

# الإقناع وسيلة تعليمية في ضوء القرآن الكريم

أ.م.د. سهى سعدون جاسم

أ.م.د. لمى سعدون جاسم

الجامعة العراقية / كلية التربية للبنات

## المستخلص

تقوم الدعوة الاسلامية على اساس ثابت ومبدأ راسخ في مخاطبة الجماهير بصفة عامة، ويعتمد هذا المبدأ على الكلمة الطيبة والحكمة البالغة؛ لأن الحكمة تجعل القائم بعملية الإقناع بقدر الامور حق قدرها كما تجعله ينظر ببصيرة المؤمن ليرى حاجة الجمهور المخاطب فيعالجها بحسب ما يقتضيه الحال وبذلك ينفذ الى قلوبهم من اوسع الابواب، فتتشرح لهم صدورهم، ويرون فيه المنقذ لهم الحريص على سعادتهم وامنهم ومستقبلهم وموضوع البحث الحالي يتناول موضوع يعد من اهم الموضوعات ذات العلاقة بالدين الاسلامي وذلك؛ لأن مخاطبة العقول والقلوب فن لا يجيده الا من يمتلك ادواته.

فان المهندس المعماري يراعي في تصميمه لبناء العصر الذي هو فيه وما يتطلبه، وان كانت مواد البناء واحدة في حقيقتها، وهكذا كلما كان تصميمه جديداً جميلاً لا يعيبه شيء كلما جنب اهتمام وصرف اليه لنظارهم ونحن اليوم في عصر يتسابق فيه مهندسو الاديان والمبادئ والاخلاق في تقديم مادتهم وبضاعتهم على اتم شكل واكمل صورة.

وواجب كل مسلم غير ان يسعى الى تقديم دينه بأفضل اسلوب واسنه مؤتمراً بقوله تعالى:

﴿ اذْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ ۗ وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ ۗ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ ۗ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ ﴾ (١).

في خاتمة بحثنا هذا قد تبين ان التعامل مع الانسان من اخطر انواع التعامل، لذا فان التعامل معه يجب ان يكون حضارياً وذلك؛ لأنه اذا فسد القلب فسد الجسد كله، فان في فساد الانسان فساد للحياة، لأن الله تجلت قدرته انما خلق الانسان لعمارة الارض فكيف يعمرها وهو

فاقد لهذا الاعمار؟ واثبت الواقع ان الاهداف السياسية، الغايات النبيلة وفي مقدمتها دعوة الناس اذن لأحاديث الله لا يمكن ان تتحقق الا عن طريق الرفق واللين لأن التحدي وللو بالحجة الدامغة ببعض صاحبه للأخرين، والاقناع باعتباره اهم وسيلة من وسائل الدعوة الى دين الله سبحانه وتعالى فمن المؤكد انه يحقق بأذن الله تعالى فوائد جمة اذا التزم القائم به الاسس المنهجية اجاه المدعويين من جهة وتجاه نفسه من جهة اخرى، اذ انه يرقى بطريقة بالتفكير والاداء الامر الذي يجعله مقبولاً من الاخرين بدرجة كبيرة ويجعل احتمال اقتناعهم بأفكاره بدرجة اكبر أيضاً.

#### Abstract

The Islamic call is based on a constant and firm principle in addressing the public in general, and this principle is based on the good word and wisdom, because the wisdom makes the process of persuasion as much as right things as it makes the vision of the believer to see the need of the public address and address it as required and thus implemented to Their hearts from the widest doors, Vtnshrh them chests, and see the Savior them keen on their happiness and security and their future

The subject of the current research deals with a topic that is one of the most important topics related to the Islamic religion, because addressing the minds and hearts is an art that only those who possess its tools can do.

The architect takes into consideration in his design to build the era in which he is and what is required, although the materials of the building is one in reality, and so whenever his design is a beautiful new, nothing is disrespectful whenever the attention is distracted and distracted to their eyes. Today we are in an era where the engineers of religions, principles and ethics, Their goods are more complete and complete.

The duty of every Muslim is to strive to offer his religion in the best manner and to prepare a conference by saying: "Call your Lord's path with wisdom and good exhortation, and argue with them that is better. If your Lord knows those who are astray, He knows best".

In the conclusion of our research, it has been shown that dealing with man is one of the most dangerous types of dealing, so dealing with him

must be civilized and that is because if the heart spoils the whole body, the corruption of man corrupts life. Is he a lifeless man of these ages? And proved the reality that the political goals, the lofty goals, and foremost the call of people permission to the conversations of God can not be achieved only through tenderness and tenderness because the challenge and the argument under the pretext of some of the owner of others, and persuasion as the most important means of advocacy to the religion of God Almighty is certainly achieved with permission God Almighty benefits great if committed to the basis of methodological approach invited guests on the one hand and the same on the other hand, as it is raised in a way of thinking and performance, which makes it acceptable to others to a large extent and makes the likelihood of conviction of his ideas even more.

### المبحث الأول

#### المطلب الأول: تعريف القناعة لغة

وردت لفظة القناعة في المعاجم اللغوية على معان عدة اوجزها فيما يأتي:

- ١- الطبق الذي يؤكل عليه الطعام قناعٌ وقُنْعٌ<sup>(٢)</sup>.
- ٢- السؤال: يقال قنع الرجال يقنع قنوعاً: اذا سأل كما في قوله تعالى: **چ وَأَطْعَمُوا الْقَانِعَ وَالْمُعْتَرَّ** <sup>(٣)</sup>.
- القانع: السائل<sup>(٤)</sup>.
- ٣- وجاءت بمعنى الحبس: واستدلوا بقول السيدة عائشة (رضي الله عنها)<sup>(٥)</sup>  
من لا يزال دمه مقنعاً..... لا يد يوماً انه مهراق<sup>(٦)</sup>
- ٤- الامالة: امالة الاناء للماء المنحدر<sup>(٧)</sup>.
- ٥- بمعنى التذلل: اذا جاءت لفظة القناعة بالضم يقال قنوع أي: تذلل في المسألة<sup>(٨)</sup>.
- ٦- جاءت بمعنى الرضا، قنع أي رضى بما اعطى فهو قانع<sup>(٩)</sup>.
- ٧- وجاءت بمعنى الاطمئنان الى الحجة: اقنعوا بالحجة والدليل أي جعله يطمئن ويسلم بما اراده له "اقنعة بصدق نيّاته/ برأيه يكسب او يضم شخصاً الى صفة الاقناع"<sup>(١٠)</sup>.

من خلال اطلاعي على التعريفات اللغوية للأقناع تبين لي ان التعريف الاخير بمعنى الاطمئنان الى الحجة اقرب الى موضوع بحثي؛ وذلك لأن الموضوع كان يتناول الاطمئنان الى الحجة البينة والواضحة حتى يسلم المتلقي بصحة الدليل.

### الاقناع اصطلاحاً:

- ١- الاقناع (ان يعقل نفس السامع الشيء بقول يصدق به وان لم يكن ببرهان)<sup>(١١)</sup>.
- ٢- الاقناع: يعني القناعة بالشيء اذا علم حاله وعدالته واطمأن اليه ورضي به وقال تعالى: **﴿ وَامْرَأَتَانِ مِمَّنْ تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ ﴾**<sup>(١٢)</sup> أي من تعرف عدالتهم ويطمئن القلب اليهم<sup>(١٣)</sup>.
- ٣- الاقناع: يعني الحب والميل والرضى، قال تعالى: **﴿ فَتَنُوتُنَّكَ قَبْلَهُ تَرْضَاهَا ﴾**<sup>(١٤)</sup> والرضى هنا معناه الحب والميل كما ذكر صاحب الجلالين<sup>(١٥)</sup>.

### المطلب الثاني: أسس الاقناع

أولاً: الاقناع بالكلمة الطيبة والاسلوب الحسن:-

تقوم الدعوة الاسلامية على اساس ثابت ومبدأ راسخ في مخاطبة الجماهير بصفة عامة، ويعتمد هذا المبدأ على الكلمة الطيبة والحكمة البالغة؛ لأن الحكمة تجعل القائم بعملية الاقناع بقدر الامور حق قدرها كما تجعله ينظر ببصيرة المؤمن ليرى حاجة الجمهور المخاطب فيعالجها بحسب ما يقتضيه الحال وبذلك ينفذ الى قلوبهم من اوسع الابواب، فتتشرح لهم صدورهم، ويرون فيه المنقذ لهم الحريص على سعادتهم وامنهم ومستقبلهم.

قال تعالى: **﴿ فَبِمَا رَحْمَةٍ مِنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ ۗ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ ﴾**<sup>(١٦)</sup>.

ويعرف الامام ابن القيم رحمه الله تعالى. الحكمة بانها: فعل ما ينبغي على الوجه الذي ينبغي في الوقت الذي ينبغي<sup>(١٧)</sup>.

يقول السعدي (رحمه الله) في تفسير قوله تعالى:

**﴿ ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ ﴾**<sup>(١٨)</sup>.

أي: ليكن دعاؤك للخلق، مسلمهم وكافرهم الى سبيل ربك المستقيم المشتمل على العلم النافع والعمل الصالح بالحكمة أي: كل واحد على حين فهمه وقوله وانقياده ومن الحكمة، الدعوة بالعلم لا بالجهل والبدأ بالاهم فالاهم وبالأقرب الى الازهان والفهم ربما يكون قبوله اتم بالرفق واللين

فان انقاد بالحكمة، والا فينتقل معه الى الدعوة بالموعظة الحسنة وهو الامر والنهي المقدرين بالترغيب والترهيب<sup>(١٩)</sup>.

ومن اصل الحكمة مراعاة حال المخاطب، اذ ليس من الحكمة استخدام اسلوب واحد في عملية الاقناع مع الكبير والصغير وللرجل والمرأة. والمتعلم والجاهل بل لا بد من تنوع اسلوب المخاطبة كل بما يناسبه قال تعالى ﴿ وَمَا أَرْسَلْنَا مِنْ رَّسُولٍ إِلَّا بِلِسَانٍ قَوْمِهِ لِيُبَيِّنَ لَهُمْ ﴾<sup>(٢٠)</sup>.  
فالحكمة في عملية الاقناع امر مطلوب، والقائم بعملية الاقناع مأمور بالتوخي الحكمة حين يمارس مهمته في اقناع الاخرين ومصداق ذلك قوله تعالى ﴿ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ ﴾<sup>(٢١)</sup>، وقوله تعالى ﴿قُلْ هَذِهِ سَبِيلِي أَدْعُو إِلَى اللَّهِ ۚ عَلَىٰ بَصِيرَةٍ أَنَا وَمَنِ اتَّبَعِيَ ۚ وَسُبْحَانَ اللَّهِ وَمَا أَنَا مِنَ الْمُشْرِكِينَ ﴾<sup>(٢٢)</sup>.

وحيثما طبق الصحابة رضوان الله عليهم الحكمة في دعوتهم وساروا على هدي المصطفى (صلى الله عليه وسلم) ونهجة دخل الناس في دين الله افواجا، وانتشر الاسلام في بقاع الارض.

### ثانياً: المنطق السليم والاقناع بالحجة والمخاطبة بالبرهان

ان الاسلام دين يقوم على المنطق ويستند الى البرهان ويأتي ذلك على رأس طرق التفاهم والنقاش والجدل المفيد، كما يجعل النظر فيما خلق الله سبحانه وتعالى من افضل اساليب اقناع واهم مداخل الايمان وقد ذكر القرآن الكريم العقل باسمه ومشتقاته نحو خمسين مرة<sup>(٢٣)</sup> وذكر اولياً بستة عشرة مرة<sup>(٢٤)</sup>. ولهذا أمر سبحانه وتعالى المحافظة على العقل وضرورة الحاجة اليه؛ لأن فقده يعني فقد الشخصية، فحرم كل ما يؤثر عليه من المسكر ووضع عقوبة قاسية لمن ينتهك حرمة.

ومن ثم ان الجدل العقلي تصب ممارسته بمعزل عن حرية العقل فليس للإنسان ان يجادل الا فيها لا يقتنع فيه، ولا يسأل الا كما لا يطمئن اليه قلبه وبالتالي فان ابرز ما يميز الدعوة الاسلامية هو ربطها بالعقل واحترامها له، حيث اشترط ديننا الحنيف على من يتلقون عنه ان يتلقون بعقولهم، وان يأخذوا احكامه وتعاليمه بعد بحث وتمحيص، هذا وقد ضرب الصحابي الجليل حاطب بن ابي بلتعنة (رضي الله عنه) الذي حمل رسالة رسول الله (صلى الله عليه وسلم) الى المقوقس حاكم مصر أنذاك اروع الامثلة بالاقناع بالحجة والمخاطبة بالبرهان، حين تحداه المقوقس بعد ان تسلم منه رسالة مثال الرسول (صلى الله عليه وسلم) قائلاً: اني سائلك

عن الكلام فاحب الي ان تفهم عني، قال قلت: هلم، قال: اخبرني عن صاحبك اليس هو ذنبي؟ قلت: بل هو رسول الله، قال: فماله حيث كان هكذا لم يدع على قومه حين اخرجوه من بلده الى غيرها؟ فرد عليه حاطب في الحال وهو يعلم انه يخاطب حاكم نصراني كبير - قال فقلت: عيسى بن مريم أليس تشهد انه رسول الله؟ قال: بلى.

قلت: فماله حيث اخذه قومه فأرادوا ان يصلبوه دعا عليهم بان يهلكهم الله حيث رفعه الى السماء الدنيا؟ أي ان عيسى بن مريم الذي تؤمنون برسالته كان يستطيع هو الاخر ان يدعو على قومه بما يشاء، وينشر دينه دون مجهود او معاناة، فما الذي منعه من هذا حتى يوفر على نفسه العناء والمشقة؟ وقد تسبب هذا الرد في اصابة المقوقس بدوار ووجوم، حمت بعدها ولم يجد ما يرد به على حاطب، سوى ان قال له: انت حكيم قد جاء من عند حكيم.....<sup>(٢٥)</sup>.

وهكذا نرى ان الاسلام قد حرص على ان يظل حكم العقل سليماً لا يتسرب اليه ما يؤثر في حسن تصويره لذلك اعتبر الخمر والميسر رجساً من عمل الشيطان ومن ثم اوجب اجتنابه.

قال تعالى: **يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ** ﴿٢٦﴾.

فان من اهم الواجبات على القائمين بعملية الاقناع احترام العقل الانساني؛ لأن الاسلام يضع حجج العقلية والاساليب المنطقية على رأس طرق التفاهم والنقاش والجدل المفيد.

### ثالثاً: التدرج المرحلي اثناء القيام بعملية الاقناع

التدرج هو واحد من ابرز الاسس التي يقوم عليها الاقناع وهو سنة كونية وسنة شرعية، ولهذا خلق الله السموات والارض على مراحل وكذلك الانسان مر بمراحل متزامنة كل مرحلة تتبنى على ما قبلها، وتسلم لما بعدها، حتى اصبح على هذه الصورة التي خرج بها من رحم امه الى هذه الحياة الواسعة وما النطفة والعلقة والمضغة والعظام الا دليل قاطع على هذه السنة الكونية. قال تعالى **وَلَقَدْ خَلَقْنَا الْإِنْسَانَ مِنْ سَلَالَةٍ مِنْ طِينٍ ثُمَّ جَعَلْنَاهُ نُطْفَةً فِي قَرَارٍ مَّكِينٍ ثُمَّ خَلَقْنَا النُّطْفَةَ عَلَقَةً فَخَلَقْنَا الْعَلَقَةَ مُضْغَةً فَخَلَقْنَا الْمُضْغَةَ عِظَامًا فَكَسَوْنَا الْعِظَامَ لَحْمًا ثُمَّ أَنشَأْنَاهُ خَلْقًا آخَرَ ۚ فَتَبَارَكَ اللَّهُ أَحْسَنُ الْخَالِقِينَ** ﴿٢٧﴾.

وكذلك نزل الله سبحانه وتعالى القرآن الكريم على الرسول (صلى الله عليه وسلم) متدرجاً وفي ذلك يقوله سبحانه وتعالى **وَفَرَأْنَا فَرَقْنَاهُ لِتَقْرَأَهُ عَلَى النَّاسِ عَلَى مُكْتَبٍ وَنَزَّلْنَاهُ تَنْزِيلًا** ﴿٢٨﴾.

وتأتي سنة التدرج متناسبة لطبيعة البشر تيسيراً من الله عليهم، فحين فرض الفرائض على عبادة كالصلاة والصيام والزكاة، فرضها على مراحل ودرجات حتى انتهت الى الصورة الاخيرة، فعن عائشة (رضي الله عنها) قالت: ((فرض الله الصلاة حين فرضها ركعتين ركعتين في الحضر والسفر فأقرت صلاة السفر وزيد في صلاة الحضر))<sup>(٢٩)</sup>.

من فوائد هذا الحديث الكثيرة: البدء بالاهم ثم الهام، اذ المطالبة بجمع الشرائع مرة واحدة توجب التنفير، وكذلك القاء جميع العلوم على المتعلم دفعة واحدة يؤدي الى تضييع الكل<sup>(٣٠)</sup> وفي الحوار الذي دار بين عمر بن عبد العزيز وولده الصالح عبد الملك يعد نموذجاً طيباً وذلك حين اراد الخليفة الزاهد ان يعود بالحياة الى هدي الخلفاء الراشدين وان يتمكن ويمسك الخيوط في يديه، اعترض على ذلك ابنه عبد الملك الذي انكر على ابيه عدم اسرعه في ازالة كل بقايا الانحراف والمظالم فقال لأبيه: (يا اباي) مالك لا تنفذ في الامور؟ فوالله لا ابالي في الحق لو غلت بحاوبك القدور) فكان جواب الاب الفقيه المؤمن ((لا تعجل يا بني فان الله ذم الخمر في القرآن مرتين، وحرّمها في الثالثة)). وانا اخاف ان احمل الناس على الحق جملة فيدفعوه وتكون فتنة<sup>(٣١)</sup>.

وفي ضوء ما تقدم نستطيع القول انه طالما ان التدرج سنة الهيبة فلقد وجب اتباعا في مخاطبة الناس حتى لا يقعوا في المحذور وهو العجلة، وفي ذلك بقوله سبحانه وتعالى **وَيَذَعُ الْإِنْسَانَ بِالشَّرِّ دُعَاهُ بِالْخَيْرِ ۗ وَكَانَ الْإِنْسَانُ عَجُولًا** <sup>(٣٢)</sup>.

وهذه السنة الالهية في رعاية التدرج ينبغي ان تتبع مع الانسان اذا اريد التأثير فيه واقناعه، ولن يتحقق ذلك بين يوم وليلة ومن ثم فانه لا بد من الاعداد والتهيئة لذلك مع الابداع والاعتبار سمو الهدف وكثرة المعوقات، وهو نفس المنهاج الذي سلكه النبي (صلى الله عليه وسلم) في هذا الصدر حيث تركزت مهمته خلال ثلاثة عشر عاماً بمكة في تربية الجيل المؤمن الذي يستطيع فيما بعد ان يحمل عبء الدعوة وتكاليف الجهاد، وباء الاسلام أولاً بالدعوة الى التوحيد وتثبيت العقيدة الصحيحة، ثم كان التشريع شيئاً فشيئاً، وفي هذا المعنى تقول ام المؤمنين عائشة (رضي الله عنها) واصفة تدرج التشريع ونزول القرآن بقولها: (.... انما ما نزل منه سورة من المفصل فيها ذكر الجنة والنار حتى اذا شاب الناس الى الاسلام نزل الحلال والحرام ولو نزل اول شيء لا تشربوا الخمر لقالوا لا ندع الخمر ابداً....)<sup>(٣٣)</sup>.

وكان (صلى الله عليه وسلم) يعتقد اسلوب التدرج فكان يقدم الالهة على المهم ويعلم شيئاً قفشيئاً، ليكون اقرب تناولاً واثبت على الفؤاد حفظاً وفهماً.

روى ابن ماجة عن جندب بن عبد الله قال كنا مع النبي (صلى الله عليه وسلم) ونحن فتيان حزاورة<sup>(٣٤)</sup> فتعلمنا الايمان قبل ان نتعلم القرآن ثم تعلمنا القرآن فازددنا به ايماناً<sup>(٣٥)</sup>.

وروى البخاري ومسلم عن ابن عباس (رضي الله عنهما) قال: قال رسول الله (صلى الله عليه وسلم) لمعاذ بن جبل (رضي الله عنه) حيث بعثه الى اليمن: ((انك ستأتي قوماً أهل كتاب فاذا جئتهم فادعهم الى ان يشهدوا ان لا اله الا الله وان محمداً رسول الله فان هم اطاعوا لك بذلك فاخبرهم ان الله قد فرض عليهم خمس صلوات في كل يوم وليلة فان هم اطاعوا لك بذلك فاخبرهم ان الله قد فرض عليهم خمس صلوات في كل يوم وليلة فان هم اطاعوا لك بذلك فاخبرهم ان الله قد فرض عليهم صدقة تؤخذ من اغنياءهم فترد على فقرائهم....<sup>(٣٦)</sup>)).

### **المطلب الثالث : اهداف الاقناع**

**أولاً:- التعريف الصحيح بالإسلام.**

ان الغرض الاساسي من عملية الاقناع، هو احداث تغيير في البيئة او في الاخيرين، وعلى القائمين بعملية الاقناع ان يلزموا بمعطيات ديننا الحنيف وان يستمسكوا بأصوله، وذلك لأن القول بدون تطبيق لا يثمر ولا يجدي. قال تعالى: **چ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ كَبِرَ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ أَنْ تَقُولُوا مَا لَا تَفْعَلُونَ** ﴿٣٧﴾.

قال الامام القرطبي: استفهام على وجهة الانكار والتوبيخ، على ان يقول الانسان عن نفسه من الخير ما لا يفعله. اما في الماضي فيكون كذباً، واما في المستقبل فيكون خلفاً، وكلاهما مذموم<sup>(٣٨)</sup>، وهل يجني الذين يقولون ما لا يفعلون، ويعطون ولا يتعظون ويرشدون ولا يسترشدون السخرية العباد وسخط رب العباد ويخسرون دينهم وديناهم وذلك هو الخسران المبين<sup>(٣٩)</sup> وذلك ان عقوبة من كان عالماً بالمعروف والمنكر وبوجوب القيام بوظيفة كل واحد منها اشد ممن لم يعلمه وانما ذلك؛ لأنه كالمشهرين حرمت الله تعالى والله تعالى ذم في كتاب قوماً كانوا يأمرون الناس بأعمال البر ولا يعملون بها فقال تعالى: **چ أَتَأْمُرُونَ النَّاسَ بِالْبِرِّ وَتَنْسَوْنَ أَنْفُسَكُمْ وَأَنْتُمْ تَتْلُونَ الْكِتَابَ ۗ أَفَلَا تَعْقِلُونَ** ﴿٤٠﴾.



## ثانياً: دور العبادات في الاقتناع

ان التأكيد على المبادئ النبيلة سيسهم في الارتفاع بأذواق المقنعين كما سيحقق لهم السعادة والاستقرار والراحة النفسية بالفرائض التي الزم الاسلام بها عبارة عن تمارين متكررة لتعويد المرء ان يحيا بها وان يضل متمسكاً بها ما دام حياً وكتاب الله وسنة رسول الله (صلى الله عليه وسلم) يكشفان عن هذه الحقائق فقال سبحانه **وَأَقِمِ الصَّلَاةَ ۗ إِنَّ الصَّلَاةَ تَنْهَىٰ عَنِ الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ ۗ** <sup>(٤١)</sup> والزكاة انما هي لغرس مشاعر الحنان والرأفة وقد نص القرآن الكريم على الغاية من اخراج الزكاة فقال تعالى: **ذُ خُذْ مِنْ أَمْوَالِهِمْ صَدَقَةً تُطَهِّرُهُمْ وَتُزَكِّيهِمْ بِهَا** <sup>(٤٢)</sup>.

وكذلك شرع الاسلام الصوم ليكون الخطوة على طريق تحرير النفس من شهواتهم، قال تعالى: **ذُ كُتِبَ عَلَيْكُمُ الصِّيَامُ** <sup>(٤٣)</sup>. والحج هدفه مبين في الآية الكريمة **ذُ الْحَجُّ أَشْهُرٌ مَّعْلُومَاتٌ ۖ فَمَنْ فَرَضَ فِيهِنَّ الْحَجَّ فَلَا رَفَثَ وَلَا فُسُوقَ وَلَا جِدَالَ فِي الْحَجِّ** <sup>(٤٤)</sup>.

فأركان الاسلام هي مدارج الكمال، ولهذا أعطيت منزلة كبيرة في دين الله فاذا لم يستفيد الانسان منها ما يزكي قلبه، وينفي لبه ويهذب الله وبالناس صلته فقد هوى <sup>(٤٥)</sup> قال تعالى: **ذُ إِنَّهُ مَنْ يَأْتِ رَبَّهُ مُجْرِمًا فَإِنَّ لَهُ جَهَنَّمَ لَا يَمُوتُ فِيهَا وَلَا يَحْيَىٰ ۚ وَمَنْ يَأْتِهِ مُؤْمِنًا قَدْ عَمِلَ الصَّالِحَاتِ فَأُولَٰئِكَ لَهُمُ الدَّرَجَاتُ الْعُلَىٰ** <sup>(٤٦)</sup>.  
ثالثاً: نشر ثقافة الاقتناع.

ان هناك من يخاطب الناس على انهم فئة واحدة، وان لديهم القناعات نفسها التي لديه وفي الوقت نفسه استطاع العديد من القائمين بعملية الاقتناع ان يصلوا الى شريحة كبيرة من الناس بسبب حرصهم على مراعاة للفروق الفردية ، فكان يخاطب كل واحد بقدر فهمه وبما يلائم منزلته عن انس بن مالك ان النبي (صلى الله عليه وسلم) ومعاذ على الرجل قال يا معاذ قال لبيك يا رسول الله وسعديك قال يا معاذ قال لبيك يا رسول الله وسعديك ثلاثاً قال ما من احد يشهد ان لا اله الا الله وان محمداً رسول الله صدقاً من قلبه الا حرمة الله على النار قال يا رسول الله افلا اخبر به الناس فيستبشروا قال اذا يتكلموا <sup>(٤٧)</sup>.

رابعاً: تصحيح الصورة الخاطئة عن المسلمين وتغيير استجابات المخاطبين:

التي ينبغي ان تكون في اولويات العمل الاقناعي الذي يجب ان يوجه الى الناس، ويتم ذلك عن طريق تقديم الصورة الصحيحة للسلوك الاسلامي وتوعية المسلمين في بلاد العالم المختلفة بدورها الفاعل في تصحيح الصورة الخاطئة عن الاسلام.

ويحدث عندما يحاول المسلمون القائمون بعملية الاقناع التأثير على المخاطبين ليغيروا موقفهم حول الاسلام وقد يحاول في بعض الاحيان التأثير على الخاطب ليتبنى موقفاً جديداً يختلف تماماً عن مواقفه السابقة وهذا اصعب انواع الاقناع؛ لأنه يتطلب من المخاطب تغيير طريقة التفكير او تغيير السلوك، ولكي يتسنى هذا للذي يقوم بعملية الاقناع لابد له من مراعاة ثلاث مجالات عند الاقناع.

مراعاة ثلاث مجالات عند الاقناع في العقيدة.

### أولاً: العقيدة

وهذه اشارة الى ان السلوك الانساني لا يتبدل الا بتبدل الاتجاه الداخلي للفرد، فالفرد لا يسلك سلوكاً مختلفاً ما لم تؤثر عليه قوة فكرية عظيمة تستطيع ان تصل الى قرارة نفسه واعماق وجدانه، فتغير اتجاه الذاتى نحو العقائد والافكار وعندها فقط يتبدل سلوكه الشخصي او الاجتماعي.

### ثانياً - الوجدان

ان ايجابية طرح الافكار المقنعة يؤدي الى ايجابية القبول والاقناع، ومثال ذلك، لو ان داعية حاول اقناع الاخرين بتطبيق احكام الشريعة الاسلامية عن طريق عرض العقوبات والجزاء والردع مجرداً من الرحمة الالهية والمغفرة والثواب، فان ذلك الطرح لن يشجع المحاطبين على الاقناع بتلك الافكار.

### ثالثاً - النية.

النيو والقدرة على الاستجابة للمحفزات الخارجية لا يمكن اقناع احد باي حجة مهما كانت واضحة ومنطقية ما لم يكن طالباً للأقناع رغباً فيه.

المبحث الثاني : أساليب الاقتناع وسبل نجاحه

المطلب الأول : أساليب الاقتناع

في الوقت الذي يؤكد فيه القرآن الكريم والسنة النبوية على الحوار والتأديب بأدابه مطلباً أساسياً، مع انه ليس امراً محتوماً ان يصل الطرفان الى اقتناع احدهما الاخر، غير انه يكفي من الجوار بيان الحجة، والمتأمل لعدد من الحوارات في القرآن الكريم يجد انها تصل الى الاقتناع أحياناً وتصل الى دحض الحجة أحياناً اخرى وفي القرآن الكريم نماذج عدة ومن هذه النماذج: أولاً: قد يصل الحوار الى تبيين للمخاطبين لضلال الطريق الذي يولونه فيتخلون عنه كما تخلى السحرة عن فرعون بعد حوار موسى (عليه السلام) له.

قال تعالى: ﴿ قَالُوا يَا مُوسَىٰ إِنَّمَا أَنْتَ تُنْفِي وَآمِنًا أَنْ تَكُونَ أَوَّلَ مَنْ أَلْقَىٰ قَالَ بَلْ أَلْقُوا ۚ فَإِذَا حِبَالُهُمْ وَعِصِيُّهُمْ يُخَيَّلُ إِلَيْهِ مِنْ سِحْرِهِمْ أَنَّهَا تَسْعَىٰ فَأَوْجَسَ فِي نَفْسِهِ خِيفَةً مُوسَىٰ قُلْنَا لَا تَخَفْ إِنَّكَ أَنْتَ الْأَعْلَىٰ وَأَلْقِ مَا فِي يَمِينِكَ تَلْقَفْ مَا صَنَعُوا ۚ إِنَّمَا صَنَعُوا كَيْدٌ سَاحِرٌ ۖ وَلَا يُفْلِحُ السَّاحِرُ حَيْثُ أَتَىٰ فَأَلْفِي السَّحْرَةَ سُجَّدًا قَالُوا آمَنَّا بِرَبِّ هَارُونَ وَمُوسَىٰ ﴿٤٨﴾ ثانياً:-

اما ملكة سبأ، فنفعتها الحوار وسلمت لسليمان (عليه السلام) وآمنت بالله رب العالمين قال تعالى: ﴿ قِيلَ لَهَا ادْخُلِي الصَّرْحَ ۚ فَلَمَّا رَأَتْهُ حَسِبَتْهُ لُجَّةً وَكَشَفَتْ عَنْ سَاقَيْهَا ۚ قَالَ إِنَّهُ صَرْحٌ مُّمَرَّدٌ مِنْ قَوَارِيرَ ۚ قَالَتْ رَبِّ إِنِّي ظَلَمْتُ نَفْسِي وَأَسْلَمْتُ مَعَ سُلَيْمَانَ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ ﴿٤٩﴾.

وفي كل هذه الامثلة من الحوار تكون الوصية بالادب. قال تعالى: ﴿ فَقَوْلًا لَهُ قَوْلًا لِيْنَا لَعَلَّهُ يَتَذَكَّرُ أَوْ يَخْشَىٰ ﴿٥٠﴾، وكذلك: ﴿ وَجَادِلْهُمْ بَالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ ﴿٥١﴾.

وفي هذه الظروف التي تمر بها امتنا ضعفاً وهوناً، تكون اشد الحاجة الى فهم اسس الاقتناع، ونجد انفسنا مازمين بالحوار ولا نتنازل عن مبادئنا ومنتقارب معه كما هو مطلب الطرف الاخر ولكن لنبيين موقفنا وحجتنا للأخرين ونحقق العود ٤ الى ديننا سواء لمن نحاورهم او لمن يستمعون الى حوارنا، وقد يحدث لهم ما حدث لسجدة فرعون، ومن هنا فان مخاطبة العقول القلوب فن لا يجيده الا من يمتلك ادواته، واذا اجتمعت مع مناسبة الظروف بسرعة البرق

وهكذا كانت طريقة الانبياء والمرسلين، وما علينا الا ان نتأمل في احاديث رسول الله (صلى الله عليه وسلم) لنأخذ منها كنوزاً في اقناع الناس.  
ومن امثلة ذلك:-

عن ابي عثمان قال: كنت مع سلمان الفارسي تحت شجرة واخذ منها غصناً يابساً فهزه حتى تحات ورقه ثم قال: يا ابا عثمان الا تسألني لم افعل هذا؟ قلت: ولم تفعله؟ فقال: هكذا فعل رسول الله (صلى الله عليه وسلم) وانا معه تحت الشجرة فاخذ منها غصناً يابساً فهزه حتى تحات ورقه فقال: سلمان الا تسألني لم افعل هذا؟ فقلت: ولم تفعله؟ قال: ان المسلم اذا توضأ فاحسن الوضوء ثم صلى الصلوات الخمس تحاتت طياه كما يتحات هذا الورق<sup>(٥٢)</sup> وقال تعالى: **چ وَأَقِمِ الصَّلَاةَ طَرَفِي النَّهَارِ وَرُفُلًا مِّنَ اللَّيْلِ ۚ إِنَّ الْحَسَنَاتِ يُذْهِبْنَ السَّيِّئَاتِ ۚ إِنَّ ذَلِكَ ذِكْرٌ لِلذَّاكِرِينَ** ﴿٥٣﴾.

وان تعلم المقنع تعبيرات الوجه والعناية بنظرات العين والاهتمام بالمظهر ربما يمثل نصف الطريق نحو اقناع الاخرين.

### **المطلب الثاني:-أساليب تعيين المقنع على النجاح في الاقناع:**

يمكن ان يحظى المقنع بالنجاح في اقناع الطرف الاخر الى الدرجة التي يستطيع فيها ان يمرر افكار اليه، فان الذات لدى المقنع تشبه الحارس الذي يقف عند مدخل عقله الباطن فلو قام المقنع بإيقاظ الذات لديه او اثرتها اكثر مما ينبغي فان ذاته ببساطة لن تسمح بافكار المقنع بالمرور، وان هذا الامر يعد اهم شيء في الاقناع، فلا بد ان تكون له تعينه على اقناع الطرف الاخر ومن هذه الاساليب.

**أولاً:** ان يسأل الله الاعانة والتوفيق وان يشرح صدر المقنع للحق وان يرزقه الاخلاص في قوله وعمله.

**ثانياً:** لابد ان يكون مقنعاً جداً جداً من الفكرة التي يسعى لنشرها لأن أي مستوى من التذبذب سيكون كفيلاً ان يحول بين المقنع وبين ايصال الفكرة للطرف الاخر<sup>(٥٤)</sup>. **ثالثاً:** استخدام الكلمات ذات المعاني المحصورة والمجددة مثل: بما ان، اذن، وحينما يكون... الخ، فهذه الالفاظ فيها شيء من حصر المعنى وتحديد الفكرة، ويقول الفيلسوف الفرنسي فولتير: (قبل ان اناقش أي شيء معك عليك ان تحدد الفاظك)<sup>(٥٥)</sup>.

رابعاً: ان يحلل حوارهِ الى عنصرين اساسين هما:

١- المقدمات المنطقية: وهي تلك البيانات او الحقائق او الاسباب التي تستند اليها النتيجة وتفضي اليها<sup>(٥٦)</sup>.

٢- النتيجة: وهي ما تفضي اليه مقدمات الحكم<sup>(٥٧)</sup> او ما يرمي المقنع الوصول اليها.

خامساً: الالتزام بالقول الحسن وتجنب مبدأ التحدي والاقحام، قال تعالى: **چ وَقُولُوا لِلنَّاسِ حُسْنًا** <sup>(٥٨)</sup>، لأن كسب القلوب مقدم على كسب المواقف.

سادساً: يحرص على ربط بداية حديثه بنهاية حديث المتلقي.

لأن هذا يشعر المتلقي بأهمية كلامه لدى المقنع وان المقنع يحترم ويهتم بكلامه، ثم بعد ذلك ان يقدم له الحقائق التي تشعره بقوة المعلومات التي لدى المقنع واهميته ومصداقيته، وكذلك ان يقدم له الادلة المثبتة او المرجعة للدعوى، لقوله تعالى **چ قُلْ هَاتُوا بُرْهَانَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ صَادِقِينَ** <sup>(٥٩)</sup>.

سابعاً: ان يظهر المقنع فرحه الحقيقي - غير المصطنع.

ثامناً: - ان يسمح المقنع للطرف الاخر بالحفاظ على ما وجهه.

ان الماهرين من القادرين على الاقناع، هم من يتركون الباب مفتوحاً حتى يتمكن الطرف الاخر من الهروب من موقفه السابق دون رافة والا فانه سيجد نفسه وقد اصبح أسيراً لمنطقته، انه لن يستطيع الافلات من موقفه السابق، انك اقلت بأقناع شخص اخر فلا تكفي باقناع فحسن. بل عليك ان تعرف أيضاً كيف تتقده من منطق نقاشه نفسه<sup>(٦٠)</sup>.

تاسعاً: ان يتحدث من خلال شخص ثالث.

ان يتحدث من خلال شخص او طرف ثالث له قيمة خصوصياً عندما يظهر خلال في الرأي ويرغب المقنع من الطرف الاخر ان يؤمن على طريقة المقنع ويتبنى رؤيته، ولسبب ما فان الناس ينتشكون عادة في القنع عندما يتكلم عن اشياء كلها من صيغة ولمصلحته، ولذلك فان ما يقوله الطرف الثالث لن يؤدي الى اثاره (الذات) لدى الطرف الاخر بالقدر الذي يحدثه ما يقول المقنع.

عاشراً: الانصات للأخرين.

على المقنع لا يقطع الطرف الاخر، ولكن يدعي يعرض قضيته، والمقنع ان قاطعه اثناء عرض فلن يقوم بجزم ذاته فحسب، بل انه يدخل فيما يسميه علماء النفس (الجهاز العقلي) ان الشخص الذي يحمل شيء في صدره تجد انه يوجه كل جهازه العقلي صوب التكلم والتحدث وان لم ينته من ترديد افكاره، فان جهازه العقلي لن يتحول الى المقنع لكي ينصت الى افكاره، وان كان يريد لأفكاره ان تسمع ويصغي لها.

فعلى المقنع ان يتعلم ان ينصت الى الطرف الاخر فكما يتحدث المقنع باهتمام عليه ان ينصت باهتمام وهذا مما يساعد فكما يتحدث على الكلام ومتابعة كلامه بدقة ويشعر بتفاعل المقنع معه واهتمام به وعدم مقاطعته، فقد كان رسول الله (صلى الله عليه وسلم) لا يقطع الحديث حتى يكون المتكلم هو الذي يقطعه، قال ابن اسحاق: ((..... حدثت ان عتبة بن ربيعة، وكان سيداً قال يوماً وهو في نادي قريش، ورسول الله (صلى الله عليه وسلم) جالس في المسجد وحده: يا معشر قريش، الا اقوم الى محمد فاكلمه واعرض عليه اموراً لعله يقبل بعضها، فنعطيه أيها ثناء ويكف عنا؟ وذلك يكثرون ويزيدون، فقالوا: بلى، يا ابا الوليد، قم اليه فكلمه فقام اليه عتبة، حتى جلس الى رسول الله (صلى الله عليه وسلم)، فقال: يا ابن اخي، انك منا حيث علمت من السلطة<sup>(٦١)</sup> في العشيرة والمكان في النسب، وانك قد اتيت قومك بأمر عظيم، فرقت به جماعتهم وسفهت به احلامهم رعبت به ألتهم ودينهم وكفرت به من مضى من آبائهم، فاسمع مني اعرض عليك اموراً تنظر فيها لعلك تقبل منها بعضها، قال: فقال رسول الله (صلى الله عليه وسلم) قل يا ابا الوليد اسمع قال: يا ابن اخي، ان كنت انما تريد بما جئت به من هذا الامر مالاً جمعنا لك مالاً من اموالنا حتى تكون اكثرنا مالاً، وان كنت تريد به شرفاً سودناك علينا حتى لا نقطع أمراً دونك، وان كنت تريد به ملكاً ملكناك علينا، وان كان هذا الذي يأتيك رئيساً نراه لا نستطيع رده عن نضك طلبنا لك الطب وابدلنا اموالنا فيه حتى نبرئك منه، فانه ربما غلب التابع على الرجل حتى يراوي منه حتى اذا فرغ عتبة ورسول الله (صلى الله عليه وسلم) يستمع منه قال: أقد فرغت يا ابا الوليد؟ قال نعم.

قال (صلى الله عليه وسلم) فاسمع مني، قال: افعل، فقال: **چِ حَم تَنْزِيلٍ مِّنَ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ كِتَابٍ فُصِّلَتْ آيَاتُهُ قُرْآنًا عَرَبِيًّا لِقَوْمٍ يَعْلَمُونَ بِشِيرًا وَنَذِيرًا فَأَعْرَضَ أَكْثَرُهُمْ فَهُمْ لَا**

يَسْمَعُونَ وَقَالُوا فُلُوبُنَا فِي أَكِنَّةٍ مِمَّا تَدْعُونَا إِلَيْهِ وَفِي آذَانِنَا وَقْرٌ وَمِنْ بَيْنِنَا وَبَيْنِكَ حِجَابٌ فَأَعْمَلْ  
إِنَّا عَامِلُونَ ﴿٦٢﴾. ثم مضى رسول الله فيها، يقرروها عليه.

فلما سمعها منه عتبة انصت له، والقى يديه خلف ظهره معتمداً عليها، يسمع منه ثم انهض رسول الله (صلى الله عليه وسلم) الى السجدة منها فسجد ثم قال: قد سمعت يا ابا الولد ما سمعت، فانت وذاك فقام عتبة الى اصحابه فقال بعضهم لبعض: تحلف بالله لقد جاءكم ابو الوليد بخير الوجه الذي ذهب به، فلما جلس اليهم قالوا: ما وراعيك يا ابا الوليد؟ قال ورائي اني سمعت قولاً والله ما سمعت مثله قط والله ما هو بالشعر ولا بالسحر، ولا بالكاهن، يا معشر قريش، اطلعوني واجعلوها بي، وخلوا بيت هذا الرجل وبين ما هو فيه فاعتزلوه فوالله ليكونن لقوله الذي سمعت منه نبأ عظيم، فأن تصبه العرب فقد كفيتموه بغيركم، وان يظهر على العرب فملك ملككم، وعزه عزكم، وكنتم اسعد الناس به قالوا: سحرك والله يا ابا الوليد بلسانه قال: هذا رأيي فيه، فاصغوا ما بدا لكم(٦٣).

احد عشر: الاعتراف والموافقة.

وذلك يهز الرأس والابتسام أحياناً، وهذا بين انك مخلص للمتكلم وانك منصت له(٦٤) والابتسام لها رونق وجمال وهي اسرع سهم تملك به القلوب وهي مع ذلك عبادة وصدقة، فعن ابي ذر (رضي الله عنه) قال: قال رسول الله (صلى الله عليه وسلم): (تبسمك في وجه أخيك لك صدقة)(٦٥) وعن عبد الله بن الحارث قال: ما رأيت أحداً أكثر تبسماً من رسول الله (صلى الله عليه وسلم)(٦٦) وقد جمع الامام البخاري رحمه الله احاديث كثيرة للرسول (صلى الله عليه وسلم) وبوب لها باباً سماه: (باب التبسم والضحك)(٦٧) دليل على الابتسام التي كان يحرص عليها الرسول (صلى الله عليه وسلم) وللامام مسلم في صحيحه كذلك احاديث وبوب لها رحمه الله سماه باب التبسم (صلى الله عليه وسلم) وحسن عشرته(٦٨).

وهكذا كان الصحابة (رضي الله عنهم) فقد قيل لعمر (رضي الله عنه) هل كان اصحاب الرسول (صلى الله عليه وسلم) يضحكون؟ قال: نعم والايمان والله اثبت في قلوبهم من اجيال الرواسي(٦٩).

الثاني عشر: - ادراك سبب الكراهية:-

من اساسيات القائمين والقادرين على اقناع الطرف الاخر والاتصال بهم انهم يدركون ادراكاً واضحاً اسباب تولد الكراهية عند الاخرين وهناك عدده صور تلد الكراهية التي تمارسها في حياتنا اليومية دون ان نشعر ومن هذه الصور التي يمارسها البعض التقليل او الترفيه من اراء الاخرين<sup>(٧٠)</sup>.

والقادرين على الاقناع يدركون تماماً هذا السبب الرئيس في نشوء الكراهية لذلك يتحاشونه ويستبدلونه بأطيب الكلام اجمل العبارات امتثالاً لقول الله تعالى **وَقُلْ لِعِبَادِي يَقُولُوا الَّتِي هِيَ أَحْسَنُ ۚ إِنَّ الشَّيْطَانَ يَنْزِعُ بَيْنَهُمْ ۗ إِنَّ الشَّيْطَانَ كَانَ لِلْإِنْسَانِ عَدُوًّا مُّبِينًا** ﴿٧١﴾ .  
وكذلك قول رسولنا الكريم (صلى الله عليه وسلم): (..... الكلمة الطيبة صدقة)<sup>(٧٢)</sup>.

### المبحث الثالث: نماذج قرآنية للأقناع

١- **المطلب الأول:** محاجة ابراهيم (عليه السلام) للطاغية الذي ادعى الالوهية:

**حَ اَلَمْ تَرَ اِلَى الَّذِي حَاجَّ اِبْرَاهِيْمَ فِي رَبِّهِ اَنْ اَتَاهُ اللّٰهُ الْمَلَكَ اِذْ قَالَ اِبْرَاهِيْمَ رَبِّي الَّذِي يُحْيِي وَيُمِيتُ قَالَ اَنَا اَحْيِي وَاُمِيتُ ۗ قَالَ اِبْرَاهِيْمُ فَاِنَّ اللّٰهَ يَأْتِي بِالشَّمْسِ مِنَ الْمَشْرِقِ فَاَتِ بِهَا مِنَ الْمَغْرِبِ فَبُهِتَ الَّذِي كَفَرَ ۗ وَاللّٰهُ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ الظّٰلِمِيْنَ** ﴿٧٣﴾ .

فالذي حاج ابراهيم في ربه وهو نمرود بن كنعان ملك بابل اول ملك ملك الدنيا واول من تجبر وتكبر في الارض وادعى الالوهية لنفسه<sup>(٧٤)</sup>.

فالملك قد طلب من ابراهيم (عليه السلام) دليلاً على وجوب الرب الذي يدعو اليه فقال ابراهيم: **( رَبِّي الَّذِي يُحْيِي وَيُمِيتُ )**.

فإبراهيم عليه السلام يقصد الحياة والموت المشهورين في هذه الموجودات الحية فان هذه الحياة المجهولة لا يستطيع ان يوجد لها الا من هو واجد لها<sup>(٧٥)</sup>.

قال النمرود: انا احيي واميت ليغاير بها ابراهيم (عليه السلام) وقصده ان يعفوا عن شخص مثلاً يريد قتله فهذا احياء له او ينفذ القتل في شخص ويعد ذلك سلباً للحياة وهي امانتهم<sup>(٧٦)</sup>.

والذي قصده ابراهيم (عليه السلام) هو الاحتجاج على باهر قدرة الله تعالى ومظهر وجوده بان الرب هو الذي يبدع ما لا يقدر احد على الابداع مثله ورب ابراهيم هو رب كل شيء الذي يبدع الحياة ابداعاً بقدر هو مشيئته فيجعل غير الحي مما لا روح فيه حياً ذا حياة وروح، وهو



الذي يسلب الحياة عن كل كائن خلقها الله فيه قيمة بإعدام الحياة منه وهذا هو حظ العقل المنير في فهم لآحياء والأمانة اللتين وصف بها ابراهيم ربه رب العالمين<sup>(٧٧)</sup>؛ لأنه لم يفهم معنى الآحياء والأمانة، أراد ان يستدرجه وان يميّطه بلجام من الافحام والالزام فكأنه قال له: لو سلمنا لك احداً مقدمات دليلك فأنا نريد منك البرهان على المقدمة الثانية وهي من يحيي ويميت قادر على تغيير هذا الكون فهل تستطيع ان تغير شيء من نظامه على خلاف ما هو عليه الان؟ فقال له ابراهيم **چ فَإِنَّ اللَّهَ يَأْتِي بِالشَّمْسِ مِنَ الْمَشْرِقِ فَأْتِ بِهَا مِنَ الْمَغْرِبِ** ﴿٧٨﴾.

وما اروع ما فعله الخليل (عليه السلام) حينما عرف ان الملك عقله قاصر؛ لأنه لم يفهم معنى الآحياء والأمانة فلم يشتغل يتفهمه (عليه السلام) معناها<sup>(٧٩)</sup>.

فوضع ابراهيم (عليه السلام) هذا الطاغية امام موقف عظيم قطع علايه كل السبل العقلية والحسية فذكر له ان هذه الشمس التي تراها امامك مسخرة كما سخرها خالقها وهو الله الخالق لكل شيء انها تطلع من المشرق كما اراد، فان كنت كما كنت تزعم من انك تحيي وتميت فالذي يحيي ويميت هو الذي يتصرف الوجود فان كنت الهاً كما تدعي فأنت بها من المغرب.

فعندما سمع الذي كفر هذه الحجة التي ابرز فيها الابداع والانشاء لمظهر الحركة العظيمة لهذا الكائن العظيم وهي حركة متكررة لا يستطيع انكارها والمكابرة في حصولها وطولها افحاماً بمثلها في معارضتها بحركة مضادة لبقع الابداع والانشاء العلي الربوبية الحقّة وكان الخصم عاجزاً امام نفسه عن هذه المعارضة فلم يكن منه الان بهت (أي دهش وتحير) ولا يجد رداً ولا يملك جواباً فانقطعت حجته وسقطت شبهته وهذا حال المبطل المعاند الذي يريد ان يقاوم الحق ويغالبه فانه مغلوب أبداً<sup>(٨٠)</sup>.

ان ابراهيم (عليه السلام) له قوة في الحجة وذلك ظاهر في استبداله بالشمس دون غيرها من الآيات الكونية. وذلك الزاماً للخصم بأحد الامرين.

الأول: قطع بحاجة الخصم وإقحامه، واثبات عجزه وقد حصل الذي يريد.  
الثاني: ان ابراهيم (عليه السلام) قد خبأً للطاغي في هذا الطلب الزاماً أر يفسد عليه جمهور اتباعه ومناصريه فيما لو استرسل في مغالطته؛ لأنهم كانوا يعتقدون في الكواكب بانها مؤثرة ويعتبرون الشمس الهيم الاكبر، فلو قال الملك من قبيل المكابرة والمعاندة انا الذي اتيت بها من الشرق وانا الذي سخرتها تجري في مدارها على هذا النظام، لقال له ابراهيم ما دمت انت المدبر

لهذه الافلاك والمسير لها فكيف يعتقدون قومك بانها الهة يعبدونها من دونك؟ فهل يكون الاله مدبراً ومسيراً؟ وهذا امر يلتزم البطلان؛ لأن اعتقادهم في هذه الكواكب بانها الهة<sup>(٨١)</sup>.

ومن الجدير بالذكر ان ابراهيم (عليه السلام) كانت له النصره والغلبة في جميع محاجاته كما قال تعالى: **﴿ وَتِلْكَ حُجَّتُنَا آتَيْنَاهَا إِبْرَاهِيمَ عَلَىٰ قَوْمِهِ ۖ نَرْفَعُ دَرَجَاتٍ مِّنْ نَّشَأٍ ۗ إِنَّ رَبَّكَ حَكِيمٌ عَلِيمٌ ﴾**<sup>(٨٢)</sup> وتلك اشارة الى جميع احتجاجاته حتى خاسمهم وغلبهم بالحجة<sup>(٨٣)</sup>.

فالله تبارك وتعالى هو الذي علم خليله كيف يحاجه وينظر قومه وكيف يقيم الدليل على صدق ما يدعوه اليه من الوحيد وبطلان ما هم عليه من عبادة الكواكب فالفضل لله سبحانه وتعالى أولاً وأخراً، يرفع من يشاء في العلم والحكمة والفضل فهو حكيم فيما يفعل، عليم بأحوال عباده وخلقه وبمن يستحق منهم الانعام والاكرام، او المنع الحرمان<sup>(٨٤)</sup>.

### المطلب الثاني

#### محاجة القرآن لاهل الكتاب في ابراهيم (عليه السلام)

زعم اليهود ان ابراهيم (عليه السلام) كان منهم وعلى ملتهم وزعم النصارى انه منهم فهو على دين النصرانية، وبهذا اكثر الاحتجاج فيما بينهم ودعوى كل طائفة انهم منهم، وروى الطبري بمسندة عن ابن عباس (رضي الله عنه) قال (اجتمعت نصارى نجران، واحبار اليهود عند رسول الله (صلى الله عليه وسلم) فتنازعو عدة فقالت الاحبار: ما كان ابراهيم الا يهودياً. وقالت النصارى ما كان ابراهيم الا نصرانياً<sup>(٨٥)</sup>)، فأنزل الله تعالى فيهم: **﴿ يَا أَهْلَ الْكِتَابِ لِمَ تَحَاجُّونَ فِي إِبْرَاهِيمَ وَمَا أَتَزَلَّتِ الثَّوْرَةُ وَالْإِنجِيلُ إِلَّا مِنْ بَعْدِهِ ۗ أَفَلَا تَعْقِلُونَ ﴾**<sup>(٨٦)</sup> فالنبي (صلى الله عليه وسلم) انكرها عليهم ودعواه في ابراهيم (عليه السلام) وما جاءهم وانكر عليهم: كيف تدعون انه على ملتك ودينكم: ودينكم اما يهودية او نصرانية واليهودي منكم يزعم ان دينه اقامة التوراة والعمل بما فيها والنصراني منكم يزعم ان دينه اقام الانجيل وما فيه وهذا كتابان لم يزلا الا بعد حين من مهلك ابراهيم ووفاته فكيف يكون منكم<sup>(٨٧)</sup> فاقنعهم بالتاريخ ثم وبخهم على مقاتلتهم التي لا تصدر لمن عاقل فقال لهم: ( أفلا تعقلون) لأنهم خاضوا في امر لا يملكون منه اذى شيء من علم ولكنهم اردوا ان يعلنوا للناس لكي يشار اليهم فيتبعوا فأشار اليهم النبي (صلى الله عليه وسلم) مبيناً حالتهم منكرًا عليهم محاجتهم هذه: فقال: **﴿ فَمَنْ حَاجَّكَ فِيهِ مِنْ بَعْدِ مَا جَاءَكَ مِنَ الْعِلْمِ فَقُلْ تَعَالَوْا نَدْعُ آبَاءَنَا وَأَبْنَاكُمْ وَنِسَاءَنَا وَنِسَاءَكُمْ وَأَنْفُسَنَا وَأَنْفُسَكُمْ ثُمَّ**

نَبِّهْلَ فَنَجْعَلَ لَعْنَتَ اللَّهِ عَلَى الْكَافِرِينَ ﴿٨٨﴾ والاشارة ب (ها انتم) دالة على التحضير والتتقيص (٨٩).

لأنهم تحاجوا في ابراهيم (عليه السلام) بلا علم ولا تحاجوا فيما بأيديهم منه علم مما يتعلق بأديانهم التي شرعت لهم الى حين بعثه محمد (صلى الله عليه وسلم) لكان اولى بهم وانما تكلموا فيما لا يعلمون (٩٠) فادعوا ان ابراهيم (عليه السلام) كان منهم ولم يكن كذلك ولهذا قال لهم: **چ والله يعلم وأنتم لا تعلمون ﴿٩١﴾** فهو الذي ارسل محمداً بالإسلام ودين ابراهيم (عليه السلام) وهو اعلم منكم بذلك ولم يبق ان امتن عليكم بمثل ذلك في التوراة والانجيل فانتم لا تعلمون ذلك، فلما جاء الاسلام وانبأه بذلك اردتم ان تتحلوا هذه المزية واستيقظتم لذلك حسداً على هذه النعمة فنهضت الحجة عليكم ثم زاد عليهم مؤكداً بطلان دعواهم بان ابراهيم (عليه السلام) ليس له ادنى صلة بهم **چ مَا كَانَ إِبْرَاهِيمَ يَهُودِيًّا وَلَا نَصْرَانِيًّا وَلَكِنْ كَانَ حَنِيفًا مُسْلِمًا وَمَا كَانَ مِنَ الْمُشْرِكِينَ ﴿٩١﴾**، فإبراهيم (عليه السلام) لم يكن على أي من هذه العقائد لأنها تقوم على الشرك بادعاء الولد لله چ تعالى الله عما يقولون علواً كبيراً ﴿٩٢﴾ ولم يكن ابراهيم (عليه السلام) مشركاً أصلاً وانتم مشركون وانما كان حنيفاً مسلماً مائلاً عن العقائد الزائدة طائعاً لأوامر الله تعالى موحداً له (٩٣) فاذا اردوا حقاً الانتساب الى ابراهيم (عليه السلام) فليتبعوا من جاء بمثل ما جاء به ابراهيم (عليه السلام) وهو محمد (صلى الله عليه وسلم) والذي يعلمون حقيقة نبوته قال تعالى: **چ إِنَّ أَوْلَى النَّاسِ بِإِبْرَاهِيمَ لَلَّذِينَ اتَّبَعُوهُ وَهَذَا النَّبِيُّ وَالَّذِينَ آمَنُوا ۗ وَاللَّهُ وَلِيُّ الْمُؤْمِنِينَ ﴿٩٣﴾**.

### الخاتمة

في خاتمة بحثي هذا قد تبين ان التعامل مع الانسان من اخطر انواع التعامل، لذا فان التعامل معه يجب ان يكون حضارياً وذلك؛ لأنه اذا فسد القلب فسد الجسد كله، فان في فساد الانسان فساد للحياة، لأن الله تجلت قدرته انما خلق الانسان لعمارة الارض فكيف يعمرها وهو فاقد لهذا الاعمار؟ واثبت الواقع ان الاهداف السياسية، الغايات النبيلة وفي مقدمتها دعوة الناس اذن لأحاديث الله لا يمكن ان تتحقق الا عن طريق الرفق واللين لأن التحدي وللو بالحجة الدامغة ببعض صاحبه للأخرين، والاقناع باعتباره اهم وسيلة من وسائل الدعوة الى دين الله

سبحانه وتعالى فمن المؤكد انه يحقق بأذن الله تعالى فوائد جمة اذا التزم القائم به الاسس المنهجية اجاه المدعويين من جهة وتجاه نفسه من جهة اخرى، اذ انه يرقى بطريقة بالتفكير والاداء الامر الذي يجعله مقبولاً من الاخرين بدرجة كبيرة ويجعل احتمال اقتناعهم بأفكاره بدرجة اكبر أيضاً.

### **المصادر والمراجع**

- ١- ارشاد العقل السليم الى مزايا القرآن الكريم، قاضي القضاة، الإمام ابي السعود محمد بن محم الغمادي، (ت ٩٥١هـ)، دار التراث العربي.
- ٢- استخراج الجدل في القرآن الكريم، ناصر الدين عبد الرحمن لن نجم المعروف، ص ٦٧، بابن الحلبي، (ت ٦٣٤هـ)، تحقيق: زاهد عوض الالمعي، ط ٢، (١٤٠١هـ - ١٩٨١م).
- ٣- باب النقول في اسباب النزول، للأمام جلال الدين السيوطي، اعتنى به: عبد المجيد طعمة حلمي، دار المعرفة، بيروت، ط ١٤١٩، ٢هـ، ١٩٩٨م.
- ٤- البحر المحيط، لأحمد بن يوسف الشهير بابي حيان الأندلسي، (٧٥٤هـ)، ط ٢، ١٤٠٣هـ - ١٩٨٣م.
- ٥- البداية والنهاية، الحافظ ابو الفداء اسماعيل بن كثير، (ت ٧٧٤هـ)، ط ٤، ١٤٠٢هـ - ١٩٨٢م، مكتبة المعارف، بيروت.
- ٦- تاج العروس من جواهر القاموس، محمد بن محمد بن عبد الرزاق الحسيني ابو الفيض الملقب بمرتضى الزبيدي، (ت ١٢٠٥).
- ٧- التحرير والتنوير، الشيخ محمد طاهر عاشور، (ت ١٢٨٤هـ)، مطبعة الدار التونسية، ١٩٧٢م.
- ٨- تحكم في سلوكك الشخصي تحقق التميز والنجاح، وفاء محمد مصطفى، دار ابن حزم.
- ٩- تفسير الجلالين، جمال الدين محمد بن احمد المحلى، (ت ٨٦٤هـ - ٤٥٩م)، مكتبة المثني، بيروت.
- ١٠- تفسير القرآن العظيم، عماد الدين ابو الفداء إسماعيل بن كثير القرشي الدمشقي، (ت ٧٧٤هـ)، دار المعرفة، بيروت، ١٤٠١هـ - ١٩٨١م.

- ١١- تيسير الكريم الرحمن في تفسير كلام المنان، ابو عبد الله عبد الرحمن بن ناصر آل السعدي، (ت ١٣٠٧ - ١٣٧٦هـ)، المكتبة العصرية، صيدا، بيروت، ١٤٢٣هـ - ٢٠٠٢م.
- ١٢- جامع البيان عن تأويل آية القرآن، محمد بن جرير الطبري، (ت ٣١٠هـ)، دار المعرفة للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، (٤٠٠هـ - ١٩٨٠م)، ط٤.
- ١٣- الجامع لاحكام القرآن، ابو عبد الله محمد بن احمد ابى بكر القرطبي، (ت ٦٧١هـ)، تحقيق: هاشم سمير البخاري، دار الكتب، الرياض، المملكة العربية السعودية، ١٤٢٣هـ - ٢٠٠٣م.
- ١٤- خلق المسلم، محمد الغزالي، دار القلم، دمشق، ١٤٠٠هـ - ١٩٨٠م.
- ١٥- الدليل الدائم للنجاح مع الناس، جيمس فان فليت، ومكتبة جرير، الرياض، ط/٢٠٠٠م.
- ١٦- الرسول المعلم واساليبه في المتعلم، عبد الفتاح ابو غدة، دار البشائر الاسلامية، بيروت، ط٢، ١٤١٧هـ - ١٩٩٧م.
- ١٧- روح المعاني في تفسير القرآن والسبع المثاني، العلامة ابو الفضل شهاب الدين السيد محمود الالوسي الحسيني البغدادي، دار احياء التراث العربي، بيروت، لبنان، ١٤٠٥هـ - ١٩٨٥م.
- ١٨- سنن ابن ماجة، ابو عبد الله محمد بن يزيد القزويني، (ت ٢٧٥هـ)، تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي، دار احياء الكتب العربية، ١٣٧٢هـ - ١٩٥٧م.
- ١٩- سيرة ابن هشام، مصطفى البابي الحلبي واخرون، ط١٣٧٥، ٢هـ، دار الكتب العلمية، بيروت.
- ٢٠- العقد الفريد، احمد بن محمد بن عبد ربه الاندلسي، (ت ٣٢٨هـ)، تحقيق: مفيد محمد قبيح، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ط٣، ١٤٠٧هـ - ١٩٨٧م.
- ٢١- الفائق في غريب الحديث والاثر، ابو القاسم محمود بن احمد الزمخشري جار الله، (ت ٥٣٨هـ)، دار المعرفة، ط٢.
- ٢٢- فتح الباري بشرح صحيح البخاري، للأمام الحافظ احمد بن حجر العسقلاني، (ت ٨٥٢هـ)، دار المعرفة، بيروت، لبنان.

- ٢٣- فتح القدير، الجامع بين الرواية والدراسة من علم التغيير، محمد بن علي بن محمد الشوكاني، (١٢٥٠هـ)، دار الفكر، بيروت.
- ٢٤- القرآن الكريم وهدايته واعجاز، محمد الصادق عرجون، المكتبة الازهرية، دار الاتحاد العربي، (١٣٨٦هـ - ١٩٦٦م).
- ٢٥- القيادة على ضوء المبادئ، اعداد: د.عبد اللطيف الخياط.
- ٢٦- كيف تكسب الاصدقاء وتؤثر في الناس، دايلكار نيحي، مكتبة مدبولي، ٢٠٠٢م.
- ٢٧- لسان العرب، ابي الفضل جمال الدين محمد بن مكرم ابن منظور الإفريقي المصري، (ت ٧١١هـ)، دار صادر، بيروت، دار الفكر.
- ٢٨- مجمع الزوائد، علي بن ابي بكر الهيثمي، (ت ٨٠٧هـ)، دار الريان، القاهرة.
- ٢٩- المحاجة في القرآن الكريم، للطالب سلام محمد علي الزويحي، رسالة ماجستير، إشراف: محمد طالب مدلول، ١٤٢٢هـ - ٢٠١١م.
- ٣٠- دارج السالكين بين منازل اياك نعبد واياك نستعين، ابن قيم الجوزي، تحقيق: محمد حامد الفقير، دار الرشاد، الدار البيضاء، المغرب.
- ٣١- مدارك التنزيل وحقائق التأويل، عبد الله بن احمد بن محمود النسفي، (ت ٧٠١هـ - ١٣٠م)، طبع مصطفى النابلي واولاده، القاهرة.
- ٣٢- مشكلات الدعوة والداعية، فتحتي يكن، مؤسسة الرسالة، بيروت، ١٣٩٤هـ - ١٩٤٧م.
- ٣٤- المعجم المفهرس الالفاظ القرآن الكريم، محمد فؤاد عبد الباقي، دار الفكر، بيروت.
- ٣٥- معجم الوسيط، مجمع اللغة العربية، ب القاهرة، (ابراهيم مصطفى، واخرون).
- ٣٦- معجم لغة الفقهاء، د.محمد رواس قلعه جي، د.حامد صادق منيبي، دار النفائس، ط ١٤٠٥هـ - ١٩٨٥م.
- ٣٧- معجم مقاييس اللغة، لابي الحسين احمد بن فارس لن زكريا، (ت ٣٩٥هـ)، تحقيق: (عبد السلام محمد هارون)، دار الفكر.
- ٣٨- مفاتيح العلوم، محمد بن احمد يوسف، ابو عبد الله الخوارزمي، (ت ٣٨٧هـ)، تحقيق: ابراهيم الابياري، دار الكتب العربية، ط ٢.

- ٣٩- مناهج الجدل في القرآن الكريم، زاهر عواض الألمعي، مطابع الفرزدق التجارية، الرياض، ط١٩٨٤م.
- ٤٠- المنجد في اللغة، علي بن الحسن الهنائي الأزدي ابو الحسن الملقب بـ (كراع النمل)، ت ٣٠٩هـ، تحقيق: احمد مختار، واخرون)، ط ١٩٨٨م.
- ٤١- المهارات الحياتية، د.تغريب عمر واخريات، مكتبة زهراء الشرق، ط/ ٢٥، ص.٢٠٠٠
- ٤٢- الميزان في تفسير القرآن، محمد الطبطبائي، مؤسسة الحلبي للمطبوعات، بيروت، لبنان، ط١٤١٧هـ.
- ٤٣- ينظر: الاشارات والتنبيهات، لابي عالي بن سينا، تحقيق: د.سليمان، مؤسسة النعمان، بيروت، ١٤١٣هـ - ١٩٩٢م.

**الهوامش:**

- (١) سورة النحل: الآية (١٢٥).
- (٢) المنجد في اللغة، علي بن الحسن الهنائي الأزدي ابو الحسن الملقب بـ (كراع النمل)، ت ٣٠٩هـ، تحقيق: احمد مختار، واخرون)، ط ١٩٨٨، م٢، (١/ ٣١٤).
- (٣) سورة الحج: الآية (٣٦).
- (٤) معجم مقاييس اللغة، لابي الحسين احمد بن فارس لن زكريا، (ت ٣٩٥هـ)، تحقيق: (عبد السلام محمد هارون)، دار الفكر، (٥/ ٣٢).
- (٥) الفائق في غريب الحديث والاثر، ابو القاسم محمود بن احمد الزمخشري جار الله، (ت ٥٣٨هـ)، دار المعرفة، ط٢، (٣/ ٢٣٠).
- (٦) تفسير حقي، الباب ١٩، (١٤/ ١٢٤).
- (٧) لسان العرب، ابي الفضل جمال الدين محمد بن مكرم ابن منظور الإفريقي المصري، (ت ٧١١هـ)، دار صادر، بيروت، دار الفكر، مج٨، ٢٩٩.
- (٨) تاج العروس من جواهر القاموس، محمد بن محمد بن عبد الرزاق الحسيني ابو الفيض الملقب بمرتضى الزبيدي، (ت ١٢٠٥)، د. ت، دار الهداية، (٢٢/ ٨٨).
- (٩) معجم الوسيط، مجمع اللغة العربية، بالقاهرة، (ابراهيم مصطفى، واخرون)، (٢/ ٧٦٣).
- (١٠) معجم اللغة العربية المعاصرة، احمد مختار عبد الحميد عمر، (ت ١٤٢٤هـ)، عالم الكتب، ط ١٤٢٩هـ - ٢٠٠٨م، (٣/ ١٨٦٣).

- (١١) مفاتيح العلوم، محمد بن احمد يوسف، ابو عبد الله الخوارزمي، (ت ٣٨٧هـ)، تحقيق: ابراهيم الابياري، دار الكتب العربية، ط٢، (١/ ١٧٧).
- (١٢) سورة البقرة: الآية (٢٨٢).
- (١٣) ينظر: مدارك التنزيل وحقائق التأويل، عبد الله بن احمد بن محمود النسفي، (ت ٧٠١هـ - ١٣٠م)، طبع مصطفى البابي الحلبي واولاده، القاهرة، (١/ ١٤٠).
- (١٤) سورة البقرة: الآية (١٤٤).
- (١٥) ينظر: تفسير الجلالين، جمال الدين محمد بن احمد المحلى، (ت ٨٦٤هـ - ١٤٥٩م)، مكتبة المثنى، بيروت، ص ٣٠٠.
- (١٦) سورة آل عمران: الآية (١٥٩)
- (١٧) مدارج السالكين بين منازل اياك نعبد واياك نستعين، ابن قيم الجوزي، تحقيق: محمد حامد الفقير، دار الرشاد، الدار البيضاء، المغرب، (٢/ ٤٧٩).
- (١٨) سورة النحل: الآية (١٢٥).
- (١٩) تيسير الكريم الرحمن في تفسير كلام المنان، ابو عبد الله عبد الرحمن بن ناصر آل السعدي، (ت ١٣٠٧هـ - ١٣٧٦هـ)، المكتبة العصرية، صيدا، بيروت، ١٤٢٣هـ - ٢٠٠٢م، ص (١/ ٤٥٢).
- (٢٠) سورة إبراهيم: الآية (٤).
- (٢١) سورة النحل: الآية (١٢٥).
- (٢٢) سورة يوسف: الآية (١٠٨).
- (٢٣) المعجم المفهرس الالفاظ القرآن الكريم، محمد فؤاد عبد الباقي، دار الفكر، بيروت، ص ٤٦٨، ٤٦٩.
- (٢٤) المصدر نفسه، ص ٦٤٤.
- (٢٥) البداية والنهاية، الحافظ ابو الفداء اسماعيل بن كثير، (ت ٧٧٤هـ)، ط٤، ١٤٠٢هـ - ١٩٨٢م، مكتبة المعارف، بيروت، (٤/ ٢٧٢).
- (٢٦) سورة المائدة: الآية (٩٠).
- (٢٧) سورة المؤمنون: الآية (١٢ - ١٤).
- (٢٨) سورة الإسراء: الآية (١٠٦).
- (٢٩) فتح الباري بشرح صحيح البخاري، للأمام الحافظ احمد بن حجر العسقلاني، (ت ٨٥٢هـ)، دار المعرفة، بيروت، لبنان، (١/ ٤٦٤).
- (٣٠) الرسول المعلم واساليبه في المتعلم، عبد الفتاح ابو غدة، دار البشائر الاسلامية، بيروت، ط٢، ١٤١٧هـ - ١٩٩٧م، ص ٧٧.
- (٣١) العقد الفريد، احمد بن محمد بن عبد ربه الاندلسي، (ت ٣٢٨هـ)، تحقيق: مفيد محمد قبحه، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ط٣، ١٤٠٧هـ - ١٩٨٧م، (١/ ٣٩).



- (٣٢) سورة الإسراء: الآية (١١).
- (٣٣) فتح الباري، ابن حجر، (٣٩ / ٩).
- (٣٤) حزاورة: جمع حزور، وهو اقرب الى البلوغ، ينظر: لسان العرب، للأمام ابي الفضل جمال الدين بن مكرم بن منظور، دار صادر، بيروت، (٤ / ١٨٧).
- (٣٥) سنن ابن ماجه، ابو عبد الله محمد بن يزيد القزويني، (ت ٢٧٥هـ)، تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي، دار احياء الكتب العربية، ١٣٧٢هـ - ١٩٥٧م، (١ / ٢٣ / ٦٠).
- (٣٦) فتح الباري، (٣ / ٣٥٧، ١٤٩٦).
- (٣٧) سورة الصف: الآية (٢ - ٣).
- (٣٨) الجامع لاحكام القرآن، ابو عبد الله محمد بن احمد ابي بكر القرطبي، (ت ٦٧١هـ)، تحقيق: هاشم سمير البخاري، دار الكتب، الرياض، المملكة العربية السعودية، ١٤٢٣هـ - ٢٠٠٣م، (١٨ / ٨٠).
- (٣٩) مشكلات الدعوة والداعية، فتحتي يكن، مؤسسة الرسالة، بيروت، ١٣٩٤هـ - ١٩٤٧م، ط٣، ص ٦٩.
- (٤٠) سورة البقرة: الآية (٤٤).
- (٤١) سورة العنكبوت: الآية (٤٥).
- (٤٢) سورة التوبة: الآية (١٠٣).
- (٤٣) سورة البقرة: الآية (١٨٣).
- (٤٤) سورة البقرة: الآية (١٩٧).
- (٤٥) ينظر: خلق المسلم، محمد الغزالي، دار القلم، دمشق، ١٤٠٠هـ - ١٩٨٠م، ص ٧، ١٠.
- (٤٦) سورة طه: الآية (٧٤، ٧٥).
- (٤٧) صحيح مسلم، كتاب الايمان، (١ / ٢٤٠).
- (٤٨) سورة طه: الآية (٦٥ - ٧٠).
- (٤٩) سورة النمل: الآية (٤٤).
- (٥٠) سورة طه: الآية (٤٤).
- (٥١) سورة النحل: الآية (١٢٥).
- (٥٢) مجمع الزوائد، علي بن ابي بكر الهيتمي، (ت ٨٠٧هـ)، دار الريان، القاهرة، (١ / ٢٩٧).
- (٥٣) سورة هود: الآية (١١٤).
- (٥٤) ينظر: تحكم في سلوكك الشخصي تحقق التميز والنجاح، وفاء محمد مصطفى، دار ابن حزم، ص ١٨٥.
- (٥٥) المصدر نفسه، ص ١٨٥.
- (٥٦) ينظر: الاشارات والتنبيهات، لابي عالي بن سينا، تحقيق: د. سليمان، مؤسسة النعمان، بيروت، ١٤١٣هـ - ١٩٩٢م، (١ / ٤٦٠).

- (٥٧) ينظر: معجم لغة الفقهاء، د.محمد رواس قلعه جي، د.حامد صادق منيبي، دار النفائس، ط١٤٠٥هـ - ١٩٨٥م، ص٤٧٥.
- (٥٨) سورة البقرة: الآية (٨٣).
- (٥٩) سورة البقرة: الآية (١١١).
- (٦٠) ينظر: كيف تكسب الاصدقاء وتؤثر في الناس، دايلكار نيحي مكتة مدبولي، ٢٠٠٢م، ص٢٣١، ٢٣٢، الدليل الدائم للنجاح مع الناس، جيمس فان فليت، ومكتبة جرير، الرياض، ط/٢٠٠٠م، ص٢١٣.
- (٦١) التطة: المكانة.
- (٦٢) سورة فصلت: الآية (١ - ٥).
- (٦٣) سيرة ابن هشام، مصطفى البابي الحلبي واخرون، ط١٣٧٥هـ، ٢هـ، دار الكتب العلمية، بيروت، (١/ ٢٩٣، ٢٩٤).
- (٦٤) ينظر: المهارات الحياتية، د.تغريب عمر واخريات، مكتبة زهراء الشرق، ط/ ٢٥، ص٢٠٠٠.
- (٦٥) سنن الترمذي، ٣/ ٢٠٢٢، ٢٢٨.
- (٦٦) المصدر نفسه ٥/ ٢٦٢، ٣٧٢١.
- (٦٧) فتح الباري، ١٠/ ٥٠٢.
- (٦٨) صحيح مسلم، ٤/ ١٨١٠.
- (٦٩) القيادة على ضوء المبادئ، اعداد: د.عبد اللطيف الخياط، ص٩٤، ٩٩.
- (٧٠) ينظر: كيف نكتب الاصدقاء وتؤثر في الناس، ص١٤٢، ١٤٣.
- (٧١) سورة الإسراء: الآية (٥٣).
- (٧٢) فتح الباري، ٦/ ١٣٢، ٢٩٨٩.
- (٧٣) سورة البقرة: الآية (٢٥٨).
- (٧٤) جامع البيان عن تأويل آية القرآن، محمد بن جرير الطبري، (ت ٣١٠هـ)، دار المعرفة للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، (٤٤٠٠هـ - ١٩٨٠م)، ط٤، (٢/ ١٣).
- (٧٥) الميزان في تفسير القرآن، محمد الطبطبائي، مؤسسة الحلبي للمطبوعات، بيروت، لبنان، ط١٤١٧هـ، (٢/ ٣٥٥).
- (٧٦) ينظر: استخراج الجدل في القرآن الكريم، ناصر الدين عبد الرحمن لن نجم المعروف، ص٦٧، بابن الحلبي، (ت ٦٣٤هـ)، تحقيق: زاهد عوض الالمني، ط٢، (١٤٠١هـ - ١٩٨١م)، ص٦٧.
- (٧٧) ينظر: القرآن الكريم وهداياته واعجاز، محمد الصادق عرجون، المكتبة الازهرية، دار الاتحاد العربي، (١٣٨٦هـ - ١٩٦٦م)، ص٤٣.
- (٧٨) سورة البقرة: الآية (٢٥٨).

- (٧٩) ينظر: ارشاد العفل السليم الى مزايا القرآن الكريم، قاضي القضاة، الإمام ابي السعود محمد بن محم الغمادي، (ت ٩٥١هـ)، دار التراث العربي، بيروت، (١/ ٢٥٢).
- (٨٠) المحاجة في القرآن الكريم، للطالب سلام محمد علي الزويعي، رسالة ماجستير، إشراف: محمد طالب مدلول، ١٤٢٢هـ - ٢٠١١م، ص ١٠١.
- (٨١) مناهج الجدل في القرآن الكريم، زاهر عواض الألمي، مطابع الفرزدق التجارية، الرياض، ط ١٩٨٤م، ٣، ص ١٤٧.
- (٨٢) سورة الأنعام: الآية (٨٣).
- (٨٣) الجامع لأحكام القرآن، ابو عبد الله بن احمد الانصاري القرطبي، (ت ٦٧١هـ)، تحقيق: سالم مصطفى البديري، ط ١، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ١٤٢٠هـ - ٢٠٠٠م، (٧/ ٣٠).
- (٨٤) فتح القدير، الجامع بين الرواية والدراية من علم التغيير، محمد بن علي بن محمد الشوكاني، (١٢٥٠هـ)، دار الفكر، بيروت، (١٣٢ - ١٣٦).
- (٨٥) ينظر: باب النقول في اسباب النزول، للأمام جلال الدين السيوطي، اعتنى به: عبد المجيد طعمة حلمي، دار المعرفة، بيروت، ط ١٤١٩هـ، ٢هـ، ١٩٩٨م، ص ٦١.
- (٨٦) سورة ل عمران: الآية (٦٥).
- (٨٧) ينظر: التحرير والتنوير، الشيخ محمد طاهر عاشور، (ت ١٢٨٤هـ)، مطبعة الدار التونسية، ١٩٧٢م، (٣/ ٢٧٠، ٢٧١).
- (٨٨) سورة آل عمران: الآية (٦١).
- (٨٩) ينظر: البحر المحيط، لأحمد بن يوسف الشهير بابي حيان الأندلسي، (٧٥٤هـ)، ط ٢، ١٤٠٣هـ - ١٩٨٣م، (٢/ ٤٨٥).
- (٩٠) تفسير القرآن العظيم، عماد الدين ابو الفداء إسماعيل بن كثير القرشي الدمشقي، (ت ٧٧٤هـ)، دار المعرفة، بيروت، ١٤٠١هـ - ١٩٨١م.
- (٩١) سورة آل عمران: الآية (٦٧).
- (٩٢) ينظر: روح المعاني في تفسير القرآن والسبع المثاني، العلامة ابو الفضل شهاب الدين السيد محمود الالوسي الحسيني البغدادي، دار احياء التراث العربي، بيروت، لبنان، ١٤٠٥هـ - ١٩٨٥م، (١/ ٣٧٢).
- (٩٣) سورة آل عمران: الآية (٦٧).

