

مجموعه آثار و رسائل دَعْوَى دَکتر محمد العَرِيفى (۲۷)

# تجربہ ہی من در ربع قرن

مہارت‌های دعوت و سخنرانی و تاثیرگذاری بر مردم

خلاصہی پژوهش‌ها و تجربہ‌ها



ترجمہ: محمد امین عبداللہی

عنوان کتاب:	تجربه‌ی من در ربع قرن
عنوان اصلی:	تجربتي في ربع قرن
تألیف:	دکتر محمد العریفی
ترجمه:	محمد امین عبداللهی
موضوع:	آداب و رسوم اسلامی - آداب و تربیت (دعوت، گفتگو...)
نوبت انتشار:	اول (دیجیتال)
تاریخ انتشار:	خرداد (جوزا) ۱۳۹۹ ه. ش - شوال ۱۴۴۱ ه. ق
منبع:	وب سایت رسمی محمد بن عبدالرحمن العریفی - arefe.ws/fa



این کتاب از سایت کتابخانه قلم دانلود شده است.

[www.qalamlib.com](http://www.qalamlib.com)

[book@qalamlib.com](mailto:book@qalamlib.com)

ایمیل:

سایت‌های مجموعه موحدین

[www.qalamlib.com](http://www.qalamlib.com)

[www.mowahedin.com](http://www.mowahedin.com)

[www.islamtxt.com](http://www.islamtxt.com)

[www.videofarsi.com](http://www.videofarsi.com)

[www.shabnam.cc](http://www.shabnam.cc)

[www.zekr.tv](http://www.zekr.tv)

[www.sadaiislam.com](http://www.sadaiislam.com)

[www.mowahed.com](http://www.mowahed.com)



[contact@mowahedin.com](mailto:contact@mowahedin.com)

محتوای این کتاب لزوماً بیانگر دیدگاه سایت کتابخانه قلم نمی‌باشد؛ بلکه بیانگر دیدگاه نویسنده آن است.





# تجربہ ہی من در ربع قرن

مہارت‌های دعوت و سخنرانی و تاثیرگذاری بر مردم

خلاصہ‌ی پژوهش‌ها و تجربہ‌ها

دکتر محمد العریفی

استاد دانشگاه ملک سعود

ترجمہ: محمد امین عبداللہی



# فهرست مطالب

- پیش درآمد..... ۱۲
- خوشه‌ای از وحی کتاب و سنت..... ۱۴
- خوش آمدی!..... ۱۶
- چرا در پی کسب مهارت‌ها هستیم؟..... ۱۶

## هنر سخنرانی

- پیش در آمد..... ۲۳
- تعریف سخنرانی..... ۲۴
- چرا هنر سخنرانی؟..... ۲۵
- سخن، راهی برای رسیدن به دل‌های مردم است..... ۲۶
- سخنرانی راه کسب اجر و پاداش است..... ۲۶
- سخنرانی، بسته بندی اندیشه است..... ۲۷
- سخنرانی، راهی است برای پیشرفت و متمایز شدن..... ۲۸
- یک خطبه و دو سخنران..... ۲۸
- داستان سخنرانی..... ۳۱
- پیامبران و مهارت سخن‌وری..... ۳۱
- سخنرانی نزد عرب..... ۳۷
- سخنرانی نزد غیر عرب..... ۴۱
- سخنرانی در اسلام..... ۴۲
- چرا سخنرانی می‌کنیم؟..... ۲۷
- زبان و جادوی حلال..... ۴۸
- زبان و تکه‌ای از آتش..... ۴۹
- هدفت را مشخص کن..... ۵۰
- استعداد سخنوری... ارثی است یا اکتسابی؟..... ۵۵

- چگونه می‌توان این مهارت را به دست آورد؟..... ۵۵
- برای آنکه بهره‌مند شوی، با خودت روراست باش!..... ۶۰

### عرصه‌های سخنوری

- سخنرانی..... ۶۶
- تعریف سخنرانی..... ۶۶
- اهمیت سخنرانی..... ۶۷
- انواع سخنرانی..... ۶۹
- تدریس..... ۷۴
- سخنرانی‌ها..... ۷۵
- سمینارها..... ۷۸
- مناظره‌ها..... ۸۱
- کانال‌های ماهواره‌ای..... ۸۳
- برخی نکات درباره‌ی سخنرانی‌های فوری..... ۸۵

### ویژگی‌ها و مهارت‌های دعوتگر

- ویژگی‌های ذاتی..... ۹۰
- علم..... ۹۱
- راستی..... ۹۸
- اعتماد به نفس..... ۱۰۴
- همت بلند..... ۱۱۲
- صبر..... ۱۱۳
- خنده‌رویی..... ۱۱۷
- تواضع..... ۱۲۲
- حکمت و بداهت..... ۱۲۷
- نوآوری..... ۱۳۲
- جذابیت و ظاهر مناسب..... ۱۳۵
- توازن و اعتدال..... ۱۳۸



۱۴۲.....	ویژگی‌ها و مهارت‌های دعوت‌گر: مهارت‌های ارتباط
۱۴۴.....	فصاحت و مهارت زبانی
۱۶۰.....	مختصر و مفید
۱۶۴.....	تکرار مناسب
۱۶۷.....	تقویت یک سخن با دلیل و شاهد
۱۷۷.....	ارائه‌ی یک تصویر ذهنی
۱۸۳.....	ترتیب عناصر سخنرانی و ارتباط آن با یکدیگر
۱۸۷.....	مراعات سطح و نوع شنوندگان
۱۹۳.....	مراعات مناسبت
۱۹۶.....	توازن میان ترغیب و ترهیب
۱۹۸.....	کنش متقابل با حاضران
۲۰۵.....	واکنش به مسائل روز و مشکلات موجود
۲۰۷.....	مراعات حال مخاطبان و وقت سخنرانی
۲۰۹.....	حذف عوامل مزاحم
۲۱۲.....	جلب توجه شنونده
۲۱۶.....	مهارت‌های سخنوری

## آماده‌سازی

۲۲۰.....	آماده‌سازی عناصر اصلی یک موضوع
۲۲۱.....	مقدمه
۲۳۹.....	متن
۲۴۱.....	خاتمه
۲۴۶.....	روش‌های تشویق
۲۴۷.....	داستان؛ شهسوار میدان
۲۶۱.....	سوالات
۲۷۹.....	داستان‌های جالب و شنیدنی
۲۸۰.....	هدف از ایراد اخبار و اطلاعات جالب

۲۸۲.....	ضوابط انتخاب اخبار و داستان‌های شگفت‌انگیز.....
۲۹۰.....	نکات بامزه.....
۲۹۱.....	مواردی که هنگام گفتن لطیفه و داستان‌های بامزه باید رعایت شود.....
۳۰۴.....	مراحل آماده‌سازی.....
۳۰۵.....	انتخاب موضوع.....
۳۱۲.....	عنوان سخنرانی.....
۳۱۵.....	تعیین عناصر اصلی موضوع.....
۳۱۷.....	جمع‌آوری محتوا.....
۳۱۸.....	عرضه‌ی موضوع بر خبرگان.....
۳۲۲.....	راه‌های آماده‌شدن.....
۳۲۳.....	روش نوشتن کامل محتوای سخنرانی.....
۳۲۶.....	روش نوشتن جزئی.....
۳۲۹.....	روش نوشتن عناوین.....
۳۳۱.....	روش حفظ.....

### **مهارت‌های سخنرانی**

۳۳۶.....	زبان بدن.....
۳۳۷.....	اهمیت زبان بدن.....
۳۴۰.....	زبان نگاه.....
۳۴۶.....	حالات چهره.....
۳۵۲.....	حرکات دست.....
۳۶۵.....	تغییر حالت.....
۳۶۷.....	اشتباهاتی در حرکات بدن.....
۳۷۲.....	مهارت‌های سخنرانی: مهارت صدا.....
۳۸۲.....	مهارت‌های سخنرانی: نوآوری در تعریف داستان.....
۳۸۴.....	ظرافت در تصویر سازی و زندگی با واقعه.....
۳۹۲.....	نوآوری در روش عرضه‌ی داستان.....

۳۹۵.....	تمرکز بر موضع مهم و پندآموز داستان.....
۳۹۶.....	پندهای داستان را در اثنای آن بگو.....
۴۰۰.....	دور نشدن از اصل موضوع.....
۴۰۴.....	مهارت‌های سخنرانی: تمرین.....

### **سخن گفتن در شبکه‌های ماهواره‌ای**

۴۱۱.....	مدخل.....
۴۱۲.....	رسانه‌های ماهواره‌ای و دعوت.....
۴۱۳.....	ویژگی‌ها و برتری‌های رسانه‌های ماهواره‌ای.....
۴۱۶.....	ویژگی‌های رسانه‌ی متعهد.....
۴۲۰.....	شبکه‌های متعهد.....
۴۲۲.....	انواع دعوتگران در رسانه.....
۴۲۷.....	بهره بردن از شبکه‌های ماهواره‌ای.....
۴۳۰.....	سخن گفتن در کانال‌های ماهواره‌ای: مهارت‌های بیان در رسانه.....
۴۳۱.....	استفاده از مهارت‌های رسانه‌ای و توسعه‌ی آن.....
۴۳۳.....	ویژگی‌ها و مهارت‌های مورد نیاز دعوتگر در شبکه‌های ماهواره‌ای.....
۴۳۵.....	مجری موفق (ویژگی‌ها و مهارت‌ها).....
۴۴۸.....	تعامل با اهالی رسانه.....
۴۵۲.....	۱۰ توصیه برای دعوتگران فعال در رسانه‌ها.....

### **مسک الختام... نمونه‌هایی از خطبه‌های پیامبر صلی الله علیه وسلم**

۴۶۷.....	خطبه‌ای در بیان احکام شرعی.....
۴۶۹.....	خطبه‌ی ایشان در نصیحت و ارشاد.....
۴۷۱.....	خطبه‌های ایشان - صلی الله علیه وسلم - در مناسبات.....
۴۷۴.....	و در پایان.....
۴۷۵.....	سخن پایانی.....

## پیش درآمد

الحمدلله و درود و سلام بر سرورم رسول الله و بر آل و اصحاب وی باد. بیش از بیست سال است که می بینم طلاب علم به کثرت در حلقات علمی علما شرکت می کنند و دروس علمی را از طریق شبکه های ماهواره ای و اینترنت پی گیری می نمایند و تقریباً خانه ای نیست که در آن کتابخانه ای ارزشمند از کتب و مراجع علمی نبینم، اما با این حال بیشتر این طلاب علم از حضور مردمی قوی و موثری برخوردار نیستند! **اما چرا؟**

بلکه بسیاری اوقات یکی از همین طلاب علم را می بینی که در یک مسجد یا جشن ازدواج سخنرانی می کند ولی قادر به جلب توجه مردم نیست و متوجه می شوی بسیاری از مردم یا مجلس را ترک می کنند یا مشغول گوشی های خود می شوند! با وجود آنکه مشکلی در اطلاعات سخنران و آماده سازی محتوای آن نیست! **علت چیست؟**

حتی در مجالسی حضور یافته ام که علمای بزرگی در آن سخنرانی کرده اند اما با این حال مردم دوست داشتند یکی از شاگردان آن عالم سخنرانی می کرد تا خودش! **علت چیست؟**

گاه که با امامان مساجد به صحبت می نشینم بسیاری از آنان از تاخیر مردم در آمدن به مسجد در روز جمعه و بی توجهی شان در هنگام خطبه می نالند، حال آنکه برخی دیگر از شدت استقبال مردم و کمبود جا و همینطور شدت تعامل آنان با خطیب پس از نماز و تشکر آنان صحبت می کنند... با وجود آنکه خطیب اول از نظر علم و اطلاعات بالاتر از خطیب دوم است! **چرا؟**

برخی از مردم وقتی سخن می گویند با منطق و روش خود تو را جادو می کنند، در حالی که دیگری - که علم و وسعت اطلاعاتش بیشتر است - سخن می گوید و پس از چند دقیقه از حرفهایش خسته می شوی! **چرا؟**

حتی گاه برخی از سیاستمداران یا سخنرانان کنفرانس‌ها و حتی بازیکنان فوتبال یا گزارشگران دارای روشی جذاب و سحرانگیز در سخنرانی هستند... علت چیست؟

- آیا تاثیرگذاری بر مردم صرفاً به وسعت اطلاعات سخنران بستگی دارد؟
- چطور روی مردم تاثیر بگذارم؟
- آیا این تاثیرگذاری به ظاهر سخنران بستگی دارد؟
- یا قضیه به مدرک تحصیلی او برمی‌گردد؟
- یا نه، سن فرد مهم است؟

این کتاب، پاسخ به همه‌ی سوالات پیشین است...

«تجربه‌ی من در ربع قرن» عصاره‌ی تجربه‌ی سال‌ها سخنرانی و فعالیت دعوی و تعامل با مردمی با ادیان و و آداب و سنن گوناگون است که هم‌اکنون در اختیار شما قرار می‌دهم.

اینجا باید اشاره کنم که طبیعت آموزشی و تطبیقی کتاب در چگونگی سخنرانی و واکنش و زبان بدن نیازمند به استفاده از تصاویر است، اما از آنجایی که انتخاب تصاویر اشخاص و خطبا نیاز به در نظر گرفتن مسائل دیگری بود، پس از مشورت و استخاره تصمیم بر این شد که همه‌ی تصاویر توضیحی از خطبه‌ها و سخنرانی‌های خود باشد و دلیل کثرت عکس‌های من در این کتاب - علی‌رغم میل خودم - همین است.

از الله متعال خواهانم این کتاب را سودمند گرداند و اخلاص در سخن و کردار را نصیب ما قرار دهد. آمین.

دوستدار و دعاگوی شما:

محمد بن عبدالرحمن العریفی

استاد عقیده و مذاهب معاصر در دانشگاه ملک سعود

۱۴۳۷/۳/۲۴ قمری برابر با ۲۰۱۶/۱/۱۴ میلادی

## خوشه‌ای از وحی کتاب و سنت

● الله سبحانه و تعالی می‌فرماید:

﴿الرَّحْمَنُ ۱ عَلَّمَ الْقُرْآنَ ۲ خَلَقَ الْإِنْسَانَ ۳ عَلَّمَهُ الْبَيَانَ﴾ [الرحمن: ۱- ۴]

([پروردگار] رحمان (۱) قرآن را یاد داد (۲) انسان را آفرید (۳) به او بیان آموخت).

● و می‌فرماید:

﴿قَالَ رَبِّ اشْرَحْ لِي صَدْرِي ۲۵ وَيَسِّرْ لِي أَمْرِي ۲۶ وَأَحْلِلْ عُقْدَةَ مِّنْ لِّسَانِي ۲۷

يَفْقَهُوا قَوْلِي﴾ [طه: ۲۵- ۲۸]

گفت: پروردگارا سینه‌ام را گشاده گردان (۲۵) و کارم را برایم آسان ساز (۲۶) و از

زبانم گره بگشای (۲۷) [تا] سخنم را بفهمند).

● از عبدالله بن عمر - رضی الله عنهما - روایت است که گفت: دو مرد از سوی مشرق آمدند و سخنرانی کردند؛ مردم از بیان‌شان شگفت‌زده شدند، پس رسول الله صلی الله علیه وسلم - فرمودند: «بی شک برخی از بیان‌ها سحرآمیز است» [به روایت بخاری در صحیح].

● دوسکو دروموند می‌گوید: «اگر قرار بود همه‌ی موهبت‌ها و مهارت‌هایم را از دست دهم و تنها یکی را برگزینم، بدون تردید «قدرت بیان» را نگه می‌داشتم، زیرا با استفاده از این قدرت می‌توانم بقیه‌ی مهارت‌هایم را به سرعت بازپس گیرم».

● سخنران مشهور، زیگ زیگلار می‌گوید: «چه خوشمان بیاید و چه نپذیریم، دیگران کسانی را که بتوانند به خوبی در برابر مردم سخن بگویند، باهوش‌تر می‌دانند، و این افراد از مهارت‌هایی برای فرماندهی برخوردارند که آنان را از دیگران متمایز می‌سازد».

● الله عزوجل می‌فرماید:

﴿وَمَنْ أَحْسَنُ قَوْلًا مِّمَّنْ دَعَا إِلَى اللَّهِ وَعَمِلَ صَالِحًا وَقَالَ إِنَّنِي مِنَ الْمُسْلِمِينَ﴾

[فصلت: ۳۳]

(و کیست خوش‌سخن‌تر از آنکه به سوی الله دعوت دهد و کار نیک انجام دهد و بگوید من از مسلمانانم؟)

● و می‌فرماید:

﴿ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ﴾ [نحل: ۱۲۵]

([مردم را] به راه پروردگارت دعوت کن).

● همچنین خداوند متعال پیامبر - صلی الله علیه وسلم - را به تبلیغ این دعوت فرا خوانده و فرموده است:

﴿يَا أَيُّهَا الرَّسُولُ بَلِّغْ مَا أُنزِلَ إِلَيْكَ مِنْ رَبِّكَ وَإِنْ لَمْ تَفْعَلْ فَمَا بَلَّغْتَ رِسَالَتَهُ﴾

[المائده: ۶۷]

(ای پیامبر، آنچه را از سوی پروردگارت به تو وحی شده ابلاغ کن و اگر چنین نکردی پس رسالت او را نرسانده‌ای).

● و رسول الله - صلی الله علیه وسلم - می‌فرماید: «اینکه خداوند به واسطه‌ی تو یک نفر را هدایت کند، این برایت از شتران سرخ بهتر است» [به روایت بخاری و مسلم]. زیرا همیشه باید کسانی باشند که حق را بیان کنند، و اگر پیامبر - صلی الله علیه وسلم - و یارانش دعوت مردم به حق را رها می‌کردند دین پروردگار متعال به ما نمی‌رسید و اسلام در کرانه‌های زمین منتشر نمی‌شد و مردم دور و نزدیک چیزی از آن نمی‌شنیدند.

بنابراین، این وظیفه‌ای است بزرگ، دارای فضیلتی بس والا که انجام دهندگان آن، روش پیامبر - صلی الله علیه وسلم - را در پی گرفته‌اند:

﴿قُلْ هَذِهِ سَبِيلِي أَدْعُوا إِلَى اللَّهِ عَلَىٰ بَصِيرَةٍ أَنَا وَمَنِ اتَّبَعَنِي﴾ [یوسف: ۱۰۸]

(بگو این راه من است که به سوی الله دعوت می‌دهم؛ [راه] من و کسانی که از من پیروی کنند).



# خوش آمدی!

مطالعه صرفاً خواندن کلماتی چند و ورق زدن برگه‌های کتاب و به پایان رساندن آن نیست؛ مطالعه هدف دارد و هدف آن استفاده، شناخت و پیاده‌سازی است.

از سوی دیگر مطالعه یک فرایند نسبی است، یعنی خواننده به اندازه‌ای که عطا کند، می‌گیرد؛ به اندازه‌ی توجه و دقت و فهم و ادراک آنچه می‌خواند، به همان اندازه مهارت‌های خود را رشد می‌دهد و اطلاعاتش بیشتر می‌شود و ترقی می‌کند.

یا چنان که عقّاد می‌گویند: «کتاب غذای اندیشه است».<sup>۱</sup>



نویسنده‌ی «آداب سخنرانی» می‌گوید: «عظمت یعنی خواندن کتاب از روی فهم».<sup>۲</sup> من این کتاب را برای سرگرمی ننوشته‌ام، بلکه می‌توانم به قطع و یقین بگویم که - به اذن خداوند - کسی که این کتاب را کاملاً بخواند، از آن بهره‌ی کامل خواهد برد و احساس می‌کند که از آن سود بسیار برده است.

## سراغاز:

هدف خواندن کتاب نیست، هدف استفاده بردن از آن است.

۱- نگا: «لماذا نقرأ»، اثر گروهی از اندیشمندان. همینطور مقاله‌ای تحت عنوان «لماذا هويت القراءة» (صفحه‌ی ۴۳) دارالمعارف، قاهره، چاپ دوم.

۲- نگا: «فن الخطابة» اثر دیل کارنگی (صفحه‌ی ۱۶۴) دارالکتب الأهلية، چاپ اول ۲۰۰۱ میلادی. (این کتاب در ایران تحت عنوان آداب سخنرانی ترجمه شده است).



## چرا در پی کسب مهارت‌ها هستیم؟

از کودکی این بیت شاعر عرب را حفظ بودم که می‌گوید:

أضاعوني وأي فتى أضاعوا ليوم كريمة وسداد ثغر

(مرا تباه ساختند و چه جوانی را تباه کردند! برای روزی ناخوشایند و حفظ مرزها...)<sup>۱</sup>

بزرگتر که شدم در پی داستان این بیت برآمدم که داستانی غم انگیز است:

شاعر این بیت، عبدالله بن عمر عرجی (متوفای ۱۲۰ هجری) است که غزل‌سرایی مشهور و ادیبی سخاوتمند بود. کرم و سخاوت وی در حدی بود که شب‌ها دیگ‌های غذایش بر روی آتش بود تا به رهگذران غذا دهد، و همین‌طور از سواران و دلاوران نام آور بود.

اما از آنجایی که وی دربارهی مادر و همسر والی مکه، محمد بن هشام که دایی خلیفه‌ی اموی هشام بن عبدالملک بود غزل سروده بود، مورد خشم او قرار گرفت. البته غزل گفتن عرجی به خاطر دوست داشتن این دوزن نبود، بلکه صرفاً می‌خواست امیر مکه را خشمگین کند!

امیر کینه‌ی عرجی را به دل گرفته و در پی فرصتی برای انتقام از او و بود تا آنکه بالاخره این بهانه را به دست آورد و وی را به قید و زنجیر کشید و در برابر مردم کتک زد، سپس زندانی‌اش کرد و شلاقش زد و سوگند خورد تا وقتی قدرتی دارد او را آزاد نکند. عرجی حدود نه سال در حبس ماند و سرانجام در زندان درگذشت. وی در حالی که

زندان بود ابیات فوق را سرود...<sup>۲</sup>



۱- یعنی حیف است جنگاوری مانند من را تباه سازند حال آنکه می‌توانستم برای روزهای سخت جنگ و حفظ مرزها از دشمنان به کار آیم. (مترجم)

۲- الأغاني، چاپ دار الكتب العلمية، بيروت، ۱/ ۶۲۹ و الأعلام زرکلی.

همیشه این بیت را به یاد می‌آوردم و سپس به حال برخی از فضلا که در سخنرانی و تاثیرگذاری مهارت دارند می‌نگریستم که کسی را نیافته‌اند تا آنان را برای رشد این مهارت‌ها و به کارگیری آن تشویق نماید، در نتیجه تباه شده‌اند، آن هم چه تباه شدنی! هر انسانی یک پروژه است و موفقیت این پروژه به تاثیر است که در وی به جا می‌گذاریم. موهبت‌ها در یک مدت مشخص از زندگی هر انسان خود را نشان می‌دهند، اما اگر مور استفاده و سرمایه‌گذاری قرار نگیرند به هدر می‌روند یا محدود می‌مانند. بنابراین وظیفه‌ی ما تشویق استعدادهای برجسته و ویژه و تربیت مهارت‌هایی است که دعوتگر را برای عرضه‌ی اندیشه و قانع کردن مردم یاری رساند.

مهارت‌ها و قدرت‌های بالقوه‌ی انسان اگر به خوبی به کار گرفته شود می‌تواند در مجال خود تاثیرگذار و در جایگاه خود نوآور باشد و این چیزی است که واقعیت موجود به آن گواهی می‌دهد. برای مثال برخی از مردم در تجارت برجسته هستند، زیرا از مهارت‌هایی در کسب درآمد و جذب مردم برخوردار هستند، و همین‌طور برخی از مردم در سخنرانی و قانع کردن دیگران ماهر هستند: ﴿قَدْ عَلِمَ كُلُّ أُنَاسٍ مَشْرَبَهُمْ﴾ [البقرة: ۶۰] (هر مردمی آب‌شخور خود را دانستند).



هر انسانی در این زندگی به اندازه‌ی توانایی‌ها و مهارت‌های خود می‌تواند مهم و تاثیرگذار باشد، و در نتیجه این توانایی‌ها است که باعث برجسته شدن هر یک از مردم می‌شود.

درست است، شما نمی‌توانید هیچ انسان موفق‌ی بیابید، چه در مجال علم یا دعوت یا سخنرانی یا تجارت و پزشکی و مهندسی و یا در زمینه‌ی به دست آوردن محبوبیت در میان مردم، یا حتی در مجال خانواده مانند پدر یا مادری که در رابطه با فرزندان یا همسر خود موفق هستند، یا کسانی که در زمینه‌ی روابط اجتماعی مانند رابطه با همسایگان و همکاران موفق هستند، هیچ انسان موفق‌ی را نخواهی یافت مگر آنکه

آگاهانه یا ناخودآگاه مهارت‌هایی را انجام می‌دهد که باعث شده به این موفقیت‌ها دست یابد.



همین‌طور امکان دارد یک شخص دارای مهارت‌های فطری یا توانایی‌های نوآورانه‌ای باشد، اما از آنجایی که خود از کشف این توانایی‌ها غافل مانده و کسی وی را برای کشف آن یاری نکرده، درون او زندانی شده و به تدریج طبیعت مردم عادی بر وی غالب می‌شود و می‌میرد.

اینجاست که ما انسانی با استعداد را از دست داده‌ایم... انسانی که چه بسا یک رهبر بزرگ یا دانشمندی نوآور یا سخنوری تاثیر گذار بود. برای انجام یک سخنرانی به منطقه‌ای محروم رفته بودم که یکی از معلمان از خارج منطقه به دیدارم آمد و گفت:



از شما می‌خواهیم برای تکفل چند تن از دانشجویان به ما کمک کنید!  
گفتم: مگر مدارس دولتی مجانی نیست؟!  
گفت: ولی ما می‌خواهیم این عده را برای تحصیل دانشگاهی پشتیبانی کنیم.

گفتم: ولی دانشگاه‌ها هم دولتی است، حتی مبلغی هم به دانشجویها داده می‌شود!  
گفت: بگذار قضیه را توضیح دهم؛ ما اینجا دانش آموزان خیلی با استعدادی داریم؛  
به طوری که وقتی دبیرستان را به پایان می‌رسانند نمراتشان کمتر از ۹۹ درصد نیست  
و آنقدر با استعداد هستند که اگر این همه استعداد را بین همه‌ی مردم پخش کنیم  
برایشان کافی است! اما همینکه دبیرستان را تمام می‌کنند و می‌خواهند برای ادامه‌ی  
تحصیل در دانشکده‌ی پزشکی یا مهندسی یا شریعت یا کامپیوتر و آی تی و دیگر  
تخصص‌ها به خارج از روستا بروند، با مخالفت پدرانشان روبرو می‌شوند، یعنی پدر  
یا با گفتن اینکه: درس خواندن کافی است و همینجا بمان و گوسفندها را به چرا ببر،  
یا با مخالفت عملی از رفتن آن‌ها جلوگیری می‌کنند، یعنی مثلاً برای رفتن به شهر  
پولی به آن‌ها نمی‌دهند!

از شدت تعجب با صدای بلند گفتم:

چوپانی گوسفند؟!

گفت: بله، چوپانی!

و همینطور هم می‌شد... دانش آموز بیچاره  
برای چراندن گوسفند پیش پدر می‌ماند و  
همه‌ی توانایی‌ها و مهارت‌هایش به هدر  
می‌رود... سال‌ها می‌گذرد و او کاری جز  
چوپانی نمی‌کند و ازدواج می‌کند و صاحب  
فرزند می‌شود و چه بسا همان روش پدر را با  
فرزندان خود نیز در پیش بگیرد!

گفتم: الان به نظر شما راه حل چیست؟!

گفت: به نظر من باید پدران را قانع کنیم که برای چوپانی گوسفندانشان چوپان  
استخدام کنند و بگذارند فرزندانشان با استعدادشان از توانایی‌ها و استعداد‌هایشان استفاده‌ی  
بهتری کنند و سپس ما هزینه‌ی چوپان‌ها را بدهیم تا فرزندانشان از دانشگاه فارغ



التحصیل شوند!

سپس سرش را زیر انداخت و گفت: حیف است این همه استعداد و توانایی در سینه‌ی این دانش‌آموزان بمیرد، حال آنکه خود حسرت از دست رفتنش را می‌خورند...



بله، شکست در کشف نیروها و مهارت‌های پنهان در درون انسان‌ها ممکن است به سبب نبودن فضای مناسب یا زندگی آنان در جامعه‌ای باشد که به آن‌ها فرصت آشکار شدن نیروهایشان را نمی‌دهد.

هر یک از ما موهبت‌ها و توانایی‌هایی داریم، جز آنکه بسیاری از ما از کشف این توانایی‌ها باز می‌مانیم و مهارت‌های خود را نمی‌شناسیم.

هیچگاه متوجه گنج بزرگی که در عقل یا درون یا بدن خود داریم، نمی‌شویم! نمی‌دانیم درون هر انسانی مهارتی پنهان است که نیازمند ابراز است، یا موهبتی ساکن که خواهان تحریک است.

برای این است که می‌گوییم: کسی نمی‌تواند به قله‌ی موفقیت دست یابد مگر با بیدار ساختن توانایی‌ها و تمرین مهارت‌ها و کسب تجربه.

آغاز:

هرچه از مهارت‌های بیشتری  
برخوردار باشی، اهمیتت در زندگی  
بیشتر می‌شود.

هنر سخنرانی



## پیش در آمد

دو نعمت است که الله متعال برای آن بر بندگانش منت گذاشته: نعمت سخن، و نعمت بیان. در مورد نعمت سخن می فرماید:

﴿أَلَمْ نَجْعَلْ لَهُ عَيْنَيْنِ ۘ ۸ وَلِسَانًا وَشَفَتَيْنِ ۘ ۹ وَهَدَيْتُهُ التَّجْدِينَ﴾ [البلد: ۸ - ۱۰]

(آیا به او دو چشم نداده ایم (۸) و زبانی و دو لب؟ (۹) و هر دو راه [خیر و شر] را به او نشان دادیم).

و درباره‌ی نعمت بیان، می فرماید:

﴿خَلَقَ الْإِنْسَانَ ۚ ۳ عَلَّمَهُ الْبَيَانَ﴾ [الرحمن: ۳ - ۴]

(انسان را آفرید (۳) بدو بیان آموخت).

بنابراین ارزش انسان نه به بلندی قد اوست، و نه به بزرگی جثه و نه به سن بالا، بلکه همه اش به دو چیز او بستگی دارد: قلبش و زبانش. چنانکه شاعر گفته است:

لسان الفتی نصف، و نصف فؤاده فلم يبق إلا صورة اللحم والدم

زبان انسان نصف اوست، و نصف دیگر قلب او، و دیگر جز تصویری از گوشت و خون نمی ماند!

● اما هدف از هنر سخنرانی چیست؟

● اهمیت آن چیست؟

● داستانش چیست؟

## تعریف سخنرانی

علاقه‌ای به آوردن تعاریف یا شرح آنچه مفهوم است ندارم. همه‌ی ما می‌دانیم سخنرانی چیست.

سخنرانی یعنی: هنر مخاطب قرار دادن مردم و تاثیرگذاری بر آنان.

از کلمه‌ی «هنر» استفاده کردیم، زیرا این مهارت با تلاش و تمرین عملی قابلیت پیشرفت و تبدیل شدن به «مهارت» را دارد. «مخاطب قرار دادن مردم» از طریق سخنرانی است که به زبان می‌آید.

و «تاثیرگذاری بر آنان» از طریق عاطفه و احساسات صادقانه ممکن است.

هنر سخنرانی از طریق همراهی نگاه‌های پر معنی و حرکت‌های توضیح دهنده و اشاره‌های تاثیرگذار و ابزارهای کمکی است.

هنر سخنرانی:

واضح سخن گفتن، قانع کردن عقلی،

تاثیرگذاری احساسی



## چرا هنر سخنرانی؟



از کودکی وقتی با مردم هم نشین می‌شدم و به آن‌ها دقت می‌کردم، می‌دیدم آن‌ها برای داد و ستد و خوردن و نوشیدن دست و سر و پایشان را تکان می‌دهند، اما در این میان بیشترین عضوی که مورد استفاده قرار می‌گرفت، زبان بود. آنان در مجالسشان، در بازار، و از طریق تلفن و اینترنت با یکدیگر سخن می‌گویند و در استفاده از توانایی‌های زبانی با یکدیگر تفاوت دارند.

هر انسانی مهارت‌ها و توانایی‌هایی دارد که اگر از آن به خوبی استفاده کند تاثیرگذار و نوآور خواهد بود، در نتیجه هرچه این مهارت‌ها بیشتر باشد ارزش تو نیز در زندگی تعیین می‌شود.

اما با این وجود، هنر سخنوری و کیفیت حرف زدن و دقت در انتخاب عبارات، سرور همه‌ی این مهارت‌ها و کلید موفقیت است. اکنون مواردی را ذکر خواهیم کرد که اهمیت هنر سخنوری را بیان می‌کند.

انسان با دو عضو کوچک خود، (قلب و زبان) سنجیده می‌شود  
قلب و زبان، ترازوی سنجش انسان است، چه بسا کوچکتر به سبب زیبا سخن گفتنش مقدم شود و بزرگتر به سبب ضعف در سخن و عدم وضوحش عقب بیفتد.  
برای نمونه، ابن عباس - رضی الله عنهما - نزد امیرالمومنین عمر بن الخطاب - رضی الله عنه - بر دیگران مقدم داشته می‌شد، چرا که قلبی پرسش‌گر و زبانی سخن‌ور داشت.

هنگامی که فرستادگان حجاز به نزد عمر بن عبدالعزیز - رحمه الله - آمدند، از میان آنان نوجوانی برخاست تا سخن بگوید.

عمر پشت سر او پیران و ریش سفیدانی را دید که ساکتند، در حالی که آن نوجوان در برابرشان ایستاده، بنابراین گفت:

ای نوجوان... بگذار بزرگترها سخن بگویند.  
آن نوجوان گفت: ای امیر مومنان! انسان با دو عضو کوچک خود یعنی قلبش و  
زبانش شناخته می‌شود، و اگر کارها به سن انسان بستگی داشت، خیلی‌ها همینجا  
هستند که در این منصب (یعنی خلافت) بر شما برتری دارند.

عمر گفت: راست گفتی، سخن بگو...

آن نوجوان، زیبا و شیوا سخن گفت، سپس  
عمر سن او را پرسید؛ گفتند: ده سال دارد.  
بنابراین سخن، کسی را که سنش کم است  
بالا می‌برد، ولی آنکه سخن‌ور نیست، سنش  
مقام او را بالا نمی‌برد.

**سخن، راهی برای رسیدن به دل‌های مردم  
است**

سخنرانی ابزاری است بسیار مهم برای کسی  
که - برای هر هدفی - خواهان رسیدن به قلب  
مردم است. از سخنرانی در بازرگانی و سیاست و  
مدیریت و تربیت و آموزش و دیگر مجال‌هایی  
که نیازمند قانع کردن و تاثیرگذاری است  
استفاده می‌شود.

**سخنرانی راه کسب اجر و پاداش است**

رسول الله - صلی الله علیه وسلم -  
می‌فرماید: «الله و ملائکته‌ی او و اهل آسمان‌ها  
و زمین و حتی مورچه در لانه‌اش و نهنگ در  
دریا، برای کسی که به مردم خیر می‌آموزد  
درود می‌فرستند».

در نتیجه راهنمایی مردم به سوی خیر به روش  
مناسب و تاثیرگذاری بر درون آن‌ها به اندازه‌ی  
اخلاصت و اثری که به جای می‌گذارد اجر  
و پاداش دارد، و بلکه بالاتر از این، به اندازه‌ی



کارهای نیکی که به سبب تو انجام می‌گیرد به تو نیز پاداش می‌رسد.  
به یاد دارم:

یک بار برای گروهی از دانش‌آموزان دبیرستانی سخنرانی می‌کردم و در سخنانم به آن‌ها گفتم که: پیامبر - صلی الله علیه وسلم - تشویق به نماز وتر نموده و خود بر آن پایبندی می‌کردند و کمترین مقدار وتر یک رکعت است و هرکه بیشتر بخواند اجر بیشتری می‌برد.

سپس گفتم: بنابراین ای جوانان هر شب این نماز را به جا بیاورید چون کسی که آن را بخواند نزد خداوند از برپا دارندگان نماز شب نوشته می‌شود.



نزدیک به هزار جوان این سخنان مرا گوش می‌دادند. یک سال بعد برای سخنرانی به همان جا رفتم... یکی از دانش‌آموزان برگه‌ای برایم فرستاد که در آن نوشته بود:

«جناب شیخ! شما یک سال پیش درباره‌ی نماز وتر برای ما حرف زدید و گفتید حداقلش یک رکعت است. به خدا قسم از آن لحظه تا امروز حتی یک شب نماز وترم را ترک نکرده‌ام».

به دلیل این سخن چنان لذتی در قلب خود احساس کردم که تا مدت‌ها با من بود.

این یکی از ثمرات «هنر سخنرانی» و تاثیرگذاری بر مردم است. اگر گوینده عباراتی نیکو به کار برد و نیتش خالص باشد به اندازه‌ی همان خیری که به سوش راهنمایی می‌کند اجر می‌برد.

### سخنرانی، بسته‌بندی اندیشه است

نحوه‌ی سخن گفتن، مانند یک بسته‌بندی است، و گوینده‌ی زرنگ سعی می‌کند برای اندیشه‌ی خود بهترین بسته‌بندی را انتخاب کند، زیرا این ابزار عرضه‌ی عقل وی برای دیگران است. شاید تو اندیشه و نظرات خیلی خوبی داشته باشی



اما این اندیشه وسیله‌ی خوبی برای انتقال به قلب و عقل گیرنده نداشته باشد که این گاه به بیزاری مردم منجر می‌شود. اینجا عیب از اصل آن اندیشه نیست، بلکه در شکل عرضه یعنی بسته‌بندی آن است.

وقتی به فقر روش و ضعف اجرای بسیاری از دعوت‌گران و خطیبان و معلمان و اندیشمندان و سیاستمداران و دیگران دقت می‌کنیم، و به دوری مردم از شنیدن سخنان آن‌ها یا بهره بردن از اندیشه‌شان فکر می‌کنیم، اینجاست که به اهمیت این هنر پی می‌بریم.

### سخنرانی، راهی است برای پیشرفت و متمایز شدن

خطبا و سخنرانان متفاوت هستند. مثلاً خطیبی سخنرانی می‌کند و در اثر سخنانش کافر مسلمان می‌شود و گناهکار توبه می‌کند و بخیل صدقه می‌دهد... هدف محقق می‌شود و حتی تبیل‌ها فعال می‌شوند!



شنوندگانش یا در خشوع اشک می‌ریزند و یا سر به زیر انداخته در اندیشه‌اند و یا از شدت تاثیر به خطیب خیره شده‌اند... سخنان خطیب را به یاد می‌سپارند و در برابر احساسات او واکنش نشان می‌هند.

اما در مقابل، خطیب دیگر را می‌بینی که تاثیرگذاری‌اش بر مردم بسیار ضعیف است، تا جایی که شنوندگان اصلاً نمی‌دانند دارد درباره‌ی چه حرف می‌زند! یکی به لباسش مشغول است و دیگری خمیازه می‌کشد یا حتی چرت می‌زند و آن یکی حواسش به جای دیگر است! خطیب در باغی است و شنوندگان در باغی دیگر!

### یک خطبه و دو سخنران

ممکن است یک خطیب، خطبه‌اش را از کتابی رونویسی کند و خطیب دیگر نیز همان خطبه را کپی کند و هر دو خطبه‌ی مذکور را برای مردم بازگو کنند، اما خطیب اول مردم را جذب سخنان خود می‌کند در حالی که مردم هیچ اهمیتی به خطیب دوم نمی‌دهند!



مضمون سخنرانی یکی است، اما تأثیرش متفاوت و علت اصلی این تفاوت، روش القای سخن و مهارت سخنران در تأثیرگذاری بر مردم است.

### به یاد دارم که...

در بیست سالی که در دانشگاه‌ها تدریس می‌کنم همیشه از برخی استادان همکارم می‌شنوم که از دانشجویها دلخور هستند و سرزنششان می‌کنند که حواسشان به درس نیست و متوجه درس نمی‌شوند و غیبت‌هایشان زیاد است و دیگر مسائل...

خیلی درباره‌ی این مساله فکر کردم و متوجه شدم که جذب دانشجویها و بالا رفتن سطح توجهشان و تأثیرگذاری بر روی آنان ربطی به درجه و مدرک علمی یا قدرت بدنی و قیافه‌ی جذاب و هیچ‌یک از این موارد ظاهری ندارد؛ این‌ها به روش سخن گفتن و کیفیت کلمات و زیبایی مهارت تو بستگی دارد. این‌هاست که به جذب و تأثیرگذاری بر روی مخاطب و توجه و تقدیر او منتهی می‌شود.

این همان چیزی است که نزد برخی اساتید می‌بینیم که کلاس‌هایشان همیشه پر از دانشجو است، چه از همان دانشکده و یا حتی دانشجویهای دیگر دانشکده‌ها که برای حضور در این استاد خود را به آنجا می‌رسانند!

اما متأسفانه بسیاری از همکاران در مجالس خود هیچ یک از مهارت‌های سخنرانی و گفتگو را به کار نمی‌برند، چه رسد به آنکه بخواهند با دانش‌آموزان خود از این مهارت‌ها بهره‌گیرند.

بنابراین لازم است که هر دعوتگر یا معلم یا عالم یا مدیر و مسئول و هر انسانی که خواهان موفقیت است، هنر سخنرانی را بیاموزد یا حداقل سطح مهارت خود را در این زمینه بالا ببرد تا بتواند تأثیری بر دیگران و بر زندگی باقی بگذارد.

### یک واقعیت:

یکی از بزرگترین اهدافِ همه‌ی ما این است که سخن ما تأثیری بر دیگران و اثری در دل آنان باقی بگذارد.

## داستان سخنرانی



نخستین کلمه‌ای که پدرمان آدم گفت «الحمدلله» بود؛ او پس از عطسه این سخن را به زبان آورد. پدرمان آدم - علیه السلام - داستانی دارد معروف که چگونه وارد بهشت شد و سپس به زمین فرود آمد. وی فرزندان خود را نصیحت می‌کرد و خداوند متعال برخی از گفتگوهای هابیل و قابیل، فرزندان آدم را برای ما نقل کرده است.

بله؛ داستان سخن به اندازه‌ی پیشینه‌ی انسان‌ها قدیمی است و کهن، و سخن گفتن مساله‌ای است که جامعه‌ی بشری برای ارتباط و همچنین هدایت توده‌ها به آن نیازمند هستند.

بنابراین سخن‌وری و روبرو شدن با مردم و تاثیرگذاری مثبت برای هر جامعه‌ای، ضرورتی است غیر قابل چشم‌پوشی.

### پیامبران و مهارت سخن‌وری

یکی از ویژگی‌هایی که خداوند به پیامبرانش ارزانی داشته، فصاحت و مهارت بیان و سخنرانی تاثیرگذار است، چرا که این مهارت از مهم‌ترین عوامل در رساندن دعوت است.

الله متعال درباره‌ی اصل رسالت می‌فرماید:

﴿وَمَا أَرْسَلْنَا مِنْ رَّسُولٍ إِلَّا بِلِسَانٍ قَوْمِهِ لِيُبَيِّنَ لَهُمْ﴾ [ابراهیم: ۴] (و ما هیچ پیامبری

را جز به زبان قومش نفرستادیم، تا [حقایق را] برای آنان تبیین کند).

پیامبران با زبان قوم خود به سوی آنان فرستاده می‌شدند تا حق را برایشان به روشنی بیان نمایند و با بلیغ‌ترین عبارات و زیباترین روش و صادق‌ترین منطق حجت را بر آنان تمام کنند.

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم:

# الأنبياء أئمة ... ودينهم واحد

- ١٠٠ -



طاعت الأنبياء والرسلين  
وقد أرسل إلى الناس جميعها

العرب العاربة

أرسل إلى أهل مدبر وهم عرب بني الأزد

أرسل إلى جرهم والعماليق  
وأهل اليمن وغيرهم من العرب

شعب المصالح الغربية من أولاد سام  
وهم العرب السائلة والعاربة والمصنعة

أرسل إلى مد في الأندلس

أرسل إلى شعب في اليمن

شعوب الترك والصين وبابج وبأبج وغيرهم

أرسل إلى الحبشة

شعوب ما بين

أرسل إلى أهل مدين

أرسل إلى بني النضير  
وأهل بني النضير من بني النضير

أرسل إلى أهل دمشق  
وما حولها من سورية

شعب المصالح غير العربية من أولاد سام  
وهم البابليون والآشوريون والكنعانيون وغيرهم

شعوب السودان والهند والصند والسنط وغيرهم

صاحبه الهام قبل هو  
ابن صمه وبنو بنو  
نبيهم من يوسف

عيسى

إيليا

اليسع

هارون

موسى

يونس

داود

سليمان

زكريا

عيسى

عيسى

عيسى

عيسى

عيسى

عيسى

عيسى

عيسى

عيسى

عيسى

عيسى

عيسى

عيسى

عيسى

عيسى

عيسى

عيسى

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم  
الناس بنو آدم وادم خلق من تراب





### داوود علیہ السلام

خداوند متعال درباره‌ی داوود - علیہ السلام -

می فرماید:

﴿وَأَتَيْنَهُ الْحِكْمَةَ وَفَصَّلَ الْخِطَابِ﴾ [ص: ۲۰]

(و پادشاهیش را استوار کردیم و او را حکمت و

کلام فیصله‌دهنده عطا کردیم).

**حکمت** یعنی علم، و **فصل الخطاب** یعنی نیک سخن گفتن و برپا داشتن حجت

و تسلیم کردن مخالف.

برخی هم گفته‌اند منظور، جمله‌ی «اما بعد» است که با آن میان مقدمه‌ی سخن

و اصل آن فاصله می‌اندازند.

### هارون علیہ السلام

مادرمان عائشه - رضی الله عنها - به قصد عمره بیرون آمد و در راه در یکی از

محلله‌های عرب‌نشین توقف نمود؛ پس از مردی شنید که می‌گوید: **کدام برادر در**

**دنیا بیش از دیگران به برادر خود سود رسانده؟**

گفتند: **نمی‌دانیم.**

گفت: **به خدا سوگند من می‌دانم!**

عائشه - رضی الله عنه - می‌گوید: **با**

**خود گفتم: بدون آنکه استثنا کند قسم**

**خورد! سوگند می‌خورد که می‌داند کدام**

**برادر در دنیا بیش از دیگران به برادر خود**

**سود رسانده؟!!**

به او گفتند: **او کیست؟**

گفت: **موسی، هنگامی که برای برادرش**

**خواهان مقام نبوت شد.**





عائشه - رضی الله عنها - می‌گوید:  
گفتم: به خدا سوگند راست گفت.<sup>۱</sup>  
بله، بزرگترین شفاعت و پادرمیانی تاریخ،  
شفاعت موسی نزد پروردگار برای برادرش  
هارون بود.

**اما سبب این شفاعت چه بود؟**  
**هارون از چه توانایی‌هایی برخوردار**  
**بود که او را به مرتبه‌ی انبیا رساند؟**

پاسخ:

فصاحت و قدرت بیان؛ زیرا هنگامی که خداوند متعال موسی را امر نمود که برای  
دعوت به عبادت الله به سوی فرعون رود، موسی خطاب به پروردگار متعال فرمود:

﴿قَالَ رَبِّ إِنِّي أَخَافُ أَنْ يُكَذَّبُونِ ۱۲ وَيَضِيقُ صَدْرِي وَلَا يَنْظِلُّ لِسَانِي فَأَرْسِلْ إِلَيَّ  
هُرُونَ﴾ [شعراء: ۱۲ - ۱۳]

گفت: پروردگارا، می‌ترسم مرا تکذیب کنند (۱۲) و سینه‌ام تنگ می‌گردد، و زبانم  
باز نمی‌شود، پس به سوی هارون بفرست).

و فرمود:

﴿وَأَخِي هُرُونُ هُوَ أَفْصَحُ مِنِّي لِسَانَ فَأَرْسَلَهُ مَعِيَ رِدْءًا يُصَدِّقُنِي ۚ إِنِّي أَخَافُ أَنْ  
يُكَذَّبُونِ﴾ [قصص: ۳۴]

(و برادرم هارون از من زبان‌آورتر است، پس او را با من به دستگیری گسیل دار تا  
مرا تصدیق کند، زیرا می‌ترسم مرا تکذیب کنند).

این را هنگامی گفت که فرعون به او طعنه زد و لکنت زبانش را به یاد او آورد:

﴿أَمْ أَنَا خَيْرٌ مِّنْ هَذَا الَّذِي هُوَ مَهِينٌ وَلَا يَكَادُ يُبِينُ﴾ [زخرف: ۵۲]

(آیا [نه] من از این کس که خود بی‌مقدار است و نمی‌تواند درست بیان کند  
بهترم؟)

بنابراین فصاحت هارون - علیه السلام - و وضوح سخن و گویش روان او باعث شد

۱- نکا: ابن کثیر، تفسیر القرآن العظيم (۵/ ۲۸۳).

به درجه‌ی پیامبران بالا رود که این مهارتی مهم در دعوت و تاثیر بر مردم است. هارون از نظر بدنی قوی‌تر از موسی نبود و از نظر نسب نیز از او بالاتر نبود و حتی زیاتر از او نبود! بلکه فصیح‌تر و شیواتر بود، به همین سبب خداوند دعای موسی را پذیرفت و بر هارون منت نهاد و او را به پیامبری برگزید:

﴿وَوَهَبْنَا لَهُ مِنْ رَحْمَتِنَا أَخَاهُ هَارُونَ نَبِيًّا﴾ [مریم: ۵۳]

(و به رحمت خویش برادرش هارون پیامبر را به او بخشیدیم). هنگامی که خداوند عزوجل دعای موسی - علیه السلام - را پذیرفت و برادرش هارون را به پیامبری برگزید، موسی باز از پروردگارش خواست که به خودش نیز قدرت بیان و تاثیرگذاری عطا کند:

﴿قَالَ رَبِّ اشْرَحْ لِي صَدْرِي ۲۵ وَيَسِّرْ لِي أَمْرِي ۲۶ وَاحْلِلْ عُقْدَةَ مِنِّي لِسَانِي ۲۷ يَفْقَهُوا قَوْلِي﴾ [طه: ۲۵ - ۲۸]

گفت: پروردگارا، سینه‌ام را گشاده گردان (۲۵) و کارم را برای من آسان ساز (۲۶) و از زبانم گره بگشای (۲۷) [تا] سخنم را بفهمند).

خداوند نیز استجاب دعایش را با این نعمت کامل گرداند:

﴿قَالَ قَدْ أُوتِيتَ سُؤْلَكَ يَا مُوسَى﴾ [طه: ۳۶]

(فرمود: ای موسی، خواسته‌ات به تو داده شد).

### الگو...

هنگامی که خداوند موسی - علیه السلام - را به پیامبری برگزید، موسی متوجه شد که هارون - علیه السلام - از وی فصیح‌تر است بنابراین از خداوند خواست که هارون را نیز مقام پیامبری عطا کند. او خودخواه نبود، اما ای کاش بعضی از خطیبان ما نیز به ایشان اقتدا می‌کردند!



مبتلای خطیبانی شده‌ایم که سال‌های سال هر جمعه برای مردم خطبه می‌خوانند و با این وجود نه مهارت‌های خود را توسعه داده‌اند و نه در مردم تاثیر می‌گذارند!

## شعیب علیه السلام

شعیب - علیه السلام - را به سبب سخنان شیرین و شیوه‌ی زیبایش در سخنوری، «خطیب الانبیاء» گویند. به سخنرانی او در میان قومش دقت کنید:

﴿قَالَ يَقَوْمِ أَرَأَيْتُمْ إِنْ كُنْتُ عَلَىٰ بَيْنَةٍ مِّن رَّبِّي وَرَزَقَنِي مِنْهُ رِزْقًا حَسَنًا وَمَا أُرِيدُ أَنْ أَمْلِكُمْ إِلَىٰ مَا أَنهَىٰكُمْ عَنْهُ إِنْ أُرِيدُ إِلَّا الْإِصْلَاحَ مَا اسْتَطَعْتُ وَمَا تَوْفِيقِي إِلَّا بِاللَّهِ عَلَيْهِ تَوَكَّلْتُ وَإِلَيْهِ أُنِيبُ ۝۸۸ وَيَقَوْمِ لَا يَجْرِمَنَّكُمْ شِقَاقِي أَنْ يُصِيبَكُمْ مِثْلُ مَا أَصَابَ قَوْمَ نُوحٍ أَوْ قَوْمَ هُودٍ أَوْ قَوْمَ صَالِحٍ وَمَا قَوْمٌ لُّوطٍ مِّنكُمْ بِبَعِيدٍ ۝۸۹ وَاسْتَغْفِرُوا رَبَّكُمْ ثُمَّ تُوبُوا إِلَيْهِ إِنَّ رَبِّي رَحِيمٌ وَدُودٌ﴾ [هود: ۸۸ - ۹۰]

گفت: ای قوم من، بیندیشید، اگر از جانب پروردگرم دلیل روشنی داشته باشم، و او از سوی خود روزی نیکویی به من داده باشد [آیا باز هم از پرستش او دست بردارم؟] من نمی‌خواهم در آنچه شما را از آن باز می‌دارم با شما مخالفت کنم [و خود مرتکب آن شوم]. من قصدی جز اصلاح [جامعه] تا آنجا که بتوانم، ندارم، و توفیق من جز به [یاری] الله نیست. بر او توکل کرده‌ام و به سوی او باز می‌گردم (۸۸) و ای قوم من، زنه‌ار تا مخالفت شما با من، شما را بدانجا نکشاند که [بلایی] مانند آنچه به قوم نوح یا قوم هود یا قوم صالح رسید، به شما [نیز] برسد، و قوم لوط از شما چندان دور نیست (۸۹) و از پروردگار خود آمرزش بخواهید، سپس به درگاه او توبه کنید که پروردگار من مهربان و دوستدار [بندگان] است.

سخنرانی بلیغ و تاثیرگذار، هدفی واضح، صلاح و اصلاح‌گری، و قانع ساختن مخاطب به سخنان گوینده؛ و با بیان اینکه گفتارش با کردارش در تضاد نیست آنان را نسبت به بلاهایی که گریبانگیر امت‌های پیشین شد هشدار می‌دهد؛ بلاهایی که به سبب کردار بدشان و سرپیچی از پیامبرانشان بود.



## بلاغت و شیوایی پیامبر ما محمد صلی الله

## علیه وسلم

رسول الله - صلی الله علیه وسلم - دارای سخنان جامع و حکمت‌های زیبا بود تا جایی

که روایت شده روزی ابوبکر صدیق - رضی الله عنه - به ایشان گفت:  
 در میان عرب گشتم و از فصیحانشان شنیدم اما نشنیدم که کسی از شما فصیح‌تر  
 باشد!! چه کسی شما را تربیت کرده است؟  
 ایشان - صلی الله علیه وسلم - فرمود: «مرا پروردگرم ادب نمود و به نکویی تربیت کرد».<sup>۱</sup>  
 «بلاغت نبوی در اختصار و فایده‌گویی نبض قلبی است که سخن می‌گوید؛  
 و در والایی و بخشندگی مظهري است از آنچه در درون او - صلی الله علیه وسلم -  
 می‌گذرد. اگر موعظه باشد می‌گویی ناله‌ی قلبی است زخمی، و اگر حکمت  
 گوید می‌گویی تصویری است انسانی از روح؛ انگار دست خود را بر قلب لغت  
 گذاشته که زیر انگشتانش می‌تپد و ما در این زبان عربی روشی مانند روش پیامبر  
 - صلی الله علیه وسلم - را سراغ نداریم که دو ویژگی متقابل را یکجا کند».<sup>۲</sup>

### سخنرانی نزد عرب



انسان عربی هیچ چیز را بیش از خوش  
 زبانی و کمال هنر سخنوری و جادوی شیوایی  
 و بلاغت و بیان نیکو مقدس نمی‌شمرد و در  
 این زمینه برایش تفاوتی نداشت که این سخن  
 حکمت باشد یا مثال یا نثر و نظم.  
 برای همین برای سخنرانی و خطابه دیدارها و  
 گردهم‌آیی‌هایی داشتند که در آن با یکدیگر به  
 رقاب برمی‌خاستند.

بازارهای عرب در دوران جاهلیت (عُكاظ و مَجَنَّة و ذوالمَجَاز) در واقع جشنواره‌هایی  
 بودند برای سخنرانی که مردم در این همایش‌ها به گرد شاعران و سخنوران نشسته و  
 به سخنانشان گوش سپرده و تشویقشان می‌کردند و آنجا بود که هر قبیله به شاعر یا  
 سخنور خویش افتخار می‌کرد.

۱- ن نگا: المناوی: فیض القدير شرح الجامع الصغیر (۱/ ۲۲۴ - ۲۲۵). علامه مناوی درباره‌ی نص اقوالی چند را ذکر  
 نموده از جمله آنچه امام سمعانی (ابوسعید) در کتاب الاملاء آورده، و زکشی گفته است: حدیث «أدبني ربي فأحسن تأديبي»  
 معنایش صحیح است اما از طریق صحیحی وارد نشده و ابن عساکر آن را تخریج نموده و گفته است: سندش ضعیف است.  
 ۲- نگا: مصطفی صادق الرفاعي: إعجاز القرآن والبلاغة النبوية (۳۱۲).

چیزی که - با وجود شیوع بی‌سوادی در میان عرب - به آنان در این زمینه یاری می‌رساند، سرعت حفظ و کیفیت بالای واژگان و حاضر جوابی و صفای ذهن و شجاعت و پیش قدمی آنان بود.

### سخنرانی نزد عرب در این موارد نمود می‌یافت

- خطابه یعنی سخن منثور
- و شعر یعنی سخن موزون

### داستان سخنرانی نزد عرب

سخنوری و خطابه یکی از مجال‌هایی بود که عرب در آن برجسته و مشهور است و نبوغشان در آن به منصفی ظهور رسیده بود؛ چرا که این استعداد بر اساس انتخاب الفاظ و تحریک احساسات و جذب دلهاست و عرصه‌ی رویارویی مستقیم و دفاع از اندیشه است.

همه‌ی اینها معانی حاضر و موجود نزد عرب بود؛ کسانی که ملکه‌ی بیانی و زبانی‌شان از دیگران پیشی گرفته بود.

علی‌رغم خطابه‌ها و سخنرانی‌های اندکی که از عرب به ما رسیده - به دلیل توجه آنان به روایت شعر بیش از سخنرانی - باز هم مشاهده می‌کنیم سخنان آنان بر حسب مقام و شرایط در اعجاز بلند و در بلاغت و رسایی و اختصار کوتاه است، هرچند به سبب سرشتشان که به اختصار گرایش داشت بیشتر میل به خطابه‌های کوتاه داشتند، و از سوی دیگر این نوع سخنرانی‌ها برای حفظ آسان‌تر بوده و به راحتی در دیگر سرزمین‌ها منتشر و دهان به دهان می‌شد.

به ابو عمر بن العلاء گفتند: آیا عرب سخنرانی طولانی می‌کردند؟

گفت: آری، تا از آنان شنیده شود.

گفتند: آیا کوتاه و مختصر نیز خطابه می‌گفتند؟

گفت: آری، تا از آنان حفظ شود.



و روایت است که درباره‌ی صلح میان عبس و ذُبیان به قیس بن خارجه بن سنان گفتند: در این باره چه داری؟

گفت: منزلگاه هر مسافر، و خشنودی هر خشمگین، و خطابه‌ای از طلوع خورشید تا هنگام غروب که در آن امر به همگرایی نمایم و نهی از جدایی.

می‌گویند: پس روزی تا هنگام شب سخن گفت و یک معنی را دو بار تکرار نکرد.

خطبه‌های عرب جاهلیت به سبب کمبود مَجاز، اختصارِ زیبا و واژه‌های بدیع و معانی دقیق و اشتغال بر امثال و گرایش به اقناع بدون تکلف و همراه با تاثیرگذاری، متمایز بود.

### اما یک سوال:



عرب جاهلی که نه نماز جمع‌ای داشتند و نه خطبه‌ی عید و استسقاء، برای چه خطبه می‌گفتند؟

**پاسخ اینک:** بیشتر این خطبه‌ها و سخنرانی‌ها برای تشویق به نبرد و داوری در اختلافات و اصلاح روابط و پذیرش دیه‌ی کشته شدگان، و فخر فروشی و نصیحت و حضور نزد پادشاهان و امرا و دیگر موارد مهم کاربرد داشت.<sup>۱</sup>

### شعر

شعر نزد عرب جایگاه بس والایی داشته است و این چیز عجیبی نیست، زیرا شعر دیوان عرب و پرونده‌ی افتخارات و تاریخ و دردها و آرزوهای آنان است. عرب از طریق شعر مکارم اخلاق را ستوده و به نسب خویش افتخار کرده و از شعر برای ترتیب فرزندان خود بهره می‌برده است.

برای همین است که عمر بن الخطاب - رضی الله عنه - می‌گوید:

«شعر دانش قومی است که هیچ دانشی را بهتر از آن نمی‌دانستند».<sup>۲</sup>

و ابن خلدون می‌گوید: «فن شعر در میان دیگر سخنان نزد عرب شریف و بزرگووار بود؛ برای همین شعر را پرونده‌ای برای [ثبت] علوم و اخبارشان و شاهده‌ی برای درست و غلط خویش قرار داده و آن را به سان اصلی گمارده بودند که در بسیاری از علوم و حکمت‌ها به آن

۱- نگا: احمد السکندری و مصطفی عنانی: الوسيط في الأدب العربي (۲۱).

۲- نگا: ابن رشيق: العمدة (۱/ ۲۷).

مراجعه می‌کردند. استعداد شعر نزد آنان همانند دیگر استعدادهایشان مستحکم بود.<sup>۱</sup> برای همین اگر شاعری در قبیله‌ای به نبوغ و کمال شعری دست می‌یافت برایش جشن گرفته و ضیافت برگزار می‌کردند و همانند عروسی دیگر قبایل برای تبریک به نزد وی می‌آمدند.

هیچ چیز نمی‌تواند همانند اخباری که محافل شعری آنان و میزان توجهشان به شنیدن شعر و لذت بردن از آن را نقل نموده نشانگر این توجه و اهتمام باشد. شاعر در حالی که سوار بر اسب یا شتر خویش بود و گروهی از قومش وی را همراهی می‌کردند وارد مکان جشن می‌شد تا شعر خویش را بخواند و مردم به وی گوش سپرده یا تحسینش می‌کردند و یا تقبیح تا آنکه در پایان یا بزرگ داشته می‌شد و دستور به نوشتن شعر وی می‌دادند و بر کعبه آویزان می‌کردند و یا تحقیرش نموده و آبرویش را در سرزمین‌ها می‌بردند.

چه بسا بیت شاعری که مقام یک ناشناس را بالا می‌برد یا شریف و بزرگواری را پست و بی‌ارزش می‌کرد! چه بسیار شعری که برای اقوامی کاخ‌هایی از شکوه و عظمت برپا می‌کرد و افتخاراتی آشکار، و چه بسیار کاخ‌هایی که به خاک یکسان می‌ساخت و همه‌ی شکوه و عظمتشان را بر باد! چه اقوامی که در پی شعری پس از بی‌نام و نشانی قدر و منزلت یافتند، و چه نامدارانی که ابیاتی چند پست و بی‌مقامشان نمود!<sup>۲</sup> زیرا آنان همانطور که به بنای شعر اهمیت می‌دادند در القای آن نیز سلیقه‌ی هنری به خرج می‌دادند؛ آهنگ صدا چنانکه با معانی سازگار باشد، و شکل دادن آن برای همخوانی با الفاظ از منظر قدرت و ضعف همه‌ی توجه شاعر بود تا اینگونه در شنوندگان اثر بگذارد.

۲- نگا: مقدمه‌ی ابن خلدون (۵۷۰).

برای نمونه، فرزندان جعفر بن قریع بن کعب را «بنی انف الناقه» یعنی فرزندان بینی شتر می‌نامیدند؛ لقبی که خود آن را دوست نداشتند و نوعی دشنام به شمار می‌آوردند، تا آنکه «حُطینَه» درباره‌ی آنان چنین ستود:

قومٌ هم الأنف والأذنان غیرهم ومن یُسوی بأنف الناقه الذنبا؟

قومی که بینی‌اند و دیگران دم‌اند کیست که بینی شتر را با دم یکی بداند؟

از آن روز به بعد این نام سبب شرف آنان شد و به آن فخر می‌فروختند، حال آنکه پیشتر باعث شرمشان بود!

نگا: الأغانی (۱۸۱/۲) دیوان الحُطینَة (۱۲۸).



## سخنرانی نزد غیر عرب



فن سخنوری مخصوص ملت خاصی نیست؛ بلکه از مشترکات میان همه‌ی انسان‌ها است. گفته‌اند نخستین کسی که علم خطابه را تدوین نمود و برای آن اصول و قواعدی قرار داد، مردم یونان بودند؛ چرا که در میان اهالی آتن در دوران پریکلِس (Perikle) میل به سخنوری رواج بسیار یافته و مردم عاشق فصاحت و سخنوری شده بودند. در این میان خطابه و سخنرانی و تاثیرگذاری محدود به اصحاب فصاحت و پادشاهان سخن بود. در نتیجه همه‌ی توجه و تلاش مردم صرف یادگیری خطابه و سخنرانی و خود دادن زبان به شیوایی بیان بود.

همین بود که گروهی از دانشمندان با در نظر گرفتن سخنرانان موفق و شیواسخنان و مقایسه‌ی میزان تاثیرگذاری هر یک و سنجش حال مردم و رغبت‌ها و گرایش‌های آنان و میزان پذیرش هر یک از حجت‌ها و استدلال‌ها و رفتارها و سخنان، به استنباط قواعد این فن پرداختند.

سپس - بعد از آن - مدارس ویژه‌ی این فن برپا شد که در آغاز تنها جوانان ثروتمند و صاحبان نفوذ را که توسط خانواده‌هایشان برای یادگیری فن سخن به این مدارس فرستاده می‌شدند می‌پذیرفت.

سپس ارسطو قواعد این فن را یکجا نمود و پراکنده‌هایش را در کتابی تحت نام «فن خطابه» جمع‌آوری کرد، سپس مردم آن را به عنوان مرجعی در این فن مورد استفاده قرار دادند.

با فرا رسیدن دوران رم باستان بازار خطابه نیز گرم شد و این فن اوج گرفت.

## سخنرانی در اسلام

اگر سخنرانی به سبب الهام گرفتن انسان عرب از طبیعت در دوران جاهلی رونق فراوانی داشت، این رونق به سبب الهام گرفتن انسان مسلمان از دو منبع زلال و با ارزش یعنی کتاب الله و سنت رسول الله - صلی الله علیه وسلم - نمود بیشتری یافت. عواملی که باعث استواری مفاهیم و ارزشمند شدن اهداف آنان از سخنرانی شد. با ظهور اسلام، اصطلاحات جدیدی همچون عبادت، تعاون بر نیکی و تقوا، بهشت و جهنم و... در میان آنها پدیدار شد. اینگونه بود که محور سخنوری از افتخار ورزیدن به قبیله به ستایش افتخارات اسلام تغییر یافت و از افتخار به تسلط بر دیگران به افتخار برای تسامح و نرمش.



«هنر سخنرانی» در اسلام یکی از مهم‌ترین وسایل نشر دعوت، و عبادتی است که مسلمان از طریق آن و با پند مردم و راهنمایی آنان و امر به معروف و نهی از منکر خواهان نزدیکی به پروردگار است.

خداوند متعال می‌فرماید:

﴿وَلْتَكُنْ مِنْكُمْ أُمَّةٌ يَدْعُونَ إِلَى الْخَيْرِ وَيَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَأُولَئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ﴾ [آل عمران: ۱۰۴]

(و باید از میان شما گروهی [مردم را] به نیکی دعوت کنند و به کار شایسته امر کنند و از زشتی باز دارند و آنان همان رستگارانند).

و پیامبر - صلی الله علیه وسلم - می‌فرماید: «پیامبری نبوده که خداوند در امتی پیش از من برانگیخته سازد مگر آنکه در امتش حواریون و یارانی داشته که سنت او را برگرفته و به امرش اقتدا می‌کردند. سپس بعد از آنان جایگزینانی می‌آیند که آنچه را انجام نمی‌دهند می‌گویند و چیزی انجام می‌دهند که به آنان امر نشده؛ پس هر که با دستش با آنان جهاد نماید مومن است و هر که با زبانش با آنان جهاد نماید مومن است و هر که با قلب خود با آنان جهاد

کند مومن است و پایین‌تر از آن به اندازه‌ی دانه‌ی خردلی ایمان وجود ندارد»<sup>۱</sup>.  
 الله سبحانه و تعالی اهمیت سخن و مراعات آداب خطابه را بیان نموده تا سخن در  
 مردم تاثیر بگذارد:

﴿أَدْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجِدْلِهِمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ﴾  
 [نحل: ۱۲۵]

(با حکمت و اندرز نیکو به راه پروردگارت دعوت کن با آنان به [شیوه‌ای] که  
 نیکوتر است مجادله نماید).

در این آیه پروردگار ما پیامبر - صلی الله علیه وسلم - را امر نموده تا با همه‌ی  
 مردم - حتی کافران و منافقان - با اندرز نیک و سخن موثر سخن گوید.

همچنین خداوند عزوجل می‌فرماید:

﴿أُولَئِكَ الَّذِينَ يَعْلَمُ اللَّهُ مَا فِي قُلُوبِهِمْ فَأَعْرِضْ عَنْهُمْ وَعِظْهُمْ وَقُلْ لَهُمْ فِي أَنْفُسِهِمْ  
 قَوْلًا بَلِيغًا﴾ [نساء: ۶۳]

(اینان همان کسانی که الله می‌داند چه در دل دارند. پس، از آنان روی برتاب،  
 و [لی] پندشان ده، و با آنها سخنی رسا که در دلشان [مؤثر] افتد، بگوی).

اندرز و سخن رسا، سخنی است که گوینده‌اش واژه‌های زیبا و معانی واضح را  
 برگزیند و بیم و امید و پاداش و جزا را در آن لحاظ نماید.

### نکته:

تفاوت است میان کسی که تنها به مرحله‌ی رساندن  
 سخن به مردم اکتفا می‌کند، و سخنوری که از این مرحله  
 گذر کرده به مرحله‌ای عمیق‌تر می‌رسد، یعنی مرحله‌ی  
 «سخن بلیغ» تاثیرگذار در مردم که با بهره بردن از روش‌های  
 بیانی و آوردن مثال و بالا و پایین بردن قدرت صدایش دلها را  
 به حرکت وا می‌دارد.



## داستان اذان

این اذانی که هر روز در گوشه و کنار جهان طنین انداز است، **داستانش چیست؟** پیامبر - صلی الله علیه وسلم - و اصحاب گرامی شان پیش از آنکه اذان مشروع گردد بدون آنکه اذانی گفته شود در مسجد می نشستند و منتظر وقت نماز می شدند. تا اینکه صبح یکی از روزها عبدالله بن زید به خدمت رسول خدا - صلی الله علیه وسلم - آمده و گفتند:

ای پیامبر خدا، امشب مردی [در خواب] نزد من آمد که دو تکه لباس سبز رنگ پوشیده و ناقوسی همراه داشت. گفتم: ای بنده‌ی خدا این ناقوس را به من می فروشی؟ گفت: به چه کارت می آید؟ گفتم: با آن مردم را به نماز فرا می خوانیم! گفت: پیشنهاد بهتری به تو ندهم؟ گفتم: چه پیشنهادی؟ گفت: اینکه بگویی:

الله اکبر، الله اکبر.

الله اکبر، الله اکبر.

اشهد ان لا اله الا الله.

اشهد ان الا اله الا الله.

اشهد ان محمدا رسول الله.

اشهد ان محمدا رسول الله.

حی علی الصلاة.

حی علی الصلاة.

حی علی الفلاح.

حی علی الفلاح.

الله اکبر، الله اکبر.

لا اله الا الله.

هنگامی که زید این قضیه را به رسول خدا - صلی الله علیه وسلم - گفتند، ایشان فرمود: «این ان شاء الله رویای حق است».

سپس ایشان - صلی الله علیه وسلم - به این اندیشید که چه کسی برای انجام این وظیفه مناسبتر است، تا تاثیر بیشتری در جذب مردم داشته باشد. زیرا اینجا دیگر





قضیه صرفاً به نیروی ایمان و سلامت بدنی و نَسَب والا و چهره‌ی زیبا و مال و اموال بسیار وابسته نیست. بلکه مسالهی اصلی صدای خوش، و لحن قشنگ، و احساس زیبا و روش بیان و تاثیرگذاری است.

پس خطاب به عبدالله بن زید فرمود:

«همراه با بلال برخیز و [این کلمات] را به او بگو تا اذان بگوید؛ زیرا او خوش‌صداتر از تو است»<sup>۱</sup>.

### یک داستان دیگر درباره‌ی اذان

هنگامی که رسول الله - صلی الله علیه وسلم - از جنگ حنین بازگشتند، گروهی از مشرکان از پشت سر آنان را تعقیب کردند. در میان این گروه از مشرکان مردی بود به نام «ابومحذوره».

هنگامی که وقت نماز شد و مسلمانان اذان دادند، ابومحذوره و دوستانش صدای اذان را شنیدند و برای تمسخر مسلمانان شروع به گفتن اذان کردند. در میان آن کافران مردی خوش صدا بود که به خوبی اذان می‌گفت، طوری که دلها را شیفته‌ی اذان خود کرده بود!

پیامبر - صلی الله علیه وسلم - طاقت نیاوردند و برخاسته و فرمودند: «در میان اذان اینها، اذان کسی را شنیدم که خوش صدا است». سپس یاران خود را به نزد آنان فرستاد. اصحاب آنان را با خود به خدمت پیامبر - صلی الله علیه وسلم - آوردند. وقتی که پیامبر - صلی الله علیه وسلم - آنها را دید با نرمش و مهربانی رفتار نمود و آزاری به آنها نرساند، سپس دستور داد تا هر یک اذان بگویند و خود به صدایشان گوش داد... ابومحذوره آخرین کسی بود که اذان گفت.

هنگامی که پیامبر - صلی الله علیه وسلم - صدای او را شنید شیفته‌ی صدای خوش او شد و فرمود: «بیا...».

۱ - به روایت ابوداود در سنن (۴۹۹) و ترمذی (۱۷۴) به صورت مختصر، و احمد در مسند (۱۵۸۸۱). آلبانی در إرواء الغلیل (۲۴۶) این روایت را حسن دانسته است.

ابومحذره به آن سرور خلق و پاک‌ترین و مهربان‌ترین و دلسوزترین انسان نزدیک شد. پیامبر - صلی الله علیه وسلم - وی را در برابر خود نشانید و بر سرش دست کشید و سه بار برایش دعای برکت کرد، آنگاه وی را به اسلام فرا خواند... و ابومحذوره اسلام آورد...

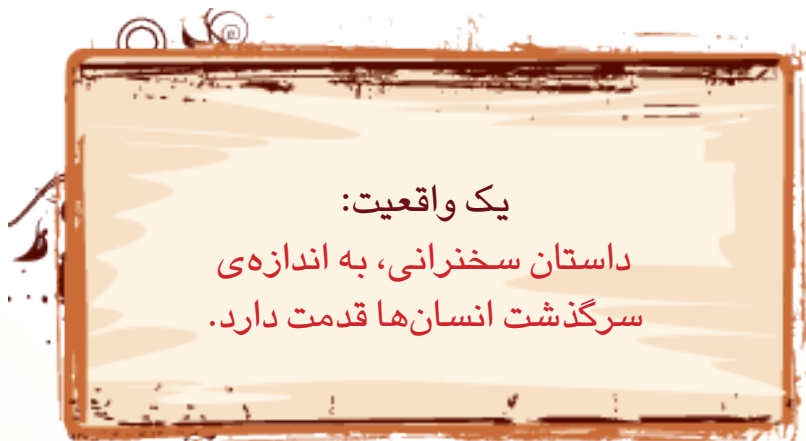
سپس پیامبر خدا - صلی الله علیه وسلم - فرمود: «برو و نزد بیت الحرام اذان بگو».

ابومحذوره بسیار شاد شد و گفت: «چگونه ای پیامبر خدا؟»

پس ایشان - صلی الله علیه وسلم - الفاظ اذان را به وی یاد داد.

و از آن هنگام ابومحذوره موذن شد و در اسلام شهرت یافت.

بینید چگونه «هنر بیان» مقام ابومحذوره را والا گردانند؟ چگونه از یک مشرک اسلام ستیز که نماز و اذان را مسخره می‌کرد به انسانی موحد و دوستدار اسلام و مسلمانان و موذن مسجدالحرام تبدیل شد؟!



یک واقعیت:

داستان سخنرانی، به اندازه‌ی

سرگذشت انسان‌ها قدمت دارد.

## چرا سخنرانی می‌کنیم؟

بیش از بیست سال پیش، یکی از شخصیت‌های برجسته مرا به نشستی دعوت کرد که برای اهل فرهنگ و نخبگان برگزار می‌کرد. در این نشست یکی از حاضران سخنرانی می‌کرد و سپس درباره‌ی آن سخنرانی بحث و تبادل نظر صورت می‌گرفت. سخنران آن جلسه درباره‌ی سحر و جن و موضع عقل در برابر قرآن و سنت سخن گفت و چیزهای عجیبی به زبان آورد. او متخصص فیزیک بود و علم شرعی نیاموخته و صرفاً برای اساس آنچه به ذهنش می‌رسید احادیث را شرح و توضیح می‌داد.

احساس کردم باید پس از سخنرانی‌اش سخن بگویم و به آرامی اشتباهات ایشان را بیان کرده و مفاهیم نادرست مطرح شده را تصحیح کنم. و این همان چیزی بود که رخ داد.

این یکی از اهداف سخنرانی است، یعنی: تصحیح مفاهیم.

### بنابراین...

سخنرانی نیز مانند هر فن و مهارت دیگر می‌توان از آن برای اهداف و مقاصد گوناگون بهره برد؛ هم هدف خوب و هم بد.

زبان سلاحی است که انسان می‌تواند در یاری حق یا نصرت باطل، در تشویق به نیکی‌ها یا تحریک به بدی، برای دفاع از خود یا تجاوز به دیگران، در راه دعوت به خداوند یا ایستادن در مسیر حق، برای کسب حلال یا کسب حرام، و برای یاری مظلومان و یا پایمال کردن حق ضعیفان از آن استفاده کند.



## زبان و جادوی حلال

شیوایی و بلاغت در گفتار همان کاری را با عقل دیگران انجام می‌دهد که سحر و جادو؛ چنانکه پیامبر - صلی الله علیه وسلم - می‌فرماید: «همانا برخی از انواع بیان سحر است».<sup>۱</sup> برای مثال آنچه یک فروشنده‌ی ماهر در اختیار دارد و باعث جذب مردم و فروش بیشتر او می‌شود، زبان اوست.

همینطور یک شوهر موفق؛ گاه ممکن است همسرش از او چیزهایی از جمله لوازم خانه یا لباس یا پول بخواهد که در توانش نباشد؛ اما با روشی زیبا و سخن خوب او را راضی می‌کند. یا چنانکه گفته‌اند: اگر شرایط خوشحال‌کننده نیست، بیانت شادی بخش باشد.

و همینطور یک زن موفق در برابر شوهرش؛ سعی می‌کند با گفتار و کردار او را خشنود کند، چنانکه پیامبر - صلی الله علیه وسلم - می‌فرماید: «زنان بهشتی شما آنی است که مهربان و دوستدار شوهر است و فرزند آور، اگر خشمگین شد یا در حقش بدی رخ داد یا شوهرش عصبانی شد می‌گوید: این دست من است در دست تو، خواب به چشم نمی‌آید تا تو خشنود شوی».<sup>۲</sup>

زبان قوی‌ترین ابزار برای تاثیرگذاری است؛ دل شنوندگان را اسیر می‌کند و عقلشان را مجذوب خود ساخته و افکارشان را به سوی خود کشانده و تحت تاثیر جادوی حلال، باعث می‌شود شنونده با سخنران هم‌دردی کند.

پیامبر - صلی الله علیه وسلم - نیز از قدرت سخنوری برخی از صحابه شگفت‌زده می‌شدند و آنان را می‌ستوند. ایشان در گرماگرم نبرد فرمودند: «بی‌شک صدای ابوظلحه در لشکر بهتر از یک گروه است».<sup>۳</sup>

یعنی تاثیر صدای ابوظلحه در نبرد بهتر از هزار مرد جنگی است.

اینها نمونه‌هایی از سخنوری سحرآمیز موثر با هدف نیک بود.

۱- به روایت بخاری (۵۱۴۶) و مسلم (۸۶۹).

۲- این روایت را طبرانی در معجم کبیر (۱۹/۱۴) و اوسط (۲۴۲/۲) (۳۰۱/۶)، و ابونعیم در حلیة (۳۰۳/۴) از سعید بن جبیر از ابن عباس به صورت مرفوع روایت کرده‌اند. شیخ‌البنی می‌گوید: رجال سندش ثقہ و رجال مسلم‌اند جز آنکه خلف در آخر دچار اختلاط شده؛ اما این حدیث شواهدی دارد که به واسطه‌ی آن قوی می‌شود. نگا: السلسلة الصحیحة (۲۸۷ - ۳۳۸۰).

۳- به روایت ابویعلی در مسند (۳۹۸۳). همچنین‌البنی در سلسله الصحیحة (۱۹۱۶).



## زبان و تکه‌ای از آتش



همینطور ممکن است مهارت سخنوری و قدرت بیان در صورت سوء استفاده توسط بیمار دلان، سببی شود برای خوردن مال مردم از روی باطل؛ برای همین است که پیامبر خدا - صلی الله علیه وسلم - می‌فرماید:

«همانا من بشرم و شما شکایت به نزد من می‌آورید و چه بسا برخی از شما در حجت آوری قوی‌تر از دیگری باشید و من بر اساس آنچه شنیدم [به سود او] قضاوت کنم. پس هر که چیزی از حق برادرش را به سودش قضاوت نمودم آن را برنماید چرا که پاره‌ای از آتش را برایش بریده‌ام»<sup>۱</sup>.

این نوعی از سخنوری تاثیرگذار اما در راه باطل است؛ به طوری که گوینده با قدرت بیان خود و مهارت و بلاغتش حقایق را وارونه ساخته و در واقعیت شک وارد می‌سازد تا قاضی را به سوی خود مایل سازد یا شنونده را فریب دهد، در نتیجه حق و باطل را جایگزین هم می‌سازد.<sup>۲</sup>

اگر نیت گوینده خبیث باشد مثلاً در مجلسی که پر از جوانان است درباره‌ی سفر پر از گناه خود با شور و هیجان سخن می‌گوید و به توصیف و تعریف از آن می‌پردازد و از هنر سخنوری بهره می‌برد و در نتیجه مردم جذب او شده به سخنانش گوش می‌دهند و در دل شوق آنچه وی انجام داده می‌یابند و آرزوی انجام آن گناهان را در دل می‌پرورانند.

اگر پس از پایان سخنش از او پرسیم: **هدف از این سخنان چه بود؟** و او بگوید: **می‌خواهم آنان هم به این جاها سفر کنند و همین کارهایی که من کرده‌ام را انجام دهند!**

۱- بخاری (۲۵۳۴) و مسلم (۱۷۱۳).

۲- چنان که برخی از وکلای این دوران - هر چند کم - چنین می‌کنند و بدون توجه به اثبات حق برای اهل آن صرفاً به پیروزی موکل خود در دادگاه می‌اندیشند و با استفاده از فنون اقناع و تاثیرگذاری و گفتگو و جدل و مهارت در استدلال، حقوق دیگران را ضایع می‌سازند.

در این صورت خواهیم دانست که هدف او خبیث بوده و سخنانش نیز برای هدفی ناپاک بیان شده است. در این صورت وی مانند کسی است که از مواد مخدر یا مشروبات الکلی تعریف و تمجید می‌کند یا به روابط جنسی حرام خود مباحثات می‌ورزد و در نتیجه با روش داستان‌سرایی و تعریف و تشویق و جذب شنوندگان به نشر فساد می‌پردازد و درون‌ها را ضعیف و دل‌ها را به هیجان می‌آورد. این نیز نوعی سخنوری ساحرانه و تاثیرگذار اما با هدفی خبیث است. خداوند متعال می‌فرماید:

﴿إِنَّ الَّذِينَ يُحِبُّونَ أَنْ تَشِيعَ الْفَاحِشَةُ فِي الَّذِينَ ءَامَنُوا لَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ فِي الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ وَاللَّهُ يَعْلَمُ وَأَنْتُمْ لَا تَعْلَمُونَ ۱۹﴾ [نور: ۱۹]

(کسانی که دوست دارند زشتکاری در میان آنان که ایمان آورده‌اند شیوع یابد، برایشان در دنیا و آخرت عذابی دردناک خواهد بود و الله [است که] می‌داند و شما نمی‌دانید).

### حسرت...

چه بسیارند کسانی که سخنشان شیرین و بیانشان زیبا است اما این مهارت را در راه خیر به کار نبسته‌اند و کسی نیز آنان را در این راه یاری نکرده، در نتیجه این مهارت عامل حسرتشان شده است!



پیامبر - صلی الله علیه وسلم - می‌فرماید: «شخص سخنی را به زبان می‌آورد و هیچ مشکلی در آن نمی‌بیند حال آنکه به سبب آن هفتاد سال در آتش سقوط می‌کند»<sup>۱</sup>.

## هدف‌ت را مشخص کن

هر کاری باید هدفی داشته باشد وگرنه پوچ و بی‌فایده خواهد بود. اما این هدف باید واضح و قابل دستیابی باشد، در غیر این صورت مبهم و دور از دسترس خواهد بود.

۱- به روایت احمد (۸۶۴۳). علامه ارناؤوط می‌گوید: «صحیح است و رجال این سند ثقة و رجال شیخین هستند». علامه آلبنی نیز این روایت را در صحیح الجامع (۱۶۱۸) آورده است.

تأثیر سخنرانی به نیت سخنران و سلامت هدف و وضوح آن بستگی دارد. هر چه یک سخنران درک بهتری از هدف و مقصد خود داشته باشد تأثیر و نفعش نیز بیشتر خواهد بود.

بنابراین هر که می‌خواهد خطبه‌ای پندآمیز یا درسی علمی یا سخنرانی روشمندی ایراد کند، یا در یک هم‌اندیشی فرهنگی یا کنفرانسی علمی شرکت کند باید انگیزه‌ای نیک داشته باشد تا با داشتن نیت خالصانه اجر و پاداش برد و به نتیجه‌ی دلخواه برسد؛ در غیر این صورت سخنرانی ارزش خود را از دست می‌دهد و پاداشی هم به دست نخواهد آورد. اما اگر صرفاً برای کسب رضایت مردم و بدون نیت خوب و هدف صحیح باشد، خیلی زود فریبش آشکار شده و فساد نیتش رو خواهد شد.

بنابراین سخنران باید همان اول پیش از ایراد سخن هدفش را مشخص کند و هر بار از خودش بپرسد: **هدف من از این سخنرانی چیست؟**



- اگر گفت: «هدفم تشویق مردم به سوی کارهای نیک است»،
- می‌گوییم: هدفت عالی است! خداوند کارت را مبارک گرداند!
- یا اگر بگوید: «هدفم این است که آنها را نسبت به بدی‌هایی که بین آنها در حال شیوع است هشدار دهم و دینشان را به آنان بیاموزم»،
- باز هم می‌گوییم: بارک الله فیک، چه هدف خوبی!
- یا مثلاً بگوید: «هدفم تشویق جوانان برای شرکت در یک دوره‌ی آموزشی است».
- می‌گوییم: این هم کار خیری است که نیازمند آن هستیم.

اینها اهداف خوبی هستند که انسان در صورت خالص بودن نیتش از آن اجر و پاداش

به دست خواهد آورد.

### ● و شاید هدف از سخنرانی صرفاً پر کردن وقت باشد:

مثلاً: مردم جایی نشسته‌اند و درباره‌ی چیزهایی حرف می‌زنند که هیچ فایده‌ای ندارد و تو می‌خواهی آنها را به سوی یک موضوع مفید ببری؛ برای همین رشته‌ی سخن را به دست می‌گیری و برای شروع درباره‌ی چیزهای عادی و مشغولیت‌های زندگی حرف می‌زنی و سپس وارد موضوع مورد نظر که به سود آنهاست می‌شوی.

### ● شاید هدف از سخن گفتن آشنایی با طرف مقابل باشد:

شاید بخواهی با کسی که در مسافرت مثلاً در قطار یا هواپیما بغل دست نشسته آشنا شوی. در این حالت هر چه بیشتر بتوانی از مهارت‌های سخنوری استفاده کنی برای او نیز جذاب‌تر خواهی بود.

شاید برای شروع گفتگو بگویی: «امروز از دیروز گرمتره...». معمولاً شخص مقابل خودش هم این را می‌داند اما تو قصد باز کردن سر حرف را داری، برای همین می‌گویی: «بله... امروز گرمتر شده...» بعد هم گفتگو و آشنایی شروع می‌شود. همین مهارت ساده هم نوعی از فن بیان به هدف آشنا شدن با دیگران است.

### ● یکی دیگر از اهداف سخن، نصیحت یک شخص معین است:

گاه نصیحتی را درباره‌ی یک موضوع خاص در برابر صد نفر به زبان می‌آوری اما هدفت شخص خاصی است، اما به سبب حساسیت موضوع یا از ترس آنکه به طور خصوصی از تو نپذیرد یا به سبب



شرایط نمی‌توانی آن نصیحت را مستقیماً به خود او بگویی. گاه نیز به سبب مشکلات شخصیتی طرف مقابل مثل تکبر یا غرور یا دیگر موارد. برای همین مثلاً درباره‌ی امانت یا فضیلت صدقه یا وجوب زکات سخن می‌گویی حال آنکه افراد روبرویت غالباً فقیرند به جز شخص ثروتمند مورد نظرت. پیامبر - صلی الله علیه وسلم - نیز گاه بر منبر می‌ایستاد و می‌فرمود: «چه شده است اقوامی را که چنین و چنان می‌گویند؟!»<sup>۱</sup>.

منظور ایشان یک شخص خاص یا گروهی کوچک از حاضران آن مجلس بوده اما از روی رحمت و ادب خواسته این نصیحت را به بهترین بیان و نرم‌ترین شیوه و لطیف‌ترین اشاره به آنان برساند.



● و شاید هدف از سخن، بیشتر شدن شناخت و بالا بردن سطح آگاهی مردم یا تثیب اطلاعات خودش باشد.

بر اساس یک پژوهش، ما ۱۰٪ آنچه می‌خوانیم، ۲۰٪ آنچه می‌شنویم، ۳۰٪ آنچه می‌بینیم، و ۷۰٪ آنچه می‌گوییم را به یاد می‌سپاریم.

سوال:

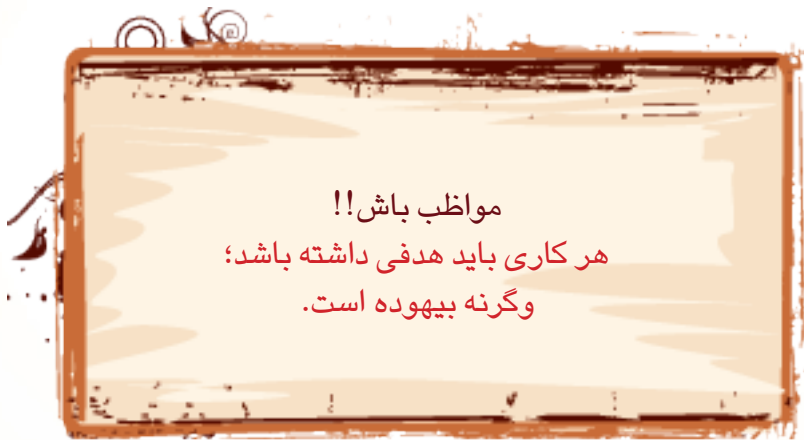
آیا هدف از سخنرانی صرفاً رساندن اطلاعات است، یا تاثیرگذاری بر دیگران؟



**پاسخ:** در برخی جوانب هدف صرفاً رساندن یک داده‌ی مشخص بر اساس دلیل و برهان است؛ اما در مورد سخنرانی خطابی و دَعْوای، اگر گوینده گمان کند هدفش صرفاً در میان گذاشتن یک اطلاعات خاص است، اشتباه می‌کند. تاثیر خطیب بر شنوندگان صرفاً با استفاده از علم یا الزام بر اساس دلیل نیست، بلکه همچنین با برانگیختن عواطف و خطاب قرار دادن وجدان آنان است. و این چیزی است که سخنرانی‌های پیامبر - صلی الله علیه وسلم - را خاص و

۱- ابوداود (۴۷۸۸) از ام المومنین عائشه رضی الله عنها. آلبانی آن را صحیح می‌داند.

متفاوت از فتاوی و قضاوت‌ها و دیگر سخنان ایشان کرده بود. بله، علم مطلوب و بلکه توشه‌ی راه و تاج سر ما و سلاح دعوتگر است، و چه بسا یک آیه یا حدیث بیش از بسیاری سخنان بر مردم اثر بگذارد. اما قضیه علم تنها نیست؛ بلکه چگونگی عرضه‌ی این علم به مردم است. اگر همین الان نگاهی به عرصه‌ی دعوت بینداری خواهی دید بسیاری از دعوتگران تاثیرگذار بر جوانان و عموم مردم، نسبت به طلاب علم، از علم و آگاهی کمتری برخوردارند اما تاثیرشان بیشتر است. سبب آن روش موثری است که از طریق آن پیام خود را به جامعه عرضه می‌کنند و در نتیجه از نزدیک‌ترین راه به دل‌هایشان وارد می‌شوند.



مواظب باش!!  
 هر کاری باید هدفی داشته باشد؛  
 وگرنه بیهوده است.

## استعداد سخنوری... ارثی است یا اکتسابی؟

مردم در مورد سخنرانی دو دسته هستند:

- گروهی که خداوند موهبت سخنوری و سخنرانی و گفتگو و قانع‌سازی را به آنها عطا کرده، در نتیجه به راحتی مردم را مورد خطاب خود قرار داده و اسلوب و روش بیانشان بر مردم تاثیر می‌گذارد... تکان دادن دستان، اشاره، بالا بردن و پایین آوردن صدا، چهره در هم می‌کشند و بر افروخته می‌شوند و دیگر مهارت‌های متعلق به سخنوری؛ آن هم بدون آنکه در این زمینه آموزش خاصی دیده باشند، اما چنان از روش‌های سخنرانی و هنر جذب استفاده می‌کنند که مبهوتشان می‌شوی. چنین کسانی فطرتاً از این استعداد برخوردارند.

گروهی دیگر اما از بدو تولد این استعداد را نداشته‌اند، ولی با هم‌نشینی با افراد با استعداد و در نظر گرفتن شخصیت‌های موفق و یادگیری روش‌های بیان توانسته‌اند این مهارت را به دست آورند تا جایی که به تدریج برایشان تبدیل به ملکه و عادت شده است.

بنابراین، مهارت سخنوری یا یک صفت غریزی یا مهارتی اکتسابی است.

### چگونه می‌توان این مهارت را به دست آورد؟

سخنرانی نیز مانند دیگر مهارت‌ها به عواملی نیاز دارد که شخص را برای ادامه و رسیدن به قله‌ی آن تشویق و ترغیب نماید.



از جمله‌ی این عوامل:

### الف - استعداد غریزی فطری

سخنران همانند شاعر و نقاش و نویسنده باید در فطرت خود برای این هنر استعداد ذاتی داشته باشد.

مردم امیال و استعدادات متفاوتی دارند؛ برخی از دیدن منظره‌های زیبا یا وحشتناک هیچ تاثیری نمی‌گیرند و برخی برعکس، به شدت تحت تاثیر قرار می‌گیرند و احساساتشان شکفته می‌شود و آنچه را در دل دارند به صورت سخن به نمایش می‌گذارند.



سخنران و شاعر و نویسنده از همین دسته هستند که اگر احساسات و عواطفشان به جوش آمد آن را به تصویر می‌کشاند.

معاویه - رضی الله عنه - از صحار بن عیاش عبدی پرسید: «این بلاغتی که شما دارید چیست؟» صحار گفت: «چیزی است که در سینه‌مان می‌جوشد و بر زبان می‌جهد»<sup>۱</sup>.

اما اگر انسان از استعداد فطری محروم باشد، نیاز به تمرین و ممارست بسیار خواهد داشت و این چیزی است که شخص مطلع بر واقع می‌داند. برای مثال امیر الشعراء «احمد شوقی» که دنیا را با قصاید خود به لرزه می‌انداخت، خواندن اشعارش را به «حافظ ابراهیم» می‌سپرد، چرا که او از موهبت سخنوری و بیان موثر و جذاب و صدای قدرتمندی برخوردار بود که معانی کلمات و عبارات را به درستی می‌رساند و قادر به روبرو شدن با جمع بود.

۱- نگا: جاحظ، البیان والتبیین (۱/ ۹۶). صحار بن عیاش سخنرانی چیره و از شیعیان و طرفداران عثمان بود که خود نیز صحابی بود.



## ب - علم و ادراک

پس از استعداد ذاتی و آمادگی درونی، نوبت به نقش آموزش می‌رسد که این استعداد را بارور ساخته و موهبتِ شخص را تقویت نماید، که این همه از طریق شناخت اصول سخنرانی و ضوابط و ابزار آن است.



برای نمونه، کسی که قصد باز کردن یک فروشگاه را دارد حکمت این است که از آنانی که پیش از او دست به این کار زده‌اند تجربه‌شان، کارهایی که باید انجام دهد یا انجام ندهد، و چگونگی تعامل با کالا و روش انبارداری و تهویه و محافظت از اجناس، بپرسد. و همینطور دیگر امور که باید پیش از وارد شدن به هر عرصه‌ای نسبت به آن شناخت داشته باشد.

بنابراین موهبت فطری و آموزش مهارت سخنرانی دو عاملی هستند که یکدیگر را کامل می‌کنند.

---

۱- انسان خردمند از تجربه‌ی گذشتگان استفاده می‌کند تا جایی که ما دفاتری داریم تحت عنوان «دفتر مشاوره» که هر کس فکر یا پروژه‌ای در سر دارد به نزد آنان رفته و آنان به بررسی آن می‌پردازند و نقطه نظرات و توصیه‌های خود را در برابر مبلغی معین به وی ارائه می‌دهند.

یک دفتر رسانه‌ای را می‌شناسم که کار اصلی‌شان بررسی و پژوهش راه‌اندازی شبکه‌های ماهواره‌ای است. آنان پژوهش خود را بر روی کاغذ و در مقابل دریافت مبلغی حدود هفتصد هزار ریال سعودی ارائه می‌دهند. این مبلغ صرفاً برای تعدادی کاغذ نیست، بلکه خلاصه‌ی سال‌ها تلاشی است که شخص باید برای به دست آوردن تجربه صرف کند و در نتیجه موجب صرفه‌جویی پول بسیار بیشتری می‌شود که به سبب اشتباهات ناشی از بی‌تجربگی به هدر خواهد رفت.



### ج - علاقه و توجه

یکی از چیزهایی که انسان‌ها دوست دارند احساس اهمیت و صدرنشینی است. انسان دوست دارد در مجالس او را مقدم بدانند و به حرفش توجه کنند.

### سوال:

چطور این «توجه» دیگران را به دست آوریم؟



**پاسخ:** با رشد مهارت‌های بیانی خود از طریق «هنر سخنوری».

مساله آسان است، اما نیاز به شجاعت و تمرین و پی‌گیری دارد. انسان اگر چه در آغاز از سخنرانی خوشش نمی‌آید اما در پایان عاشق آن خواهد شد. اگر در شروع کار برترسد در پایان نخواهد ترسید، یا آنطور که از قدیم گفته‌اند:

**«کسی که در گذشته‌اش جایی بایستد که دوست ندارد، آینده‌اش جایی خواهد**

**بود که دوست دارد».**

### د - تمرین و تلاش

هر کاری برای رسیدن به سطح مهارت نیاز به تمرین دارد.

بر اساس پژوهش‌های علمی، ۱۵٪ موفقیت به آموزش‌های عادی یک مهارت بستگی دارد و ۸۵٪ باقی‌مانده به قدرت خود انسان در بارور ساختن مهارت‌هایش وابسته است.



بنابراین حتی اگر انسان از موهبت و استعداد ذاتی در سخنوری برخوردار است باز هم صرف موهبت و استعداد کافی نیست، همین‌طور که علم و آگاهی تنها کفایت نمی‌کند بلکه باید هر دو یکجا باشد.

خالد بن صفوان می‌گوید: «زبان نیز یک عضو از بدن است؛ اگر تمرینش دهی ماهر می‌شود، مانند دست که با تلاش قوی می‌شود و مانند بدن که با برداشتن

سنگ توان می‌یابد، و پا را اگر به رفتن عادت دهی می‌رود»<sup>۱</sup>.  
مرحله‌ی تمرین مهم‌ترین مرحله است، چون علم نظری یک چیز است و تطبیق عملی چیزی دیگر. و این میان شاید سختی‌هایی در راه انسان قرار گیرد که در مسیرش مانع ایجاد کند.

### هـ- پایداری و ثبات

بسیاری را دیده‌ام که شروع به آموزش سخنرانی و تمرین آن نمودند و در آغاز شوق بسیاری برای پیشرفت مهارت‌های خود داشتند، اما به این شوق و شور ادامه ندادند و در نتیجه مهارتشان بهبود نیافت. در حدیث آمده است: «هر کاری مدتِ بانشاطی دارد، و هر نشاطی خستگی و رخوت...»<sup>۲</sup>.



### پژوهش:

۱۵٪ موفقیت به آموزش‌های عادی،  
و ۸۵٪ به قدرت انسان در پیشرفت  
مهارت‌هایش بستگی دارد.

۱- نگا: علی محفوظ، فن الخطابة (۱۸).

۲- مسند احمد (۶۷۶۴). شیخ ارناؤوط می‌گوید: «سند آن به شرط شیخین صحیح است».

# برای آنکه بهره‌مند شوی، با خودت روراست باش!

امامت یک مسجد را بر عهده داشتم. یکی از استادان دانشکده‌ی شریعت گاه بعد از نماز برمی‌خاست و برای مردم سخنرانی می‌کرد. اما سخنانش برای مردم سنگین و خسته کننده بود و صرفاً از روی تعارف می‌نشستند و تحمل می‌کردند. او برای جذابیت سخنانش از هیچ فن و هنری استفاده نمی‌کرد.

برای همین می‌خواهم از تو بپرسم:

● در هنر و مهارت سخنوری در چه سطحی

قرار داری؟

● آیا سخنان مردم را جذب می‌کند؟

● آیا از سخنرانی‌ات لذت می‌برند؟

● آیا احساس می‌کنی سخنرانی و روش بیان

فایده و نتیجه‌ای دارد؟

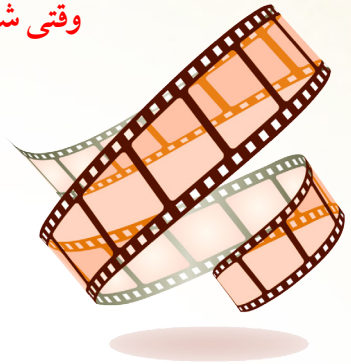
مردم در برابر روش‌های گوناگون سخنرانی مواضع گوناگونی دارند. نباید آنان را مجبور به شنیدن سخنرانی‌ات کنی، مانند کسی که برای گرسنه‌ای غذایی پخته و در برابرش می‌گذارد، اما همینکه آن شخص دستش را به سوی غذا دراز می‌کند و اولین لقمه را در دهان می‌گذارد متوجه بدمزگی و پخته نبودن غذا می‌شود! او دست از خوردن می‌کشد چون عذاب گرسنگی بدتر از خوردن غذای بد است! اما آشپز ناوارد ما به گمان اینکه طرف مقابل دارد تعارف می‌کند به زور و اصرار و قسم و پافشاری او را مجبور به خوردن می‌کند، به گمان اینکه این کارش احترام گذاشتن به اوست! اما اگر کارش را به خوبی انجام می‌داد و غذایش را به زیبایی تقدیم می‌کرد مردم بدون آنکه اصلاً تعارف کنند به سویی می‌شتافتند.

جذب مردم و جادو کردن آنان روش‌های گوناگونی دارد که می‌توان با تمرین و



ممارست و یادگیری به آن دست یافت. اگر تو برای دیگران جذاب نباشی از آمدنت خوشحال نمی‌شوند بلکه چه بسا با دیدنت ناراحت بشوند!

### وقتی شرمنده شدم...



داستانی را از یکی از خطبا شنیدم که می‌گفت: یکی از دوستانم که خود استاد دانشگاه است به مدت بیست سال خطابت جمعه‌ی یک مسجد را نیز بر عهده داشت. روزی از روزها به من گفت که سفری اضطراری برایش پیش آمده و نمی‌تواند به خطبه برسد و از من خواست به جای او خطبه‌ی مسجدشان را ادا کنم.

روز جمعه به مسجدش رفتم و بر منبر بالا رفتم و سلام گفتم و خطبه را آغاز کردم. خطبه را بدون آمادگی پیشین درباره‌ی نماز و اهمیت آن شروع کردم. در آغاز به داستان وفات پیامبر - صلی الله علیه وسلم - پرداختم که چگونه در هنگام وفات تکرار می‌فرمود: «نماز، نماز»، سپس داستان وفات عمر - رضی الله عنه - را گفتم که در آن لحظات می‌گفت: «آیا مردم نماز خواندند؟» و در حین خطبه و بیان داستان از مهارت‌های سخنرانی از جمله بالا و پایین آوردن صدا و دیگر فنون بهره بردم و سپس خطبه و نماز را به پایان رساندم.

اما پس از نماز با دیدن دوستم جا خوردم. او گفت که سفرش به تاخیر افتاده و بنابراین در نماز حضور یافته است. در همین حین گروهی از نمازگزاران برای سلام پیش ما آمدند و یکی از آنان گفت: «شیخ! خطبه‌ات واقعا جالب بود!». تشکر کردم...

گفت: «دوست داریم هر هفته شما برای ما خطبه بخوانید!»

گفتم: نه، و با اشاره به امامشان گفتم: ماشاءالله گفته‌های شیخ بابرکت هست.

او نگاهی به خطیبشان کرد و گفت: «نه... شیخ نمازهای پنجگانه را می‌خواند و شما

خطبه بخوانید!»

از اینکه جلوی او چنین گفت شرمنده شدم... تشکر کردم و پس از تعریف از امام

به خانه برگشتم.

برگشتم در حالی که در دل احساس نوعی حسرت و دلسوزی نسبت به آن امام داشتم. او همکار من در دانشگاه بود و هر دو به یک گروه از دانشجویها درس می‌دادیم اما می‌دانستم که مهارتش در سخنوری ضعیف است و بلکه علاقه‌ای هم به پیشرفت و بالا بردن مهارت‌هایش نداشت، با وجود آنکه بیست سال به کار خطابت مشغول بود.

بنابراین از خودت پرس:

● **آیا تا بحال سخنران یا خطیبی تاثیرگذار دیده‌ای که دوست داشته باشی از**

**قدرت جذبی مانند او برخوردار بودی؟**

● **آیا مردم در آغاز به حرفت گوش می‌دهند سپس حواسشان پرت می‌شود؟**

گاه شخص به دوستانش که در مجلس حضور دارند می‌گوید:

«خوب گوش بدید... می‌خوام داستان جالبی براتون تعریف کنم...» مردم هم به خاطر این شروع خوب سراپا گوش می‌شوند؛ اما بدون استفاده از مهارت سخنوری داستان را شروع می‌کند و مردم کم کم حواسشان به جای دیگری جلب می‌شود و به او توجه نمی‌کنند.



تو اما مانند کسی نباشد که نه استعداد موفقیت را دارد و نه همت صعود به قله را. مانند کسانی نباشد که می‌گویند: این طبیعت من است، این روش من است... من نیازی به مهارت سخنرانی ندارم.

یک بار به یکی از سخنرانان گفتم: می‌خواهم کتابی درباره‌ی فن سخنرانی و تاثیرگذاری به شما اهدا کنم.

گفت: چرا؟

گفتم: تا از آن برای سخنرانی‌ها و خطبه‌هایتان استفاده کنید.

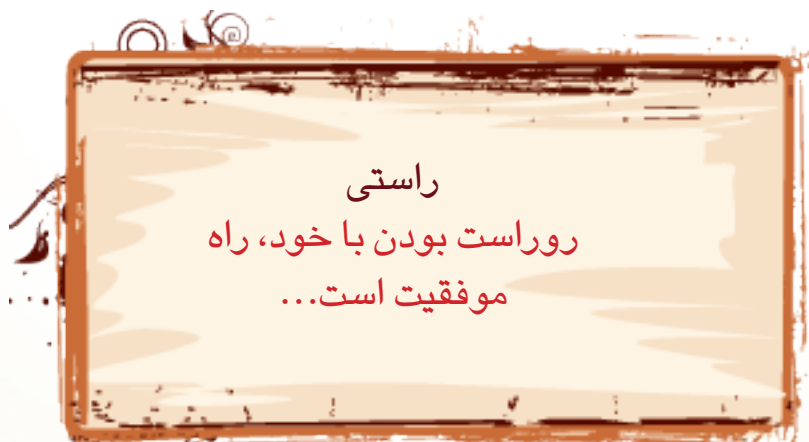
باور کنید خیلی آرام و مانند شاگردی در محضر استاد این را به ایشان گفتم.


اما او با عصبانیت گفت: **منظورت چیست؟ یعنی من سخنرانی کردن بلد نیستم؟! چیزی نگفتم...** راستش او اصلا بلد نبود سخنرانی کند و بیشتر کسانی که با او نماز می‌خواندند غیر عرب بودند و اصلا معنی حرف‌هایش را نمی‌دانستند!

قبل از اینکه چیزی بگویم گفت: **من بیست سال هست دارم خطبه می‌خوانم و مردم هم راضی هستند!**

یعنی ایشان منتظر هستند یکی وسط خطبه بلند شود و فریاد بزند و بعد هم مردم به زور از منبر پائینش بیاورند تا به بالا بردن مهارت سخنوری خود راضی شود! تو مانند این دسته نباش؛ این‌ها هیچ وقت به جایی نمی‌رسند چون راه موفقیت و بالندگی و پیشرفت را به روی خود بسته‌اند.

با خودت روراست باش، سطح مهارت خود را به درستی بدان و تلاش کن آن را بارور سازی و پیشرفت کنی و به آنچه داری مغرور نشو و مواظب تکبر باش، چون تکبر پرتگاه سقوط است.





عرصه‌های  
سخنوری





## عرصه‌های سخنوری

**عرصه‌ها** و مجال‌های سخنرانی گوناگون اند و مجالس و گردهم‌آیی‌هایی که در آن سخنرانی می‌کنیم تفاوت دارند. روش سخنرانی نیز در هر یک از آنها متفاوت است. هر مجال ویژگی و طبیعت و روش و مهارت مورد نیاز خود را می‌طلبد و انسان باهوش کسی است که روش مناسب را در جای مناسب به کار برد.

● **اما عرصه‌های سخنرانی کدام است؟**

● **و روش مناسب هر یک چیست؟**

# سخنرانی

سخنرانی مشهورترین عرصه‌ی سخنوری و قدیمی‌ترین فنون سخن و مهم‌ترین مجالی است که ملت‌ها برای رساندن پیام به یکدیگر استفاده کرده‌اند. از آنجایی که این روش تأثیری فعال در دل مردم می‌گذارد، هم کسی که بر حق است و هم آنکه باطل می‌گوید هر دو از این روش برای قانع کردن مردم یا گمراه کردنشان استفاده می‌کنند.

## تعریف سخنرانی

سخنرانی یعنی در اختیار داشتن قدرت اقناع همراه با شیوایی بیان.

**بنابراین سخنرانی شامل این موارد است:**

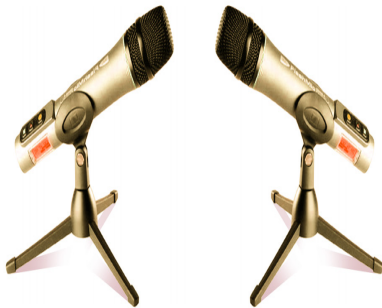
- انتقال اندیشه از سخنران به شنوندگان و قانع کردن آنان به این اندیشه‌ها و جذب درونی آنان برای عمل و پذیرش آن.
  - قانع ساختن منطقی شنوندگان نسبت به این اندیشه‌ها.
- سخنرانی هم دانش است و هم هنر، هم استعدادی است و هم اکتسابی، هم سلیقه است و هم مهارت؛ اما در درجه‌ی نخست یک استعداد است که با آموزش و تمرین تقویت می‌شود و در کنار آن توشه‌ای از فرهنگ و دانش است که سخنران از آن بهره می‌گیرد.

همچنین دارای اصول و شروطی است:

«قله‌ی خطابه استعداد است و ستون آن تمرین و بال‌هایش روایت سخن، وزینتش اعراب، و شکوهش انتخاب [درست] واژه‌ها، و محبت همراه با اجبار کم است»<sup>۱</sup>.

## اهمیت سخنرانی

سخنرانی و خطابت جایگاه و اهمیت والایی دارد، و همین کافی است که این کار وظیفه‌ی پیامبران و صحابه و تابعین و پیروان آنان از دعوت‌گران و مصلحان است، و شریف‌ترین قسمت‌های انسان یعنی عقل و قلب او را هدف قرار می‌دهد. سخنرانی وسیله‌ای است برای رساندن اطلاعات مهم به کسی که از آن دانش محروم است، برای مثال تاجری که به کار و تجارتش مشغول است وقت کافی برای مطالعه ندارد.



سخنرانی اهداف گرامی و والایی را در مجال‌ها و میادین گوناگون محقق می‌سازد.

### ● مثلاً در عرصه‌ی جدل:

خطیب ماهر در صورتی که سخنانش از روی اطمینان و صحیح باشد می‌تواند بر مخالف خود پیروز شود.

### ● و برای صلح:

خطیب سخنور می‌تواند درون‌های هیجان‌زده را آرام کند، مردم را بیاموزد و روابطشان را اصلاح نماید.

### ● و در کشاکش جنگ:

سخنران حاذق می‌تواند شجاعت و اقدام را در دل‌ها شعله‌ور سازد.

### ● در مجال اختلافات:

خطیب هشیار می‌تواند مشکلات میان مردم را حل نموده و اختلافات رخ داده را از بین ببرد و دشمنان را به دوست تبدیل نماید. همین اختلافات سبب شعله‌ور شدن آتش جنگ‌ها بوده‌اند.



## نکته:

سخنرانی عامل اصلی زنده ساختن جوامع است:

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اسْتَجِيبُوا لِلَّهِ وَلِلرَّسُولِ إِذَا دَعَاكُمْ لِمَا

يُحْيِيكُمْ﴾ [انفال: ۲۴]

(ای کسانی که ایمان آورده‌اید هرگاه الله و پیامبرش شما را به سوی چیزی فرا خواندند که عامل زندگی شماست، آنان را اجابت نمایید).



بین من و شما:

خطیب ماهر یک فرمانده  
است؛ حتی اگر احساس نکند.

## انواع سخنرانی

بسیاری اوقات در شرایط گوناگونی قرار می‌گیرم که روش‌های سخنرانی گوناگونی را می‌خواهد و لازم است برای هر یک اسلوب ویژه‌ای را به کار گیرم. مثلاً به یک جشن عروسی دعوت می‌شوم و حاضران از من می‌خواهند سخنرانی کوتاهی را ایراد کنم، و یا برای تسلیت به جایی می‌روم و از من خواهان سخنانی به قصد پند و موعظه می‌شوند، و یا در کنفرانسی حاضر می‌شوم و نیاز به سخنانی مناسب آن است.

سخت است که انواع سخنرانی را در شمار بیاورم زیرا شرایط و موقعیت‌هایی که لازم می‌شود شخص در آن سخن بگوید بسیار و متنوع است؛ اما کسی که ذخیره‌ی معرفتی مناسبی در اختیار دارد می‌تواند برای هر مناسبی حرفی برای گفتن داشته باشد. هر یک از انواع سخنرانی نیاز به استعدادی متفاوت از دیگری و روشی مختلف و مناسب آن دارد.

روش‌های گوناگون سخنرانی به سبب روش‌ها و حالت‌های گوناگون زندگی است. از مهم‌ترین انواع سخنرانی:

### ۱- سخنرانی دینی (وعظ)

این نوع سخنرانی از مشهورترین انواع سخنرانی است که دارای تأثیری عمیق در دل مردم، و از گرامی‌ترین و نافع‌ترین آن است.

اسلام به این نوع سخنرانی اهمیت نشان داده و برای همین خطبه‌های جمعه و اعیاد را مشروع گردانده است.

در میان فنون سخنوری هیچ نمونه‌ای را نیافته‌ایم که در تأثیرگذاری بر مردم مانند سخنرانی دینی باشد، به ویژه هنگامی که سختی‌ها و مصیبت‌ها بسیار شود و فتنه‌ها روی آورد که در این هنگام مردم به خطیب مسجد و امام یا دعوتگر و عالم روی می‌آورند.

همین‌طور نیاز جوامع اسلامی به سخنرانی دینی در این دوران پوشیده نیست، چرا که جریان‌های فکری منحرف و مذاهب ویرانگر بسیار شده و مردم نیاز به کسانی دارند که اندیشه‌ها را اصلاح نموده و گمراهی‌ها را دور سازد.

### خطبه‌ی دینی اهدافی دارد از جمله:

- دعوت به اسلام و دفاع از آن.
- معرفی اصول اسلام و ارکان ایمان به مردم.
- محکم ساختن عقیده و بیان مقاصد و احکام شرع.
- تربیت عمیق مردم بر اساس اخلاق.
- رویارویی با بدعت‌ها و منکرات و بررسی قضایای جدید از وجهه نظر شرعی.
- یادآوری الله و نعمت‌های وی به مردم.

### ۲- سخنرانی سیاسی



این نوع سخنرانی توسط رهبران و شخصیت‌های سیاسی و به هدف تاثیرگذاری بر مردم یا توضیح سیاست‌هایشان یا محکم ساختن پایه‌های قدرتشان بیان می‌شود.

سخنرانی سیاسی معمولاً حول محور امور کلی حکومت می‌چرخد و شامل سخنرانی‌هایی می‌شود که در پارلمان و مجمع‌های انتخابی و

مقرهای حزبی و کنفرانس‌های سیاسی بین‌المللی ایراد می‌شود و تفاوتی ندارد که این سخنرانی درباره‌ی مسائل خارجی مانند پیمان‌های بین‌المللی و جنگ و صلح باشد یا مربوط به امور داخلی مانند آموزش و اقتصاد و کشاورزی و صنعت و قانون‌گذاری و سیستم حکومت.<sup>۱</sup>



### ۳- سخنرانی‌های حقوقی

یعنی سخنانی که در دادگاه‌ها و توسط این اشخاص ایراد می‌شود:

- مدعی العموم یا دادستان که با سخنان خود

۱- نگا: احمد الحوفی، فن الخطابة (۶۴).

اتهام مطرح شده را توضیح داده و توجیه می‌کند.

● یا دفاع که در شخص وکیل مدافع نمود می‌یابد و با سخنانش بی‌گناهی موکل خود را یا محق بودن او را ثابت می‌کند.

● یا قاضی که با سخنانش پیرامون حکم و موجبات آن سخن می‌گوید.<sup>۱</sup>

هدف از این سخنرانی‌ها قضاوت در اختلافات و حل مشکلات است.

پیامبر - صلی الله علیه وسلم - نیز بیان نموده‌اند که مردم برای دادرسی به نزد ایشان می‌آیند و گاه یکی از دو شخص از دیگری در بیان قوی‌تر است.<sup>۲</sup>

چه بسا ایشان اشخاص را تشویق می‌نمایند که مهارت بیانی خود را تقویت کنند و در انتخاب واژه‌ها و بیان ادله‌ی خود دقت نمایند تا حق را بگیرند و اجاز ندهند دیگری حقشان را پایمال کند.

برای کسی که در امور قضایی سخن می‌گوید لازم است که احکام و قوانین را دانسته و نسبت به موضوع و ابهامات آن احاطه داشته و همچنین پاکدامن و راستگو و امین و نیکوسیرت باشد.



#### ۴- سخنرانی‌های نظامی

یعنی سخنانی که در میدان نبرد و از سوی فرماندهان ایراد می‌شود که هدف از آن شرح نقشه‌ی جنگی و ایجاد شور و هیجان نبرد و شوق شهادت در میان سربازان به روشی موثر است. این سخنرانی باعث ایجاد اطمینان در دل رزمندگان و ایجاد شور و حماسه و دوری از ضعف و ترس می‌شود.

سخنرانی‌های نظامی باید برای مراعات شرایط به اندازه‌ی توان کوتاه و مختصر باشد. عرصه‌ی نبرد نیازمند گفتار کم و کردار بیشتر است.

۱- نگا: احمد غلوش، قواعد الخطابة (۱۲۹).

۲- پیش‌تر تخریج آن گذشت.



برای همین است که فرماندگان پیروز تاریخ و در راس آنان رسول الله - صلی الله علیه وسلم - سخنرانانی تاثیرگذار بودند. و همچنین از جمله‌ی آنان می‌توان به علی بن ابی طالب، خالد بن الولید و طارق بن زیاد اشاره کرد که همراه با سلاح آهنین مجهز به اسلحه‌ی معنوی نیز بودند.

### ۵- سخنرانی‌های فرهنگی

این نوع سخنرانی‌ها در باشگاه‌های فرهنگی و فعالیت‌های علمی که محل گردهم‌آیی ادیبان و اهل فرهنگ است ایراد می‌شود و بر گرد محورهای فرهنگی و ادبی و علمی و اجتماعی می‌چرخد.

این نوع سخنرانی‌ها معمولاً از اهداف سیاسی و قضایی و وعظی به دور است.

گاه نیز در این نوع سخنرانی‌ها تنور آنچه «نبردهای ادبی» می‌نامند میان دو سخنران بر حسب گرایش ادبی‌شان گرم می‌شود که ممکن است به صورت شعر یا نثر یا اندیشه باشد.

این نوع سخنرانی معمولاً مختص به یک طبقه‌ی روشنفکر و ادیب است که از نظر فرهنگی خاص هستند؛ برای همین سخنران باید در سطح علمی و فرهنگی ویژه‌ای باشد که توانایی ایراد این نوع سخنرانی را داشته باشد.

### ۶- سخنرانی اجتماعی

سخنرانی‌های اجتماعی بر حسب فعالیت‌های اجتماعی که در جامعه‌ی مورد نظر رخ می‌دهد متفاوت است، از جمله:







### - سخنرانی (خطبه) ازدواج

منظور سخنانی است که هنگام عقد نکاح و برای آماده ساختن و آگاه ساختن عروس و داماد و خانواده‌هایشان و بیان فضیلت و اثر ازدواج بیان می‌شود.

### - سخنرانی محافل

یعنی سخنرانی‌هایی که در محافل عمومی مانند کنفرانس‌ها، گردهم‌آیی‌ها و مانند آن برای بزرگداشت یا خوش‌آمد گویی به صاحبان فضل ایراد می‌شود.



## سخنرانی

قدیمی‌ترین فنون سخن و  
مهم‌ترین و مشهورترین آن است.

# تدریس

برخی اشخاص در سخنرانی بر روی منبر مهارت دارند اما توانایی برگزاری کلاس درس در مدرسه یا دانشگاه یا شاید مسجد را ندارند.



تدریس سخت‌تر از سخنرانی است؛ زیرا سخنرانی محدود به یک موضوع است اما تدریس از موضوع خود فراتر می‌رود و معلم به سبب سوالاتی که از وی پرسیده می‌شود وارد موضوعات دیگری می‌شود.

**کسی که وظیفه‌ی تدریس را بر عهده دارد باید به چند مساله توجه کند:**

- درس باید مناسب شنوندگان باشد.
- در بین درس باید وقفه‌هایی برای رفع خستگی و دلزدگی گنجانده شود، البته بدون آنکه از ارزش علمی درس یا جایگاه معلم کاسته شود.
- معلم باید عقیف باشد و برای تدریس خود از مردم چیزی نخواهد؛ زیرا شخص تا وقتی که از دنیای مردم چشم‌پوشی کند نزد آنان بزرگواری خواهد بود.
- زیاد از اصل موضوع درس دور نشود، زیرا این کار باعث دور شدن ذهن شنوندگان از موضوع اصلی و فراموش شدن آن می‌گردد.
- در درس خود به منابع اصلی یعنی قرآن کریم و سنت نبوی تکیه کند.

درس

آن است که برایش مثال آورده شود  
و در آن احکام تبیین گردد.

## سخنرانی‌ها

سخنرانی عبارت از مجموعه اطلاعاتی است که به یک موضوع می‌پردازد، بدون هیچگونه انفعال یا هیجان، چنانکه در آن اجازه‌ی مناقشه توسط حضار داده می‌شود و سخنران به پرسش‌ها نیز پاسخ می‌دهد. و این به خلاف خطبه‌ی جمعه است که در آن شور و انفعال غالب است و معمولاً حضاران پرسشی مطرح نمی‌کنند.



سخنرانی به کتاب یا علم خاصی مرتبط نیست و معمولاً سطح آن چیزی است میان آنچه برای طلاب علم و مردم عادی مطرح می‌گردد. سخنرانی معمولاً بیشتر از خطبه وقت می‌گیرد تا سخنران بتواند به طور کامل موضوع را بررسی نماید و به سوالات حضاران پاسخ دهد. حضاران نیز می‌توانند تا پایان سخنرانی بمانند یا در میانه‌ی آن برخیزند، یعنی مانند خطبه‌ی جمعه نیست که ماندن تا پایانش واجب باشد.

**درنگ:**

گاه برای شرکت در یک کنفرانس برای سخنرانی درباره‌ی موضوع امر به معروف و نهی از منکر دعوت می‌شوم؛ برای این کار اطلاعات خاصی را جمع‌آوری می‌کنم و از روشی که مناسب طبیعت حاضران در کنفرانس است استفاده می‌کنم، و گاه برای سخنرانی درباره‌ی همین موضوع برای دانش



آموزان دبیرستان دعوت می‌شوم و یا همین موضوع را برای خطبه‌ی جمعه انتخاب می‌کنم. در همه‌ی این موارد شنوندگان متفاوتند و سطح علمی و فرهنگی‌شان گوناگون است.

**برای همین سخنران باید به برخی موارد توجه کند:**

- آماده‌سازی درست محتوای سخنرانی به طوری که مناسب سطح دانش شنوندگان درباره‌ی موضوع سخنرانی باشد.
- مرحله‌بندی: یعنی با آنچه برای شنوندگان آشناست شروع کند و سپس به حقایق و اطلاعات جدید پردازد.
- برانگیختن پرسش‌ها در آغاز سخنرانی توجه شنوندگان را به موضوع جلب می‌کند.



**خاطره:**

در یکی از سخنرانی‌هایم درباره‌ی «ذوالقرنین» که خداوند متعال در سوره‌ی کهف از وی یاد کرده و درباره‌ی داستان‌های قرآن و طبیعت آن سخن گفتم، سپس سؤالاتی را مطرح ساختم:



● ذوالقرنین کیست؟

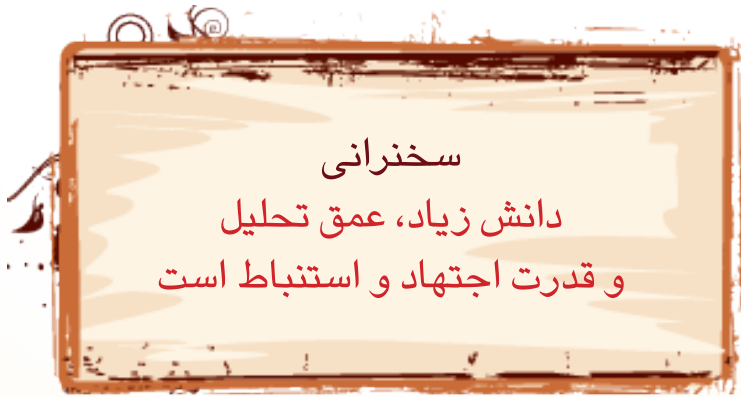
● چرا او را ذوالقرنین نامیده‌اند؟ آیا او دو قرن (شاخ) داشته؟

● او با چه زبانی با آنان سخن گفت؟

● و چگونه سفرش هزار سال به طول انجامید؟

اینها مواردی است که در این سخنرانی به آن خواهیم پرداخت.

متوجه توجه شدید مردم به سخنرانی شدم، چون وقتی سخنرانی را با سوال شروع کنی شنوندگان تا پایان سخنرانی منتظر پاسخ‌هایشان می‌مانند.



## سمینارها

سمینار یا «درس گروهی» نوعی سخنرانی علمی است که بیش از یک سخنگو در آن شرکت کرده و موضوع معینی را مورد مناقشه قرار می‌دهند، به این صورت که هر یک از سخنرانان یک جنبه از موضوع مورد نظر را بررسی کرده و مدیر سمینار به اداره‌ی سخنرانان می‌پردازد.



### سمینارها انواع گوناگونی دارد:

- **سمینارهای علمی متمرکز:** که سطح علمی شرکت کنندگان آن بالاست و وقت کمی در اختیار سخنران قرار می‌گیرد. این نوع سخنرانی دشوارتر است چون باید موضوع را خلاصه و با دقت مطرح نمود.

- **سمینارهای تربیتی و فکری:** شرکت کنندگان در این نوع سمینارها در سطح متوسطی از دانش و اطلاعات قرار دارند و معمولاً مدیر یا مجری این نوع سمینارها برای تعیین وقت هر سخنران سخت نمی‌گیرد.

من این نوع سمینارها را تجربه کرده‌ام و متوجه شده‌ام که معمولا به رقابت میان سخنرانان تبدیل می‌شود و هر یک سعی می‌کند برای حاضران جذاب‌تر و مفیدتر باشد یا آنکه یکی از شرکت‌کنندگان وقت شرکت کننده‌ی دیگر را می‌گیرد و معمولا مدیریت آن ضعیف است.

### برای همین باید به چند نکته توجه شود:

- هر سمینار هدفی مشخص و واضح دارد که باید پیش از آغاز بیان گردد.
- انتخاب درست سخنرانان و تناسب آنان، تا سمینار تبدیل به میدان نبرد و رقابت آنها نگردد.
- تمرکز هر سخنران بر محوری که به وی واگذار شده است.
- توزیع مناسب موضوعات میان سخنرانان، به طوری که سمینار همه‌ی موضوعات را در بر گیرد.
- دقت در توزیع وقت میان سخنرانان و التزام کامل به آن.
- مدیریت و اجرای خوب، شامل مقدمه، ربط میان محورهای سمینار پس از سخنرانی هر سخنران، تنظیم وقت و التزام به وقت هر سخنران به روش لایق و محترمانه و بیان خلاصه‌ی مهم‌ترین محورهای بررسی شده در سمینار.
- تنظیم خلاصه‌ی نتایج سمینار در پایان آن.

### خاطره:

یک بار برای شرکت در سمیناری درباره‌ی «حمایت از مصرف کننده» دعوت شدم و بررسی جانب شرعی موضوع به من سپرده شده بود. من یکی از چهار شرکت کننده بودم و حاضران تعداد زیادی از استادان دانشگاه عرب و غیر عرب و بازرگانان و پژوهشگران بودند.



موضوع را پیش از سمینار بررسی کردم، اما محتوای مناسبی برای مطرح کردن نیافتم ولی متوجه شدم که ربع ساعت وقت در اختیار من قرار داده شده.



همینکه در جایگاه سخنران نشستم متوجه شدم به جز من فقط یک سخنران دیگر حاضر شده که به نظر مضطرب می‌رسید. بعداً دانستم این اولین تجربه‌ی او بوده.

پیش از شروع سمینار مدیر سمینار پیش من آمد و در گوشی گفت: **دو نفر از سخنرانان حضور نیافته‌اند، بنابراین وقت آنها را به شما داده‌ایم؛ یعنی الان شما به جای پانزده دقیقه، چهل و پنج دقیقه زمان دارید!**

گفتم: اشکال ندارد، اما موضوعاتی که من آماده کرده‌ام کم است!  
گفت: **مشکلی نیست دکتر! شما به سخنرانی عادت دارید! یک طوری برنامه را اداره کنید.**

حس کردم ایشان در موقعیت بدی قرار گرفته، بنابراین گفتم: **خیر است.**  
سمینار شروع شد... من سخنران اول بودم و حاضران همه در سطح بالایی بودند و مناسب نبود برای پر کردن به این شاخه و آن شاخه بپریم.  
مجری سمینار مدتی طولانی درباره‌ی سمینار و سخنرانان صحبت کرد و این فرصت مناسبی بود برای «طوفان فکری» تا بتوانم محورهای مناسب برای گفتگو را مرتب کنم...

بعد از این سمینار درس مهمی را آموختم: همیشه همه‌ی عناصر یک موضوع را برای کنفرانس آماده کنم...

#### سمینار

نوعی روش آموزشی است که در آن بیش از یک سخنران شرکت می‌کند و هر یک به بررسی یکی از جوانب موضوع مورد نظر می‌پردازند.



## مناظره‌ها



مناظره یکی از فنون مهم سخنوری برای قانع ساختن مخالفان فکری و عقیدتی است. این فن گفتگویی است میان دو طرف درباره‌ی یک موضوع واحد که هر کدام از دو طرف با تشکیک در درستی نظر طرف مقابل و استدلال به ادله و براهین، سعی در اثبات عکس نظر دیگری دارد.



شاید بتوان مناظره را نوعی مسابقه‌ی کلامی دانست که به شکلی چالش گونه میان دو طرف مناظره صورت می‌گیرد، اما این چالش بر اساس اصول و قواعدی است که باید هر دو طرف به آن پایبند باشند و با دلیل و حجت به مقابله با دلایل دیگری بپردازند.

### خاطره:

چند سال پیش یعنی دقیقاً سال ۱۴۲۴ هجری قمری - ۲۰۴ میلادی، برای مشارکت در برنامه‌هایی حول زندگی خلیفه‌ی راشد عمر بن الخطاب - رضی الله عنه - به کانال «المستقلة» دعوت شدم. من هم محتوای برنامه را درباره‌ی سیرت و اقدامات و



دستاوردهای ایشان آماده کردم، اما وقتی برنامه شروع شد ناگهان متوجه شدم که در یک مناظره شرکت کرده‌ام. بعضی از مردم نسبت به عمر - رضی الله عنه - نفرت و کینه دارند و علیه این شخصیت دروغ‌هایی می‌سازند؛ تعدادی از همین‌ها با برنامه

تماس می‌گرفتند به به آنچه مطرح می‌کردیم اعتراض می‌کردند و اخبار و روایاتی را در تایید سخن خود می‌آوردند. بدین ترتیب این برنامه‌ها به مناظره تبدیل شد. من نظری داشتم و کسانی که تماس می‌گرفتند نظری متفاوت و بلکه مخالف من... مدت هر قسمت دو ساعت بود و ما بیست قسمت را ضبط کردیم و من به هدف دعوت و هدایت، سعی می‌کردم به روش‌های مخالف طرف مقابل را قانع کنم. خداوند متعال نیز توفیق عطا کرد و این برنامه‌ها با استفاده از رفق و نرمش تاثیرگذار بود.

### توجه:

هدف از مناظره همیشه باید رسیدن به حق از طریق منطق و برهان باشد، یعنی شخص باید هرگونه رغبت به غلبه و پیروزی ناحق یا استفاده از قهر و خشونت را کنار بگذارد.



### همین طور شخص مناظره کننده باید به برخی آداب پایبند باشد، از جمله:

- مناظره کننده باید با میل به نرمش با عقلی باز و ذهنی سالم به موضوع روی آورد و درباره‌ی خود سخن نگوید چون مردم کسانی را که درباره‌ی خود حرف می‌زنند دوست ندارند.
- سخن طرف مخالف را بشنود و سعی کند به دور از حمله یا بدگویی یا تخریب طرف مقابل با دلیل به او پاسخ گوید.
- به موضوع مورد مناظره احاطه داشته باشد تا هدف از مناظره حاصل گردد.
- با شخص مقابل متواضعانه رفتار کند، حتی اگر از نظر علم یا سن و سال از وی کمتر باشد.
- هدفش رسیدن به حق و رد شبهه‌ی مخالفان و حجت باطل آنان باشد.
- در مناظره‌ی خود کاملاً آرام و پایبند به ادب باشد. صدای خود را بالا نیاورد و طرف مقابل را عصبانی نکند و او را مورد تمسخر قرار ندهد.

### مناظره:

گفتگویی است میان دو طرف که هر یک سعی در اثبات عکس نظر یا عقیده‌ی دیگری را دارد.

## کانال‌های ماهواره‌ای



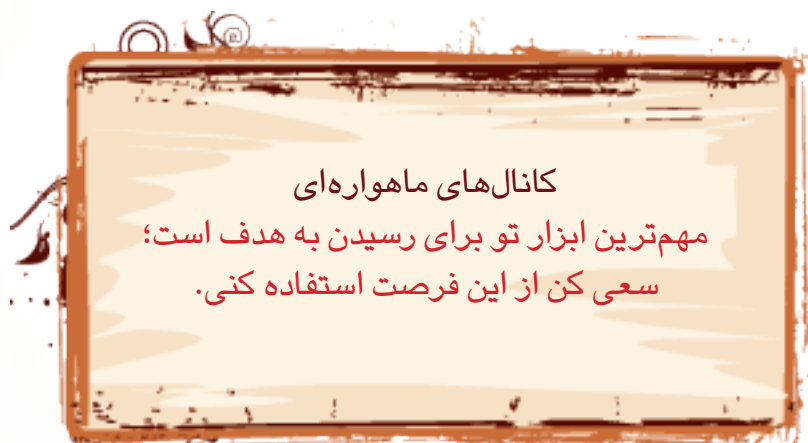
محیط رسانه این اواخر شاهد گسترش رو به رشد کانال‌های فضایی با تفاوت رویکرد آنهاست از جمله کانال‌های دینی و پایبند به اصول.

ماهواره‌هایی که این کانال‌ها را پخش می‌کنند نیز بسیارند، از جمله نایل ست، عرب ست<sup>۱</sup>، ماهواره‌ی هات برد و چند ماهواره‌ی روسی و چینی و ماهواره‌ی آمریکایی تِلستار و...

---

۱- اندیشه‌ی راه‌اندازی ماهواره‌ی عربی «عرب ست» (ArabSat) در اثنای مجلس وزرای رسانه‌ی عرب در تونس به سال ۱۹۶۷ میلادی مطرح شد. سپس در سال ۱۹۶۹، «اتحاد رسانه‌های عربی» توسط اتحادیه‌ی عرب تشکیل شد. این اتحادیه مسئولیت اجرای پروژه‌ی عرب ست را بر عهده گرفت. در سال ۱۹۷۶ میلادی اولین کنفرانس ارتباطات فضایی عربی در اردن تشکیل شد و در آن برای تاسیس موسسه‌ی عربی ارتباطات فضایی «عرب ست» تصمیم گرفته شد. این موسسه همان سال شکل گرفت تا به آسان‌سازی و پیشرفت ارتباطات کشورهای عربی از طریق بهره‌گیری از ماهواره کمک کند. در سال ۱۹۸۱ میلادی و پس از یک مناقصه‌ی بین‌المللی، شرکت فرانسوی «آئروسپاسیال» برای این کار برگزیده شد. این شرکت با همکاری «فوردر آئروسپیس» به ساخت سه ماهواره اقدام کرد که همه‌ی این ماهواره‌ها به مدار فرستاده شدند. اولین ماهواره در فوریه‌ی ۱۹۸۴ از پایگاه گویان فرانسه در آمریکای جنوبی پرتاب شد، سپس عرب ست دوم در ژوئن ۱۹۸۵ و سومین ماهواره در فوریه ۱۹۹۲ پرتاب شدند. دهه‌ی نود قرن بیستم شاهد گسترش کانال‌های فضایی عربی بود. مصر نخستین کشور عربی بود که اولین کانال ماهواره‌ای دولتی یعنی کانال (ESC) را در تاریخ دسامبر ۱۹۹۰ راه‌اندازی کرد. پس از آن مرکز تلویزیون خاورمیانه یا همان (MBC) در سپتامبر ۱۹۹۱ توسط بخش خصوصی سعودی در لندن شروع به فعالیت کرد. نگا: محمد بهی الدین عرجون، الفضاء الخارجي واستخداماته السلمية (سلسلة عالم المعرفة، شماره‌ی ۲۱۴، کویت: اکتبر ۱۹۹۶) صفحه‌ی ۳۳۴.

انتشار ماهواره‌ها فرصت نشر مواضع را در اختیار سیستم‌ها و اندیشه‌ها قرار داد. استفاده‌ی خوب دعوتگران از این کانال‌ها مساله‌ی بسیار مهمی است، زیرا دعوتگر باید از هر وسیله‌ای که رسالت او را به مردم می‌رساند بهره‌برد. این موضوع را به تفصیل در فصل «سخنرانی در شبکه‌های ماهواره‌ای» مورد کنکاش قرار خواهیم داد. آنجا مهم‌ترین تفاوت‌های کانال‌های ماهواره‌ای با منابر را بیان کرده و به چگونگی استفاده از آن و ویژگی رسانه‌های هدفمند خواهیم پرداخت. همین‌طور مختصری درباره‌ی کانال‌های دینی و انواع دعوتگران شرکت‌کننده در رسانه‌ها و ویژگی‌ها و مهارت‌های یک مجری یا گوینده‌ی موفق و چگونگی تعامل با مسئولان رسانه و همین‌طور برخی توصیه‌ها برای دعوتگرانی که در این مجال مشارکت دارند.



کانال‌های ماهواره‌ای

مهم‌ترین ابزار تو برای رسیدن به هدف است؛

سعی کن از این فرصت استفاده کنی.

## برخی نکات درباره‌ی سخنرانی‌های فوری

در فصل‌های پیشین به بیان انواع بارز سخنرانی از نظر موضوع و هدف پرداختیم.

**اما آیا سخنوری انواع دیگری نیز دارد؟**

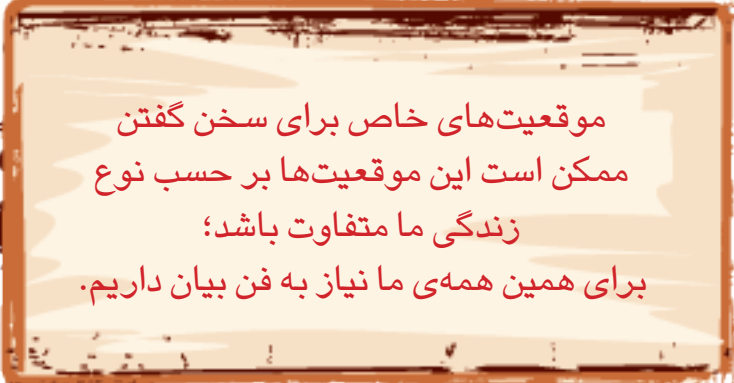


بله؛ انواع دیگری از بیان نیز وجود دارد که انسان با مراعات فن بیان سخن گفته یا رای و نظر خود را به هدف تاثیر گذاشتن بر دیگران مطرح می‌کند و هر یک از این انواع برای تاثیرگذاری به روش خاصی نیازمند هستند.

**از جمله‌ی این موقعیت‌ها:**


- فرض کن همراه یکی از خویشاوندان یا دوستان در اتومبیل یا قطار هستی یا دارید با همدیگر قدم می‌زنید و قصد داری در مورد مساله‌ای او را راهنمایی کنی.
- یا می‌خواهی درباره‌ی حادثه‌ای خاص صحبت کنی و آن را به اطلاع همکارانت یا پلیس برسانی.
- یا در مجلسی میان دوستانت نصیحت و موعظه‌ای کلی بگویی.
- یا برای دانش‌آموزانت در مدرسه صحبت کنی.
- و شاید به عنوان پدر در جلسه‌ی اولیاء و مربیان مدرسه حاضر شوی و ناگهان از شما بخواهند برای حاضران سخنرانی کوتاهی بکنی.

● و گاه امکان دارد شخص ملاحظه یا نظری داشته باشد که می‌خواهد در یک مجلس عروسی یا هر مجلس دیگری به بیان آن پردازد و برای درست مطرح کردن آن نیاز به فن بیان داشته باشد. همه‌ی این موقعیت‌ها ناگزیر نیاز به ضوابطی کلی و آماده‌سازی بر حسب شرایط دارد.



موقعیت‌های خاص برای سخن گفتن  
ممکن است این موقعیت‌ها بر حسب نوع  
زندگی ما متفاوت باشد؛  
برای همین همه‌ی ما نیاز به فن بیان داریم.





ویژگی‌ها  
و مهارت‌های  
دعوت‌گر





## ویژگی ها و مهارت های دعوتگر

**وظیفه‌ی** دعوتگر وی را ملزم می‌سازد که برای انجام این نقش به وجه اکمل آماده شود تا از خلال ویژگی‌ها و مهارت‌های لازمی که او را تبدیل به یک نمونه‌ی عملی و مشهود از دعوت و الگویی برای دیگران می‌گرداند به هدفش دست یابد. دعوتگر باهوش و موفق کسی است که مهارت‌های خود را به روز کرده و مهارت‌های جدیدی می‌آموزد.

در صفحات بعد به مهم‌ترین ویژگی‌ها و مهارت‌های مورد نظر خواهیم پرداخت.



## ویژگی های ذاتی

منظور، ویژگی هایی است که شخص دعوتگر با آن خو گرفته که برخی از آنها فطری و درونی و برخی دیگر اکتسابی است.

ویژگی های فطری: آن دست از صفات شخصی است که از تولد همراه شخص هستند اما ویژگی های اکتسابی از طریق تحصیل و تمرین به دست می آید. این ویژگی ها بسیارند و شخص دعوتگر به آن نیازمند است و گاه صاحب مهارت های اکتسابی از کسی که صاحب استعداد مادرزادی است پیشی می گیرد.

**اما از این ویژگی ها کدام یک مهم تر است؟**

**راه های به دست آوردن آن چیست؟**

**چگونه می توانیم این ویژگی ها را پیشرفت داد؟**

# علم



هنوز استادی را که در دوره‌ی آماده‌سازی فوق لیسانس در سال ۱۴۱۱ هجری - ۱۹۹۱ میلادی، با او درس فلسفه داشتیم را به یاد دارم. او واقعا مانند یک دایرة المعارف متحرک بود که از او درباره‌ی فرقه یا دین یا مذهبی سوالی نمی‌کردی مگر آنکه جوابش آماده بود.

انسان عجیبی بود، انگار همین الان او را می‌بینم... اما خیلی جای تاسف بود که ایشان از هیچ یک از هنرهای بیان استفاده نمی‌کرد و ما برای آنکه توجهمان به جای دیگر پرت نشود تلاش زیادی می‌کردیم.

او با علمش ما را جادو می‌کرد، اما نمی‌توانست با روش بیانش ما را جذب کند؛ چه زیباست اگر علم وسیع با بیان جذاب یکجا شود!

علم اساس دعوت و تاثیرگذاری است:

﴿قُلْ هَذِهِ سَبِيلِي أَدْعُو إِلَى اللَّهِ عَلَىٰ بَصِيرَةٍ﴾ [یوسف: ۱۰۸]

[ای پیامبر!] بگو: این راه من است، من با بصیرت به سوی الله دعوت می‌کنم، و کسانی که از من پیروی کردند [نیز چنین می‌کنند] و الله پاک و منزّه است، و من از مشرکان نیستم).

علم شرف و منزلت است:

﴿يَرْفَعِ اللَّهُ الَّذِينَ ءَامَنُوا مِنكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ﴾

[مجادله: ۱۱]

[ای کسانی که ایمان آورده‌اید! هنگامی که به شما گفته شود: در مجالس جا باز کنید، پس [جا] باز کنید، الله برای شما گشایش می‌آورد، و هنگامی که گفته شود:

«برخیزید» پس برخیزید، الله مقام [و درجات] کسانی را از شما که ایمان آورده‌اند و کسانی را که علم داده شده‌اند بالا می‌برد، و الله به آنچه می‌کنید آگاه است).  
 و علم تاج همه‌ی صفات نیک و اساس آن است؛ بنابراین برای هیچ‌کس جایز نیست درباره‌ی مسأله‌ای سخن بگویند مگر از روی علم و آگاهی. الله متعال می‌فرماید:

﴿وَلَا تَقْفُ مَا لَيْسَ لَكَ بِهِ عِلْمٌ إِنَّ السَّمْعَ وَالْبَصَرَ وَالْفُؤَادَ كُلُّ أُولَئِكَ كَانَ عَنْهُ مَسْئُولًا﴾ [اسراء: ۳۶]

«و از آنچه به آن علم نداری، پیروی نکن، بدون شک گوش و چشم و دل، هر یک از این‌ها از آن بازخواست خواهند شد»

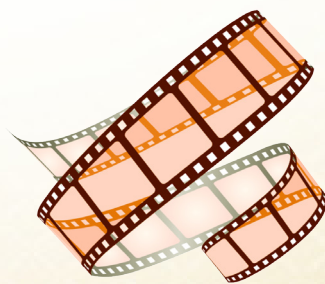
یعنی درباره‌ی چیزی که نسبت به آن دانش کافی نداری سخن نگو و از آن پیروی نکن. منظور من این نیست که تا وقتی همه‌ی قرآن و حدیث را حفظ نکرده‌ای و به فقه احاطه پیدا نکرده‌ای سخنرانی نکنی! نه... منظورم این است که درباره‌ی هر موضوعی سخن می‌گویی حتما نسبت به آن شناخت کافی داشته باش، تا مانند دیگری خالی نباشی که از آن هیچ بیرون نیاید!

مثلا اگر می‌خواهی درباره‌ی «بهره‌ی بانکی میان نگاه شرعی و قانون وضعی» سخنرانی کنی باید حتما درباره‌ی شبهاتی که طرفداران قانون وضعی القا می‌کنند و آثار اقتصادی ربای بانکی و نمونه‌ی بانکداری اسلامی با ادله‌ی کتاب و سنت مطالعه و بررسی کافی کرده باشی. و همینطور بقیه‌ی موضوعات.

کسی که درباره‌ی آنچه شناخت ندارد سخن می‌گوید اگر مورد تمسخر قرار گرفت نباید جز خود کسی را ملامت کند.

### در این باره داستان خنده‌داری نقل کرده‌اند:

می‌گویند: ابودحیه یکی از داستان‌گویان قدیم نشسته بود تا برای مردم داستان یوسف - علیه السلام - را تعریف کند. در حین داستان گفت: گرگی که یوسف را خورد نامش «هملاج» بود!! مردی گفت: ای ابادحیه، گرگ که اصلا یوسف را نخورد!

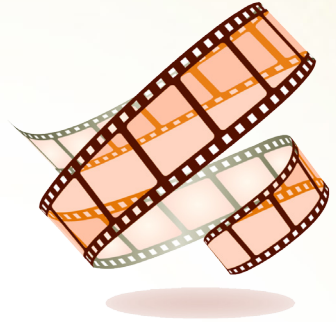


ابودحیه گفت: پس این اسم گرگی است که یوسف را نخورد!!  
امان از جهل!

### باری صحرانشینی بر منبر نشست...

وی برای مردم خطبه‌ای گفت و در میانه‌ی آن به اصطلاح «جوگیر» شد و گفت: به شما همان چیزی را می‌گویم که آن بنده‌ی صالح گفت:  
﴿مَا أُرِيكُمْ إِلَّا مَا أَرَىٰ وَمَا أَهْدِيكُمْ إِلَّا سَبِيلَ  
الرَّشَادِ﴾ [غافر: ۲۹]

(من شما را جز به راهی که [مصلحت] می‌بینم،  
(سفارش نمی‌کنم) و شما را جز به راه صحیح [و  
رشد] هدایت نمی‌کنم)

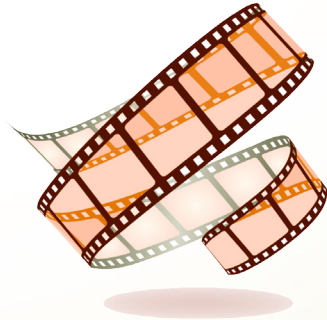


مردم گفتند: گوینده‌ی این سخن فرعون است!  
گفت: به خدا سوگند سخن نیکی گفته است!!  
تعجب نکنید. جهل انواع گوناگونی دارد...

### از داستان‌های جالبی که در تاریخ آمده

#### این است که:

یکی از داستان‌سرایان مردم را وعظ می‌کرد،  
پس داستان شهادت حمزه - رضی الله عنه - را  
ذکر نمود و اینکه چگونه هند بنت عتبة - رضی  
الله عنها - پیش از اسلام آوردنش شکم او را  
شکافت و جگرش را بیرون آورد و تکه‌ای از آن را  
با دندان کند و جوید و بیرون اندخت.



آن واعظ سپس گفت: گفته‌اند اگر آن را می‌خورد آتش به وی نمی‌رسید. سپس  
دستانش را به دعا بلند کرد و گفت: خداوندا ما را نیز از جگر حمزه بخوران! انا لله و



انا الیه راجعون! آنچه زشت است جهل و نادانی! گوینده با یک زبان سخن می‌گوید، اما چه بسا هزاران و شاید میلیون گوش سخن او را بنشوند. او به زیبا سخن گفتن و شیوایی کلامش اهمیت می‌دهد و گوینده در حال گوش دادن و دقت در کلمات اوست، و چه بسا سخنی اشتباه گوید و خود نداند، اما شنونده متوجه خطایش شود. بنابراین مواظب باش در نقل سخن امانتداری و دقت را رعایت کنی و بدون سند سخنی را به کسی نسبت ندهی یا بدون آنکه مطمئن باشی چیزی را به مردم نگوئی.

ما امروزه در عصر انقلاب اطلاعات و اینترنت زندگی می‌کنیم و مطمئن شدن از صحت یک سخن کاری آسان است. اطلاعات اشتباه باعث می‌شود خجالت زده شوی و اطمینان دیگران نسبت به تو متزلزل شود.

### یک داستان:

خلال هم‌نشینی با دوستان و همکاران خطییم گاه داستان‌های جالب و خنده‌داری از آنان می‌شنوم. یکی از این دوستان می‌گفت:



یکی از بدترین شرایطی که باعث شد خجالت زده شوم خطبه‌ی جمعه‌ای بود که در آن درباره‌ی نعمت امنیت و اهمیت آن و مواظبت از این نعمت سخن گفتم. در حین خطبه یاد یکی از جوانان سومالی افتادم که چند روز پیش با وی دیداری داشتم و

۱- داستان هند را چنانکه در کتب تاریخ آمده ذکر کردم، هر چند تعدادی از محدثین این داستان را ضعیف دانسته‌اند از جمله آلبانی و دیگران. احمد شاکر و شعیب ارناووط اما در مسند احمد آن را حسن تشخیص داده‌اند. والله اعلم. [در نقد این داستان مراجعه نمایید به سایت «اسلام سوال و جواب»: [www.islamqa.info/fa](http://www.islamqa.info/fa) - ۲۰۲۳۶۰ - مترجم]

درباره‌ی ناآرامی‌های سومالی با من سخن گفته بود و اینکه هم اکنون این کشور بیش از بیست حاکم دارد که هر یک در گوشه‌ای برای خود حکومت می‌کند...

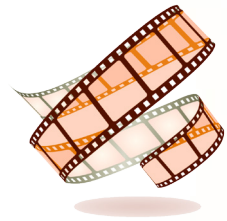
بنابراین گفتم: **حتی حاکم پیشین سومالی «فرح عیدید» که بسیاری از علما را کشت و سوزاند، با وجود ظلم و استبدادش کشور در امن و امان بود.**

وقتی خطبه را به پایان رساندم یکی از دوستان که به مسائل سیاسی واقف بود به من گفت: **شیخ بابت خطبه‌تان متشکرم اما کسی که علما را کشت و در سومالی به جنگ علیه اسلام پرداخت، «سیاد برّی» کمونیست مارکسیت بود نه محمد فرح عیدید!**

از او تشکر کردم و با خود گفتم: **کاش قبل از بیان این مساله نسبت به آن مطمئن می‌شدم.**

### یادم هست که:

یک بار در یکی از کانال‌های متخصص در زمینه‌ی سهام تجاری بحثی درباره‌ی احکام شرعی متعلق به سهام و دلایل سقوط و ارتفاع آن و اوضاع بازارهای مالی و تاثیر پذیری بازار صورت گرفت.



اما با دیدن یکی از برادران که ایشان را به خوبی می‌شناسم در این برنامه جا خوردم. او در تخصصی کاملاً بی‌ربط به سهام و اقتصاد لیسانس گرفته بود، و بلکه می‌دانم بعد از هشت سال درس خواندن و مشروط شدن‌های پی در پی در تخصص خودش لیسانس گرفته بود، در حالی که هم‌دوره‌ای‌هایش در چهار سال فارغ التحصیل شده بودند! با این حال خیلی جا خوردم که دیدم ایشان تحت عنوان دکتر فلان کارشناس اوراق مالی مهمان این برنامه شده است!!

از شدت تعجب با خودم تکرار می‌کردم: **کارشناس اوراق مالی! کارشناس؟! و عجیب‌تر اینکه مجری از او درباره‌ی سهام سوال می‌کرد و می‌گفت: دکتر، به نظر شما کی سهام رشد خواهد کرد؟ بازار جهانی چه تاثیری بر بازار بورس داخلی خواهد گذاشت؟**

من هم با کمال تعجب حرف‌های پراکنده‌ی او را گوش می‌دادم.

بیچاره نمی‌دانست بیننده‌ها گول این لقب دروغین را نمی‌خورند و خیلی زود حتی کوچک‌ترین دانشجوی این رشته به بی‌اساس بودن حرفهایش پی می‌برد. اما مشکل این است که تا تهیه‌کنندگان برنامه با او تماس گرفته‌اند و از وی خواسته‌اند در برنامه‌شان درباره‌ی بورس و سهام شرکت کند ایشان هم بدون تردید قبول کرده، و بعد هم در این مانده که چه بگوید!

بعد هم از او درباره‌ی تفاوت بورس جهانی و بورس داخلی و احکام شرعی متعلق به بازار مالی و ضوابط شرعی در مورد تعامل با فلان بانک داخلی و فلان بانک بریتانیایی سوال شد!

او نیز هر بار با پاسخ‌هایی کلی و غیر دقیق پاسخ می‌گفت که هر عاقلی متوجه می‌شد دارد از زیر پاسخ گفتن در می‌رود، اما عجیب‌تر از همه آن لقب «دکتر» بود که قبل از اسمش گذاشته بودند!

بعدها در یک جلسه به طور اتفاقی ایشان را دیدم و در گوشه‌ای به نرمی درباره‌ی آن برنامه با ایشان سخن گفتم و درباره‌ی این لقب «دکتر» از او پرسیدم که از کجا این مدرک را به دست آورده، موضوع رساله‌ی فوق لیسانس و دکترایش چه بوده؟ کجا درس خوانده؟ درباره‌ی تیم داوری رساله‌اش پرسیدم و اینکه کی و کجا از رساله‌اش دفاع کرده؟

شرمنده شد و خواست از زیر پاسخ در برود. بعد هم گفت این «دکتر» ساختگی است و توانسته از طریق یک دانشگاه اینترنتی غیر معتبر به دستش آورد. به حساب این «دانشگاه» مبلغی واریز می‌کنی و سپس از طریق ایمیل مدرک دکتر را به شما ارسال می‌کند!

### هشدار:

اگر می‌خواهی در هر زمینه‌ای برای مخاطبانانت سخن بگویی باید علوم لازم را در اختیار داشته باشی.



مثلاً برای سخنرانی دینی باید به قرآن کریم و تلاوت آن مسلط باشی و سنت نبوی و صحیح و ضعیف آن را تشخیص دهی. نباید در قرائت هیچ آیه‌ای اشتباه کنی یا حدیثی ضعیف یا موضوع را به شنوندگان بگویی.





اما همانطور که پیش‌تر گفتیم، لازم نیست که دعوتگر در همان آغاز راهش کاملاً به همه‌ی علوم دینی مسلط باشد، و اگر فعالیت دعوی‌اش محدود به یک تخصص معین است که در آن مورد متبحر شده، اشکالی ندارد، به شرط آنکه اگر در تخصصی دیگر از وی سوال کنند پاسخ ندهد.

### نکته:

سخنرانی که در امور دینی سخن می‌گوید تخصصش هر چه باشد نباید نسبت به مسائلی که دانستن آن برای هر مسلمانی فرض عین است جاهل باشد، مانند: شناخت عقیده‌ی صحیح، احکام وضو و عبادات و مانند آن. تا چه رسد به شناخت آداب کلی اسلام و اصول اخلاق. زیرا جهل نسبت به این مسائل ممکن است باعث شود در اثنای سخنرانی و در شرایط خاص یا سوالی گذرا دچار مشکل شده و خجالت زده شود.



در امور دین و دنیا:

﴿وَلَا تَقَفْ مَا لَيْسَ لَكَ بِهِ عِلْمٌ﴾

(و چیزی را که به آن علم نداری دنبال نکن)

## راستی



در سفری به یکی از کشورهای عربی به طور اتفاقی با یکی از اساتید دانشگاه ملاقات کردم که محور علاقه و فعالیت‌هایش حول پیشرفت و استفاده از تجربه‌ی دیگران است. وی درباره‌ی یکی از حالاتی که با آن مواجه شده بود گفت: یکی از ورزش‌های سابق را به یکی از اتاق‌های بازرگانی دعوت کرده بودند تا درباره‌ی تجارب شخصی‌اش در امر مدیریت سخن بگوید. جمعیت زیادی آنجا حاضر بودند؛ جوانانی آینده‌دار که برای شنیدن تجربه‌هایی مفید در آنجا حضور داشتند.

وی سخنانش را از آغاز بر عهده گرفتن وزارت شروع کرد، سپس از دستاوردهای خود سخن به میان آورد که او در وزارتش اداره‌ای را برای نظارت و شفافیت تاسیس کرده و دایره‌ای را برای پیشرفت و نوآوری به راه انداخته و اوست که خودش به چین سفر کرده و در آنجا پیمان‌نامه‌هایی امضا کرده و روزی یازده ساعت کار می‌کرده و چنین می‌کرده و چنان می‌کرده... و همین‌طور به ذکر قهرمانی‌ها و فضایل خود مشغول بود! از شدت خشم نزدیک بود فریاد بزنم که ایها الناس! این آقا دزد مشهوری بود که قراردادهای و مناقصه‌ها را به بازی می‌گرفت و به همین سبب از کارش اخراج شد... این داستان آنقدر باعث شگفتی ام شد که خواستم برای شما هم تعریف کنم. به او گفتم:

واقعاً راستی چه زیبا و خوب است! الله سبحانه و تعالی هم به راستی سفارش کرده و فرموده است:

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَكُونُوا مَعَ الصَّادِقِينَ﴾ [توبه: ۱۱۹]

(ای کسانی که ایمان آورده‌اید، از الله بترسید، و با راستگویان باشید). راستی از نشانه‌های متقیان است. مردم همیشه به سخنان راستگو به دیده‌ی تحسین و احترام می‌نگرند و سخن وی را قبول کرده و از وی تاثیر می‌پذیرند. بله، سخنان راستگو همچنین از قدرت تاثیرگذاری و اقناع بیشتری برخوردار است. منظورم فقط راستی در گفتار نیست، بلکه همینطور راستی با خداوند و رو راستی با خود و با مردم؛ در گفتار و در کردار.

### راستی با الله (اخلاص):



یعنی سخنان نباید خودنما و ریاکار باشد. هدف از سخنانی‌اش این نباشد که مشهور شود یا بین مردم و در مجالسشان به منزلتی دست یابد، بلکه هدفش آموزش مردم برای الله عزوجل و خیرخواهی آنان باشد.

پیامبر - صلی الله علیه وسلم - می‌فرماید:

«هرکه به هدف جدل با سفیهان و فخر فروختن به علما یا جلب توجه مردم در طلب علم باشد، در آتش است»<sup>۱</sup>.

از الله متعال عافیت و سلامت خواهانیم و از چنین حال و فرجامی به او پناه می‌بریم.

### راستی با خود:



از او خواسته شد در یک سمینار تربیتی شرکت کند و درباره‌ی خطر بازی‌های رایانه‌ای بر کودکان و تاثیر عقلی آن سخن بگوید. موافقت کرد اما به موضوع این سمینار اعتقادی

۱- به روایت ابن ماجه در سنن (۲۵۳). آلبانی در «صحيح الترغيب والترهيب» (۱۰۴) آن را حسن دانسته است..

نداشت. نظر او این بود که این نوع بازی‌ها نقش مثبتی در توسعه‌ی ادراک کودک و مهارت‌های ذهنی او بازی می‌کند. او در سمینار شرکت کرد و بر اساس همان چیزی که برگزار کنندگان می‌خواستند سخن گفت و در عین حال دو کودکش را با خود به سمینار برد. کودکانش هنگام سخنرانی پدرشان در حال بازی با تبلت خود بودند! خیلی صریح بگویم... حرف‌هایش سرد و غیر قانع کننده بود.

**بله... سخنانی که گوینده به زبان می‌آورد باید با اعتقاد و نظرش هماهنگ باشد** وگرنه در نقش فریکار ظاهر شده. سخنران اگر به گفته‌های خود باور داشته باشد می‌تواند بر شنوندگان تاثیر بگذارد، زیرا **آنچه از قلب بر آید ناگزیر بر قلب می‌نشیند** و آنچه صرفاً از زبان بیرون آید از گوش‌ها فراتر نمی‌رود.

### خاطره:

یادم هست بیش از بیست سال پیش با چند تن از دعوتگران پس از سقوط حکومت کمونیستی به آلبانی رفتیم.



دو هفته آنجا ماندیم و بیست دانش آموز را به هدف ادامه‌ی تحصیل با خودمان به یکی از کشورهای عربی بردیم تا با یکی از دانشکده‌های دینی آنجا به هدف ثبت‌نامشان گفتگو کنیم. با مدیریت آن دانشکده دیدار کردیم و پرسیدیم:

**منهج و روش درسی شما چگونه است؟**

**گفتند: هر منهجی که شما انتخاب کنید!**

**گفتیم: چه عقیده‌ای را برای دانشجوها تدریس می‌کنید؟**

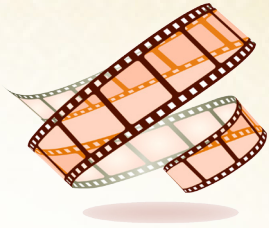
**گفتند: هر عقیده‌ای که شما بخواهید!**

**گفتیم: مذهب فقهی مورد تدریس کدام است؟**

**گفتند: هر چه شما بگویید!!**

اینجا بود که دانستیم آنجا یک دانشکده‌ی تجاری است نه دینی. نه منهج واضحی دارد و نه عقیده‌ای ثابت. همین باعث شد از ثبت نام آن دانش آموزان در دانشکده‌ی فوق منصرف شویم. ما معلمانی نمی‌خواستیم که از حفظ چیزی بگویند، بلکه مردانی می‌خواستیم صاحب عقیده و اندیشه و روش واضح، تا دانشجو به گفته‌های آنان اعتماد کند و قانع شود.

**یکی از صالحان** هنگامی که برای مردم وعظ می‌کرد مردم را به گریه می‌انداخت، با آنکه در همان مجلس کسانی بودند از وی عالم‌تر و فصیح‌تر؛ اما نمی‌توانستند همانند او دل‌ها را به لرزه آورند و مردم را تحت تاثیر قرار دهند.



فرزندش علت را از وی پرسید. گفت: پسر، نوحه‌ی زنی که فرزند از دست داده مانند نوحه‌خوان اجاره‌ای نیست.<sup>۱</sup>



### راستی با مردم:

کسی که با خود روراست باشد با مردم نیز راستی پیشه خواهد کرد. مومن در سخن با دیگران دروغ نمی‌گوید، چنانکه از پیامبر - صلی الله علیه وسلم - پرسیدند:

آیا ممکن است مومن ترسو باشد؟

فرمود: «آری».

گفتند: آیا ممکن است مومن بخیل باشد؟

فرمود: «آری».

گفتند: آیا ممکن است که مومن دروغگو باشد؟

فرمود: «خیر».<sup>۲</sup>

۱- زن نوحه خوان کسی است که برای مرده‌ای می‌گرید. عرب در زمان قدیم هرگاه شخصیت بزرگی را از دست می‌دادند زنانی را اجاره می‌کردند تا برایش گریه کنند، تا مردم فکر کنند این زنان برای آن مرده می‌گریند و در نتیجه برای گریه‌ی آنان بگریند، اما گریه‌ی این نوحه خوانان اجاره‌ای سرد و بی‌روح بود و از قلبشان خارج نمی‌شد و مانند گریه‌ی زنی که صادقانه و از روی غم آن میت بود، نمی‌شد.

۲- به روایت مالک در موطا (۲/ ۹۹۰) و بیهقی در شعب الإیمان (۴۶۲۲). شیخ آلبنی آن را در ضعیف الترغیب والترهیب (۱۷۵۲) ضعیف دانسته. این حدیث مُرسَل است.

و همچنین می‌فرماید:

«نشانه‌ی منافق سه چیز است: هرگاه سخن گوید دروغ می‌گوید، و اگر وعده دهد خلاف می‌کند، و هرگاه امین شمرده شود خیانت می‌کند».<sup>۱</sup>

راستی با مردم به طور کلی و نزدیکان به طور ویژه اهمیت بسیار بالایی دارد.

راستی با عدم فریبکاری از طریق مظاهر دروغین است. یعنی با مردم همانطور ساده و روراست باش که در حقیقت هستی. همچنین در گفتار راستگو باش، و در مورد هر چیزی که به اطلاع آنان می‌رسانی در جستجوی اطلاعات صحیح باش نه مانند هیزم‌چین شب



چرا که پیامبر - صلی الله علیه وسلم - می‌فرماید:

«برای دروغگویی شخص همین کافی است که هر چه می‌شنود را بازگو نماید».<sup>۲</sup>

### یکی از پیران تعریف می‌کرد:

در یکی از مناطق مردی واعظ بود که مردم او را دوست داشتند و از سخنانش به شدت متأثر می‌شدند.



تا آنکه امیر جدید آن شهر با او آشنا و هم‌نشین شد و به تدریج آن شیخ تحت تأثیر این هم‌نشینی از برخی اصول و مبادی خود عقب نشست و از پاره‌ای منکرات او سکوت کرد. کم‌کم مردم از دور و بر آن شیخ پراکنده شدند اما او همچنان خطیب و واعظ آن شهر بود.

یک بار یکی از مهمانان بلندپایه که از شهر مجاور آنان آمده بود از شیخ خواست تا در اثنای یک مراسم برای مردم سخنرانی کند. آن شیخ نیز با روشی بسیار تاثیرگذار

۱- متفق علیه: بخاری (۳۳) و مسلم (۵۹).

۲- این یک ضرب المثل قدیمی نزد عرب است. هیزم شکن یا هیزم‌چین شب بدون آنکه بداند هیزم خوب و بد را یکجا جمع‌آوری می‌کند زیرا به سبب تاریکی شب توانایی تشخیص را ندارد.

برای مردم سخن گفت و آنان را به زهد در دنیا و اخلاص و تمسک صادقانه به دین فرا خواند!

همین که آن مراسم پایان یافت و مهمانان رفتند، امیر به شیخ نزدیک شد و گفت: **باور می‌کنی شیخ! سرم را که زیر می‌انداختم و فقط صدایت را می‌شنیدم گریه بر من غالب می‌شد، اما همینکه سرم را بلند می‌کردم و تورا می‌دیدم خنده‌ام می‌گرفت!**

و این عین واقعیت است، چرا که مردم احمق نیستند! سخنان این شیخ برای کسانی تاثیرگذار بود که او را نمی‌شناختند؛ اما اگر می‌دانستی این سخنران که مردم را به زهد در دنیا امر می‌کند بیش از همه به سوی آن می‌شتابد و همو که مردم را به راستی با خداوند دعوت می‌دهد خود دچار نفاق است و هوای نفسش او را به بازی گرفته! در این حالت با دیدن او به جای گریه خنده‌ات نخواهد آمد؟!

حال آنکه الله جل جلاله می‌فرماید:

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ ۚ كَبُرَ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ أَنْ تَقُولُوا مَا لَا تَفْعَلُونَ ۗ﴾ [الصف: ۲ - ۳]

ای کسانی که ایمان آورده‌اید! چرا چیزی را می‌گویید که عمل نمی‌کنید؟! (۲) نزد الله سخت ناپسند [و موجب خشم] است آن که چیزی را بگویید که عمل نمی‌کنید).

### درگوشی:

دعوتگر همچون بازیگری بر صحنه‌ی تئاتر نیست که متنی را حفظ کرده و اجرا کند و در برابر مردم بر خلاف حقیقت خود ظاهر شود؛ اینگونه مدتی به طول نخواهد انجامید که حقیقتش نمایان شده و مردم از او و از آنچه می‌گوید رویگردان شوند.

### تهدید:

﴿نزد الله سخت ناپسند [و موجب خشم] است آن که چیزی را بگویید که عمل نمی‌کنید﴾

## اعتماد به نفس



به طور کلی یک سخنگو - هر جایی که باشد - چه در مجلس دوستان، یا با خانواده یا در یک کنفرانس یا یک مراسم یا در میان دانشجویان یا در برابر قاضی، باید نسبت به سخن خود و و روش و تاثیرگذاری بر شنوندگانش مطمئن باشد.

اما اگر غیر مطمئن و بدون اعتماد به نفس به نظر برسد مردم هم به او توجه نخواهند کرد.

بنابراین از خداوند یاری بخواه و اظهار ناتوانی نکن. به خودت نگاه مثبت داشته باش و نسبت به توانایی‌های خود مطمئن باش.

### از پیام‌های حامل شکست دوری کن

شاید مردم مسخره‌ام کنند...

شاید فلانی از من اشتباه بگیرد...

شاید وسط ارائه کامپیوتر دچار مشکل شود...

شاید دستانم بلرزد...

شاید نتوانم نکات را از روی کاغذ بخوانم...

شاید...

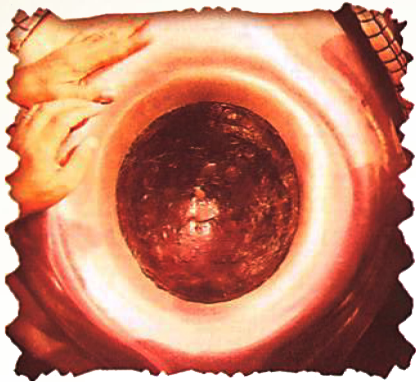
می‌گوییم: این شاید شاید را کنار بگذار!

قبل از سخنرانی باید به خودت اطمینان کامل داشته باشی. به وسوسه‌هایی که عزم و همت تو را سست می‌کند و باعث پرت شدن حواست می‌شود توجه نکن. این وسوسه هم روش تو را به هم می‌زند هم باعث می‌شود پیش از شروع سخنرانی دچار ترس و استرس و نگرانی شوی و در نتیجه سخنرانی‌ات را خراب کنی.





چه زیبا می‌گوید ابن عمر - رضی الله عنهما - آنجا که مردی یمنی از وی پرسید:



هرگاه در موازات حجر الاسود قرار گرفتم چه کنم؟

گفت: آن را بیوس.

آن مرد گفت: اگر نتوانستم؟!

گفت: آن را استلام کن. (به آن دست بزن).

آن مرد دوباره پرسید: اگر به سبب ازدحام نتوانستم؟

گفت: با دستت به آن اشاره کن.

گفت: اگر نتوانستم؟!

ابن عمر به او رو کرد... مردی را دید که با احرام برای رفتن به طواف آمده شده اما از همان آغاز به خود علایم ناتوانی و سستی ارسال می‌کند و فرض را بر این گرفته که نمی‌تواند یکی از سنت‌های طواف را انجام دهد!

پرسید: از کجایی؟

آن مرد گفت: از یمن!

ابن عمر گفت: اگر برای حج آمده‌ای این «اگر» را همانجا در یمن بگذار!

### در گوشی:

قهرمان باش و شجاع و پیشرو؛ این کافی نیست که به خودت پیام ضعف و شکست نفرستی، بلکه به آن پیام موفقیت ارسال کن. به خود بگو:

من می‌توانم خوب سخنرانی کنم.

من می‌توانم به مردم فایده برسانم.

به آنها با روشی خوب توضیح خواهم داد و ان شاء الله روش من را دوست خواهند داشت.

و اگر از خودت پرسیدی یا حتی کسی از تو پرسید که آیا می‌توانی در این مجلس

ده دقیقه برای مردم حرف بزنی؟

بگو: بله می‌توانم.



اگر خطیب جمعه نیامده بود و به تو گفتند: اگر خطبه‌ی نوشته شده را به تو بدهیم می‌توانی برای مردم خطبه بخوانی؟  
 بگو: بله به اذن پروردگار می‌توانم.  
 اگر گفتند: آیا امکان دارد در صورت مشاهده‌ی مشکلی در مدرسه دانش آموزان را در این مورد آگاه کنی؟  
 بگو: بله می‌توانم.



انسانی که خود را باور دارد و از شجاعت و مبادرت برخوردار است، انسان موفق است.  
 انسان مطمئن در کودکی سر صف مقابل هم‌کلاسی‌های خود می‌ایستد و برایشان سخنرانی می‌کند، در برنامه‌ی تلویزیونی مقابل دوربین می‌نشیند و اجرا می‌کند و در گفتگو با هم‌کلاسی‌ها با شجاعت وارد می‌شود.

### نکته:

من همه‌ی عوامل موفقیت را در این سه حرف یکجا کرده‌ام: **(شپا)**:  
**(ش)**: شجاعت **(پ)**: پیشگام شدن **(الف)**: استمرار.



این را می‌شود با یک مثال توضیح داد: فرض کن برای شرکت در جلسه‌ی شورای اولیا و مربیان به مدرسه‌ی فرزندت رفته‌ای. مدیر مدرسه بخواهد یکی از پدران سخنانی مختصر درباره‌ی تعامل با کودکان ایراد نماید.  
 قضیه آسان است و چه بسا همه‌ی پدران در حد خود اطلاعاتی در این باره داشته باشند، اما بی‌شک بیشترشان شجاعت ایستادن در برابر دیگران را ندارند و اگر هر یک از آن‌ها شجاعت را داشته باشد شاید در پذیرش این امر تردید کند و آنقدر با خود کلنجار برود که دیگری برای این سخنرانی انتخاب شود. اینجا او حسرت می‌خورد

و با خود می‌گویید: **کاش من حرف زده بودم**. اما فرض کنیم یکی از آنها شجاعت این کار را داشته باشد و برایش پیشگام هم شود، اما شاید سخنرانی‌اش را خوب انجام ندهد و در نتیجه سرخورده شده و دیگر برای سخنرانی تلاش نکند و کارش استمرار نداشته باشد. بنابراین برای موفقیت باید هر سه مورد (**شپا**) یعنی شجاعت، پیشگامی و استمرار را داشته باشد.

### یک حقیقت:

معمولا در آغاز سخنرانی انسان دچار نوعی اضطراب و دلهره می‌شود و برخی از موارد را فراموش می‌کند، اما نگران نباش چون این حالت با گذر زمان از بین می‌رود.



### یک تجربه:

آماده شدن خوب و تمرین و حفظ همراه با یاری جستن از خداوند همه‌ی احساسات منفی را از تو دور خواهد کرد.



### یک خاطره:

وقتی چهارده سالم بود همراه با گروهی از دانش‌آموزان و معلمان به یک اردو رفتیم. یکی از فعالیت‌های آن اردو، تقویت اعتماد به نفس در دانش‌آموزان و تمرین سخنرانی



و روبرو شدن با مردم بود. فرصت موجود صرفاً برای سخنرانی مختصر دو نفر فراهم بود؛ یکی سخنرانی بعد از نماز عصر و دیگری پس از نماز مغرب.

مسئول ما گفت: **چه کسی برای سخنرانی بعد از نماز عصر آمادگی دارد؟**

من زودتر دستم را بلند کردم و انتخاب شدم!

در واقع سن من کمتر از بقیه بود، اما او پرسید که می‌خواهی چه بگویی و چطور قرار است سخنرانی کنی و اصلاً آمادگی‌اش را داری؟!

همین که نماز عصر تمام شد مسئول اردو به من اشاره کرد و گفت: **محمد العریفی،**

**بلند شو!**

بلند شدم و کنار امام رو به معلم‌ها و دانش‌آموزان ایستادم اما هنوز به این فکر نکرده بودم که چه بگویم و برگه‌ای هم نداشتم که از روی آن سخنرانی کنم!

گفتم: الحمدلله و الصلاة و السلام علی رسول الله...

ناگهان گلویم خشکید و صدایم به زور بالا می‌آمد...

تا اینکه خداوند به دادم رسید و ناگهان داستانی درباره‌ی وسوسه‌ی شیطان به ذهنم رسید که چند روز قبل در کتابچه‌ای خوانده بودم... شروع به گفتن داستان کردم اما

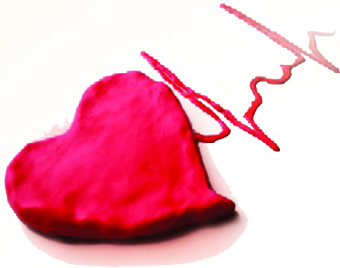
اضطرابم بیشتر شد و قلبم به سرعت می‌زد و به نفس نفس افتادم و چشمانم رو به سفیدی رفت... احساس کردم سرم گیج می‌رود تا جایی که مجبور شدم داستانم را قطع کنم و با درود بر پیامبر به سخنرانی‌ام پایان دهم.

بعد هم سر جایم نشستم و نفس تازه کردم!

آرزو می‌کردم ای کاش مسئول ما باهوش و حکیم بود و با تشکر و تعریف از من یا صحبت کردن درباره‌ی حرف‌هایی که زده بودم نگاه‌ها را از من برمی‌گرداند اما متأسفانه خودش هم تا وقتی سر جایم نشستم به من زل زده بود!

بعد از آن در من نوعی احساس چالش و مبارزه با خود به وجود آمد. همیشه منتظر فرصتی بودم که دوباره در برابر دانش آموزان سخنرانی کنم، تا آنکه روزی یکی از معلمان در کلاس درس خواست تا یکی از دانش آموزان برای خواندن یک قصیده داوطلب شود.

من فوراً دستم را بلند کردم. آن قصیده را گرفتم و بارها از رویش تمرین کردم تا جایی که حفظش کردم و سپس در روز موعود در برابر دانش آموزان ایستادم... همینکه برگه‌ها را در برابرم گرفتم همان احساسات گذشته به من هجوم آورد؛ اما این بار مقاومت کردم و بر روی برگه‌ام تمرکز کردم تا آنکه قصیده را به پایان رساندم.



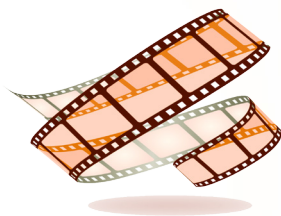
## مسائل را بزرگش نکن



نباید آنقدر قضیه را بزرگ جلوه دهی که کارت سخت شود. همینطور آنقدر مردم را بزرگ نبین که کاری که قرار است انجام دهی را بزرگتر از آنی که هست بینی. اینها فقط باعث می‌شود خودت دست و پاچه و مضطرب شوی.

به وسوسه‌ها اجازه نده وارد وجودت شوند، به خداوند و سپس توانایی‌های خودت اطمینان داشته باش.

## فراموش نمی‌کنم که:



اولین خطبه‌ی جمعه‌ای که ایراد کردم وقتی بود که نزدیک شانزده سال داشتم. یکی از دوستانم خطیب جمعه‌ی یکی از روستاها بود. با وجود اینکه او همکلاسی‌ام بود اما

دو سال از من بزرگتر بود. یک روز که کاری برایش پیش آمده بود از من خواست به جایش خطبه را بر عهده بگیرم. از آنجایی که دیده بود گاه سخنرانی‌های کوتاهی در نمازخانه‌ی مدرسه ایراد می‌کردم فکر می‌کرد خطیب دورانم! خطبه‌ای شامل برخی توصیه‌های عمومی درباره‌ی برخی مسائل شرعی و هشدار نسبت به پاره‌ای از منکرات آماده کردم.

به سوی آن مسجد رفتم... مسجدی بود قدیمی در روستایی دور افتاده... به منبر بالا رفتم و «السلام علیکم» گفتم و نشستم. موذن اذان گفت و برای ایراد خطبه ایستادم. به حاضران نگاه می‌کردم؛ کودک و بزرگ، پیر و جوان، باسواد و بی‌سواد... هیچگونه اضطرابی نداشتم به جز همان اندازه‌ی طبیعی که هر کسی در اولین سخنرانی دارد. اما در حین خطبه وقتی این آیه را خواندم که:

﴿وَمِنَ النَّاسِ مَن يَشْتَرِي لَهْوَ الْحَدِيثِ لِيُضِلَّ عَن سَبِيلِ اللَّهِ بِغَيْرِ عِلْمٍ وَيَتَّخِذَهَا هُزُوًا أُولَٰئِكَ لَهُمْ عَذَابٌ مُّهِينٌ ﴿٦﴾﴾ [لقمان: ٦]

«و از مردم کسی هست که سخنان بیهوده را می‌خرد؛ تا به نادانی [مردم را] از راه

الله گمراه سازد، و آن [آیات] را به ریخشند می‌گیرد، اینان برایشان عذاب خوارکننده‌ای است».

به سبب استرسی که داشتم درباره‌ی نص آیه شک کردم که آیا «لیضل به عن سیل الله» است یا «لیضل عن سیل الله»؟ یکی از دو مورد را نزدیک‌تر دانستم و آیه را همانطور خواندم.



ناگهان متوجه پیرمردی شدم - گمان کنم بیش از هشتاد سال داشت - که نگاهی به من کرد و در عین حال گلو صاف کرد. به دقت نگاهش کردم؛ متوجه شدم که دستش را در جیب کرد و قوطی کبریتی بیرون آورد. با خودم گفتم: **وای! با این آدم اصلا نمی‌شود به تفاهم رسید! فکر کنم می‌خواهد منبر را به آتش بکشد!!** پیرمرد چوب کبریتی را از قوطی بیرون آورد... ترس و نگرانی‌ام بیشتر شد... آماده بودم که از منبر به پایین پیرم و فرار کنم... جوان بودم و آمادگی بدنی‌اش را داشتم!

پیرمرد چوب کبریت را میان انگشتانش گرفته بود... نگاهی به برگه‌ام می‌انداختم و نگاهی به دستان او و آن چوب کبریت!

اما چند ثانیه بعد پیرمرد چوب کبریت را وارد گوشش کرد و به شدت چرخاند! تازه فهمیده بودم که جریان آن قوطی و این چوب کبریت چه بود! خیالم راحت شد... دلهره‌ام از بین رفت...

هدفم از بیان این داستان این بود که بدانید گاهی ما در اثنای سخنرانی آنقدر شنوندگان خودمان را بزرگ می‌کنیم که به حد دلهره و ترس از آنان می‌رسد و برای همین مرتکب خودزنی می‌شویم. حال آنکه چه بسا سطح دانش و اطلاعات آنان نیازمند این همه دلهره و رعبی نیست که گاه دچارش می‌شویم!

سوال:



سخنران چگونه می‌تواند اعتماد به نفس خود را بالا ببرد؟



**پاسخ:** می‌شود از طرق و منابع گوناگون این اعتماد به نفس را به دست آورد، از جمله:

- حسن نیت و پناه آوردن به الله با دعا و درخواست یاری.
- گسترش علم و شناخت که از طریق مطالعه و پژوهش به دست می‌آید. کسی که علم و معرفتی ندارد قرار است چه چیزی را به دیگران ارزانی کند؟
- تقویت اعتماد به نفس در روبرو شدن با مردم از طریق ارسال پیام‌های مثبت به خود مبنی بر توانایی تاثیرگذاری بر آنان.
- اطمینان از درستی هدف. یعنی وقتی درباره‌ی نیکی به پدر و مادر سخن می‌گویند خودشان به اهمیت این نیکی و خطر بد رفتاری با والدین کاملاً قانع باشند، یا هنگامی که درباره‌ی مواد مخدر و مشروبات الکلی حرف می‌زنند نسبت به خطر آنان باور کامل داشته باشند، و مانند سخنگوی کرایه‌ای نباشند که سخن از چیزهایی بگویند و خود به آن باور نداشته و تنها در خدمت اهداف خاص دیگری عمل کند؛ مانند آنهایی که در دفاع از حکومتی ستمگر یا مدیری ضعیف سخن می‌گویند یا مردم را به کمک مالی برای یک سازمان خاص دعوت می‌کنند حال آنکه خود به درستی روش آن موسسه اطمینان ندارند.



پیامبر - صلی الله علیه وسلم - نمونه‌ی والا در ایمان به پروردگار و اطمینان به درستی هدفشان بود تا جایی که اگر خورشید را در دست راست و ماه را در دست چپش می‌گذاشتند تا تلاش در راه دین را ترک گویند چنین نمی‌کرد تا آنکه یا به پیروزی برسد یا در این راه شهید شود.

یک حقیقت:

اعتماد به نفس به تدریج حاصل می‌گردد.

## همت بلند



دانش آموز دبیرستان بودم و نمازهای جمعه را در مسجد او می خواندم. خطیبی سخنور و شیوا بیان و خوش عبارت بود. وقتی خطبه اش را گوش می دادم حس می کردم آتشفشانی از شور و حماسه است اما پس از مدتی وی را از ادامه ی خطبه منع کردند همانطور که خیلی های دیگر به هر سببی دیگری منع می شوند. پس از آن بود که ستاره اش رو به زوال نهاد و صدایش دیگر شنیده نشد. احساس می کنم شکسته شد و وقتی این دروازه را به روی خود بسته دید فکر کرد فکر کرد هیچ در دیگری وجود ندارد.

هنوز تصویر او را بر روی منبر به یاد دارم که چگونه شور و حماسه از او برمی جهید، اما آن روزها نمی دانستم که او از همتی بلندی که با وجود موانع وی را به قله برساند محروم است.

با اینکه یکی از والاترین و با ارزش ترین صفات تاثیرگذار یک خطیب و دعوتگر همین آراسته بودن به همت و توانایی عبور از موانع بر اساس حکمت و نبوغ است. مواردی هست که باعث ارتقای همت و تلاش دعوتگران می شود از جمله: خواندن سیرت سلف صالح، نماز در وقت آن و دعا و مجاهده ی با نفس و هم نشینی با کسانی که از همت والایی برخوردارند و دوری از خوشگذرانی بیش از حد و دوری از پشت گوش انداختن کارها.

بشارت:

❖ کسانی که در راه ما تلاش کرده اند را  
بدون شک به راه های خود هدایت می کنیم ❖



## صبر

انگار لقمان حکیم را می بینم که فرزندش در برابر او نشسته و دارد بهترین توصیه ای را که یک پدر به فرزندش می کند با وی در میان می گذارد:

﴿يُنَبِّئُ أَقِمِ الصَّلَاةَ وَامْرًا بِالْمَعْرُوفِ وَأَنْهَ عَنِ الْمُنْكَرِ﴾

(ای پسرک من! نماز را بر پا دار، و امر به معروف کن و نهی از منکر کن...).

و از آنجایی که لقمان راه دعوت و امر به معروف و نهی از منکر را آزموده و می داند که رهرو این راه نیازمند صبر است در ادامه می گوید:

﴿وَأَصْبِرْ عَلَيَّ مَا أَصَابَكَ إِنَّ ذَلِكَ مِنْ عَزْمِ الْأُمُورِ﴾ [لقمان: ۱۷]

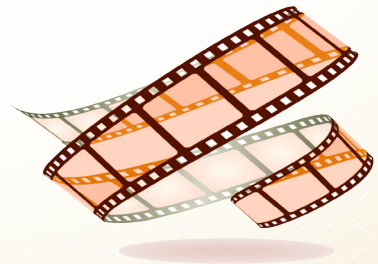
(... و بر هر آنچه به تو برسد صبر کن، بی تردید این از کارهای سترگ است). آری، از کارهای سترگ است.

حتما کسانی در راهت قرار می گیرند که خطبه ها و سخنرانی ها و نوشته های ت را به مسخره می گیرند و حتی قیافهات را مورد تمسخر قرار می دهند، اما به آنان توجه نکن.

### یادم هست که:

یک بار در برنامه ای تلویزیونی درباره ی نیکی در حق پدر و مادر شرکت کردم. ظاهرا حرفهایم مورد قبول قرار گرفته بود و پیام های تشکر بسیاری دریافت کردم، اما یکی که قصد انتقاد از برنامه را

داشت و در این برنامه چیزی جز آیات قرآن و احادیث و داستان های سلف نیافته بود مقاله ای نوشته و نسبت به شکل و قیافه و ریش من ایرادهایی مطرح کرده و نیتم را مورد



اتهام قرار داده بود! خداوند از او و من درگذرد.

بله، کسانی را خواهی یافت که حرف‌هایت و خانواده‌ات را مسخره می‌کنند و راستگویی‌ات را مورد تشکیک قرار می‌دهند، اما تو در برابر همه‌ی اینها صبر پیشه کن.

امروزه پس از گسترش اینترنت و ماهواره و شبکه‌های اجتماعی این مورد آشکارتر شده است.

یک بار در صفحه‌ی توئیتر خودم درباره‌ی دیدارم از یک اردوگاه آوارگان نوشتم. آوارگانی که جنگ آنها را مجبور به تحمل شرایطی به شدت سخت کرده است و از مردم خواستم با این برادران خود همدردی و همکاری کنند و از نیکی به آنان دریغ نورزند. بیشتر نظراتی که زیر این پست وارد شده بود حاوی تشکر و تشویق اینگونه اقدامات بود، اما با این وجود برخی هم ناسزا گفته و کسانی که به دیدار آوارگان می‌روند را طالب شهرت دانسته بودند.

شکیبا باش و امثال این افراد تو را به واکنش و اندازد، بلکه برایشان دعای صلاح و هدایت کن و به راه دعوت ادامه بده.

چرا که صبر راه توفیق و تاثیرگذاری است، همانطور که الله عزوجل می‌فرماید:

﴿وَجَعَلْنَا مِنْهُمْ آئِمَّةً يَهْدُونَ بِأَمْرِنَا لَمَّا صَبَرُوا وَكَانُوا بِآيَاتِنَا يُوقِنُونَ ۚ﴾ [سجده: ۲۴]

(و از آنان پیشوایانی قرار دادیم که به فرمان ما [مردم را] هدایت می‌کردند، چون شکیبایی ورزیدند، و به آیات ما یقین داشتند).

زیرا مردم بر یک نوع نیستند؛ برخی عالمند و برخی جاهل، برخی عقلانی‌اند و برخی دیگر عاطفی، و گروهی متواضع‌اند و گروهی دیگر متکبر.

دعوتگر باید رسالت خود را به همه‌ی این‌ها برساند، با همه‌ی تفاوتی که در سطح علم و خرد و طبیعت‌های خود دارند و این طبیعتا وظیفه‌ی دشواری است که ناگزیر



باید در راه آن و برای رسیدن به هدف از صبر و شکیبایی یاری جست. الله متعال می‌فرماید:

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اسْتَعِينُوا بِالصَّبْرِ وَالصَّلَاةِ إِنَّ اللَّهَ مَعَ الصَّابِرِينَ ١٥٣﴾ [بقره: ۱۵۳]

(ای کسانی که ایمان آورده‌اید، از شکیبایی و نماز یاری بجوید، که همانا الله با شکیبایان است).

صبر از ویژگی‌های پیامبران - علیهم السلام - است و خداوند نیز پیامبرش را به صبر توصیه نموده و فرموده است:

﴿فَاصْبِرْ كَمَا صَبَرَ أُولُو الْعَزْمِ مِنَ الرُّسُلِ وَلَا تَسْتَعْجِلْ لَهُمْ﴾ [احقاف: ۳۵]

(پس [ای پیامبر] صبر کن، همچنانکه پیامبران اولو العزم صبر کردند، و برای [عذاب] آن‌ها شتاب نکن).

و می‌فرماید:

﴿وَاصْبِرْ وَمَا صَبْرُكَ إِلَّا بِاللَّهِ وَلَا تَحْزَنْ عَلَيْهِمْ وَلَا تَكُ فِي ضَيْقٍ مِّمَّا يَمْكُرُونَ ١٢٧﴾

[نحل: ۱۲۷]

«و [ای پیامبر] صبر کن و صبر تو جز به [توفیق] الله نیست، و بر آن‌ها اندوهگین مشو، و از آنچه مکر می‌ورزند؛ دلتنگ مباش».

و همچنین می‌فرماید:

﴿فَاصْبِرْ عَلَىٰ مَا يَقُولُونَ﴾ [طه: ۱۳۰]

(پس [ای پیامبر!] بر آنچه می‌گویند، صبر کن).

و در موضعی دیگر می‌فرماید:

﴿فَاصْبِرْ صَبْرًا جَمِيلًا﴾ [معارج: ۵]

(پس تو [ای پیامبر!] صبر جمیل پیشه کن).

و باز می‌فرماید:

﴿وَلِرَبِّكَ فَاصْبِرْ ٧﴾ [مدثر: ۷]

(و برای [خشنودی] پروردگارت شکیبا باش).

بنابراین دعوتگر نباید برای دیدن ثمره‌ی دعوتش عجله کند بلکه باید تلاش خود را بکند و در برابر بی‌احترامی و تحقیر و سنگ اندازی دیگران شکیبایی بورزد، زیرا آنکه



صبور نیست حتما از اهداف خود دست می‌کشد و هر گاه در برابرش مانع قرار دهند به راحتی تسلیم می‌شود.

﴿فَاصْبِرْ إِنَّ وَعْدَ اللَّهِ حَقٌّ وَلَا يَسْتَخِفُّكَ الَّذِينَ لَا يُوقِنُونَ ۖ﴾ [روم: ۶۰]

(پس ای پیامبر! صبر پیشه کن، بی‌گمان وعده‌ی الله حق است، و هرگز کسانی که یقین ندارند تو را سبک‌سر نگردانند).

زیرا وظیفه‌ی دعوت یک وظیفه‌ی بسیاری‌گرامی است و باید صبر و ثباتی که شایسته‌ی این وظیفه است را از خود نشان دهیم تا آنکه نتایج مورد نظر آن آشکار شود.

### درنگ:

نگران نباش! بزرگداشت و احترامی که یک دعوتگر صادق از مردم می‌بیند به مراتب بیشتر از آزار و تمسخری است که با آن مواجه می‌شود.



اخلاص:

﴿و برای [خشنودی] پروردگارت صبر کن﴾

## خنده رویی



برادرم، لبخند بزن.

گفت: چرا؟! اینجا که چیز خنده‌داری نیست!

گفتم: لبخند بزن، نگفتم قهقهه بزن. منظورم این است که خنده‌رو و بشاش باش نه آنطور بخندی که انس و جن بشنوند!!

بله... بشاشت و خوشرویی همیشه به طور کلی نزد همه‌ی انسان‌ها یک چیز دوست داشتنی است.

پیشنهاد می‌کنم برای اینکه همیشه این خوشرویی به یادت بماند بالای برگه‌هایی که متن سخنرانی را می‌نویسی این کلمه را بنویسی: «**ببخند!**» البته این را هم باید در نظر داشت که مورد فوق برای مجالس سخنرانی جدی مانند خطبه‌ی جمعه یا سخنرانی‌هایی با موضوع حماسی یا غمگین مانند یک مجلس عزا مناسب نیست. جالب نیست که برای تسلیت وفات کسی با چهره‌ای خندان سخنرانی کنی، طوری که انگار از مرگ عزیز آنان خوشحالی! اما در سخنرانی‌های عادی مانند درس و سخنرانی‌های عمومی و همایش‌ها و کنفرانس‌ها و دیدارهای با جوانان و دانش‌آموزان حتماً **لبخند بزن**.

**سوال:**

چکار کنم که مردم هم لبخند بزنند؟



**پاسخ:** حرف‌هایت را با یک خاطره‌ی جالب شروع کن، مخصوصاً اگر به موضوع سخنان ربط داشته باشد.

یک بار برای سخنرانی کوتاه بیست دقیقه‌ای بعد از نماز مغرب ایستادم و میکروفون را به دست گرفتم و گفتم:

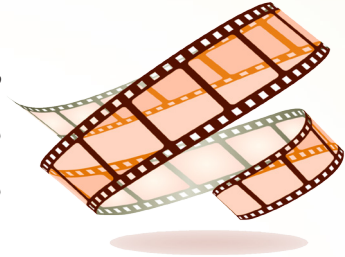
بسم الله و الحمد لله و الصلاة والسلام على رسول الله، اما بعد: می‌دانم که کار

دارید و وقتتان کم است، بنابراین زیاد حرف نمی‌زنم. موضوعی که قرار است مطرح کنم هم کوتاه است و خیلی خلاصه بیانش خواهم کرد. بعد نگاهی به ساعت انداختم و گفتم: ان شاءالله از دو ساعت بیشتر نمی‌شه! و لبخند زدم و مردم هم خندیدند. بعد گفتم: پس در ربع ساعت خلاصه‌اش می‌کنیم.

بعضی گفتند: راحت باش شیخ!

**یادم هست که دو سال پیش** در یک کنفرانس

شرکت کردم. یکی از مسئولان بلند پایه برای سخنرانی به جایگاه رفت. سنش زیاد بود اما از آن دسته آدم‌ها بود که سعی می‌کنند با توجه به لباس و رنگ کردن موهایشان خود را جوان نشان دهند. همین که روی



صندلی نشست برگه‌ها را جلوی خود گذاشت و عینک زد، دوباره عینک را برداشت و باز بر چشمانش نهاد. گمان می‌کنم از روی عمد این کار را می‌کرد. بعد نگاهی به حاضران کرد و با لبخند گفت:

**لا حول و لا قوة الا بالله؛ اگه عینک بزیم مردم می‌گن دیگه پیر شده! و اگه زنی درست نمی‌بینی و کلمات جلوت می‌رقصن! انالله و انا الیه راجعون!**

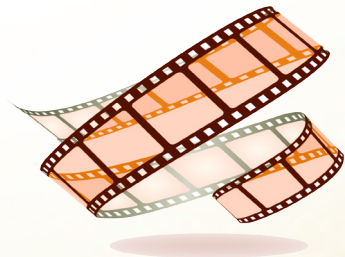
بعد خندید و مردم هم حسابی خندیدند! سپس حرف‌هایش را شروع کرد.

**در کل:** موقعیت یا حرف خنده‌داری که باعث جذب شنوندگان می‌شود را از دست

نده.

**خاطره‌ای دیگر:**

روزی برای سخنرانی به یک دبیرستان در جده دعوت شده بودم. از ریاض برای این سخنرانی حرکت کردم. آن مدرسه حدود هزار دانش آموز داشت ولی همینکه وارد سالن سخنرانی یعنی نمازخانه‌ی مدرسه شدم جا



خوردم... فقط دویست دانش آموز حضور داشتند یعنی یک پنجم همه‌ی دانش آموزان آن دبیرستان.

از مجری پرسیدم: پس بقیه دانش آموزها کجا هستند؟

گفت: شیخ، نمازخانه برای همه جا ندارد.  
 گفتم: اما من این همه راه را از ریاض آمده‌ام تا فقط برای یک پنجم دانش آموزها حرف بزنم؟! بگویید همه بیایند، سالن که همین نمازخانه است و دانش آموزها روی زمین نشسته‌اند. می‌توانند کمی جمع و جورتر بنشینند.  
 گفت: اما اگر زیاد باشند سر و صدا می‌شود!  
 گفتم: شما بگویید بیایند و ان شاءالله هیچ سر و صدایی نخواهی شنید.  
 معلم‌ها رفتند تا دانش آموزان را صدا بزنند. کم‌کم دانش آموزان به نمازخانه آمدند تا جایی که ازدحام شد و برای بعضی جای خالی نماند.  
 با صدای بلند به دانش آموزهایی که نشسته بودند گفتم: بچه‌ها کمی جلو بیایید.  
 اما هیچکس از جایش تکان نخورد! گفتم: بچه‌ها برای اینکه جای بقیه هم بشود جلوتر بیایید.  
 باز هم هیچکدام از جایشان تکان نخوردند!



بله... با وجود آنکه کار راحتی بود اما هیچکس حتی کمی جلوتر نیامد.  
 در حالی که لبخند می‌زدم دستانم را به دعا بلند کردم و گفتم:  
 خداوندا هر کس جلو آمد با معدل ۹۹٪  
 قبول شود و ماشین نو بخرد و زن زیبا بگیرد!

دانش آموزان خندیدند و به جلو آمدند و حتی یک نفر سر جایش نماند تا جایی که میزم داشت به طرفم می‌آمد و نصف نمازخانه خالی شد و بقیه توانستند داخل بیایند.

بله، خنده رویی باعث می‌شود دیوار میان تو و شنوندگان از بین برود و نوعی تعامل مثبت به وجود آید و راهی به دل‌هایشان پیدا کنی.

### چگونه شنوندگان را جذب کنی؟



وقتی وارد سالن می‌شوی طوری که انگار در مراسم عزا هستی به سمت جایگاه نرو. خنده رو باش و در حالی که لبخند می‌زنی سلام کن. اینطور دیوار بین تو و شنوندگان از بین می‌رود و آنان را جذب خودت می‌کنی و در نتیجه به راحتی حرف‌هایت را می‌شنوند.

خوش رویی و تبسم باعث می‌شود شنوندگان تو را انسانی متواضع و نزدیک به خود بدانند، بنابراین در طول سخنرای سعی کن این تبسم را حفظ کنی.

همچنین سعی کن از نظرات حاضران بهترین استفاده را بگیری. شایسته‌ی یک سخنران نیست که حرف‌ها و نظرات شنوندگان را به تمسخر بگیرد یا آن را به کلی نادیده انگارد. بلکه باید با حکمت و لطف با آن برخورد کند. مثلاً فرض کن در سخنرانی‌ات گفتی: **او داشت با سرعت خیلی زیادی رانندگی می‌کرد.**

یک دفعه یکی از میان جمعیت می‌گوید: **حتماً خیلی از زنش ترسیده!**

از طرز بیان این شخص واضح است که قصد عوض کردن فضا و خندانیدن مردم را دارد. بنابراین اخم نکن و حرفش را نادیده هم نگیر چون با این کار او را در موقعیت





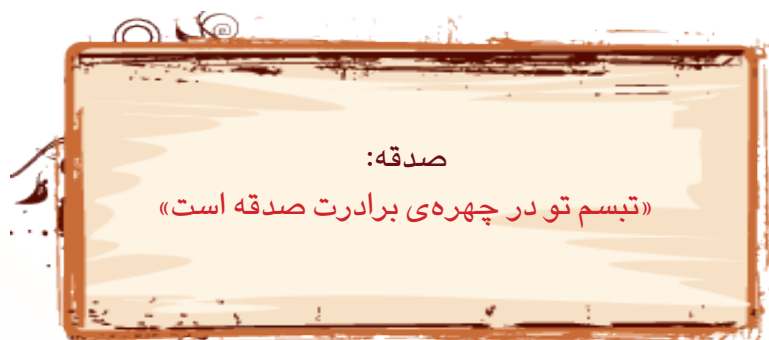
بدی قرار می‌دهی و اینطور بقیه‌ی شنوندگان را هم از دست خواهی داد و تو را شخصیتی خشک و غیر قابل تحمل تصور می‌کنند.

بلکه لبخند بزن و به حرف او واکنش نشان بده و مثلاً بگو: **ترس از خانم‌ها بیشتر از این‌ها اثر داره!**

به ویژه اگر جو سخنانی و طبیعت و روش و موضوع آن با این نوع شوخی هم‌خوانی داشته باشد.

### درگوشی:

معلم هنگام درس دادن باید راحت‌تر و بشاش‌تر باشد، اما با این وجود باید نظم کلی کلاس حفظ شود و هرگز به حرف دانش‌آموزان حتی اگر خنده‌دار یا احمقانه به نظر بیاید نخندد و او را مسخره نکند. این باعث می‌شود دانش‌آموزان به نظر دادن و شرکت در درس عادت کنند و از اظهار نظر نترسند.



## تواضع



تکبر باعث تنفر مردم از تو می‌شود و در نتیجه از شنیدن حرفت خودداری می‌کنند. بنابراین متواضع و فروتن باش و در برخورد با مردم نرم‌خویی را فراموش نکن. فرقی ندارد کجا هستی، در یک سالن یا مجلس یا همایش؛ تواضع باعث جذب مردم و تاثیرگذاری تو بر آنان خواهد شد.

اگر کسی را دیدی که از تو کوچکتر بود یا مقامی کمتر از تو داشت به هیچ عنوان او را کوچک بدان، چه بسا دلی پاک‌تر از تو دارد و مقامش نزد خداوند بالاتر است. این را برای آن می‌گویم که سخنرانی به هر صورتی که باشد چه در کانال‌های ماهواره‌ای یا خطابه یا سخنرانی عمومی یا کنفرانس‌ها و همایش‌ها به نوعی باعث شهرت و معروف شدن نزد مردم می‌شود و این ممکن است شخص را به سمت غرور و خودپسندی بکشانند.



زیرا مردم دور و بر شخصی که معروف است جمع می‌شوند و هر جا که باشد به او خوش آمد می‌گویند. یکی می‌خواهد با او عکس بیندازد و دیگری سعی می‌کند دستش را ببوسد و به این صورت...

اینجا ممکن است شیطان نیت شخص را خراب کند و قلبش را مملو از خودپسندی و غرور نماید.



**خطابی روایت می‌کند** که امام یگانه، عبدالله بن مبارک به خراسان رفت و به نزد مردی رفت که به زهد و ورع مشهور بود، اما آن شخص توجهی به عبدالله بن مبارک نکرد، تا آنکه عبدالله از نزد وی بیرون آمد.



یکی به آن مرد گفت: **می‌دانی او که بود؟**

گفت: نه.

گفتند: **او امیرالمومنین در حدیث بود... او چین و چنان بود... او عبدالله بن مبارک**

**بود!**

آن شخص بهت زده بیرون رفت و شتابان خود را به عبدالله بن مبارک رساند و معذرت خواسته گفت: **ای اباعبدالرحمن مرا ببخش و نصیحتم کن!**

ابن مبارک گفت: **آری. هر گاه از منزلت بیرون می‌آیی نگاهت به هر کس افتاد او را بهتر از خود بدان.**

زیرا متوجه شده بود که او دچار خودپسندی است.

سپس درباره‌ی وی پرسید و دانست کفاشی است که از خود زهد نشان داده و در نتیجه مردم به وی توجه کرده‌اند و دچار تکبر شده است.<sup>۱</sup>

این امام مربی متوجه شد که این شخص به ظاهر زاهد دچار نوعی تکبر و خود بزرگ بینی است و خود را از مردم بالاتر می‌داند و این دردی است که گاه برخی زاهدان دچار آن می‌شوند، بنابراین او را نصیحتی کرد که مناسب حالش باشد.

همینطور تواضع در هنگام شنیدن نصیحت؛ زیرا شیطان در این حال تو را به رد نصیحت و سوء ظن نسبت به شخص ناصح فرا می‌خواند، و برای همین است که پیامبر - صلی الله علیه وسلم - می‌فرماید: «تکبر یعنی زیر پا نهادن حق و تحقیر

مردم».<sup>۲</sup>

۱- خطابی: العزله (۲۲۰).

۲- به روایت مسلم (۹۱).

### از دیگر جلوه‌های تواضع:

بزرگداشت شنوندگان و احترام به آنان است، زیرا هدف از سخنرانی تاثیرگذاری در شنوندگان و قانع کردن آنان نسبت به اندیشه و اطلاعاتی مشخص است، اما اگر رابطه‌ی خودت با آنان را خراب کردی و نتوانستی به خوبی با آنان تعامل نمایی درهای پذیرش را به رویت بسته‌ای و احترام آنان را نیز از دست داده‌ای و در نتیجه همه‌ی سخنرانی‌ات به هدر رفته است.

### یک حقیقت:

احترام به شنوندگان و توجه به سوالات و نظرات آنان مساله‌ای به شدت مهم و ضروری است تا مخاطبانانت دوستدار تو بمانند و از تو بهره ببرند.



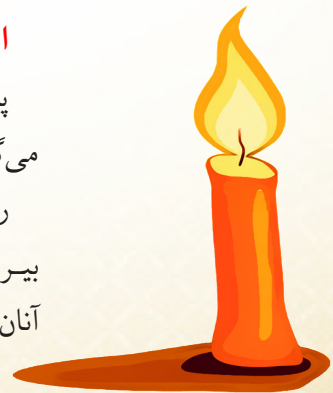
به خدا سوگند من ممنون همه‌ی کسانی هستم که برنامه‌های من را می‌بینند یا در سخنرانی‌ها و خطبه‌های من حاضر می‌شوند، چون می‌دانم آنان برای مال یا منصبی کارها و مشغولیت‌های خود را رها نکرده‌اند و وقت خود نگذاشته‌اند، بلکه از روی رغبت و محبتی که به سخنران دارند به شنیدن این سخنان نشسته‌اند.

به نظر شما چنین کسی شایسته‌ی احترام و تشکر و تقدیر نیست؟ **قطعاً بله.**

و بلکه من در مقدمه‌ی سخنانم از حاضران تشکر می‌کنم و می‌گویم: **می‌دانم** که مشغولیت‌ها و کارهایتان را رها کرده‌اید و وقت خود را گذاشته‌اید، و از خداوند می‌خواهم شما را مایوس برنگرداند و به من توفیق دهد تا چیزی را که برایش به اینجا آمده‌اید به شما تقدیم کنم.

### الگو:

پیامبر - صلی الله علیه وسلم - به شنوندگان خود احترام می‌گذاشت و به سوالات و نظرات آنان توجه می‌کرد.  
روزی رسول الله - صلی الله علیه وسلم - همراه با یارانش بیرون رفته بود و عبدالله بن مسعود - رضی الله عنه - نیز با آنان بود....



در همین حال از کنار درخت اراک یعنی درختی که از ریشه‌ی آن چوب مسواک می‌گیرند گذشتند. ابن مسعود نشست تا برای خود چوب مسواک بکند و در همین حال بر اثر وزش باد لباسش کمی بالا رفت و ساق‌هایش آشکار شد. پاهای ابن مسعود بسیار لاغر بود، بنابراین اصحاب با دیدن ساق‌های لاغر او خندیدند.

پیامبر - صلی الله علیه وسلم - در دفاع از او فرمود: به چه می‌خندید؟!

گفتند: به لاغری ساق‌های او!

فرمود: «قسم به آنکه جانم به دست اوست، این دو در میزان از کوه احد سنگین‌ترند»<sup>۱۰</sup>

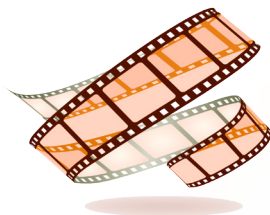
یعنی ساق‌های او در روز قیامت از کوه احد سنگین‌تر خواهد بود.

چه زیباست اخلاق سرورمان رسول خدا - صلی الله علیه وسلم - در احترام به همراهانشان!

عجیب این است که بعضی از مردم چنان در دل دچار خودبینی و خودپسندی می‌شوند که اصلاً مستحق آن نیستند!!

**چند سال پیش**، برای دوری از ادحام در فرودگاه

قاهره روی یک صندلی که گوشه‌ی سالن و پشت ستونی قرار داشت نشسته بودم. در همین حال جوانی آمد و کنارم نشست.



گفت: چی باعث شده اینجا دور از چشم مردم بنشینی؟

گفتم: از ترس ازدحام مردم.

گفت: شیخ واقعا درست می‌گین. واقعا رسانه و شهرت برای ما خیلی مشکل

درست کرده. منم وقتی بین مردم راه می‌رم مجبورم صورتم رو بپوشونم.

نگاهش کردم و گفتم: ببخشید برادر من کی هستن؟

گفت: من رو نشناختی؟

گفتم: نه متاسفانه.

گفت: بنده محمد ... هستم. هفته‌ی قبل برای شرکت در یک برنامه در فلان کانال

۱- به روایت احمد در مسند (۳۹۹۱). اراووط می‌گوید: صحیح لغیره است و این سند حسن است.

انتخاب شدم و همراه با بیست شرکت کننده‌ی دیگر در قسمت اول شرکت کردیم. بعد گفت: عجیبه، یعنی شما این قسمت رو ندیدین؟ شیخ باور کن شهرت خسته‌ام کرده!

توی دلم خندیدم و جمله‌ای را که همیشه پدر بزرگم می‌گفت با خودم گفتم:

**اگر اولش این است، آخرش چطور خواهد بود؟!**



چقدر پیش آمده که مردم از تکبر بعضی شخصیت‌های مشهور می‌نالند؛

فرقی نمی‌کند شهرت آنان از طریق کانال‌های ماهواره‌ای به دست آمده یا فوتبال و یا هنرپیشگی و پزشکی و دعوت و سخنرانی و تالیف و نوشتن در روزنامه‌ها و دیگر عرصه‌ها. حتی گاه با برخی شخصیت‌های مشهور روبرو شده‌ام و متوجه تکبر و خودپستی در رفتارشان شدم، به طوری که از دیدارشان پشیمان شده‌ام.

این یک بیماری است، و هر کس برای خداوند تواضع کند خداوند مقامش را بالاتر می‌برد. پیامبر - صلی الله علیه وسلم - می‌فرماید: «محبوب‌ترین شما نزد من و نزدیک‌ترین شما به من در روز قیامت آنانی هستند که اخلاقشان بهتر است، و منفورترین شما نزد من و دورترین‌تان از من در روز قیامت پر حرف‌های متکلفِ بدگوی و متفیکه هستند» گفتند: ای پیامبر خدا پر حرف‌ها و بدگویان را دانستیم، اما متفقیهان چه کسانی اند؟ فرمود: «متکبران»<sup>۱</sup>.

آری، کسی که در دلش اندک ذره‌ای از تکبر باشد وارد بهشت نمی‌شود.<sup>۲</sup>

### بلندا

تواضع پیشه کن، مانند آن ستاره‌ای که هر چند بلند است، بر صفحه‌ی آب خود را نشان مردم می‌دهد.

۱- به روایت ترمذی (۲۰۱۸) چاپ دار احیاء الکتب العربیة، بیروت. آلبانی این روایت را صحیح دانسته است.  
 ۲- این نص حدیثی است که مسلم در صحیح خود (۹۱) از ابن مسعود - رضی الله عنه - از پیامبر - صلی الله علیه وسلم - روایت کرده است.

## حکمت و بداهت



چند سال پیش دقیقا در سال  
۱۴۳۲ هجری - ۲۰۱۲ میلادی،  
در مسجد السلام برلین سخنرانی  
داشتم. موضوع سخنرانی درباره‌ی  
تربیت فرزندان در غرب و محافظت



از اخلاق آنان بود. پس از پایان سخنرانی یکی از حاضران برخاست و در حالی که  
مشخص بود ناراحت است گفت:

اجازه می‌دهید یک سوال بپرسم؟

گفتم: بفرمایید.

گفت: شما در سعودی این مشکل و این مشکل را دارید... و به ذکر مواردی پرداخت  
که تقریبا در هر جایی موجود است...

مجری حرف‌های او را قطع کرد و گفت: برادر کافی است...

گفتم: نه، بگذارید حرف‌هایش را ادامه دهد. بفرمایید.

او عصبانی‌تر شد و صدایش را بلندتر کرد و گفت:

اصلا شما خودتان را یک کشور اسلامی می‌دانید؟ و آیا...

من هم به آرامی حرف ایشان را گوش می‌دادم.

وقتی حرف‌هایش تمام شد گفتم: از این برادر گرامی برای توجه و اهمیتی که  
می‌دهند تشکر می‌کنم و واقعا سوال بسیار مهمی را مطرح کردند که نشان دهنده‌ی  
دلسوزی ایشان نسبت به برادرانشان است. ما هم مانند دیگران انسان هستیم و از ما  
درست و غلط سر می‌زند، اما این سوال متوجه دیگران است نه من. کار من فقط  
نصیحت و بیان است و این کار را دارم انجام می‌دهم.

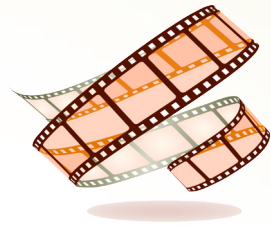
بله...

ممکن است در هنگام سخنرانی مسائلی رخ دهد که نیاز به هوش و زکاوت داشته

باشد. شخص باید با مشکلات و مسائلی که پیش می‌آید به خوبی و زیبایی برخورد کند؛ چه این مسائل از سوی حاضران باشد یا به سبب مسائل فنی رخ دهد، مانند خاموش شدن بلندگوی اشکال در نمایش پروژکتور که باعث اعتراض برخی از حاضران شود.

### یادم هست که:

برای سخنرانی به روستایی رفته بودم. یکی از برادران همان منطقه به استقبال آمده بود. وقتی به مسجد رسیدیم او که تازه داماد بود به من گفت:



شیخ از شما می‌خواهم درباره‌ی سنگینی مهریه‌ها حرف بزنید. ما اینجا رسم‌ها و سنت‌هایی داریم که شبیه دوران جاهلیت است و پدرها با بالا بردن مهریه‌ی دخترانشان با هم رقابت می‌کنند، علی‌رغم اینکه مردم این روستا همه از یک قبیله هستند. خواهش می‌کنم در این باره حرف بزنید. سن ازدواج بالا رفته و خیلی از جوان‌ها مجرد هستند و حرف شما اینجا شنونده دارد.

به او وعده دادم که درباره‌ی این موضوع حرف بزنم، هر چند این موضوع اساساً حساس بود و در حیرت بودم که چطور به این مساله پردازم حال آنکه ربطی به موضوع سخنرانی هم نداشت!

سخنرانی را تمام کردم. مسجد جامع پر از مردم بود و در صف جلو گروهی از بزرگسالان نشسته بودند که از چهره‌شان می‌شد به نیت و دل‌پاکشان پی‌برد و آدم را به یاد صحابه می‌انداختند.

پس از پایان سخنرانی نوبت به سوالات رسید و ناگهان سوالی درباره‌ی سنگینی مهریه‌ها مطرح شد و اینکه سنت پیامبر - صلی‌الله‌علیه‌وسلم - در این مورد چیست؟

با خود گفتم: همان چیزی که می‌خواستی!

به آن سوال اینطور پاسخ دادم:

این برادر گرامی درباره‌ی سنگینی مهریه‌ها پرسیده است. پیامبر - صلی‌الله‌علیه‌وسلم - از زیاده‌روی در مهریه‌ی زنان نهی کرده‌اند و تشویق به انتخاب مردی همسان بدون سختگیری در مهریه نموده‌اند و بابرکت‌ترین زنان آنانی هستند که مهریه‌ای



آسان‌تر دارند و پیامبر - صلی الله علیه وسلم - دختران خود را به شوهر دادند و خود نیز با همسرانش ازدواج نمودند در حالی که مهریه‌ی هیچ یک از آنان بیشتر از پانصد درهم نبود.

سپس کمی به شور آمدم و گفتم: یعنی ای آل فلان - و نام قبیله‌شان را بردم - وقتی اینقدر مهریه را زیاد قرار می‌دهید آیا گمان می‌کنید دختران شما بهتر از دختران پیامبر - صلی الله علیه وسلم - هستند؟

پیرانی از بزرگان قبیله نیز در این سخنرانی حاضر بودند. یکی از آنان که فکر می‌کرد من به آنان توهین کرده‌ام بلند شد و گفت:

مگر دختران ما چه مشکلی دارند؟

یکی دیگر که او هم مثل اولی بد فهمیده بود برخاست و گفت:

او دارد از دختران ما عیب می‌گیرد!!

این را با صدای بلند گفت. هنوز صدای او قطع نشده بود که سومی بلند شد و فریاد زنان گفت: دختران ما!! هر چیزی جز ناموس ما!



در این اثنا عده‌ای از جوانان در آخر مسجد ایستاده و این صحنه را تماشا می‌کردند و در این حال لبخند می‌زدند. من هم به آرامی آنان را نگاه می‌کردم و با خود می‌گفتم: ای کاش از این حج سالم برگردیم!!

وقتی سکوت من را دیدند فکر کردند این از روی حکمت است و ندانستند برای ترس است! با وجود آنکه می‌دانستم من اصلاً به آنها بی احترامی نکرده‌ام و هیچ یک از آنان ممکن نبود دختران خود را بهتر از همسران و دختران پیامبر - صلی الله علیه وسلم - بدانند، ولی شور آنها را گرفته بود.

وقتی آرام شدند گفتم:



این غیرت و مردانگی و توجهی که در حفظ ناموس و حمایت از دختران‌تان دارید را ارج می‌نهم و این از اهل این سرزمین نیک که مردمش به مردانگی و شهامت و مروت شهره‌اند عجیب نیست.



وقتی این ستایش و ثنا را شنیدند آرام شدند و دیدم که چهره‌هایشان روشن شد. بعد از آن منظوم را توضیح دادم و بیان کردم که قصد کم ارزش دانستن دختران‌شان را ندارم، بلکه منظوم بیان سنت در امر مهریه است، یعنی چیزی که پیامبر - صلی الله علیه وسلم - به آن امر نموده و در زندگی‌اش نیز عملی کرده است.

### شرایط خاص:

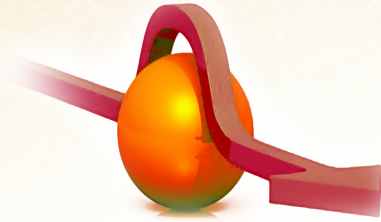
گاه اتفاق می‌افتد که مشکلی در گوشه‌ی سالن رخ می‌دهد یا صدایی از گوشه‌ای می‌آید و یا صدای خرناس یکی از حاضران که به خواب افتاده بلند می‌شود و گاه دو نفر در گوشه‌ای با هم حرف می‌زنند و دیگر موارد...



### اما در این شرایط برخورد درست چیست؟



در سالن‌های بزرگ معمولاً جز تعداد اندکی از حاضران کسی متوجه آن نمی‌شود و شاید خود سخنران هم اصلاً متوجه چیزی نشود.



برخورد حکیمانه این است که اصلاً توجهی به این موارد نکنی، زیرا اصلاً عاقلانه نیست و بلکه بیهوده است که توجهت به سوی این موارد جلب شود و این کار بیهوده باعث پرت شدن حواس خودت و دیگران و خراب شدن سخنرانی شود.

بله... اگر این کار را انجام دهی رشته‌ی سخنرانی‌ات پاره شده و توجه شنوندگان نیز پرت می‌شود، بنابراین کار درست این است که این موارد را نادیده بگیری، زیرا کسانی که توجهشان به این موارد جانبی جلب می‌شود معمولاً تعداد کمی از حاضران را شامل می‌شود که چه بسا تنها ده یا بیست نفر از جمع حاضران باشند، اما بقیه‌ی حاضران همچنان توجهشان با شماست. بنابراین باهوش باش و توجه حاضران را پرت نکن.

### سوال:

شاید بررسی: این سرعت پاسخگویی و بداهت و کنترل خود

در شرایط سخت و رفتار مناسب را چگونه به دست بیاورم؟



می‌گوییم: همانطور که الگوی ما رسول الله - صلی الله علیه وسلم - می‌فرماید: «نرمش در هیچ کاری وارد نشده مگر آنکه باعث زیبایی آن می‌شود و از چیزی کم نشده مگر آنکه زشتش نموده است»<sup>۱</sup>.

این مهارت‌ها از طریق تمرین و سخنرانی و روبرو شدن مستمر با مردم به دست می‌آید بنابراین جای نگرانی نیست.

### هشیاری

با رفتار خوب از شرایط بد عبور خواهی کرد.

۱- به روایت مسلم (۲۵۹۴) از ام المومنین عائشه رضی الله عنها.

# نوآوری



نوآوران کم هستند، و کسانی که روش سخنرانی خود را مورد بازنگری و نوآوری قرار می دهند خیلی کم اند؛ بیشتر مردم مقلد دیگران هستند و شاید برخی از آنان تغییرات کمی در روش خود ایجاد کنند اما با این حال به نظر نمی آید که چیز جدیدی انجام داده اند.

## سوال:

حال که نوآوران کم هستند، چگونه می توانم یک نوآور باشم؟



**پاسخ:** برای آنکه در سخنرانی ات یک نوآور

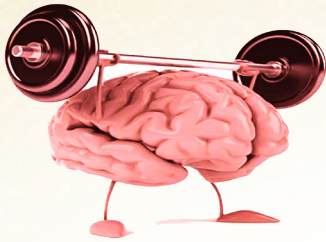
باشی:

- تلاش کن علاوه بر مطالعه ی بسیار و شکار اندیشه ها مهارت های خود را نیز تمرین دهی.
- سعی کن حافظه ی خودت را تمرین دهی تا بتوانی تجربه ها و موضوعاتی که بر اثر مشاهده و مطالعه به دست می آوری را در موقعیت مناسب بازیابی کرده و ارائه دهی.

## یک حقیقت:

حافظه با تمرین قوی می شود. هر چه خودت را به حفظ و ارائه و تکرار آن عادت دهی، داده هایی که حفظ کرده ای بیشتر در ذهنت ماندگار می شود.





بر اساس پژوهش‌ها ۹۰٪ از مردم دارای حافظه‌ای قوی هستند، اما تنها ۵٪ آنان حافظه‌ی خود را توسعه داده و از آن استفاده می‌کنند، و حافظه‌ی بقیه در اثر عدم استفاده ضعیف می‌شود.

- سعی کن در آماده‌سازی سخنرانی‌ات نوآوری کنی تا آنکه به مرحله‌ای بررسی که شنونده را شگفت‌زده کنی و در حال شنیدن سخنانت به خود بگویی: این داستان چه زیباست! چه آمار عجیبی! وای این نقل قول‌ها زیبا را از کجا می‌آورد؟! بله، باید تلاش خود را صرف آماده‌سازی سخنرانی بکنی، تا چیزهایی را که خود شنوندگان می‌دانند برایشان تکرار نشود، مانند کسی که لباس خشک را بر روی بند لباسی پهن می‌کند یا آرد را دوباره آسیاب می‌کند!
- برای آنکه نوآور باشی باید از روش‌هایی که مردم به آن عادت کرده‌اند عبور کنی و قید و بندهای معمول را بشکنی.

یک سال در کنفرانسی شرکت کردم که حاضران جمعی از استادان دانشگاه و مدیران شبکه‌ها و شیوخ و مجری‌ها رسانه بودند.

نشست‌ها طولانی بود و خستگی به حاضران هجوم آورده بود. مشکل این بود که جلسات به مدت چهار ساعت در هنگام صبح و چهار ساعت



بعد از ظهر بود و باید در همه‌ی این جلسات شرکت کرده و به ارائه‌ی پژوهش‌ها گوش کرده و سنگینی و روش ضعیف برخی از آنان را هم تحمل می‌کردی.

در آخرین ساعت روز اول دکتر نبیل العوضی به جایگاه سخنران رفت. وقتی نشست و حمد خداوند و درود بر پیامبر - صلی الله علیه وسلم - را گفت ایستاد و گفت: معذرت می‌خواهم. شما همه دکتر و شیخ و مجری‌های معروفی هستید، اما: برخیزید.

مردم تعجب کردند: برخیزید؟! یعنی بایستیم؟ اما چرا؟

خندید و گفت: می‌گویم برخیزید. حالا چون آدم مسکین و فقیری هستم حرفم را گوش نمی‌دهید؟ به شما می‌گویم: بلند شوید.

خندیدیم و بلند شدیم.

وقتی بعد از چهار ساعت از جایم بلند شدم احساس کردم پاهایم دوباره زنده شدند!

همینطور که ایستاده بودیم هر کدام به دیگری لبخند می‌زدیم.

در همین حال گفت: **دستانتان را بالا بگیرید!**

دستانمان را بلند کردیم.

گفت: **بالا تر، بالاتر!**

ما هم مطیع و فرمانبردار دستانمان را بالاتر بردیم. مانند دانش آموزان ابتدایی در برابر معلم ورزش دستانمان بالا بود!

تا اینکه گفت: **کافیه، ممنونم، راحت باشید!**

نشستیم در حالی که احساس نشاط می‌کردیم، انگار اولین سخنرانی بود!



برای نوآور شدن:

خیلی بخوان، ایده‌ها را شکار کن، حافظه‌ات را

توسعه بده، تمرین کن

## جذابیت و ظاهر مناسب



جذابیت ناشی از یک سری ویژگی‌هاست که در روش و ظاهر شخص بروز می‌یابد. شاید انسان به صورت مادرزاد جذاب باشد و شاید از طریق آموزش و تمرین و برخورد با دیگران این ویژگی را به دست بیاورد.

قامت مناسب و لباس خوب و قدرت بدنی و اندام هماهنگ و چهره‌ی زیبا همه‌اش چیزهایی است که یا مادرزادی است و یا خود شخص به دست می‌آورد، مثلاً به ظاهر خود می‌رسد، سعی می‌کند خوشبو باشد و به آمادگی بدنی و تناسب اندامش توجه می‌کند.

اینها عواملی است که باعث می‌شود مردم در یک نگاه جذب شخص شوند و او در نگاه دیگران هیبت و احترام می‌یابد و بر تاثیرگذاری و قدرت پذیرش وی می‌افزاید. عرب نیز در دوران قدیم هرگاه کسی از آنان می‌خواست سخنرانی کند عمامه‌اش را مرتب می‌کرد و ردایش را می‌پوشید و به ظاهر خود می‌رسید و با ظاهری در برابر مردم حاضر می‌شد که او را با هیبت و محترم بینند؛ و این باعث می‌شد به خوبی به سخنانش توجه کنند.

### روایت کرده‌اند که:

ایاس بن معاویه مُرنی به نزد جمعی از قرشیان رفت که در مسجد دمشق نشسته بودند، پس در صدر مجلس آنان نشست. او را زشت چهره و با لباسی کهنه یافتند، بنابراین دست کمش گرفتند. اما همینکه سخن گفت شناختش و از او معذرت خواهی کرده و گفتند: این اشتباه میان ما و تو تقسیم شده است؛ با لباس بیچارگان به نزد ما آمدی و همانند پادشاهان سخن گفتی!



## هشدار:



منظور از ظاهر مناسب این است که هر مجالسی و هر نوع سخنرانی و هر تریبون بر اساس عرف لباس خاص خود را دارد. منبر یک ظاهر و لباس، درس مسجد لباس خود، برنامه‌ی تلویزیون ظاهر خاص خود و سخنرانی در کنفرانس‌ها و سالن‌های همایش نیز پوشش شناخته شده‌ی خود را دارا می‌باشد. با لباسی که مردم بر اساس عرف به آن عادت کرده‌اند مخالفت نکن.

## مثلا:



در عربستان سعودی مردم عادت کرده‌اند که خطیب جمعه بر روی لباس خود عبایی بپوشد که به آن «بِشْت» می‌گویند. بنابراین ضروری است که در اثنای خطبه این «بِشْت» را پوشی وگرنه مردم به فکر کردن درباره‌ی ظاهر و پوشش نامتعارف تو مشغول می‌شوند.

مصر و شام و یمن و عراق و دیگر جاهای نیز به همین صورت است و خطبایش لباس خاصی می‌پوشند.

مشخص است که ظاهر خوب و مناسب حال جامعه‌ای که در آن سخنرانی می‌کنی باعث جذب مردم می‌شود زیرا مردم عادت دارند به افراد دارای ظاهر مناسب احترام بگذارند.

بنابراین شایسته نیست لباسی پوشی که نامناسب و سوال برانگیز باشد.

## نکته:

ظاهر شخص تاثیر زیادی دارد. عمومیم که پیری بزرگسال است می‌گوید یک بار به یک اداره‌ی دولتی رفته بود تا



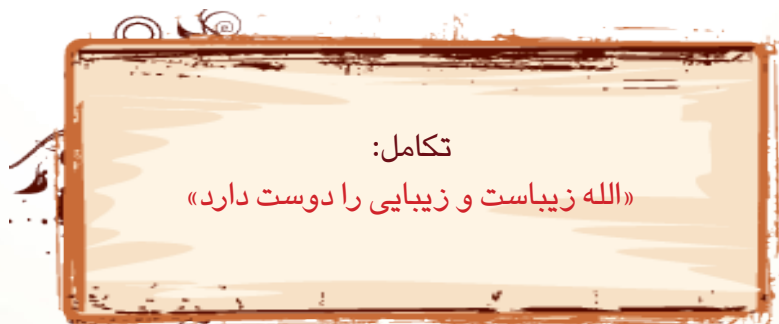


پی‌گیر کارش باشد. می‌گوید هر چه سعی کردم کسی به من توجه نکرد. اذان ظهر گفته شد و برای نماز به مسجد جامع رفتم. بعد از نماز مردی را دیدم که «پشت» می‌فروخت. پشت عبایی است که معمولا پادشاهان و امیران و بزرگان قبایل و وزرا می‌پوشند و خطبای مساجد نیز آن را بر تن می‌کنند. یکی از آنان را خریدم و وارد اداره شدم.

وقتی از کنار دربان گذاشتم «السلام علیکم» گفتم. همه با شور و علاقه سلام را پاسخ گفتند و به این اکتفا نکرده بلکه یکی از نگهبانان همراهم آمد و گفت: خدمتی هست انجام دهم؟ گفتم: بله، دفتر امور قانونی را می‌خواهم. گفت: بفرمایید. گفتم: لازم به زحمت نیست، فقط راه را به من نشان دهید. او گفت: نه... بفرمایید، بنده در خدمت هستم!

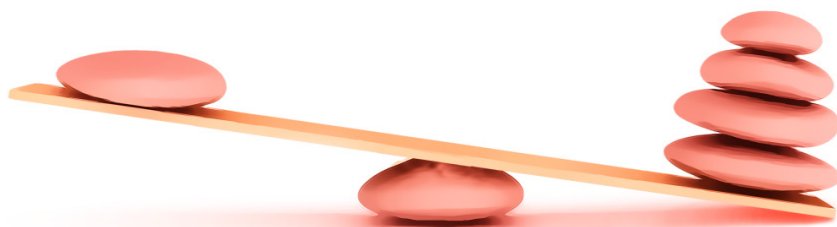
همراهم آمد تا وارد آن بخش شدم و کارمندان پیش قدم شده و سلام کردند و کارم را انجام دادند!

ببینید ظاهر چه تاثیری دارد!



## توازن و اعتدال

یکی از دوستان سخنرانی ضبط شده‌ی یکی از سخنران‌ها را به من داد و درباره‌ی توزیع آن میان دانش‌آموزان دبیرستان از من نظر خواست. موضوع سخنرانی درباره‌ی نیکی به پدر و مادر بود. اما مشکل این بود که سخنران در نحوه‌ی داستان‌گویی دچار مبالغه شده بود تا جایی که فکر می‌کردی در برابر یک بازیگر ایستاده‌ای. وقتی داستان یک کودک در برابر پدرش را تعریف می‌کرد صدای کودک و حتی ادای گریه‌اش را در می‌آورد و بعد صدای ماشین و.. آنقدر که تماشاگر به جای توجه به سخنان او و تاثیر گرفتن از حرف‌هایش به حرکت‌ها و شنیدن صداهای عجیب و غریب مشغول می‌شد، و بدتر از آن در نگاه مخاطب آن احترام و بزرگداشت را از دست می‌داد.



بله...

برخی از سخنرانان در اثنای سخنرانی از اعتدال خارج می‌شوند و چه بسا داستان خود را بارها به صورت غیر عادی تکان می‌دهند یا شاید با بینی خود بازی کنند یا دست در دهان می‌کنند و گاه در شرح و توضیح یک سحنه و تقلید صدا یا حرکات بدن دچار زیاده‌روی می‌شوند.

مثلاً شخصی دارد درباره‌ی فریبکاری حرف می‌زند و داستان روباهی را تعریف می‌کند که کلاغی را دیده که بر بالای درخت تکه گوشتی را در منقار دارد. روباه سرش را تکان می‌دهد و رقصان به کلاغ می‌گوید: **ای خوش‌صدا برایمان آوازی بخوان.** هدف روباه این است که کلاغ منقارش را باز کند و تکه گوشت به زمین بیفتد. کلاغ



گوشت را بلعید و گفت: **وقتی سیرم صدایم بهتر است! می‌خواهی چه بخوانم؟**  
اینجا سخنران ما که ادای روباه را در می‌آورد سرش را به شدت تکان می‌دهد و صدای روباه را که مثلاً قصد فریب کلاغ را دارد در می‌آورد یا شاید با گرفتن بینی‌اش این کار را می‌کند!

### انضباط:

واکنش شخص با سخنانی که می‌گوید کار خوبی است، اما نباید به حد زیاده‌روی برسد و شنونده و بیننده را منزجر کند و این حس را به او منتقل نماید که انگار در حال اجرای یک برنامه‌ی مخصوص کودکان است.



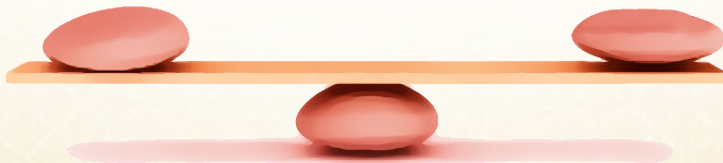
یک بار برنامه‌ای را تماشا می‌کردم درباره‌ی نماز که یک مجری نسبتاً چاق اجراش می‌کرد. چند بار نزدیک بود از روی صندلی بیفتد و خود را به چپ و راست مایل می‌کرد و می‌گفت:



**بعضی‌ها در حال نماز هر بار بر روی یک پای خود تکیه می‌دهند.**

و در ادامه گفت: **و بعضی در حال نماز به سمت جلو حرکت می‌کنند!**

بعد هم برای نشان دادن این حرکت آنقدر جلو آمد که فکر کردم الان به دورین برخورد می‌کند!! در همین حال هم با شور و هیجان دست‌ها را تکان می‌داد!



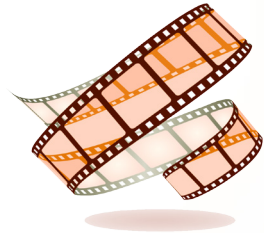
طوری که بیننده با خودش می‌گوید: **آروم... از تلویزیون نیای بیرون!** منظورم این نیست که مجری مثل مجسمه بی حرکت باشد و فقط حرف بزند؛ مطمئناً چنین کسی برای بیننده بسیار خسته کننده است. منظورم این است که متعادل و باوقار باشد و به اندازه‌ای که مناسب هر موقعیتی است واکنش نشان دهد و این واکنش‌ها را کنترل کند.

اگر یکی از مردم - چه حاضران در سخنرانی یا بینندگان - که با برنامه تماس تلفنی می‌گیرند - سوال یا اعتراض یا اتهامی مطرح کرد باید آرامش و وقارت را حفظ کنی.

پیامبر - صلی الله علیه وسلم - می‌فرماید: «قوی آن نیست که [در کشتی حریفش را] به زمین می‌زند، قوی کسی است که نفس خود را هنگام خشم کنترل می‌کند».

### به یاد دارم که:

پس از حادثه‌ی مشهور یازدهم سپتامبر که دو برج مرکز تجارت جهانی در منهتن مورد حمله قرار گرفت، یکی از روشنفکران که مهمان برنامه‌ای تلویزیونی بود در اثنای سخنانش گفت: **کسانی که این دو برج را ویران کردند خطاکارند و بی‌گناهی را به کشتن داده‌اند...**



و در این حال حسابی هیجان‌زده بود.

زنی با برنامه تماس گرفت و در حالی که غمگین و متاثر بود گفت: آمریکایی‌ها مسلمانانی را در بعضی کشورها کشته‌اند. موشک‌هایشان بیمارستان شفا در سودان را مورد هدف قرار داد و مساجد مسلمانان در افغانستان را ویران کرد. موشک‌های اسرائیل هم در اصل آمریکایی است؛ چرا با همین شور و هیجان از مسلمانان بی‌گناه دفاع نمی‌کنی؟!

می‌دیدم که چهره‌ی او از عصبانیت به مرز انفجار نزدیک می‌شود. با خودم گفتم: خدا رحم کنه!

اشتباه حدس نمی‌زدم... او حرف‌های آن خانم را قطع کرد و گفت: این‌هایی که کشته شده‌اند بی‌گناهند! آن خانم گفت: ما بی‌گناه نیستیم؟! او که عصبانی بود

گفت: کاش تو هم با اونا توی اون برج‌ها بودی و مثل اونا کشته می‌شدی!!

مجری که جا خورده بود پشت سر هم «استغفر الله» می‌گفت. مهمان برنامه رو به مجری کرد و گفت: لیاقتش همینه؛ پس چرا داره می‌گه اینا مستحق مرگ بودن؟! بعد هم با همان هیجان به سوال مطرح شده حمله کرد!

آرزو داشتم کمی آرام‌تر و متعادل‌تر برخورد می‌کرد و با استفاده از ادله‌ی شرعی از قرآن و سنت می‌توانست بر روی بیننده‌ها تاثیر بگذارد.

برای همین است که می‌گوییم: **مواظب باش تحریکت نکنند.**

### در گوشه‌ی:

ما در عصر اینترنت زندگی می‌کنیم و این مواضع ما هرگز فراموش نمی‌شود بلکه ضبط شده و در اینترنت و شبکه‌های اجتماعی دست به دست می‌شود. حتی می‌توانم بگویم امروزه همه‌ی مردم برای خودشان یک پا خبرنگار هستند، بنابراین خیلی مواظب باش.

به یاد داشته باش:

حفظ تعادل و آرامش باعث می‌شود از چشم

بینندگان نیفتی.

ویژگی‌ها و مهارت‌های  
دعوت‌نگر:

## مهارت‌های ارتباط

یک بار از یکی پرسیدم: برنامه‌ی فلانی را دنبال می‌کنی؟  
گفت: نه.

گفتم: چرا؟ اطلاعات او خیلی گسترده است و روش جذابی  
هم دارد!؟

حرفم را قطع کرد و گفت: نمی‌دانم چرا، ولی احساس  
می‌کنم نمی‌فهمم چه می‌گوید.

بعد از آن بود که دانستم بعضی از مردم علم و رسالت  
دارند، اما مهارت‌های ارتباط را رعایت نمی‌کنند.

مهارت‌های ارتباط یعنی توانایی شخص در رساندن  
اطلاعات و افکار به مخاطب به روش نوشتاری یا شنیداری یا  
دیداری برای تحقق یک هدف معین.

اما:

- مهارت‌های ارتباط چه مواردی هستند؟
- چگونه این مهارت‌ها را به دست آوریم؟
- اگر این مهارت‌ها را داریم، چگونه آن را توسعه دهیم؟

# فصاحت و مهارت زبانی



زبان، وسیله‌ی ارتباط میان مردم است. کسی که زبان یک قوم را به خوبی بلد باشد توانایی تاثیرگذاری بر آنان یا تاثیرپذیری از آنها را خواهد داشت. برای همین است که الله متعال پیامبرانش را به زبان اقوامشان می‌فرستاد تا رسالت خود را به آنان فهمانده و حق را برایشان تبیین نمایند. الله عزوجل می‌فرماید:

﴿وَمَا أَرْسَلْنَا مِنْ رَّسُولٍ إِلَّا بِلِسَانِ قَوْمِهِ لِيُبَيِّنَ لَهُمْ﴾ [ابراهیم: ۴]

(ما هیچ پیامبری را، مگر به زبان قومش، نفرستادیم؛ تا [حقایق را] برای آن‌ها بیان کند).

راست فرموده پروردگار: «تا حقایق را برایشان بیان کند»؛ زیرا اگر با زبانی جز زبان خودشان با آنان سخن می‌گفتند حرفشان را نمی‌فهمیدند، و در نتیجه دین به آنان نمی‌رسید و حجت بر آنان تمام نمی‌شد.

فصاحت زبانی و بلاغت بیانی نیز بر وضوح و شیرینی سخن می‌افزاید.

**اهمیت این مهارت لغوی بر حسب طبیعت سخنرانی متفاوت است:**

- دعوتگری که بر منبر سخن می‌گوید باید سخنش فصیح و غیر عامیانه و بدون خطا باشد.
- اما در درس مسجد اختیار آن را دارد که به زبان رسمی خالص سخن گوید یا به لهجه‌ی عامیانه همان منطقه که مردم بهتر می‌فهمند.
- اما استاد دانشکده‌ی شرعی حتماً باید بیانش فصیح و حسب امکان در سطح بالا باشد.
- در کانال‌های ماهواره‌ای بهتر آن است که دعوتگر به زبان رسمی و فصیح سخن گوید، زیرا بینندگان بر حسب تنوع کشورها متفاوت هستند و در نتیجه

اگر دعوت‌نگر به لهجه‌ی منطقه‌ی خودش سخن بگوید توانایی ارتباط با بخش بزرگی از بینندگان از دست می‌دهد زیرا فهم سخن او برایشان مشکل خواهد شد. تو می‌توانی توانایی خود در این زمینه را توسعه دهی. البته شرط نیست که در سطح بالایی از توانایی سخن گفتن به زبان فصیح باشی؛ اما دست کم در اکثر آن به مهارت دست یابی.

### نکته:

یکی از بدترین آفات استفاده از گویش محلی، تفاوت معنای یک واژه از یک سرزمین تا سرزمین دیگر است.



یادم هست یک بار در یکی از شهرها با وجود آنکه به گویش عربی فصیح (رسمی) حرف می‌زدم این مشکل برایم پیش آمد. فکر کنید اگر عامی حرف می‌زدم چه می‌شد؟! آنجا یک سخنرانی تحت عنوان «دعوت و آثار آن» داشتم. در اثنای سخنرانی به اینجا رسیدم که گفتم: «بعد «تیس» آمد و علف‌ها را خورد و...» منظورم از «تیس» بز نر بود، همان حیوان معروف!



وقتی سخنرانی تمام شد یکی از همراهانم که اهل آنجا بود گفت:

شیخ! شما کلمه‌ای را به کار بردید که باعث خجالت مردم شد!  
گفتم: کدام کلمه؟!  
گفت: والا اینقدر کلمه‌اش زشته که نمی‌تونم تکرارش کنم!

دوستم آنقدر درباره‌ی زشتی این کلمه گفت که یک لحظه احساس کردم کفر گفته‌ام!!



ترسیدم و هر چه فکر کردم نفهمیدم منظورش کدام کلمه است!

آخرش گفتم: **خُب چه کلمه‌ای؟**

گفت: **تیس!**

گفتم: این که یک کلمه‌ی خیلی عادی‌ه. علما و شعرا و فقها از این واژه استفاده کردن. مگه پیش شما چه معنایی می‌ده؟

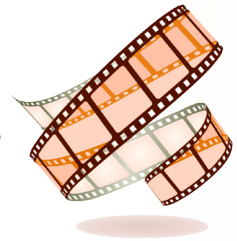
گفت: «تیس» پیش ما یعنی «دیوث». یعنی مرد بی غیرت که مردم رو دعوت می‌کنه با ناموسش فحشا کنن!

خیلی تعجب کردم؛ با وجود اینکه کلمه‌ی «تیس» یک واژه‌ی عربی معروف است و تنها گناه من این بود که گروهی از مردم از این کلمه برای یک معنای بد استفاده کرده و به آن عادت کرده‌اند.

### اما منظورم این است که:



سخنرانی که با لهجه‌ی خودش در شهر دیگری حرف می‌زند مواظب استفاده از الفاظی باشد که ممکن است در آن شهر معنای دیگری داشته باشد. در اولین سفرم به اردن، کنار یکی از



دانشکده‌ها یکی از دوستان را دیدم. او به من گفت:

شیخ! پسرها و دخترهای اینجا فرهنگ زبانی‌شان ضعیف است؛ سعی کن مثل فلان شیخ مصری که ماه قبل اینجا بود ساده حرف بزنی.

گفتم: خیالت راحت باشه؛ من در دیدارهایی که با جوان‌ها دارم و ضبط نمی‌شود با لهجه‌ی عامیانه حرف می‌زنم.

گفت: چی؟! لهجه‌ی عامی؟! نه اینطور هیچی نمی‌فهمن!

گفتم: چرا؟! مشایخ مصری با لهجه‌ی مصری اینجا سخنرانی می‌کنن و متوجه

می‌شیم.

خندید و گفت: راست می‌گین. چون از وقتی بچه بودیم آنقدر فیلم و سریال مصری دیدیم که از خود مصری‌ها بیشتر این لهجه رو می‌دونیم، اما لهجه‌ی سعودی نجدی شما رو فکر نکنم بفهمن.

خندیدم و بابت این تذکر از او تشکر کردم و وارد سالن شدم.

سخنرانی را انجام دادم و واکنش دانشجویان خیلی خوب بود.

یادم هست که هر گاه ناخودآگاه کلمه‌ای عامیانه را به زبان می‌آوردم از چهره‌شان متوجه می‌شدم که منظورم را نفهمیده‌اند. وقتی درباره‌ی دخانیات و دوری از آن حرف می‌زدم گفتم: بعضی جوان‌ها صبح که به دانشگاه می‌روند به جای شنیدن قرآن و استفاده از مسواک سیگار روشن می‌کنن!

بعد هم به شوخی از یک ضرب‌المثل محلی استفاده کردم که نشان دهنده‌ی چندی‌آور بودن آن کار بود.

متوجه شدم که حاضران منظورم را ندانستند. برای همین همان معنی را به عربی فُصحی تکرار کردم.

بنابراین بهتر آن است که اگر حاضران عرب هستند به زبان عربی رسمی یا همان فصیحی حرف بزنن و اگر عامیانه حرف زدی حداقل از گفتن عبارات یا کلماتی که ممکن است فهم آن سخت باشد دوری کن.

منظور این است که سخنران باید در آن حد از توانایی کلامی برخوردار باشد که نقش خود را به خوبی ایفا نماید و در حد امکان سخنانش از نظر لغوی سالم و بی‌اشکال باشد.

معنایش این نیست که اگر کسی توانایی شیوا سخن گفتن را ندارد مستحق موفقیت نیست یا نمی‌تواند نقشی در آن داشته باشد؛ نه، اینطور نیست، منظورم صرفاً موفقیت در مجال سخنرانی است.



## یادم هست که:

در جلسه‌ی مشاوره‌ای یکی از کانال‌های فضایی بودم و موضوع جلسه درباره‌ی انتخاب پنج مجری از بین بیست نفری بود که برای این کار درخواست همکاری داده بودند. خود من چند روز پیش از آنان مصاحبه‌ی حضوری گرفته بودم.



درباره‌ی این اشخاص بحث می‌کردیم اما یکی از شرکت کنندگان اصرار به پذیرش یکی از این مجری‌ها داشت و به شدت از او دفاع می‌کرد. به او گفتم:

اما این شخص در تلفظ اشکال دارد و خیلی واضح سه حرف متفاوت را به شکل یک حرف تلفظ می‌کند.

یعنی مثلاً به جای آنکه بگوید:

«السلام علیکم» می‌گوید: «الثلام علیکم».

همینطور دو حرف دیگر را به صورت حرف ث تلفظ می‌کند، بنابراین برای مجری‌گری مناسب نیست.

گفت: اما او شخصی بسیار نیک و خوش اخلاق و باهوش است.

گفتم: پس از ایشان در بخش مدیریت کانال یا ناظر برنامه یا نویسنده استفاده می‌کنیم، چون مناسب اجرا نیست.

گفت: این کار خوبی نیست! این یه آزمایشه از طرف خداوند که زبانش سنگین باشه، درست نیست از رویای زندگی‌ش محرومش کنی!

واقعا از چنین فهمی تعجب کردم؛ چه بسا همین سنگینی زبان یک رحمت از سوی خداوند باشد نه یک ابتلا؛ زیرا بیشترین چیزی که انسان‌ها را جهنمی می‌کند زبان



است و شرمگاه و بیشترین گناهان به واسطه‌ی زبان است و شاید خداوند ویژگی‌های دیگری به او عطا کرده که به فصیحان و سخنوران نداده. غرض آنکه تلفظ صحیح و واضح و درستی ادای حروف یکی از مهم‌ترین توانایی‌های شخصی است که می‌خواهد سخنرانی یا اجرا کند.

### یک توضیح:

بعضی از اشکالات تلفظ اگر خیلی سنگین نباشد و به تغییر معنی منجر نشود چه بسا خودش نوعی تنوع و ویژگی به حساب بیاید، به ویژه اگر سخنران از دیگر فنون بیان مانند بالا و پایین بردن صدا و حرکات چهره و بدن نیز به درستی استفاده کند. همینطور اشکال خفیف در تلفظ حرف «ر» تاثیر چندانی ندارد.



### توانایی:

واصل بن عطا از بدعت‌گذاران بود اما خطیبی ادیب و انکار ناشدنی بود که با این حال در تلفظ حرف «ر» اشکال داشت و آن را شبیه «غ» تلفظ می‌کرد. برای همین وقتی می‌خواست بگوید: ذَهَبْتُ مَرَّةً إِلَى السُّوقِ (یک بار به بازار رفتم) می‌گفت: ذَهَبْتُ مَغَّةً إِلَى السُّوقِ!



اما او این اشکال را دوست نداشت و نوعی نقص می‌دانست، هر چند این یک عیب مادرزاد بود و نمی‌توانست درمانش کند، برای همین گاه یک سخنرانی کامل را بدون کاربرد حرف «ر» ایراد می‌کرد، از جمله یکی از خطبه‌های بدون «ر» وی که ادیبان نقل کرده‌اند:

«الحمد لله القديم بلا غاية، الباقي بلا نهاية، الذي علا في دنوّه، ودنا في علوّه، ولا يؤوده حفظ ما خلّق، ولم يخلقه على مثال سبق، بل أنشأه ابتداء، وعدّله اصطناعاً، فأحسن كلّ شيء خلقه وتمم مشيئته، وأوضح حكمته، فدلّ على الوهيّته، فسبحانه لا معقّب لحكمه، ولا دافع لقضائه تواضع كلّ شيء لعظمته، وذلك كلّ شيء لسلطانه، ووسع كلّ شيء فضله، لا يعزّب عنه مثقال حبة<sup>۲</sup> وهو السميع العليم. وأشهد أن لا إله إلا الله وحده لا مثيل له<sup>۳</sup> إلهها تقدست أسماؤه، وعظمت آلاؤه، علا عن صفات كلّ مخلوق، وتنزّه عن شبه كل مصنوع، يعصى فيحلم، ويدعى فيسمع، ويقبل التوبة عن عباده ويعفو عن السيئات ويعلم ما يفعلون. وأشهد شهادة حقّ، وقول صدق، بإخلاص نية، وصدق طوية، أن محمد بن عبد الله عبده ونييه، وخالصته وصفيه، ابتعثه إلى خلقه بالبينات والهدى ودين الحق، فبلغ مألكتّه<sup>۴</sup> ونصح لأمتّه، وجاهد في سبيله.

۱- در اصل باید می‌گفت: «ولا راد لقضائه» اما برای گریز از حرف «ر» گفت: لا دافع لقضائه.

۲- اصل این است که می‌گفت: «مثقال ذرة» اما گفت: مثقال حبة.

۳- به جای «لا شريك له» گفته است: لا مثيل له.

۴- مألكتّه یعنی: رسالتّه.

فصلی الله على محمد وعلى آل محمد أفضل وأزكى صلاةٍ إنه حميد  
مجيد .

أوصيكم عباد الله - مع نفسي - بتقوى الله والعمل بطاعته، والمجانبة  
لمعصيته، فأحضكم على ما يدنيكم منه،<sup>۱</sup> ولا تلهينكم الحياة الدنيا بزينتها  
وخدعها، فكم عاينتم من أعاجيبها.

أين الملوك الذين بنو المدائن، وشيدوا المصانع، وأوثقوا الأبواب،  
وكاثفوا الحجاب، فتزودوا عافاكم الله<sup>۲</sup> وإياكم فإن أفضل الزاد التقوى،  
واتقوا الله يا أولى الأبواب لعلكم تفلحون. جعلنا الله وإياكم ممن  
ينتفع بمواعظه، أولئك الذين هداهم الله وأولئك هم أولوا الأبواب.  
أعوذ بالله القوى، من الشيطان الغوي، بسم الله الفتاح المنان.<sup>۳</sup>  
قل هو الله أحد، الله الصمد، لم يلد ولم يولد، ولم  
يكن له كفواً أحد. نفعنا الله وإياكم بالكتاب الحكيم،  
وبالآيات والوحي المبين، أقول ما به أعظكم، وأستعجب<sup>۴</sup>  
الله لي ولكم.

۱- به جای گفتن «یقرّبکم منه» گفته است: یدنیکم منه.

۲- در اینجا گفته است: «عافاکم الله» و نگفته: رحمکم الله تا حرف «ر» را به کار نبرد.

۳- برای نگفتن اعوذ بالله من الشيطان الرجيم، بسم الله الرحمن الرحيم اینگونه گفته است.

۴- نگفته: «وَأَسْتَغْفِرُ اللَّهَ» بلکه گفته است: «وَأَسْتَغْتَبُ اللَّهَ» که عُنْتَبِي به معنای درخواست مغفرت است.



## ۴- عدم عجله در سخن:

عجله در سخنرانی یک عیب است که باید کنار گذاشته شود، زیرا:

- سخن گفتن سریع باعث تلفظ اشتباه حروف و در هم رفتن واژه‌ها می‌شود.
- عجله‌ی زیاد باعث می‌شود سخنران از توقف در جاهای حساس باز بماند.
- عجله فرصت کافی را برای اندیشه و درک و فهم سخنان به شنونده نمی‌دهد، در نتیجه به عمق معنی و ارزش آن پی نمی‌برد.



- عجله باعث می‌شود سخنران برای رساندن سخنان خود به شنونده زحمت بیشتری را متحمل شود. در عوض آرامش و تأنی به او کمک می‌کند به با کم‌ترین فشار صدای خود را به گوش شنوندگان برساند.

## برخی اشتباهات لغوی که باید از آن دوری کرد

به کار بردن واژه‌های دشوار:

مردم در فهم و توانایی‌های زبانی متفاوت‌اند، بنابراین یکی از اشتباهات برخی سخنرانان این است که روشی بالاتر از فهم شنوندگان به کار می‌برند و از اصطلاحاتی سخت و دقیق استفاده می‌کنند که شنوندگان توانایی درک آن را ندارد.

باید از تکلف در کاربرد واژه‌ها و استفاده از کلمات سخت و نا آشنا دوری کنی، زیرا پیامبر - صلی الله علیه وسلم - می‌فرماید: «منفورترین شما نزد من و دورترین تان از من در روز قیامت پر حرف‌های متکبر و متکلف هستند».



۱- به روایت ترمذی در سنن (۲۰۱۸). وی می‌گوید: «این حدیثی حسن و غریب از این وجه است». آلبنی در «السلسلة الصحيحة» (۷۹۱) آن را صحیح دانسته است.



**یکی از دوستانم** در مسجدی نزدیک به روستایشان به عنوان خطیب تعیین شده بود. بیشتر کسانی که به امامت او نماز می‌خواندند از سطح سواد و تحصیلات پایین برخوردار بودند. او در همین باره به من گفت:



در آغاز کار خطبه‌های حرمین را برایشان می‌خواندم، اما متوجه شدم که معنای برخی از کلمه‌ها را متوجه نمی‌شوند، برای همین کلمات سخت را با کلمات آسان عوض می‌کردم تا معنای آن را به راحتی بفهمند...

### نکته:

منظور من این نیست که خطیب باید سطح خود را در حد توانایی‌های شنوندگان پایین بیاورد؛ بلکه باید سطح شنوندگانش را بالا بیاورد و توانایی‌های آنان را توسعه دهد.



یعنی اگر سطح لغوی آنان ۳۰ در هزار بود، و خودش در سطح ۹۰ در هزار، درست نیست که دقیقا خود را به سطح آنان پایین بیاورد، بلکه باید به اندازه‌ی نصف فاصله‌ی میان خود و شنوندگانش پایین بیاید و در حد ۵۰ یا شصت در هزار سخن بگوید تا آنکه به تدریج به سطح و اندازه‌ی او برسند. زیرا اگر خود را به سطح آنان پایین بیاورد و در همین حال بماند چه بسا بر ضعف و ناتوانی آنان افزوده شود.

### استفاده از کلمات عجیب و غریب:

سخنران باید از واژه‌های عجیب و نامانوس دوری کند و از سخنی که مردم نمی‌فهمند بگریزد.

### می‌گویند:

ابوعلقمه نحوی همیشه در سخن با غلام خود از کلمات غریب استفاده می‌کرد به طوری که او گیج



می‌شد و نه می‌فهمید و نه می‌توانست پاسخ دهد. روزی که از خواب بیدار شد به

غلامش گفت: **ای غلام أَصَقَّ العُتْرُفَانِ؟**

غلام که حسابی گیج شده بود ندانست چه بگوید!

ناچار در پاسخ به او گفت: **سرورم... زَقْفَيْلِم!**

ابوعلقمه گفت: **زَقْفَيْلِم یعنی چه؟**

گفت: **أَصَقَّ العُتْرُفَانِ یعنی چه؟!**

گفت: **یعنی آیا خروس خواند؟**

غلام گفت: **زَقْفَيْلِم هم یعنی نه، نخواند!**



**همچنین گفته‌اند:**

ابوعلقمه به نزد پزشکی رفت و گفت:

من از گوشت این جوزال خورده‌ام، و در نتیجه طس‌آت شدم و دردی بین وابله تا دایه‌ی گردنم گرفت و همینطور پیشرفت کرد تا به خُلَیم رسید و شراسفم به درد آمد. برای این دارویی نداری؟



پزشک گفت: **یک خربق و یک شلفق و یک شبرق بردار و آن را زَهْرِقِ و زَقِزِقِ کن و با آب روث بشوی و با آبِ آبِ بخور!**

ابوعلقمه گفت: **وای بر تو! ندانستم چه گفتی، دوباره بگو!**

پزشک گفت: **خدا آتی را که سخت‌تر گفت بکشد!**

یعنی پزشک اصلاً متوجه حرف بیمار نشد، چگونه تجویز کند؟!

**یک حقیقت:**

کلمات آسان و واضح باعث می‌شود شنونده احساس کند تو داری با او سخن می‌گویی، اما استعمال کلمات خاص که ویژه‌ی نخبگان و یک قشر خاص است، یا استفاده از کلمات تخصصی باعث خستگی ذهنی شنونده می‌شود و باعث می‌شود فکر کند این سخن متوجه او نیست، در نتیجه دچار خستگی شده و حواسش پرت می‌شود و رابطه‌اش نیز با تو قطع می‌گردد.



## استفاده از واژه‌های بیگانه:

# أضرب أشبع M

این پدیده‌ها در سال‌های اخیر و در نتیجه تداخل فرهنگ‌ها و انتشار فیلم‌ها به چند زبان و ارتباط مردم با زبان‌های متفاوت رخ نموده است، به همین سبب بسیار می‌شنوی که برخی سخنرانان از کلمات و اصطلاحات بیگانه استفاده می‌کنند، مثلاً کسانی که کلمه‌ی (ok) یا مانند آن را به کار می‌برند.

استفاده از کلمات بیگانه یا اصطلاحات فلسفی که تنها متخصصان قادر به رمزگشایی از آن هستند در حالی که می‌شود کلمه‌ای جایگزین از همان زبان را به کار برد نوعی ضعف و نقص برای سخنران به شمار می‌رود و بلکه گاه نوعی «عقده‌ی حقارت فرهنگی» است. گاه فرد سخنران احساس می‌کند حرفش به حد مطلوب از قدرت و جذابیت نمی‌رسد مگر با استفاده از این واژه‌ها.

## نکته:

به کار بردن برخی الفاظ و اصطلاحات بیگانه که کاربرد آن به عرف مردم وارد شده مانند «چت» «مسنجر» و «فیس بوک» و «تویتر» و «فتوشاپ» و مانند آن اشکالی ندارد. هر چند در صورت وجود معادل محلی بهتر است از آن استفاده شود.



## استفاده از مثال‌ها و شاهد‌های دشوار:

اگر در اثنای سخنرانی شعری یا نثری را به عنوان شاهد آوردی باید در تناسب با توان ذهنی و لغوی مخاطب باشد.

اگر ضروری است مثال یا شاهدی بیاوری که بالاتر از سطح لغوی و ذهنی شنونده یا حاوی کلمات سخت و عجیب برای آنان است، باید برای آن مثال زده یا شرح دهی و آنان را حیرت زده رها نکنی.



### یکی از زیباترین خاطراتم این است که:

در آغاز طلب علم با شیخ محدث علامه،  
محمد ناصرالدین آلبانی دیداری داشتم. این



دیدار در سال ۱۴۰۵ هجری (۱۹۸۵ میلادی) که تنها ۱۵ سالم بود اتفاق افتاد. شیخ آلبانی در شهر «دمام» واقع در منطقه‌ی شرقی با ما دیدار نمود و چند مجلس علمی برایمان برگزار کرد که یادم هست در بیشتر این مجالس شرف حضور یافتم. روزی در یکی از همین مجالس این بیت را برای ما خواند:

وابن اللبّون إذا ما لُرّ في قرن لم يستطع صَوْلَةَ البُرّالِ القنّاعيسِ

این بیت را گفت سپس به دقت در چهره‌های ما نگاهی انداخت و متوجه شد که ما معنی این بیت را ندانسته‌ایم، بنابراین آن را به واضح‌ترین شیوه شرح داد که شتر کم سن و سال را اگر به شتران بزرگ ببندند نمی‌تواند در حرکت با آنان همراهی کند. این مثالی است برای طالب علم تازه‌کار که می‌خواهد با طلاب بزرگتر همراهی کند.

### ترجمه

شاید شخص در کنفرانس‌ها یا همایش‌ها یا کانال‌های ماهواره‌ای مجبور به سخنرانی برای شنوندگانی با زبانی دیگر شود؛ اینجا باید کسی سخنان او را برای شنوندگان ترجمه کند. در این زمینه باید به چند مساله توجه شود که مهم‌ترین آن چنین است:



- باید موضوع مناسبی برای شنوندگان انتخاب شود.
- در سخن گفتن عجله نکند و جمله‌ها را به شکل مناسب تقسیم‌بندی نماید تا مترجم برای ترجمه‌ی هر قسمت فرصت کافی را داشته باشد.
- دوری از کلماتی که ترجمه‌ی آن برای مترجم سخت است یا شاید اشتباه معنی شود.



## یکی از عجیب‌ترین مواردی که برایم رخ داد:



سال ۱۴۱۶ هجری (۱۹۹۶ میلادی) در  
دیداری از شهر مالمو در جنوب سوئد به



مسجد مرکزی این شهر رفتم و جوانی سوئدی سومالی  
تبار معلول را دیدم که بر روی ویلچر نشسته بود و  
دست‌ها و پاهایش را به سبب لرزش ناشی از نوعی  
بیماری عصبی به ویلچر بسته بودند.

جوانی پانزده ساله بود که نه می‌توانست راه برود و نه قادر به سخن گفتن بود.  
فقط می‌دید و می‌شنید.

سرش را بوسیدم و با دیدنش خیلی خوشحال شدم. به من گفتند: **او فقط زبان  
سومالی و سوئدی را می‌فهمد.** روبرویش نشستم و از یکی از همراهانم خواستم حرف‌هایم  
را برایش ترجمه کند. مترجم یک جوان سوئدی عراقی تبار به نام احمد بود.

به مترجم گفتم: **به او بگو تو برای این بیماری پاداش می‌بری.**  
احمد حرف‌هایم را به سوئدی ترجمه کرد.

سپس گفتم: پیامبر - صلی الله علیه وسلم - می‌فرماید: **«مومن دچار نَصَب و  
وصبی نمی‌شود مگر آنکه...»**

اینجا احمد به من رو کرد و گفت: **چی؟**

گفتم: **«نصب و وصب».**

احمد گفت: **شیخ این کلمات رو من به عربی نفهمیدم، چطور به سوئدی ترجمه‌اش  
کنم؟!**

بعد خندید و رفت.



یکی دیگر از جوانان برای ترجمه آمد. برای  
او همان کلمات را آسان کردم و گفتم: **نَصَب و  
وَصَب یعنی: بیماری یا غم و غصه.**

بعد از آن دانستم نباید مترجم را مانند یک

طالب علمی که به معنای احادیث و زبان عربی آشناست تصور کنیم. بلکه شاید کلمه‌ای را خلاف آنچه تو می‌خواهی بفهمد و آن را طوری دیگر ترجمه کند و کل سخنرانی‌ات خراب شود. یکی دیگر از مواردی که هنگام ترجمه باید به آن توجه داشت، مطمئن و امانت‌دار بودن مترجم است.

### از عجیب‌ترین چیزهایی که شنیده‌ام:

ماجرایی را از شیخ علامه محمد بن عثمان - رحمه الله - شنیدم که می‌گفت: آرزو داشت که ای کاش زبان‌های دیگر غیر از عربی را هم یاد گرفته بود. سپس داستانی را تعریف کرد و گفت:



روزی در مسجد فرودگاه جده بودم و درباره‌ی عقیده و اهمیت آن و دوری از بدعت‌ها سخن می‌گفتم. در میان حاضران هم عرب بود و هم غیر عرب و بلندگوهای خارج از مسجد نیز روشن بود تا کسانی که بیرون هستند نیز استفاده ببرند.

آنجا یک شخص غیر عرب نزد من آمد و گفت: شیخ، کسانی که حاضر هستند بیشترشان کارگران خارجی هستند و زبان شما را نمی‌فهمند. نظرتان چیست که من کنار شما بنشینم و حرف‌های شما را به زبان آنها ترجمه کنم؟ خوشحال شدم و او را کنار دست خودم نشاندم و کمی سخن می‌گفتم و اجازه می‌دادم او ترجمه کند.

چند دقیقه بعد ناگهان مردی عصبانی وارد مسجد شد و به طرف جایگاه آمد تا ببیند سخنران کیست!

همین که مرا دید من را شناخت و آرام شد و گفت: ای شیخ، اینها چیه که می‌گین؟ حرفهایی که می‌گین مخالف چیزهایی هست که به ما یاد دادین! یا اینکه این مترجم داره خیانت می‌کنه!

گفتم: چطور؟ مگه چی شده؟

گفت: این مترجم داره بدعت‌ها رو ستایش می‌کنه و دعوت می‌ده که به این کارها

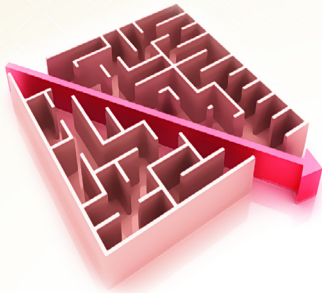
ادامه بدن و بیشترش کنن!



بعد رو به آن مترجم کرد و به زبان خودش با او حرف زد و گفت که به من چه گفته است. متوجه شدم که مترجم دچار اضطراب شد و نشانه‌های خیانت و دروغ از چهره‌اش هویدا شد و بلند شد و از مسجد بیرون رفت.

بعد از آن هر جا قبل از آنکه به کسی اجازه‌ی ترجمه بدهم درباره‌اش سوال می‌کردم.

## مختصر و مفید



«طولانی بودن نماز شخص و کوتاه بودن خطبه‌اش نشانه‌ای فهم اوست» این را پیامبر ما - صلی الله علیه وسلم - فرموده است. بنابراین سخن بسیار نشان از علم سرشار نیست بلکه چه بسا نشانگر ضعف سخنران در رساندن منظورش باشد، در نتیجه برای رساندن منظورش تلاش بیشتری می‌کند.

### بله...

ایجاز و طولانی سخن نگفتن یک هنر و مهارت است، برای همین است که پیامبر - صلی الله علیه وسلم - از «جوامع کلم» یا سخنان جامع برخوردار بود. یعنی سخن ایشان اندک است اما شنونده از آن معانی بسیار استخراج می‌کند. سخنرانی طولانی و خسته‌کننده فکر و ذهن شنوندگان را پراکنده می‌کند و باعث ملال است. بنابراین تا می‌توانی از طولانی کردن سخن خودداری کن و سعی کن منظورت را مختصر و مفید بیان کنی. البته باید حال و شرایط را در نظر گرفت، چه از نظر نوع سخنرانی و چه شرایط مکانی یا نوع شنوندگان. اما در هر صورت اصل بر طولانی نبودن سخن و پایبندی به وقت معین است تا خستگی به شنوندگان راه نیابد.

### یک تجربه:

در برخی از دیدارها، سخنران و حاضران وقت پایان سخنرانی را می‌دانند؛ مثلاً اگر سخنرانی پس از نماز مغرب باشد حاضران می‌دانند با نماز مغرب به پایان می‌رسد اما اگر مثلاً سخنرانی پس از نماز عشاء یا بین صبح و ظهر باشد، اگر حاضران از وقت



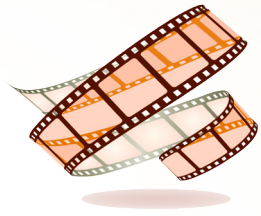


مشخص برنامه آگاه نباشند شاید فکرشان به اینکه کی سخنرانی به پایان می‌رسد مشغول شود.

بنابراین پیشنهاد می‌کنم سخنران پس از خوش‌آمدگویی با حاضران مثلاً بگوید: به مدت ۴۵ دقیقه حرف می‌زنم و بعد ربع ساعت وقت برای سوالات قرار می‌دهیم و بعد هم این دیدار را به پایان خواهیم رساند.

### بیشترین چیزی که خسته‌ام می‌کند:

یکی از دوستانم وقتی او را به سخنرانی در یک مسجد یا شرکت در کنفرانسی فرهنگی دعوت می‌کردند شرط می‌گذاشت که مدت سخنرانی اش کمتر از سه ساعت نباشد!



می‌دید که حاضران در حال ترک سخنرانی اش هستند اما نه خسته می‌شد و نه کوتاه می‌آمد!

یک بار هم ندیدم که برای جلب توجه حاضران و دور کردن خستگی‌شان کار جدیدی انجام دهد؛ یعنی برای نمونه از تصاویر یا کامپیوتر یا پروژکتور استفاده کند یا از حاضران بخواهد با او مشارکت کنند یا هر کار دیگری... بلکه همینطور یک‌ریز به حرف زدنش ادامه می‌داد و بسیار زیاد از عبارات مترادف استفاده می‌کرد. مثلاً می‌گفت:

به باغش رفت، به مزرعه‌اش، به جایی که همیشه استراحت می‌کرد، به همان جایی که همیشه با خودش خلوت می‌کرد، استراحت می‌کرد، به جایی که همیشه با دوستانش جمع می‌شد...

آنقدر از این مترادف‌ها استفاده می‌کرد که می‌خواستی داد بزنی و بگویی: **فهمیدیم بابا! به باغش رفت... بعدش چی؟!**

### نکته:

تکرار بعضی کلمات یا جمله‌های مهم باعث تاثیرگذاری بیشتر بر شنوندگان می‌شود؛ اما به شرط آنکه این تکرار به روش مناسب باشد.



## الگو:



پیامبر - صلی الله علیه وسلم - بعضی عبارتها و جمله‌های را به هدف بیان اهمیت آن تکرار می‌کرد. از جمله آنکه روزی با

یارانش نشست و بود پس فرمود:

«آیا شما را از بزرگترین گناهان کبیره آگاه کنم؟ آیا بگویم بزرگترین گناه کبیره

چیست؟»

گفتند: بله ای پیامبر خدا.

فرمود: «شُرک به الله و بدی در حق والدین».

او که تا آن لحظه تکیه داده بود نشست و فرمود: «آگاه باشید، و شهادت دروغین، آگاه

باشید، و شهادت دروغ، آگاه باشید و شهادت دروغ...»

و آنقدر تکرارش کرد که راوی می‌گوید: **گفتیم: کاش ادامه ندهد.**<sup>۱</sup>

یعنی آنقدر این جمله را تکرار کرد که صحابه از روی دلسوزی در دل می‌گفتند: کاش

ادامه ندهد. یعنی خودش را خسته نکند.

همچنین در جای دیگری فرمود: «وای بر

پشت پاها از آتش جهنم» و این را دو یا سه

بار تکرار کرد.<sup>۲</sup>

این را برای هشدار نسبت به نرسیدن آب به

پشت پاها در هنگام وضو فرمودند.

و از انس بن مالک - رضی الله عنه - روایت

است که گفت: «پیامبر - صلی الله علیه

وسلم - سخن را سه بار تکرار می‌کرد تا آن را

بفهمند».<sup>۳</sup>



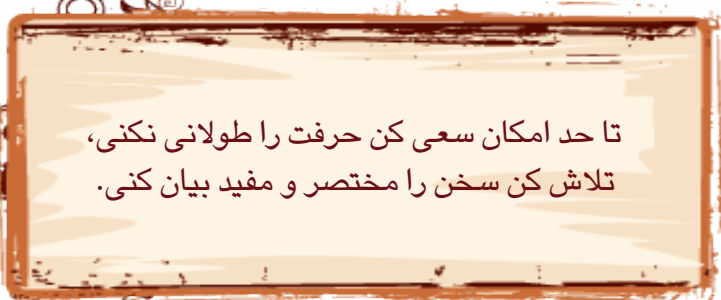
۱- متفق علیه. بخاری در صحیح (۲۶۵۴، ۶۲۷۳، ۶۹۱۹) و مسلم (۸۷) از ابوبکره رضی الله عنه.

۲- به روایت بخاری (۶۰، ۹۶) و مسلم (۲۷، ۲۴۱) از عبدالله بن عمرو رضی الله عنهما.

۳- به روایت ترمذی در سنن (۳۶۴۰). آلبانی رحمه الله آن را حسن دانسته است.

مبارکفوری می‌گوید:

«منظور این است که ایشان - صلی الله علیه وسلم - در صورتی که شرایط ایجاب می‌کرد، مانند دشواری معنا یا ناآشنا بودن یک عبارت یا زیاد بودن حاضران سخن را سه بار تکرار می‌کرد، نه اینکه سخن را بدون نیاز تکرار کند، چرا که این خلاف بلاغت است».



تا حد امکان سعی کن حرفت را طولانی نکنی،  
تلاش کن سخن را مختصر و مفید بیان کنی.

## تکرار مناسب

اصل این است که سخنران در انتخاب موضوع نوآوری کند و با ابتکار دست به گزینش موضوعات بزند و در حد امکان از تکرار آنچه دیگر دعوتگران مطرح کرده‌اند و مردم در اغلب مناسبت‌ها عادت به شنیدنش دارند خودداری کند؛ زیرا این باعث خستگی و دلزدگی و عدم توجه می‌شود.



اما همیشه موضوعات مهم و تاثیرگذاری وجود دارد که جدید نیستند.

● **حال آیا چون این موضوعات بارها مطرح شده درباره‌ی آن سخن نگوییم؟**

● **با این موضوعات چگونه تعامل کنیم؟**

سخن گفتن درباره‌ی موضوعات تکراری همیشه اشتباه نیست. سخنران موفق می‌تواند با استفاده از روش‌های نو این مسائل را دوباره به شکلی جدید مطرح کند.



برای همین نوآوری روح سخنرانی است که در چند بعد امکان دارد: در موضوع، در محتوا، در روش و ادا، و در استدلال و مثال جدید و دیگر مواردی که می‌توان در سخنرانی وارد کرد.

## یک توصیه:

سخنران موفق کسی است که پیش از طرح هر موضوعی از خودش می‌پرسد:



- درباره‌ی این موضوع قرار است چه بگویم؟
- قرار است چه چیز جدیدی را مطرح کنم؟
- چطور با دیگرانی که این موضوع را طرح کرده‌اند متفاوت باشم؟

یک موضوع مهم با تکرار زیاد اهمیت خود را از دست نمی‌دهد؛ بلکه چه بسا به سبب کنش تو و تأثیری که در مردم می‌گذارد مهم‌تر هم شود. اگر قرار بود دعوتگران و خطیبان موضوعات تکراری را از ترس اینکه نگویند فلانی تکراری حرف می‌زند ترک کنند مردم همه‌ی دین را فراموش می‌کردند.

بلکه هیچ کس - هر چه عالم باشد - نمی‌تواند هر بار که با مردم روبرو می‌شود یک چیز کاملاً جدید را بیان کند. برای همین برای آنکه مردم چیز جدیدی یاد بگیرند و از سوی دیگر برای یادآوری چیزهایی که می‌دانند، برای آنان سخنرانی می‌کنیم.

## به یاد دارم که:

یکی از خطیبان خطبه‌ای را درباره‌ی «خطر ترک نماز جماعت» ایراد کرد و به نیکی به آیات و احادیث استدلال نمود و به روشی جذاب موضوع را مطرح ساخت. بعد از پایان خطبه یکی از حاضران نزد او آمد و گفت:

**کی دست از بیان این موضوعات تکراری می‌کشید؟<sup>۱</sup>**

خطیب در پاسخ گفت: هر وقت همانطور که در نماز جمعه مسجد را پر



می‌کنید، در نماز صبح هم حاضر شدید دیگر در این باره حرف نمی‌زنم!

پاسخش واقعا درست بود؛ زیرا همیشه موضوعات و مسائلی وجود دارد که خود را به میان می‌کشد؛ چه این موضوع دینی باشد یا

۱- حتی در رسانه‌ها یک پیام تبلیغاتی را بارها و شب و روز تکرار می‌کنند، اما اگر پیام مورد نظر جذاب باشد مردم از دیدن آن خسته نمی‌شوند.

سیاسی یا اجتماعی که باید حتماً آن را بیان و مناقشه نمود و درباره‌ی این موارد به مردم توضیح داد.

سخنران موفق باهوش است و حس می‌کند چه موضوعی مهم است و برای شنوندگان اهمیت دارد، و همان موضوعات را طرح می‌کند.

تجربه:

مشکل در تکرار یک موضوع نیست،  
بلکه در روش بیان و انتخاب محتوا است.

# تقویت یک سخن با دلیل و شاهد



ادله و شواهد باعث قوی شدن موضوع و اطمینان شنوندگان به محتوای طرح شده می‌شود. این باعث واضح شدن و پذیرش و اعتماد شنونده و رسوخ آن مساله در درون او می‌گردد. دلیل ممکن است نقلی و یا عقلی باشد. پیامبر - صلی الله علیه وسلم - از هر دو نوع استفاده کرده است.

## الگو:

روزی پیامبر - صلی الله علیه وسلم - با یاران خود نشسته بودند و آنان را به در نظر گرفتن پاداش در هر کاری تشویق می‌کرد. ایشان فرمودند: «در زناشویی شما صدقه است». گفتند: ای پیامبر خدا! آیا ممکن است که کسی از ما شهوت خود را برآورده سازد و پاداش ببرد؟!



فرمود: «اگر آن را در حرام قرار داده بود آیا گناه نمی‌برد؟»

گفتند: آری.

فرمود: «همینطور اگر آن را در حلال بگذارد پاداش می‌برد»<sup>۱</sup>.

صحابه از این سخن تعجب کردند که چگونه ممکن است مرد از همسر خود لذت ببرد و اجر هم ببرد؟! اینجا پیامبر - صلی الله علیه وسلم - با دلیل عقلی آنان را قانع کرد و بیان داشت همانطور که اگر شهوت خود را در کار حرام برآورده سازد گناهکار می‌شود، به همان صورت اگر از راه حلال برآورده اش سازد پاداش می‌برد. در نتیجه این سخن قوی‌تر و پذیرش آن ساده‌تر شد.

### محکم کاری:



سخنران در این دوران با مذاهب و اندیشه‌های گوناگون و چالش‌هایی خطیر روبرو است، بنابراین هرچه برای سخن خود ادله‌ی بیشتری

ارائه کند بیانش قوی‌تر می‌شود و کار کسانی که به کمین او نشسته‌اند را سخت‌تر می‌کند و دیگر نخواهند توانست سخنش را رد کنند یا در داده‌هایی که ارائه می‌دهد شک اندازی کنند.

بنابراین ادله و شواهد کافی از کتاب و سنت و سخنان علما و اشعار و آرای پژوهشگران و آگاهان را جمع‌آوری کن تا بتوانی برای درستی سخن خود ارائه دهی و شنونده را برای پذیرش آن قانع کنی.

### در سخنرانی دینی:



هنگامی که حاضران می‌شنوند که می‌گویی: **قال الله تعالی...** و بعد از آن آیه‌ای را برای استدلال می‌آوری، سخت قوی می‌شود.

یا وقتی شنونده **قال رسول الله - صلی الله علیه وسلم** - را می‌شنود و سپس حدیثی را ذکر می‌کنی، یا اثری صحیح از سخنان صحابه و تابعین را بیان می‌داری.

یا از ضرب المثل‌های بامعنا و ابیات شعر فاخر استفاده می‌کنی.

اینها همه باعث قوی‌تر شدن موضوع می‌شود و شنونده اطمینان پیدا می‌کند که تو اینها را از خودت نمی‌گویی.

### به یاد دارم که:

درباره‌ی فلک و استدلال به علم نجوم برای اثبات رویت هلال رمضان یا هلال ماه شوال که دال بر پایان رمضان است خطبه‌ای خواندم. در اثنای خطبه گفتم:



علم فقط و شناخت وقت تولد هلال و حساب درجات فلکی



و انعکاس نور خورشید بر ماه، این علوم همه بیش از هزار سال است که موجود و معروف است.

اینجا متوجه شدم که از چهره‌ی بعضی از حاضران تعجب می‌بارد؛ گویا می‌گویند: ای شیخ! چطور ممکن است بدون استفاده از تلسکوپ و دوربین‌های دقیق و کامپیوتر این را بدانند؟!

اما من که آماده‌ی این تعجب بودم گفتم:  
 امام احمد می‌گوید:... و سخن دقیق ایشان را درباره‌ی علم فلک بیان کردم.  
 و ابن تیمیه می‌گوید:... و سخنی از ایشان نقل کردم که اگر بشنوی می‌گویی ایشان از پژوهشگران ناسا هستند!  
 اینجا بود که متوجه رضایت مردم شدم. ایراد شاهد باعث قوی‌تر شدن حرفت می‌شود.

### هشدار:

مواطِب باش خطبه یا سخنرانی‌ات بتراء، جذماء، و زشت نباشد.

**بتراء:** خطبه‌ای است که بدون بسم الله الرحمن الرحيم آغاز شود.

**جذماء:** خطبه‌ای است که بدون حمد و ثنای الله عزوجل و درود و سلام بر پیامبرش محمد - صلی الله علیه وسلم - آغاز شود.

**شوهاء** یا زشت: سخنرانی و خطبه‌ای است که بدون استشهاد به آیات قرآن کریم - ولو یک آیه - یا بدون استشهاد به حدیثی از پیامبر - صلی الله علیه وسلم - ایراد شود.

الله عزوجل می‌فرماید:

﴿قُلْ إِنَّمَا أُنذِرُكُمْ بِالْوَحْيِ﴾ [انبیاء: ۴۵]

([ای پیامبر!] بگو: من تنها شما را به وحی هشدار می‌دهم).

و این هشدار از کتاب و سنت برگرفته می‌شود.



سخن دینی بدون نصوص شرعی تبدیل به یک کلام عقلی خشک و بی‌روح می‌شود که هیچ اثری از شرع خداوند در آن نیست. این نوع سخنرانی در دل اثر نمی‌گذارد و چشمی را نمناک نمی‌کند و عقل نیز آن را نمی‌پذیرد؛ زیرا شنونده آن را صرفاً مجموعه‌ای از آراء و نظریات سخنران می‌داند و در نتیجه تاثیرپذیری اش کم می‌شود.

### در سخنرانی‌های عمومی:

در این نوع سخنرانی می‌توانی از آمار، داستان، قوانین، منابع، و سخن متخصصان استدلال‌نمایی، همینطور از نصوص شرعی که به موضوع سخنرانی‌ات کمک می‌کند.



### در سخنرانی‌های سیاسی:

برای قانع کردن شنوندگان به حوادث و وقایع و مانند آن استدلال کن. همینطور در دیگر فنون سخنرانی.

### هشدار:

ادله و شواهد تاثیر زیادی بر شنوندگان دارد؛ اما برای محقق شدن این تاثیر باید شاهد و دلیل مورد نظر مناسب موضوع باشد؛ تا شنونده دچار تشتت ذهنی نشود و در مورد ربط دلیل با قضیه‌ی مورد نظر به سختی نیافتد و در نتیجه فایده‌ای از سخنان تو نبرد.



### خاطره:

هیچ وقت آن سخنران را فراموش نمی‌کنم که در باره‌ی نماز حرف می‌زد. در اثنای سخنرانی اش گفت:



امر نماز بسیار مهم است و آخرین چیزی است که پیامبر - صلی الله علیه وسلم - در این دنیا به زبان آورد و باعث نجات در روز قیامت است. از سخنانش لذت می‌بردم و با خود می‌گفتم: چه روش زیبایی. اما ناگهان گفت:

از جمله دلایل اهمیت نماز این سخن خداوند متعال است که می‌فرماید:



﴿وَيَسْأَلُونَكَ عَنِ الْمَحِيضِ قُلْ هُوَ أَذَى  
فَاعْتَرِلُوا الْنِّسَاءَ فِي الْمَحِيضِ﴾ [بقره: ۲۲۲]

(و از تو درباره‌ی حیض (عادت ماهانه زنان) می‌پرسند، بگو آن پلید و زیانبار است، پس در حالت قاعدگی از زنان کناره‌گیری کنید).

بعد هم خیلی تلاش کرد که موضوع سخنرانی و این آیه را به هم ربط دهد و گفت: و این دلیلی است بر این که زن حائض نماز نمی‌خواند!

کاش ادامه نمی‌داد!!

شنونده‌ی امروزی بسیار آگاه‌تر از گذشته است،  
برای همین باید اطلاعات خود را توسعه دهی

## ارائه ی یک تصویر ذهنی

«مطلب با مثال واضح می شود»، استاد احمد، معلم فیزیک دبیرستان ما بارها این حرف را تکرار می کرد. هر وقت احساس می کرد درک یک مساله برای دانش آموزان مشکل است می گفت: فرض کنیم فلانی نیروی فشار آورنده باشد و فلانی نیروی تحت فشار، و این قوی تر باشد و این یکی ضعیف تر... و به همین صورت مثال هایی را ذکر می کرد و آن را به تصویر می کشید تا بهتر قضیه را درک کنیم.



سخنران به این نیاز دارد که برای درک بهتر مردم یک تصویر ذهنی ارائه دهد، انگار آن چیز را در برابر خود می بینند این باعث تثبیت آن داده در ذهن بینندگان و شنوندگان یا درک آسان تر و اقناعشان می شود.

## الگو:

با نگاه به سیرت پیامبر - صلی الله علیه وسلم - و احادیث ایشان می‌توان به وضوح چنین چیزی را مشاهده کرد. ببینید هنگامی که پیامبر - صلی الله علیه وسلم - می‌خواست درباره‌ی روش‌های شیطان برای گمراه‌سازی بنی‌آدم سخن گوید چکار کرد.



ایشان - صلی الله علیه وسلم - به دست خود خطی بر روی زمین کشید. صحابه - رضی الله عنهم - به آن خط نگاه می‌کردند و منتظر بودند که پیامبر - صلی الله علیه وسلم - قرار است چه بگوید. سپس رسول خدا - صلی الله علیه وسلم - به خط نگریست و فرمود: «این راه مستقیم الله است».

آنگاه خطوط دیگری از سمت راست و چپ آن خط مستقیم کشید و فرمود: «در کنار هر یک از این راه‌ها شیطانی است که به سوی آن دعوت می‌دهد».

سپس این آیه را تلاوت فرمود:

﴿وَأَنَّ هَذَا صِرَاطِي مُسْتَقِيمًا فَاتَّبِعُوهُ وَلَا تَتَّبِعُوا السُّبُلَ فَتَفَرَّقَ بِكُمْ عَنْ سَبِيلِهِ﴾<sup>۱</sup> [انعام: ۱۵۳]

(و این راه مستقیم من است، پس از آن پیروی کنید و از راه‌های [دیگر] پیروی نکنید، که شما را از راه الله پراکنده می‌سازد).

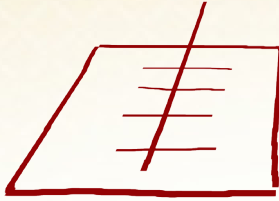
اینجا پیامبر - صلی الله علیه وسلم - با تصویرسازی ذهنی، یک پدیده‌ی غایب را چنان برایشان نزدیک ساخت که برایشان قابل مشاهده شد.

## مثالی دیگر:

پیامبر - صلی الله علیه وسلم - مربعی را بر روی زمین کشید، سپس خطی را از میانه‌ی مربع کشید که از آن خارج می‌شد. صحابه در این حال به آن می‌نگریستند و منتظر بودند که به آنان بگوید معنای این خطوط چیست.



۱- به روایت احمد در مسند (۷/ ۴۳۶ و ۴۴۳۷) از ابن مسعود رضی الله عنه. آلبانی در ظلال السنة (۱۶) آن را حسن می‌داند.



سپس خطوط کوچکی را به روی خط وسط مربع کشید و آنگاه معنایش را به آنان شرح داد.

رسول الله - صلی الله علیه وسلم - با اشاره به آن خطوط فرمود: «این انسان است و این [مربع] اجل اوست که وی را در بر گرفته، و این خط که خارج [از مربع] است آرزوی اوست، و این خط‌های کوچک عوارض [و] حوادث است».

یعنی انسان چیزهای زیادی را آرزو می‌کند؛ از خرید خانه و ازدواج و تجارت و سود و کاخ و... سپس ناگهان عمرش به واسطه‌ی یکی از حوادث مانند مرگ یا بیماری یا زندان یا غیر آن قطع می‌شود و آرزویش نیز همراه آن ناکام می‌ماند.

سپس در ادامه فرمود: «اگر این از او خطا رود، دیگری به او اصابت می‌کند، و اگر آن از وی خطا کند این یکی به او می‌رسد».<sup>۲</sup>

این شرح مصور از جانب ایشان - صلی الله علیه وسلم - باعث ثبت مفهوم در ذهن آنان می‌شد.

### استفاده از اشیای در دسترس

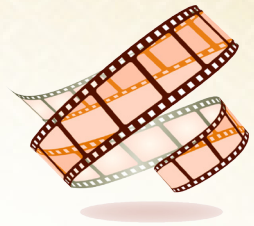
از چیزهایی که دور و برت هست استفاده کن و آن را به کار بگیر؛ بسیاری از اشیایی که در دسترس تو قرار دارد را می‌توانی در شرح آنچه می‌خواهی به کار ببری.



۱- به روایت بخاری (۶۰۵۴) از حدیث ابن مسعود رضی الله عنه.

**به یاد دارم که:**

یک بار درباره‌ی داستان شهادت امیرالمومنین عمر بن الخطاب - رضی الله عنه - حرف می‌زدم. وقتی به بیان نقشه‌ی ابولؤلؤ مجوسی برای ارتکاب جنایت قتل فاروق - رضی الله عنه - رسیدم، گفتم:



ابولؤلؤ مجوسی خنجری دو سر ساخت که دسته‌اش در میانه‌ی آن بود و یک ماه کامل آن را در زهر می‌خواباند؛ تا با آن عمر فاروق را به شهادت برساند. خواستم برای بینندگان یک تصویر ذهنی بسازم، بنابراین قلمم را از جیب بیرون آوردم و آن را از وسط گرفتم و گفتم:

**خنجری دوسر ساخت که قبضه‌اش در وسط آن**

**بود.**

و در همین حال به دو طرف قلم از سمت چپ و راست آن اشاره می‌کردم.

و وقتی می‌گفتم: **به آن سم می‌کشید،** در همان حال دو طرف قلم را دست می‌کشیدم گویا دارم به آن سم می‌کشم.

این نزدیک‌سازی ذهنی و مثال تصویری باعث تاثیرگذاری و جذب بیننده می‌شود.



۱- عمر بن الخطاب - رضی الله عنه - خلیفه‌ی دوم راشد است که دین را یاری داد و برای پروردگار جهاد نمود و آتش حکومت مجوس را خاموش کرد. کافران شدیداً کینه‌ی او را به دل داشتند و یکی از بدترین کینه‌توزان در حق او ابولؤلؤ مجوسی بود. او برده‌ای نجار و آهنگر بود که در مدینه کار می‌کرد و آسیاب می‌ساخت. این آسیاب از دو سنگ صاف تشکیل می‌شد که بر روی یکدیگر می‌گذاشتند و دانه در بین آن دو آسیاب می‌شد. او منتظر فرصتی برای انتقام از عمر بود. روزی عمر او را در راه دید و گفت: شنیده‌ام که گفته‌ای اگر بخواهم آسیابی می‌سازم که با باد کار کند؟! آن برده با اخم به عمر نگریست و گفت: بله، برایت آسیابی می‌سازم که اهل مشرق و مغرب درباره‌اش سخن بگویند. عمر به کسانی که همراهش بودند رو کرد و گفت: این برده مرا تهدید کرد.

سپس آن برده رفت و خنجری دو سر ساخت که قبضه‌اش در میانه‌ی آن بود که اگر با این سرش ضربه می‌زد می‌کشت و اگر با آن سرش ضربه می‌زد نیز می‌کشت و آن را زهر آلود کرد که اگر با ضربه‌اش نکشد زهرش کشنده باشد.

سپس در تاریکی شب در گوشه‌ای از مسجد پنهان شد و همانجا ماند تا آنکه عمر وارد مسجد شد و مردم را برای نماز صبح آگاه ساخت.

آنگاه نماز اقامه شد و عمر برای امامت نماز جلو رفت، پس همین که تکبیر گفت و شروع به قرائت کرد مجوسی به او حمله برد و در یک چشم به هم زدن سه ضربه به او وارد کرد. اولی بر سینه‌اش نشست و دوی بر پهلویش و سومی زیر ناف. عمر فریادی زد و به زمین افتاد و در همین حال این آیه را می‌خواند که: {وَكَانَ أَمْرُ اللَّهِ قَدَرًا مَّقْدُورًا} یعنی: «امر الله تقدیری مقرر شده است». سپس عبدالرحمن بن عوف جلو آمد و نماز را ادامه داد.

اما آن برده با خنجرش به صف نمازگزاران حمله برد و از چپ و راست به مردم ضربه می‌زد تا آنکه سیزده نفر را ضربت زد که هفت تن از آنان کشته شدند. آنگاه در حالیکه خنجرش را به سوی جمع گرفته بود ایستاد و اگر کسی نزدیک می‌شد او را می‌زد، پس یکی از مردان به سویش رفت و ردایی ضخیم بر او انداخت. او که می‌دانست کارش تمام است خودش را با آن خنجر کشت. عمر را در حالی که بیهوش بود به خانه‌اش بردند و مردم نیز همراه با او رفته و می‌گریستند. او تا نزدیکی طلوع خورشید بیهوش بود.

همین که به هوش آمد نگاهی به اطرافیان انداخت و نخستین سوالی که کرد این بود: آیا مردم نماز خواندند؟

گفتند: بله.

پس فرمود: «الحمد لله؛ کسی که نماز را ترک کند اسلام ندارد».

سپس آب خواست و وضو گرفت، اما همینکه خواست برخیزد نتوانست، پس دست فرزندش عبدالله را گرفت و او را پشت سرش نشان داد و به او تکیه کرد تا بنشیند. در همین حال از زخم‌هایش خون روان شد. عبدالله بن عمر گفت: به خدا سوگند انگشتانم را بر آن می‌نهادم اما جلو زخم را نمی‌گرفت، پس زخمش را با عمامه‌ها بستیم و نماز صبح را خواند. سپس گفت:

ای ابن عباس، بنگر چه کسی مرا کشت؟

گفت: آن غلام مجوسی به تو ضربه وارد کرد و سپس گروهی دیگر را نیز زخمی کرد و خود را کشت.

عمر گفت: الحمد لله که قاتلم را کسی نگرداند که حتی یک سجده برای الله گزارده که بتواند با آن نزد الله از خود در برابر من دفاع کند.

پزشک نزد عمر آمد تا زخمش را ببیند، پس آبی مخلوط با خرما به او داد اما آب از زخمش بیرون آمد. پزشک گمان کرد که آنچه بیرون آمد خون و خونابه است، بنابراین به او شیر داد، اما شیر از زخمی که زیر ناف بود بیرون آمد پس دانست که زخم خنجر بدنش را پاره پاره کرده، پس گفت: ای امیر مومنان، وصیت کن که گمانم امروز یا فردا خواهی مرد.

عمر گفت: راست می‌گویی و اگر جز این می‌گفتی دروغگویت می‌انگاشتم.

سپس فرمود: به خدا سوگند اگر همه‌ی دنیا را داشتم همه‌اش را برای در امان ماندن از وحشت آن هنگام که در برابر الله می‌ایستم می‌دادم.

ابن عباس گفت: اگر چه چنین می‌گویی اما خداوند به تو جزای خیر دهد؛ آیا چنین نبود که رسول الله - صلی الله علیه وسلم - دعا کرد که خداوند دین و مسلمانان را به واسطه‌ی تو عزت دهد در حالی که در مکه هراسناک بودند؟ اما همینکه تو اسلام آوردی اسلامت عامل عزت و آشکار شدن اسلام شد و هجرت



کردی و هجرتت فتحی بود سپس از هیچ صحنه‌ای در نبرد با مشرکان که پیامبر - صلی الله علیه وسلم - در آن حضور داشت غایب نبودی؟ سپس در حالی از دنیا رفت که از تو راضی بود و پس از او وزارت خلیفه را نمودی و در حالی که از تو راضی بود از دنیا رفت، سپس به بهترین شیوه این امر را بر عهده گرفتی و خداوند به واسطه‌ی تو سرزمین‌ها را آباد کرد و اموال به دست آمد و دشمن دور گشت و کارت با شهادت به پایان رسید پس گوارایت باد.

عمر گفت: مرا بنشانید.

هنگامی که او را نشانندند به ابن عباس گفت: سخت را برایم تکرار کن.

همینکه این سخنان را تکرار کرد، گفت: به خدا سوگند فریب خورده است کسی که شما فریبش دهید؛ آیا نزد الله برایم همینطور گواهی می‌دهی؟

ابن عباس گفت: آری.

عمر شاد شد و گفت: اللهم لك الحمد.

سپس مردم آمده و ثنایش گفتند و با او وداع کردند.

آنگاه جوانی آمد و گفت: بشارت ده ای امیر مومنان؛ با رسول الله - صلی الله علیه وسلم - همراهی نمودی و سپس عهده‌دار این امر شدی و عدالت ورزیدی و سپس شهادت نصیبت شد.

عمر گفت: دوست دارم بی حساب از آن خارج شوم، نه بر من و نه برای من.

هنگامی که آن جوان بیرون می‌رفت متوجه شد که آزارش به زمین کشیده می‌شود، پس گفت: آن جوان را برگردانید، سپس به او گفت: ای برادرزاده، لباست را بلند کن که هم لباست پاکتر می‌ماند هم به تقوای پروردگارت نزدیک‌تر است.

آنگاه درد عمر شدت گرفت و بیهوش شد.

عبدالله بن عمر می‌گوید: پدرم بیهوش شد پس سرش را بر رانم گذاشتم. به هوش آمد و گفت: سرم را بر زمین بگذار.

باز بیهوش شد و وقتی به هوش آمد سرش بر ران من بود. گفت: سرم را بر زمین بگذار.

گفتم: آیا ران من و زمین یکی است پدرم؟

گفت: صورتم را بر خاک بگذار بسا که الله تعالی مرا رحم کند؛ پس هرگاه مردم مرا به سرعت به سوی قبرم ببرید، که یا خیری است که مرا به سوی می‌برید یا شری است که از گردن خود می‌اندازید.

سپس گفت: وای بر عمر، وای بر مادرش اگر آمرزیده نشود.

سپس نفسش تنگ شد و سکرات بر وی شدت گرفت و جان به جان آفرین تسلیم کرد و او را نزد دو یارش (رسول الله صلی الله علیه وسلم و ابو بکر صدیق) دفن کردند.

آری عمر بن الخطاب جان داد، اما کسی مانند او در حقیقت نمرده است. زیرا با اعمال نیک و درجات والا از این دنیا رفته. قرآنی که می‌خوانده و اشکی که از خشیت الله می‌ریخته در قبرش با او خواهد بود، نمازش در آن تنهایی انیس اوست و جهادش بر درجاتش می‌افزاید. اندکی در دنیا خستگی را متحمل شد و در عوض در آخرت استراحتی طولانی خواهد داشت.

بلکه پیامبر - صلی الله علیه وسلم - وی را از ده تن بشارت داده شده به بهشت دانسته و فرموده است: «در حالی که خواب بودم خود را در بهشت یافتم. ناگهان زنی را دیدم که در کنار یک قصر وضو می‌گرفت.

گفتم: این قصر کیست؟ گفتند: قصر عمر است. پس غیرت او را به یاد آوردم و پشت کرده رفتم» عمر

گریست و گفت: ای رسول خدا، آیا بر تو غیرت آورم؟ [متفق علیه]

### استفاده از فناوری

امروزه ابزاری که سخنران را برای توضیح مفاهیم مطرح شده یاری می‌دهد پیشرفت زیادی کرده است. ابزاری برای نمایش تصویر متحرک و ثابت برای بینندگان و استفاده از کامپیوتر و دیتا پروژکتور و دیگر ابزار.

لازم است که سخنران در حد امکان از وسائل پیشرفته برای رساندن پیام خود به مردم استفاده کند. هر چه بیشتر از روش‌های توضیح و نمایش استفاده کنی، اندیشه‌ای که مطرح می‌کنی به فهم بیننده نزدیک‌تر شده و در ذهن او ماندگاری بیشتری خواهد داشت.

### استفاده از مثال

مثال باعث روشن شدن سخن است.

ضرب المثل یکی از مهم‌ترین ابزار برای نزدیک ساختن یک داده به ذهن شنوندگان است. الله متعال نیز در کتاب خود به طور گسترده‌ای از مثال استفاده کرده است:

● ﴿أَلَمْ تَرَ كَيْفَ ضَرَبَ اللَّهُ مَثَلًا كَلِمَةً طَيِّبَةً كَشَجَرَةٍ طَيِّبَةٍ أَصْلُهَا ثَابِتٌ وَفَرْعُهَا فِي السَّمَاءِ ۚ ۲۴ تُوْتِي أكلَهَا كُلَّ حِينٍ بِإِذْنِ رَبِّهَا وَيَضْرِبُ اللَّهُ الْأَمْثَالَ لِلنَّاسِ لَعَلَّهُمْ يَتَذَكَّرُونَ ۚ ۲۵ وَمَثَلُ كَلِمَةٍ خَبِيثَةٍ كَشَجَرَةٍ خَبِيثَةٍ اجْتُثَّتْ مِنْ فَوْقِ الْأَرْضِ مَا لَهَا مِنْ قَرَارٍ ۚ ۲۶﴾ [ابراهیم: ۲۴ - ۲۶]

(آیا ندیدی که الله چگونه مثل زده است؟ کلمه‌ی طیبه [= توحید، و گفتار پاکیزه] همچون



درخت طیبه و پاکی است که ریشه‌ی آن [در زمین] ثابت، و شاخه‌اش در آسمان است (۲۴) هر زمان [و فصلی] میوه‌ی خود را به فرمان پروردگارش می‌دهد، و الله برای [هدایت] مردم مثل‌ها می‌زند، باشد که متذکر شوند (۲۵) و مثل کلمه‌ی خبیثه [= شرک، و گفتار پلید] همچون درخت پلید [و ناپاکی] است که از زمین برکنده شده، [و هیچ] قرار و ثباتی ندارد).

و در جای دیگر می‌فرماید:

● ﴿أَنْزَلَ مِنَ السَّمَاءِ مَاءً فَسَالَتْ اَوْدِيَهُۥ بِقَدَرِهَا فَاحْتَمَلَ السَّيْلُ زَبَدًا رَابِيًا وَمِمَّا يُوقِدُونَ عَلَيْهِ فِي النَّارِ ابْتِغَاءَ حِلْيَةٍ اَوْ مَتَاعٍ زَبَدٌ مِّثْلُهٗ كَذٰلِكَ يَضْرِبُ اللّٰهُ الْحَقَّ وَالْبَاطِلَ فَاَمَّا الزَّبَدُ فَيَذٰهَبُ جُفَاءً وَاَمَّا مَا يَنْفَعُ النَّاسَ فَيَمْكُثُ فِي الْاَرْضِ كَذٰلِكَ يَضْرِبُ اللّٰهُ الْاَمْثَالَ ۱۷﴾ [رعد: ۱۷]

([الله] از آسمان‌ها آب را فرو فرستاد، پس رودخانه‌ها به اندازه‌ی [ظرفیت] خویش روان شد، آنگاه سیل بر روی خود کفی بالا آمده برداشت، و از آنچه (در کوره‌ها) برای بدست آوردن زینت آلات یا وسایل زندگی آتش روی آن روشن می‌کنند، کفی مانند آن به وجود می‌آید، الله [مثال] حق و باطل را این گونه بیان می‌کند، پس اما کف‌ها کنار افتاده، از بین می‌رود، و آنچه به مردم سود می‌بخشد در زمین [باقی] می‌ماند، این گونه الله [برای روشن شدن حق از باطل] مثال می‌زند).

و همچنین می‌فرماید:

● ﴿لِلّٰهِ نُورٌ السَّمُوٰتِ وَالْاَرْضِ مِثْلُ نُوْرِهِۦ ۚ كَمِشْكُوٰةٍ فِيْهَا مِصْبَاحٌ الْمِصْبَاحُ فِيْ رُجَاۗجَةِ الزَّجَاۗجِ كَاَنَّهُۥا كَوْكَبٌ دُرِّيٌّ يُوقَدُ مِنْ شَجَرَةٍ مُّبْرَكَةٍ زَيْتُوْنَةٍ لَا شَرْقِيَّةٍ وَلَا غَرْبِيَّةٍ يَكَادُ زَيْتُهَا يُضِيۡءُ وَاَلْوَلَمۡ تَمَسَّهٗ نَارٌ نُّوْرٌ عَلٰى نُوْرٍ يَهْدِي اللّٰهُ لِنُوْرِهِۦ ۗ مَنْ يَشَآءُ وَيَضْرِبُ اللّٰهُ الْاَمْثَلَ لِلنَّاسِ ۗ وَاللّٰهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيْمٌ ۳۵﴾ [نور: ۳۵]

(الله نور آسمان‌ها و زمین است، مثل نور او همانند چراغدانی است که در آن چراغی [افروخته] باشد، که آن چراغ در [میان] شیشه است، آن شیشه گویی ستاره‌ی درخشان است، این چراغ با [روغن] درخت پر برکت زیتون افروخته می‌شود، که نه شرقی است و نه غربی، نزدیک است که روغنش بدون تماس با آتش شعله‌ور شود، نوری است افزون بر نور، و الله هر کس را بخواهد به نور خود هدایت می‌کند، و

الله برای مردم مثل‌ها می‌زند، و الله به هر چیزی آگاه است).

و می‌فرماید:

● ﴿وَمَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ ابْتِغَاءَ مَرْضَاتِ اللَّهِ وَتَثْبِيتًا مِّنْ أَنفُسِهِمْ كَمَثَلِ جَنَّةٍ بِرَبْوَةٍ أَصَابَهَا وَابِلٌ فَآتَتْ أُكُلَهَا ضِعْفَيْنِ فَإِن لَّمْ يُصِبْهَا وَابِلٌ فَطَلَّ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ ۚ﴾ [بقره: ۲۶۵]

(و مثل کسانی که اموال خود را برای طلب خشنودی الله، و بخاطر یقین و باوری که در دل‌های شان [به پاداش خدا] دارند، انفاق می‌کنند؛ همچون مثل باغی است که بر پشته‌ای قرار دارد، و باران [زیاد و] تندی به آن برسد پس میوه‌های خود را دو چندان دهد و اگر باران تند به آن نرسد، باران خفیف و اندکی [برای آن کافی است] و الله به آنچه می‌کنید؛ بیناست).



پیامبر - صلی الله علیه وسلم - نیز از همین روش برای توضیح معانی و ترسیخ آن در ذهن اصحاب استفاده کرده است، از جمله آنجا که می‌فرماید:

● مثال هدایت و علمی که الله مرا با آن فرستاده مانند باران بسیاری است که بر زمینی فرو ریخته

پس گیاه و علف بسیار در آن رشد نموده و بخشی از آن سخت است که آب را نگه می‌دارد و خداوند به واسطه‌ی آن به مردم سود می‌رساند. و بخشی از آن به زمینی رسیده که صاف است، نه آب را نگه می‌دارد و نه گیاهی بر آن می‌روید. این مثل کسی است که در دین الله فقیه شده و یاد گرفته و یاد داده است، و کسی که با آن سربلند نشده و هدایت الله را که برایش فرستاده شده‌ام نپذیرفته است»<sup>۱</sup>.

● و آنجا که خطاب به یاران‌شان فرمودند:

«آیا در میان شما مردی هست که نزد همسرش می‌رود و در را می‌بندد و بر او پرده می‌اندازد و در پناه پوشش خداوند می‌رود؟»

گفتند: آری.

۱- به روایت بخاری (۷۹) و مسلم (۲۲۸۲).

فرمود: «و پس از آن [نزد دیگران رفته] می‌گوید: چنین کردم و چنان کردم؟»<sup>۱</sup>  
همه ساکت شدند.

آنگاه رو به زنان کرده و فرمودند: «کسی از شما هست که این [اسرار] را بگوید؟»  
آنان نیز چیزی نگفتند.

ناگهان دختری بر روی زانوی خود بلند شد تا پیامبر - صلی الله علیه وسلم - ایشان را ببیند و صدایش را بشنود و گفت: **ای پیامبر خدا، هم مردان می‌گویند و هم زنان!**  
پیامبر - صلی الله علیه وسلم - فرمود: «آیا می‌دانید مثال این کار چیست؟ این کار مثل شیطان ماده‌ای است که در راه شیطان نری را می‌بیند و او از وی کام می‌گیرد در حالی که مردم به آنان می‌نگرند. آگاه باشید که عطر مردان آنی است که بویش آشکار باشد و رنگش آشکار نباشد، و بدانید که عطر زنان آن است که رنگش آشکار باشد و بویش [برای نامحرمان] آشکار نباشد»<sup>۲</sup>.<sup>۳</sup>

این مثال نقش مؤثری در تقبیح و زشت نشان دادن این کار شنیع دارد، چرا که پیامبر - صلی الله علیه وسلم - انجام دهنده‌اش را مانند شیطانی نشان داده که در راه مردم و جلوی چشمانشان جفت‌گیری می‌کند.

تصور کنید شخصی که این مثل را شنیده اگر قصد کند رازهای زناشویی را نزد دیگران بگوید با یادآوری آن چگونه دچار اشمئزاز شده و خود را همانند آن شیطان تصور می‌کند.

### هشدار:

همانند شاهد و دلیل، مثال نیز باید مناسب موضوع و بیانگر و روشنگر آن باشد؛ وگرنه نتیجه‌ای جز پراکنده ساختن ذهن شنونده و مشغول شدن او به یافتن وجه تشابه میان حرف سخنران و مثال او نخواهد داشت.



۱- یعنی اسرار پوشیده‌ی زناشویی را نزد دیگران فاش می‌کند. (مترجم)

۲- یعنی عطر مردان رنگ ندارد اما بویش به شدت منتشر می‌شود و هر که از کنار او بگذرد احساسش می‌کند، اما عطر زنان رنگ زرد یا قرمز دارد و بویش منتشر نمی‌شود بلکه هرکس به او نزدیک شود مانند همسرش یا دیگر زنان احساسش می‌کنند.

۳- به روایت ابوداود در سنن (۲۱۷۴) و آلبنی در صحیح الجامع (۷۰۳۷) آن را صحیح دانسته است.

از فوائد مثال تلطیف فضای سخنرانی و از بین رفتن حالت جمود در سخنرانی و ایجاد نوعی حس لطیف ادبی است. علاوه بر اینکه مثال برادر دلیل است.

یادآوری:

استفاده از وسائل توضیحی و مثال باعث واضح‌تر شدن موضوع طرح شده و ترسیخ آن در ذهن شنوندگان است.

## ترتیب عناصر سخنرانی و ارتباط آن با یکدیگر

در همه‌ی دیدارها و خطبه‌ها و سخنرانی‌ها و حتی گپ و گفتگوی عادی‌اش در مجالس حرفش را مثلا از نیکی به پدر و مادر شروع می‌کرد و با جنگ آمریکا و ژاپن به پایان می‌رساند!



او یک شخصیت دایرة المعارفی بود و همین اطلاعات زیادی که داشت برایش مشکل درست می‌کرد. افکارش بی‌نظم و غیر مرتبط بود، برای همین سعی کن همیشه اندیشه‌هایی که در سر داری را منظم و مرتب بچینی تا توانایی ارتباط با شنوندگان را از دست ندهی و پیام خود را به آنان برسانی.

**این مهارت از چند طریق به دست می‌آید:**

### تعیین هدف

تعیین هدف از یک موضوع باعث می‌شود سخنت را بر روی همان متمرکز کنی، درباره‌ی همان اطلاعات جمع کنی و ادله‌ی نقلی و عقلی مناسب آن را جمع‌آوری نمایی و سخنانی که منظورت را به کوتاه‌ترین روش بیان نماید انتخاب کنی؛ علاوه بر آنکه این کار از پراکندگی ذهنی شنونده جلوگیری می‌کند.

### هدف من چیست و از شنوندگان چه می‌خواهم؟

اگر بگویی: شنوندگان من گروهی از بازرگانان و نیکوکاران هستند که می‌خواهم برای کمک به ازدواج جوانان تشویقشان کنم،

یا گروهی از پدران هستند که می‌خواهم توصیه کنم در مورد مهریه سخت نگیرند،

یا مسئولان رسمی هستند که می‌خواهم قانع‌شان کنم قوانینی را برای محدودسازی

مهریه‌های سنگین تنظیم نمایند.

اینها همه اهداف خوبی هستند، بنابراین سخت را بر روی همین اهداف متمرکز کن، برای قوی‌تر شدن حرفت و قانع شدن شنوندگان دلیل و شاهد و داستان و آمار جمع‌آوری کن و برای هر گروهی محتوا و روش و اطلاعات مناسب آنان را انتخاب کن.

### هماهنگی محتوا

یکی از بزرگترین و مشهورترین اشتباهات سخنرانان، نبود یکپارچگی در محتوا است. یعنی می‌بینی یک سخنران در چند موضوع غیر مرتبط سخن می‌گوید. مشخص است که یک موضوع واحد که به اندازه‌ی کافی توضیح داده شود بهتر از یک مخلوط ناهمانگ که پایانش باعث فراموشی آغازش می‌شود در ذهن شنونده باقی می‌ماند و باعث پذیرش او می‌شود. شاید یک سخن کوتاه اما متمرکز سال‌ها در ذهن شنونده باقی بماند.



در مسافرت به یکی از شهرها با برخی از فعالان دعوت در آنجا نشستی داشتم. از آنها پرسیدم: بهترین و معروف‌ترین خطیبان جمع‌ه‌ی اینجا کیست؟

فکر می‌کردم دکتر احمد قوی‌ترین خطیبشان است، او سخنگوی خوبی بود و یادام بود که از سطح سواد و اطلاعات بالایی در همه‌ی زمینه‌ها حتی در غیر تخصص خودش برخوردار است. به اصطلاح کتاب نمی‌خواند بلکه کتاب می‌خورد!



گفتند: مشهورترین شان آقای خالد ... است، او بسیار تاثیرگذار است و مردم برای شنیدن خطبه‌اش ازدحام می‌کنند. گفتم: دکتر احمد پس؟ گفتند: ای... بد نیست... بعد یکی از آنها گفت: والا رک بگم دکتر احمد خیلی باسواده و سطح اطلاعاتش خیلی بالاست و روش خوبی



هم داره، اما نمی‌تونه روی حاضران تاثیر بذاره و برای شنیدن خطبه‌هاش جمع نمی‌شن!

گفتم: چرا؟

گفت: بالای منبر می‌ره و خطبه رو کامل ایراد می‌کنه و میاد پایین و مردم نمی‌فهمن درباره‌ی چی حرف زد! چون خطبه رو با اهمیت نماز شروع می‌کنه و با سقوط اتحاد جماهیر شوروی به پایان می‌رسونه!

باور کن شیخ چند بار به خطبه‌ی ایشون رفتم و حرفاش رو اینطور با «نیکی به پدر و مادر» شروع کرد:

برادران، نیکی در حق والدین از مهم‌ترین عبادات هست که متأسفانه در این زمینه میان جوانان سهل‌انگاری رخ داده و جوانی مرحله‌ی خیلی مهمی است؛ انسان پیش از مرگ از چند مرحله می‌گذره و مرگ هم چیزی است که حتماً رخ می‌ده و باید به مرگ و به بعد از مرگ ایمان آورد چون این عقیده‌ی مومنان هست، اما ملحدها به بعد از مرگ ایمان ندارند و الحاد واقعاً خطر بزرگی هست و امروزه از طریق ابزار گوناگونی از جمله اینترنت داره منتشر می‌شه. اینترنت خیلی سال نیست اختراع شده و منافع و مفاسد گوناگونی داره و بسیاری از مردم متأسفانه باهاش فساد به بار میارن و اصلاح نمی‌کنن و این باعث انتشار گناه هست...



دوستم داشت خطبه‌ی ایشان را برایم توصیف می‌کرد و من در کمال تعجب به سر می‌بردم... در ادامه گفت: بله شیخ، همینطور به این حرف‌ها ادامه می‌ده تا اینکه خطبه را با دلیل بالا و پایین رفتن بورس تمام می‌کنه! در نتیجه مردم در حالی از مسجد میان بیرون که هیچی نفهمیدن و در نتیجه استفاده‌ای هم نکردن.

اینجا دانستم که با وجود توانایی دکتر در سخنرانی، و سواد و اطلاعات بسیاری که دارد، به دلیل عدم هماهنگی در موضوع و محتوا، خطبه‌اش بی‌فایده می‌ماند. با خودم گفتم: در این صورت دانشجویهای او در دانشگاه و شنوندگانش در سخنرانی‌های عمومی

چه حالی دارند؟

بنابراین اگر نمی‌توانی افکار خود و محتوای سخنرانی را یکپارچه و مرتبط ارائه دهی، سخنرانی‌ات را در یک برگه بنویس، یا حداقل سر خط مطالب را یادداشت کن و هنگام سخنرانی در برابر خود داشته باشد و سعی کن در طول سخنرانی به آنها پایبند بمانی.

یک حقیقت:

یک موضوع واحد که به طور کافی توضیح داده شود  
بہتر از چند موضوع پراکنده به یاد می‌ماند.

## مراعات سطح و نوع شنوندگان

تمرین سخنرانی می‌کرد و موعظه‌ای را درباره‌ی آداب رانندگی و خطر سرعت حفظ کرده بود. هر بار در مسجد یا جاهای دیگر سخنرانی می‌کرد درباره‌ی همین موضوع حرف می‌زد. اما وقتی بد شد که برای سخنرانی در یک خانه‌ی سالمندان دعوت شده بود. انتظار این بود که درباره‌ی فضیلت یاد خدا و نمازهای نافله صحبت کند. دید که شنوندگانش پیرمردانی هستند بالای نود سال! حرفش را با الحمدلله و درود و سلام بر رسول الله شروع کرد و بعد درباره‌ی اشتباهات رانندگی و خطرات سرعت و اهمیت اسلام به حفظ جان خود و دیگران حرف زد!

### چه اشتباه بدی...

همه‌ی مردم در یک سطح فکری نیستند... آنان از نظر سن، طبیعت، تجربه، وضعیت اجتماعی و دین و مذهب و موارد دیگر با یکدیگر متفاوتند.



ما باید همه‌ی اینها را در نظر بگیریم و با بر اساس آن موضوع و محتوای مناسبی را انتخاب کنیم، زیرا هر گروهی موضوع مناسب خود را دارند و هرچه یک موضوع با یک گروه تناسب بیشتری داشته باشد نتیجه‌ی بهتری به دست می‌آید. اگر برای یک جمع متنوع سخنرانی می‌کنی موضوعی عمومی را انتخاب کن، مثلاً درباره‌ی اهمیت مطالعه یا اخلاق نیک حرف بزن. اما اگر برای یک گروه مشخص که در زمینه‌ای مشترک هستند مانند دانش‌آموزان یا تجار یا کسانی که از یک مذهب خاص هستند حرف می‌زنی موضوعی مناسب آنان انتخاب کن.

- اما، چگونه یک موضوع را انتخاب کنم؟
- این موضوع چه ربطی به شنوندگان دارد؟



### انتخاب موضوع

● اگر از شما خواستند برای دانش‌آموزان ابتدایی حرف بزنی، چه موضوعی را مناسب خواهی دانست؟  
آیا درباره‌ی سنگین بودن مهریه‌ها حرف خواهی زد؟ خوب این هم موضوع مهمی است! یا شاید درباره‌ی ربا و احکام آن یا درباره‌ی چند همسری؟!



این موضوعات - با همه‌ی اهمیتی که دارند - برای سن آنان بزرگ است.

مناسب این است که درباره‌ی نیکی به والدین، یا راستی و امانت‌داری یا احترام به معلم و مانند آن صحبت کنی.

● اگر از تو خواسته شد برای گروهی از دانش‌آموزان دبیرستانی حرف بزنی مناسب این است که نوار زندگی خود را کمی به عقب ببری و به یاد بیاوری در آن دوره‌ی سنی چطور فکر می‌کردی و چه چیزهایی برایت مهم بود. آن وقت است که خواهی فهمید این دانش‌آموزان چه می‌خواهند.



● همینطور اگر برای زنان یا کودکان یا بیماران قرار است سخنرانی کنی موضوع مناسب آنان را انتخاب کن.

روش سخنرانی و نوع داستان‌ها و شواهد و مثال‌هایی که قرار است به کار ببری



نیز باید با مذهب و عقیده‌ی شنونده هماهنگی داشته باشد. هنگام سخنرانی برای افرادی از یک مذهب خاص باید مذهب و عقاید آنان مراعات شود تا بتوان به روش مناسب بر آنان تاثیر گذاشت.

### یادم هست که:

یک بار از من خواستند برای گروهی از زندانیان سخنرانی کنم. عادت داشتم در اینگونه سخنرانی‌ها درباره‌ی اخلاق خوب میان زندانیان و دعا و حفظ قرآن حرف بزنم.



به بندی که قرار بود برای زندانیان آنجا سخنرانی کنم رفتم. وقتی وارد آنجا شدم یکی از ماموران آنجا درگوشی به من گفت: **شیخ زندانیان این بند همه شیعه مذهب هستند.**

دوست داشتم قبلاً این را به من می‌گفتند تا وقت کافی برای آماده کردن سخنرانی مناسب آنان داشته باشم. اما جا خورده بودم و در امر واقع قرار گرفته بودم. از دیدار آنان خوشحال می‌شوم و برایشان خواهان خیر هستم و همیشه خواهان خوبی آنان هستم. برای همین باید موضوعی مناسب آنان انتخاب شود که بیش از دیگر موضوعات عمومی برایشان فایده داشته باشد. با لبخند بر روی صندلی سخنران نشستم و سخنرانی‌ام را با خوش و بش و دعای توفیق شروع کردم.

سپس داستان اسلام آوردن امام مجاهد قهرمان، امیرالمومنین علی بن ابی طالب شروع کردم که چگونه پس از آشکار شدن حق و هدایت دین پدران و اجداد را رها کرد و پیرو حق شد.

سپس داستان زندگی این صحابی جلیل و دلآوری‌هایش را تعریف کردم و بر روی درستی عقیده و دوری ایشان از غلو و بدعت تاکید کردم.

از جمله مواردی که برای آنان بیان نمودم این بود که:

**سرور ما علی - رضی الله عنه - نخستین نوجوانی است که اسلام آورد. ایشان در**

حالی که کودک بود به اسلام گروید حال آنکه پدرشان بر کفر خود باقی ماند و در همان حال درگذشت.

بنابراین سرور ما علی - رضی الله عنه - از قدرت کافی برای اتخاذ تصمیم درست برخوردار بود حتی اگر تصمیمش در مخالفت با نظر پدران و اجداش بود، و این دال بر قدرت علی در راه حق و خردمندی ایشان است.

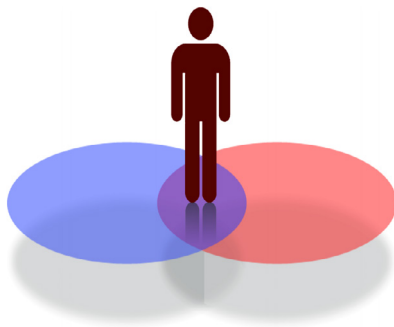
بنابراین هرکه به حق پی می‌برد باید از آن پیروی کند، نه آنکه بگوید: پدرم یا مادرم یا برادرم به این کار راضی نیست، هرگاه حق را شناختی آن را برگیر اگرچه در مخالفت با نزدیک‌ترین خویشاوندانت باشد.

متوجه شدم تحت تاثیر قرار گرفته‌اند، چون مدخلی که از آن وارد موضوع شده بودم مناسب بود.

سوال این است: **چرا این موضوع را انتخاب کردی؟**

پاسخ: برای مراعات مذهب شنوندگان و تلاش برای نزدیک شدن به دل‌هایشان از طریق یک موضوع مشترک میان من و آنان.

بنابراین وظیفه‌ی من است که برای آنان خیرخواهی کنم و برای قانع ساختن آنان به آنچه خیرشان است، از همه‌ی روش‌ها استفاده کنم.



همینطور اگر برای نصرانیان سخنرانی کنم موضوعی مناسب آنان را انتخاب خواهم کرد که میان ما و آنان مشترک است. درباره‌ی پیامبر خدا عیسی - علیه السلام - و بیان بزرگداشت و محبت و مکانت ایشان و درباره‌ی مادر پاکدامن و صدیقه‌ی ایشان و منزلت او و بزرگداشت آنان نزد مسلمانان حرف خواهم زد که وی کلمه‌ی خداوند است که به مریم القا نمود و معجزاتی شگفت و خارق العاده را به ایشان ارزانی نمود و عیسی مسیح به پیامبری پس از خود بشارت داده است که همانا پیامبر ما محمد - صلی الله علیه وسلم - است.

## یک تجربه:

چیزی که برای ما دعوت‌گران عادت شده این است که صرفاً با کانال‌های مذهبی همکاری می‌کنیم، اما کانال‌هایی که در نشر فساد فعالیت می‌کنند یا کانال‌های تبشیری و مانند آن نه با ما تماس می‌گیرند و نه خواهان همکاری می‌شوند.



اما چند سال پیش تماس یکی از کانال‌های غیرمذهبی باعث تعجب من شد. آنان از من خواستند در یک برنامه‌ی مذهبی سی قسمتی شرکت کنم. قصد آنان هر چه باشد این زیاد فکر من را مشغول نمی‌کند زیرا می‌توانم با نوع موضوعاتی که مطرح می‌کنم با این مساله کنار بیایم. بنابراین شرط کردم که موضوعات را خودم انتخاب کنم و هیچ پیام بازرگانی نامناسبی در بین برنامه‌ی من پخش نشود و چند شرط دیگر که مورد پذیرش آنان قرار گرفت. شروع به انتخاب موضوعات کردم و با در نظر گرفتن نوع بینندگان این شبکه این چند مورد را مد نظرم قرار دادم:



## دین آنان چیست؟

## مفاهیم‌شان چگونه است؟

## در چه سطح فرهنگی قرار دارند؟

سپس بر اساس آن موضوعات را انتخاب کردم؛ درباره‌ی محاسن دین و پاسخ به برخی شبهات علیه تعالیم اسلام و درباره‌ی حکمت از حدود شرعی و موضع اسلام در برابر دیگر ادیان سخن گفتم.

مخاطب من بینندگان مذهبی و پایبندی نبودند که معمولاً در کانال‌های مذهبی با آنان ارتباط دارم، بلکه داشتم دیگران را به سوی اسلام دعوت می‌کردم.



به حمد و منت خداوند آن برنامه مقام اول آن فصل را به دست آورد و پس از آن به مدت چند سال ادامه یافت و مشهور شد و تا امروز که سال هفتم آن است تحت عنوان «مسافران» پخش می‌شود.



● همینطور باید سطح فرهنگ و سواد مخاطب را در نظر داشت. سخنی که متوجه عموم مردم است با سخنی که مخاطبش نخبگان هستند متفاوت است. این حکمت نیست که با هر انسانی درباره‌ی هر چیزی سخن بگوییم بلکه باید توانایی و سطح علمی او را در نظر بگیریم.

علی - رضی الله عنه - می‌فرماید: «ای مردم آیا می‌خواهید الله و پیامبرش تکذیب شوند؟! با مردم بر اساس آنچه می‌دانند سخن بگویید و آنچه را انکار می‌کنند رها کنید».<sup>۱</sup> و عبدالله بن مسعود - رضی الله عنه - می‌فرماید: «هرگاه با قومی سخنی بگویی که بالاتر از عقل آنان است باعث فتنه‌ی برخی از آنان خواهی شد».<sup>۲</sup>

**برای مثال:**

اگر برای ایراد خطبه یا سخنرانی به روستایی دور دست که مردمش از دانشگاه‌ها و مراکز آموزش عالی به دورند دعوت شدی اصلاً مناسب نیست که درباره‌ی «ضوابط اعجاز علمی در قرآن کریم» یا شرح قاعده‌ی «مشقت باعث جلب تیسیر است» سخن بگویی، بلکه باید مراعات حالشان را کرده و در حد خودشان حرف بزنی. اگر اهل کشاورزی هستند درباره‌ی زراعت حرف بزن و درباره‌ی پاداش آنان اگر پرنده یا حیوان یا انسانی از آنچه کاشته‌اند بخورد، همانگونه که پیامبر - صلی الله علیه وسلم - می‌فرماید: «مسلمانی نیست که نهالی بکارد یا زراعتی کند و پرنده یا انسان یا حیوانی از آن بخورد مگر آنکه این برایش صدقه است»<sup>۳</sup> یا درباره‌ی فضیلت ذکر و قرائت قرآن و مانند آن.

### انتخاب محتوا

مساله فقط انتخاب موضوع مناسب نیست، بلکه انتخاب محتوای مناسب برای نوع شنوندگان نیز حائز اهمیت است. جوامع دارای فرهنگ‌ها و شرایط گوناگونی هستند و در نتیجه نوع مثال و شواهد و

۱- به روایت بخاری (۱۲۷).

۲- به روایت مسلم (۱۴).

۳- به روایت بخاری (۲۱۹۵).



نکات و ادله نیز باید در سخنرانی‌ها و دیدارها متفاوت باشد. سخنرانی یا خطبه‌ای که برای افراد باسواد و اساتید دانشگاه ایراد می‌شود با سخنرانی و خطبه‌ای که مخاطبش مردم عادی هستند تفاوت دارد. دسته‌ی اول به اطلاعات موثق و مستدل و آمار توجه بیشتری نشان می‌دهد.

### یک قاعده:



هنگام آماده‌سازی محتوا سعی کن داستان‌ها و نکات و شواهد را بر اساس نوع شنوندگان انتخاب کنی.

یکی از معلمان که در تدریس کودکان یک اردوگاه آوارگان در کشوری فقیر مشارکت کرده بود برای دانش‌آموزان درس علوم تجربی را شرح می‌داد.

در حین درس یکی از دانش‌آموزان از او پرسید: آقا، سیب بچه میاره یا تخم می‌ذاره؟

استاد گفت: پسر، سیب خورده می‌شه.

دانش‌آموز گفت: می‌دونم خورده می‌شه، ما اینجا گاو هم می‌خوریم، آیا سیب هم مثل گاو؟

معلم در پاسخ گفت: فرزندم، این یک میوه است که روی درخت رشد می‌کنه، مثل گلابی.

دانش‌آموز پرسید: گلابی؟ گلابی چیه؟

معلم مطمئن شد مثال اشتباهی را انتخاب کرده و سطح سواد و فرهنگ دانش‌آموزان و طبیعت و محیط زندگی آنان را رعایت نکرده است.

### یادآوری:

مراعات نوع مخاطبان و انتخاب موضوع و محتوای مناسب همیشه باعث نزدیک‌تر شدن تو به آنان است.

## مراعات مناسب



از او خواسته بودند در جشن عروسی برای آنها سخنرانی مختصری ایراد کند. او اما آمادگی نداشت و تنها موضوعی که در ذهن داشت، پند کوتاهی درباره‌ی مرگ و آماده شدن برای آن بود! سخنان خود را اینطور شروع کرد:

الحمدلله... ستایش خدای را که با مرگ کمر خسروان را شکست و آرزوی قیصرها را کوتاه کرد و آنان را از قصور به سوی قبور کشاند و... و به سخن و پند و موعظه پرداخت...

اما هر جایگاهی جای سخنی است و هر سخن مناسب مجلسی و هر مناسبتی طبیعت خود را دارد.

سخنران باید نسبت به طبیعت مناسبت هشیار باشد زیرا هر چه در یک مجلس مناسب است در یک مجلس دیگر مناسب نیست... بنابراین باید پیش از سخنرانی از خود پرسید که:

- نوع این مناسبت چیست؟
  - طبیعت آن چیست؟
  - چطور برای این مناسبت موضوع مناسب آن را برگزینم؟
- انتخاب موضوع

فرض کنید مدرسه‌ی ابتدایی کودکان از شما برای شرکت در جلسه‌ی اولیاء و مربیان دعوت کرد و مدیر از شما درخواست کرد برای حاضران سخنرانی کنید؛



### موضوع مناسب برای سخنرانی در این جمع چه می‌تواند باشد؟

آیا درباره‌ی تعامل میان زوجین یا رعایت قوانین راهنمایی و رانندگی یا اهمیت به نظافت حرف خواهی زد؟

بله؛ این موضوعات برای آنان به عنوان یک مرد مناسب است، اما مناسب طبیعت این جلسه نیست.

مناسب‌تر آن است که درباره‌ی تربیت فرزندان یا همکاری میان خانه و مدرسه و مانند آن حرف بزنی.

همین‌طور وقتی از شما خواسته می‌شود در خطبه‌ی جمعه یا یک سخنرانی یا کنفرانس حرف بزنید باید محتوای مناسب آن را انتخاب کنید.

### اما سوال بزرگ این است: چگونه این محتوای مناسب را انتخاب کنم؟

**پاسخ:** همانند تعامل با نوع مخاطب و انتخاب موضوع مناسب آنان و جمع، به همان صورت محتوای مناسب مجلس یعنی ادله، شواهد و داستان‌ها، و مثال‌ها و اخبار و نکاتی که با طبیعت آن جمع هم‌خوانی دارد را انتخاب کن. چون ممکن است سخنران موضوع مناسب را به درستی انتخاب کند، اما در انتخاب محتوای مناسب موفق عمل نکند.

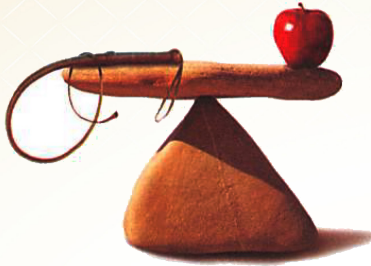
### مثلا:

مناسب خطبه‌ی جمعه نیست که در آن به سخنان مایک یا جان مایکل استشهاد نمایی، حتی اگر سخنان آنان مؤید موضوعی باشد که درباره‌اش حرف می‌زنی، زیرا مسجد و خطبه‌ی جمعه مناسب این کار نیست، مگر در صورت نیاز شدید و آن هم در یک نطاق محدود. همین‌طور بیان لطیفه و نکات خنده‌دار با طبیعت خطبه سازگار نیست چرا که مجال خطبه چنین نیست و جای اینگونه حرف‌ها در سخنرانی‌ها و تجمعات جوانان و برای تلطیف فضای اینگونه جمع‌ها است. اما فضای خطبه‌ی جمعه یک فضای جدی است.

حکمت:

هر الف جایی و هر نقطه مکانی دارد.

## توازن میان ترغیب و ترهیب



در حال بیرون آمدن از سوپرمارکت بودم که جوانی من را دید و خوش و بش کرد و تا کنار اتوموبیل با من آمد، و سپس گفت: **شیخ توی ماشینت نواری داری که من گوش بدم؟**

من هم نوار کاست یکی از شیوخ را که در اتوموبیلم داشتم به عنوان هدیه به او دادم. تشکر کرد و آن را برداشت و نگاهی به آن کرد و گفت: **نه شیخ، نوار خود شما رو می‌خوام.**

گفتم: **الان نوار خودم را ندارم، اما این نوار هم مفید هست.**

گفت: **سخنرانی‌های این شیخ رو دوست ندارم. حرفاش آدم رو می‌ترسونه!**

من هم آن شیخ را ستودم و گفتم: **این نوارش اینطور نیست، حتماً خوشت میاد. و بعد از هم جدا شدیم.**

اما به حرف‌های آن جوان فکر کردم و در همین حال به مرور سخنرانی‌های آن شیخ در ذهنم مشغول شدم و متوجه شدم که واقعا چیزی که آن جوان گفت بر سخنرانی‌های او غالب است و بیشتر به ترساندن یعنی ترهیب میل دارد، انگار که خشم پروردگار بر رحمتش پیشی گرفته حال آنکه الله عزوجل مهربان‌تر و بزرگوarter از آن است.

بنابراین سخنران باید میان ترغیب و ترهیب توازن ایجاد کند، همانطور که الله متعال می‌فرماید:

﴿اعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ وَأَنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَحِيمٌ﴾ [مائده: ۹۸]

(بدانید که الله سخت کیفر است و [در عین حال] الله آمرزنده‌ی مهربان است).

و می‌فرماید:

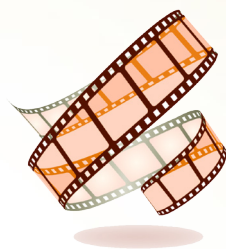
﴿نَبِيَّ عِبَادِي أَنِّي أَنَا الْغَفُورُ الرَّحِيمُ ۴۹ وَأَنَّ عَذَابِي هُوَ الْعَذَابُ الْأَلِيمُ ۵۰﴾ [حجر:

(بندگانم را خبر ده که یقیناً من آمرزنده‌ی مهربانم (49) و آنکه عذاب من همان عذاب دردناک است!).

و حتی در عنوان سخنرانی‌ها و دیدارها نیز باید این توازن را رعایت کرد، و همچنین در عنوان برنامه‌های تلویزیونی.

### یک داستان:

به یاد دارم که یکی از دوستانم موضوعی را تحت عنوان «وصف جهنم» آماده کرده و برای این سخنرانی اعلامیه‌هایی آماده کرده بود و آن سخنرانی را در مسجدی بزرگ ایراد کرد. پس از آن با وی دیداری داشتم و به ایشان گفتم:



اگر زودتر از عنوان سخنرانی‌ات مطلع شده بودم توصیه می‌کردم نام آن را «توصیف آخرت» یا «توصیف بهشت و جهنم» یا شبیه آن قرار می‌دادی که متوازن‌تر باشد. او گفت: نه، باید نام آن توصیف آتش جهنم باشد تا گناهکاران عبرت گیرند. گفتم: «خداوند به عدل امر می‌کند» و این گناهکاران اگر در سخنرانی شما حاضر می‌شوند معنایش این است که خواهان خیر و هدایت و بهشت هستند، بنابراین با آنان بر اساس عدالت رفتار کن.

توازن:

﴿ بدانید که الله سخت کیفر است و [در عین حال] الله آمرزنده‌ی مهربان است ﴾

## کنش متقابل با حاضران

در چند سخنرانی او که برای جوانان ترتیب داده بود حضور داشتم و گمان می‌کنم خودش نیز هنوز جوان بود. روشش تا حدودی لطیف و جالب بود. سعی می‌کرد صدایش را در حین سخنرانی بالا و پایین ببرد و خوشرو باشد و برای حرف‌هایش دلیل می‌آورد. اما مشککش این بود که با حاضران هیچ تعاملی نداشت. نه آنان را ستایش و تشکر می‌کرد و نه هیچ فرصتی برای خندیدن به آنان می‌داد، حتی وقتی مسالهی بامزه‌ای تعریف می‌کرد. همین باعث خراب شدن روش او می‌شد.



یکی از موارد مهم این است که دعوت‌گر با مخاطبان خود تعامل داشته باشد. فرقی ندارد موضوع سخنرانی دینی یا علمی یا فرهنگی یا آموزشی باشد. اینطور مخاطبان با او احساس نزدیکی و محبت می‌کنند که باعث قوی‌تر ارتباط او با آنها می‌شود.

**تعامل با مخاطبان چگونه است؟**

**روش آن چیست؟**

**اشتباهات این کنش و واکنش چیست؟**

از دیگر انواع کنش متقابل با حاضران:

### استفاده از کلمات و مثل‌های مشهور آنان

هر سرزمین و منطقه‌ای اصطلاحات و مثل‌ها و غذاها و بازی‌های خاص به خود را دارد. شناخت این موارد پیش از سفر به هر جایی و آوردن آن در سخنرانی باعث می‌شود محبت و پذیرش تو به دل‌هایشان راه یابد.

#### مثال:

یکی از دوستان بسیاری عزیز مصری‌ام دایرة المعارف ضرب المثل‌های مصری بود. او همیشه این مثال‌ها را در موقعیت‌های مخالف ذکر می‌کرد و من نیز آن را به یاد می‌سپردم و هرگاه با یک مصری روبرو می‌شدم از آن استفاده می‌کردم و متوجه تاثیر آن می‌شدم.

یکی دیگر از انواع کنش متقابل:

### ستایش عادات و سنت‌ها و مهمان‌نوازیِ حاضران

وقتی شخص احساس کند از او خوشتر آمده محبت و قبول تو در دلش جای می‌گیرد.

هنوز اولین سخنرانی‌ام برای مردم یمن را به یاد دارم. این سخنرانی را در سال ۱۴۲۳ هجری - ۲۰۰۳ میلادی در آن سرزمین نیک ایراد کردم.



همینکه به آنجا رسیدم فوراً به مسجد رفتم و دیدم مردم برای شنیدن سخنانم ازدحام کرده‌اند. سخنرانی را آغاز کرده و گفتم:

سلام بر شما اهل یمن، سلام بر شما اهل ایمان، سلام بر شما که اول بار مصافحه را باب نمودید، شما اهل کرم و شجاعت...

به ثنای آنان ادامه دادم تا آنکه بشارت و شادابی را در چهره‌هایشان یافتم. من مهمان آنان بودم و مهمان باید از میزبانش تشکر کند.

### شاهد آوردن از سخنان علمای آنان

اگر مثلاً در مصر سخنرانی می‌کنی سعی کن در میان حرف‌هایت، به سخن یکی از دانشمندان آنجا استناد کنی و همین‌طور ابیاتی از شعرای آنجا را ذکر نمایی. این باعث نزدیک شدن تو به شنوندگانت که مصری هستند خواهد شد.

این مخصوص مردم یک کشور دیگر نیست؛ حتی اگر در شهری غیر از شهر خودت قرار است سخنرانی داشته باشی، مثلاً خودت اهل ریاض بودی و در مکه سخنرانی کردی با اهل مکه کنش متقابل داشته باش. آن‌طور که احساس کنند تو از خودشان‌ی و محبت و تقدیر خود را به آنان و علمایشان نشان بده تا به دل‌هایشان نزدیک شوی و سپس تاثیر سخنان نیز بیشتر شود.

#### یک تجربه:

در سال ۱۴۳۳ هجری - ۲۰۱۳ میلادی، برای ایراد سخنرانی در مساجد و دانشگاه‌های تونس به این کشور دعوت شدم. بسیار



خوشحال شدم، چرا که تونس و مردمی گرمی آن را دوست دارم. پیش از سفر تاریخ تونس و سیرت علمای آنجا را خواندم و در ضمن سخنرانی‌هایم از سخنان نیک آنان استفاده کردم و این تاثیر بسیاری داشت.

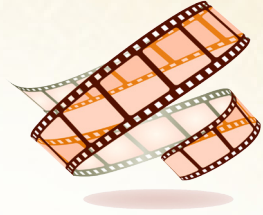
#### پذیرش نظرات حاضران

اگر کسی از حاضران خواست در میان سخنان نکته‌ای لطیف ذکر کند، یا با ذکر سخنی جالب درباره‌ی موضوع فضای جمع را عوض کند، سعی صدر داشته باش و با لبخند بگذار سخنش را بگویند و سخت نگیر.



## داستان:

برای دانشجویان خودم در دانشگاه سخنرانی می‌کردم. مدت سخنرانی دو ساعت بود و به یک دانشجوی بامزه نیاز بود که کمی از سنگینی فضا و خستگی ذهنی آن بکاهد.



درباره‌ی سجده‌ی سهو حرف زده‌م که اگر نمازگزار به اشتباه برای رکعت پنجم یا ششم بلند شد چه کار بکند؟

یکی از دانشجویان بامزه‌ی کلاس گفت: **اوه دکتر، نماز ظهر شش رکعت؟! این دوستمون یا عاشقه یا وضعش خرابه!** همه خندیدیم و سپس گفتم: **احتمالش هست!** و به درس ادامه دادم. البته در دلم از او متشکر بودم که باعث عوض شدن فضا و رفع خستگی شد!

## اهمیت به سوالات حاضران

قبلاً درباره‌ی تواضع سخن گفتم که پیامبر - صلی الله علیه وسلم - چگونه به شنوندگان خود احترام می‌گذاشت و به سوالات و آرای آنان واکنش نشان می‌داد.

توهم بر اساس روش پیامبرت عمل کن، به مخاطبان احترام بگذار و به نظرات و سوالاتشان اهمیت بده. سعی کن حرف‌هایشان را به خوبی گوش دهی زیرا مخاطب اگر احساس کند تو به سوالش احترام می‌گذاری و آن را به خوبی می‌شنوی نسبت به تو احساس محبت نموده و از سخنانت بهره‌ی بیشتری خواهد برد.

## یک داستان:

خداوند این منت را بر من نهاد که توانستم علم را از جمعی از علما از جمله شیخ‌مان عبدالعزیز بن باز و شیخ‌مان ابن جبرین و دیگران فرا گیرم. این دو توجه بسیاری به طلاب خود نشان



می‌دادند و اهمیت و احترام زیادی به آنان قائل بودند.

اما یکی دیگر از شیوخ بزرگ را می‌شناختم که در چند فن صاحب نام بود اما با این وجود کسانی که برای علم آموزی به نزدش می‌رفتند کم بودند. با ده تن از هم‌کلاسی‌های دانشگاه قرار گذاشتیم که درسی را نزد این عالم داشته باشیم. از وی خواستیم درسی خصوصی برای ما تعیین کند و ایشان نیز موافقت کرد.

با کتاب‌هایمان به مجلس ایشان رفتیم. شروع به خواندن متن کتاب نمودیم و شیخ نیز هر قسمت را شرح می‌داد. هنوز در درس اول بودیم. اما شیخ با وجود علم و تواضع و دل‌نرمی و عبادت و صلاحی که از آن برخوردار بود، با این وجود گاه متوجه می‌شدیم که با عباراتی دل‌حاضران را به رنج می‌آورد. از این رو به شدت مودب بودیم - یا رک بگوییم از روی ترس - هیچ نمی‌گفتیم!

در اثنای درس دستم را برای سوال بلند کردم. ایشان نگاهی به من کرد.

گفتم: **شیخ، آیا مساله‌ای که مولف اینجا ذکر کرده موافق قول شوافع نیست؟ با وجود آنکه خود مولف حنبلی است؟ چگونه قول او موافق شوافع است با وجود آنکه دلیل با اوست؟**

دوستانم منتظر پاسخ از شیخ بودند.

من در آن هنگام تقریباً بیست و پنج سال داشتم و فوق لیسانس را به پایان رسانده در حال آماده‌سازی رساله‌ی دکتری بودم. **منتظر پاسخ و تشویق شیخ بودم، اما چه شد؟** جا خوردم! شیخ روی خودش را برگرداند و گفت: **بله! بعضی‌ها فقط سوال می‌کنند تا نشان بدهند چیزی می‌دانند!** و به کتابش نگاه کرد و شرحش را ادامه داد!

سوالم را جواب نداد! انگار می‌خواست بگوید تو شایسته‌ی جواب هم نیستی! او می‌دانست که من در آن هنگام استادیار دانشگاه بودم و خطیب مسجد جامع بودم و حتی برای برخی دانشجویان دروس علمی برگزار می‌کردم!

سرم را زیر انداختم و چیزی نگفتم! و اصلاً چه می‌شد گفت؟!

بعضی دانشجویها با لبخند نگاهی به من انداختند... درس تمام شد و شیخ ما هیچ

پاسخی به سوالم نداد!

پس از یک هفته در درس دوم حاضر شدم اما تنها چهار نفر برای درس حاضر شده

بودند. بعد از چند روز نیز کلا آن درس تعطیل شد. فقط من نبودم که دچار آن وضعیت شده بودم، دو نفر دیگر هم مثل من دقیقا همان بلا سرشان آمد...



### حواست به نگاه و پیش داوری حاضران باشد

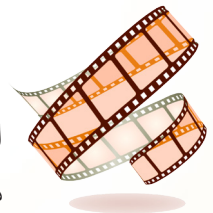
شاید برای کسانی سخنرانی می‌کنی که نسبت به تو یک نگاه و قضاوت خاص دارند. این نوع مخاطبان معمولا مواظب حرف‌هایت هستند. یعنی اگر عبارتی مبهم شنیدند شاید فکر کنند منظور خاص و چه بسا بدی داری، اگر چه در حقیقت چنین چیزی به ذهنت هم نرسیده باشد.

مانند آنکه نزد آنان معروف به سخت‌گیری در فتوا یا تساهل زیاد یا ضعف در علم یا دیگر موارد باشی. رفتار صحیح اینجا این است که به راحتی و از روی اعتماد به نفس رفتار کنی و موضوع و محتوای سخنرانی‌ات را به خوبی آماده کرده باشی و از عبارات مبهم که ممکن است معنایش بد فهمیده شود دوری کنی.



### داستان:

برای دیداری به شهر «الزاهر» در اردن رفته بودم. برایم یک سخنرانی را در دانشگاه آنجا ترتیب دادند. به آنجا



رفتم در حالی که با خود تردید داشتم که چه بگویم؟ وارد دانشگاه شدم و دانستم آنجا یک دانشگاه مختلط است. تا پیش از آن وارد هیچ دانشگاه مختلطی نشده بودم. من سال‌ها در دانشگاه ریاض درس می‌دادم اما آنجا به این صورت بود که برای دانشجویان پسر به صورت مستقیم و برای دانشجویان دختر از طریق شبکه‌ی تلویزیونی تدریس می‌کردم، یعنی دانشجویهای دختر من را می‌دیدند و من آنها را نمی‌دیدم.

از دانشجویهای دست‌اندر کار آن سخنرانی شنیدم که به علت تعمیرات سالن اصلی دانشگاه باید در رستوران آنجا سخنرانی را انجام می‌دادیم!

بله در رستوران! میزها را برداشته بودند و صندلی‌ها را مرتب کرده و برای من یک میز کوچک و صندلی در نظر گرفته بودند.

قبل از شروع سخنرانی یکی از دانشجویها در گوشی مرا نصیحت کرد و گفت:

شیخ نگاه غالب درباره‌ی بعضی از مشایخ این هست که در فتواها و آرای خود سخت‌گیر هستند؛ آن وقت شما چطور راضی می‌شوید به این صورت سخنرانی کنید؟ ای شیخ از خدا بترس و این کار رو نکن!

لبخند زدم و گفتم: فرزندم حقیقت تقوا یعنی خدمت به دین و اعلا‌ی یاد خدا. این هم همین است...

وارد رستوران شدم. آنجا به شدت شلوغ بود و پر از دانشجویها بود. بعضی نشسته و بعضی ایستاده بودند و تعداد زیادی از پنجره‌ها سخنرانی را دنبال می‌کردند.

از نگاه‌هایشان مشخص بود که حضور من در آنجا برایشان عجیب هست، برای همین لازم بود روش مناسبی را به کار می‌بستم.

با حمد و ثنای خداوند و درود بر پیامبر - صلی الله علیه وسلم - سخنرانی را شروع کردم. به آنان خوش‌آمد گفتم و برای حضورشان در آن سخنرانی تشکر کرده و سپس

گفتم: می‌خواهید درباره‌ی چه حرف بزنم؟ درباره‌ی نماز؟ درباره‌ی نیکی به والدین؟ یا... درباره‌ی عشق؟ خندیدند و با صدای بند گفتند: **بله شیخ درباره‌ی عشق!**

حس کردم دیوار میان خودم و آنان را شکسته‌ام. درباره‌ی معنای محبت و با

ارزش‌ترین آن که محبت و دوستی الله متعال است حرف زدم و در ضمن سخنرانی نکات و داستان‌های ظریفی را مطرح کردم که باعث شکستن یخ مجلس می‌شد.

بعد از آن هرگاه به این دانشگاه یا دیگر دانشگاه‌های اردن می‌رفتم متوجه توجه و حضور پرتعداد دانشجویان می‌شدم.

#### اخلاق:

تعامل و کنش دو جانبه با مخاطبان پیش از آنکه عامل موفقیت سخنرانی تو باشد نشان دهنده‌ی اخلاق تو هست.

## واکنش به مسائل روز و مشکلات موجود

حوادث و مشکلات عمومی و پدیده‌های جدید و مناسبت‌های و اعیاد نقش مهمی در انتخاب موضوع دارد.

اهمیت به بررسی مسائل زنده‌ی روز و مشکلاتی که مردم در آن به سر می‌برند یکی از عوامل تشویق و جذب شنوندگان است. اما همیشه موضوعات مهمی هست که نیاز به یادآوری و تکرار دارد. سخنران می‌داند با نوآوری و طرح متفاوت، دوباره این موضوعات را مطرح سازد.

دعوتگر باید به محیط خود و حوادث و وقایع مرتبط بوده و به آن واکنش نشان دهد و به چیزهایی که برای مردم مهم است توجه نشان دهد و خود را از آن دور نگه ندارد که خود در مشرق و آنان در مغرب باشند.

### مثال:

فرض کن مردم مدتی مشغول مشکلات بازار بورس یا بالا رفتن قیمت‌ها هستند و روزنامه‌های و شبکه‌ها در این باره صحبت می‌کنند. بعد از تو خواسته شد در برنامه‌ی زنده‌ی یکی از شبکه‌ها شرکت کنی و موضوع را به انتخاب خودت گذاشتند. اینجا مناسب است که درباره‌ی جانب شرعی یا اجتماعی این موضوع سخن بگویی. یا مثلاً اگر در یک شبکه‌ی فضایی که مسلمانان ساکن غرب مخاطب آن هستند شرکت کردی مناسب است درباره‌ی مشکلات مسلمانانی که در سرزمین‌های غیر اسلامی زندگی می‌کنند صحبت کنی.

اصلاً جالب نیست که دنیا شاهد یک حادثه‌ی بزرگ علیه مسلمانان یک سرزمین باشد و کوچک و بزرگ درباره‌ی آن سخن بگویند و یا در یک جامعه اختلافاتی درباره‌ی موضوع مهمی رخ دهد و سخنران درباره‌ی موضوعاتی بسیار دور از واقع و یا نادر و کمیاب سخن بگوید، زیرا ذهن مخاطبان درگیر قضیه‌ای است که دوست دارند حکم شریعت را در آن باره بدانند.

### یک ماجرای واقعی:

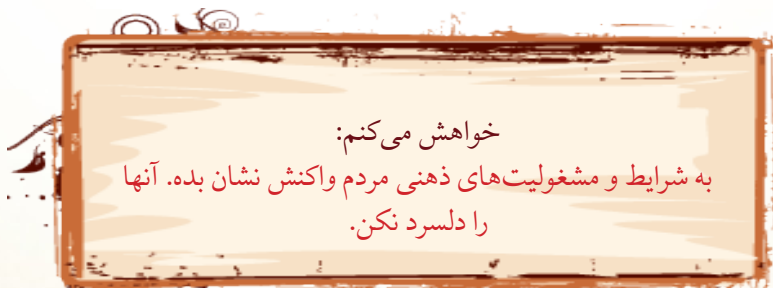


در اوایل سال ۱۴۳۲ هجری - ۲۰۱۱ میلادی، دنیا شاهد حوادث مهمی در چند کشور بود. خیابان‌ها از جمعیت تظاهرکنندگان می‌جوشید و کانال‌های ماهواره‌ای همه‌ی این حوادث را منتقل می‌کردند و به تحلیل و بررسی آن مشغول بودند.

در این شرایط، یکی از دعوتگران معروف برنامه‌ی هفتگی مشهوری داشت که بینندگان بسیاری در حد میلیون‌ها تن آن را دنبال می‌کردند. اما ایشان در برنامه‌ی آن روز درباره‌ی اهمیت مطالعه حرف زد!

بله... اهمیت مطالعه... و انتظار آن همه بیننده را که منتظر بودند ایشان در این مورد توصیه‌ای دینی یا رای‌ی فقهی یا تحلیلی شرعی ارائه دهد را به یاس تبدیل کرد. او به راحتی خواسته‌ی آنان را به دیوار کوبید و درباره‌ی اهمیت مطالعه صحبت کرد. این اصلاً مناسب نیست و بلکه بینندگان را از وی دور کرده و برنامه‌ی او را از چشم آنان می‌اندازد.

چه زیبا بود اگر این دعوتگر به خوبی حکم شرعی این حوادث را بر اساس کتاب و سنت و سخن سلف جمع‌آوری می‌کرد و به مردم ارائه می‌داد، به جای آنکه آنان توصیه‌هایی پراکنده را از اینجا و آنجا می‌شنیدند.



خواهش می‌کنم:

به شرایط و مشغولیت‌های ذهنی مردم واکنش نشان بده. آنها را دل‌سرد نکن.

## مراعات حال مخاطبان و وقت سخنرانی

آن مسجد کنار اتوبان قرار داشت و معمولا وقتی به خانه‌ی پدری می‌روم برای نماز آنجا توقف می‌کنم. معمولا شلوغ است و ماشین‌ها روبروی هم توقف می‌کنند، اما مردم این را تحمل می‌کنند چون امام آنجا نماز را زود تمام می‌کند و همه بعد از نماز زود از مسجد خارج می‌شوند، اما آن روز یکی از بزرگواران بعد از نماز به سخنرانی ایستاد و با «**إن الحمد لله نحمده ونستعينه...**» شروع کرد.

خطبه‌ی حاجت را خواند و چهار یا پنج دقیقه همینطور گذشت... مردم عجله داشتند و بعضی کودکان خود را در ماشین گذاشته بودند... بعد هم سخنرانی خود را خیلی آرام شروع کرد، بدون آنکه شرایط نمازگزاران را درک کند.



این از مسائل مهمی است که بعضی از سخنرانان به آن توجه نمی‌کنند و باعث زدگی و تنفر مردم می‌شوند. امکان دارد حاضران به برخی دلایل راحت نباشند، مانند سردی یا گرمی هوا یا خستگی پس از کار، یا مانند آن. اینجا باید سخنران به وضعیت روحی و بدنی و همینطور سن و سال مردم توجه کند و بداند که بر اساس شرایط باید کوتاه سخن بگوید یا بلند. همینطور وقت سخنرانی را باید در نظر بگیرد. مثلا مردم بعد از نماز عشاء راحت‌تر هستند تا بعد از نماز ظهر یا عصر.



دیداری که مخاطبان و حاضرانش راحت هستند با سخنرانی‌ای که از روی اجبار در آن نشسته‌اند و وقتشان به زور از آنان گرفته می‌شود تفاوت دارد.

## الگو:

بیاپید نگاهی به الگو و اسوه‌ی خود بیندازیم؛ پیامبر - صلی الله علیه وسلم - وقتی می‌دید مردم راحت هستند و گوش می‌دهند با تفصیل بیشتر و طولانی‌تر سخن می‌گفت.



و خطبه‌های خود را گاه بر حسب حال مردم کوتاه‌تر یا طولانی‌تر ایراد می‌کرد. خطبه‌های عارض ایشان معمولاً طولانی‌تر از خطبه‌های راتبه‌شان بود.<sup>۱</sup> زیرا در خطبه‌ی راتبه - مانند خطبه‌ی جمعه - حاضران باید تا پایان خطبه و نماز در مسجد بمانند، اما در سخنرانی عارض که پیامبر - صلی الله علیه وسلم - به بیان مسأله‌ای یا ستایش از چیزی می‌پرداخت شاید بیشتر از دیگر سخنرانی‌ها صحبت می‌کردند زیرا گوش سپردن و نشستن در آن مانند خطبه‌ی جمعه [واجب] نیست. چنانکه از عمرو بن أخطب روایت شده که گفت «پیامبر - صلی الله علیه وسلم - با ما نماز صبح را ادا کرد، سپس بر منبر رفت و تا ظهر سخن گفت، سپس پایین آمد و نماز [ظهر] را با ما خواند، آنگاه بر منبر رفت و تا هنگام عصر خطبه گفت، سپس پایین آمد و نماز [عصر] را خواند و سپس بر منبر رفت و تا غروب خورشید سخن گفت و برای ما از آنچه بوده و آنچه می‌شود سخن گفت، پس داناترین ما حافظ‌ترین ماست».

## الگو:

پیامبر - صلی الله علیه وسلم - سخنرانی خود را بر حسب حال مردم کوتاه یا بلند ایراد می‌کرد.

۱- منظور از خطبه‌ی عارض، سخنرانی‌هایی است که بدون ترتیب خاصی و بر حسب نیاز بیان می‌کردند، و منظور از خطبه‌ی راتبه خطبه‌های منظم مانند خطبه‌ی جمعه و خطبه‌ی عیدین است. (مترجم)



## حذف عوامل مزاحم

چند سال پیش در منطقه‌ی «دومة الجندل» واقع در شمال عربستان سخنرانی داشتم. این منطقه، سرزمین مردمی نیک و بزرگووار است و موضوع سخنرانی من درباره‌ی ابراهیم - علیه السلام - بود. جمعیت حاضر بسیار بودند جز آنکه یکی از مردم آن منطقه از شدت علاقه‌ای که داشت چهار یا پنج کارتن آب بسته‌بندی شده با خود آورده و به دست کودکان داده بود و آنان در حین سخنرانی این قوطی‌های آب را بین مردم توزیع می‌کردند.

این صحنه واقعا حواس پرت کن بود و اصلا نیازی به توزیع آب در آن شرایط نبود. سعی کردم به این صحنه بی‌توجه باشم اما هر کارتن که تمام می‌شد آن کودکان خوشحال و دوان می‌رفتند و یک کارتن دیگر را می‌آوردند!

ذهنم به شدت مشغول این توزیع آب بود و سخنرانی را از روی حفظ انجام می‌دادم برای همین نتوانستم تمرکز کنم و به امام مسجد که کنارم نشسته بود گفتم: **همه‌ی سخنرانی‌های اینجا همینطور است؟ گفت: نه، اما ظاهرا ایشان از دوستداران شما هستند و خواسته‌اند خدمتی به مردم کرده باشند.**

اینجا بود که رو به مردم کردم و گفتم: از برادر بزرگواری که این قوطی‌های آب را آورده‌اند تشکر می‌کنم، اما از فرزندانم خواهش‌مندم الان این کار را نکنند و کارتن‌ها را کنار درهای مسجد بگذارند، هر کس که می‌خواهد برای خودش آب برمی‌دارد. تنها این باعث پرت شدن حواس سخنران و حاضران نمی‌شود، عوامل دیگری نیز وجود دارد...



گاه دور و بر سخنران اشیائی وجود دارد که هم باعث اذیت و حواس پرتی او می‌شود و هم تمرکز حاضران را به هم می‌زند. مثلا پنکه‌های رو میزی که چرخش آن صدای آزار دهنده‌ای ایجاد می‌کند یا باد کولر که به

لباس سخنران می‌خورد و حواسش را پرت می‌کند. و یا شاید در اثنای سخنرانی کودکانی در مسجد بازی می‌کنند و باعث عدم توجه حاضران می‌شوند. در هر صورت باید هر عاملی را که باعث به هم خوردن تمرکز می‌شود از بین ببری.

تهویه‌ی مناسب مکان هم مهم است. اگر احساس کردی هوا گرم است یا کولر خوب کار نمی‌کند درخواست کن تا مشکل را حل کنند. همیشه بهتر آن است که پیش از شروع سخنرانی همه‌ی این موارد را بررسی کنی تا در هنگام صحبت حواست به این موارد پرت نشود.

### تجربه:



گاه پیش می‌آید که بالای منبر می‌روم و سلام می‌گویم و هنگامی که موذن شروع به اذان می‌کند متوجه گرمای هوا می‌شوم و می‌دانم این گرما نمازگزاران را اذیت می‌کند. به یکی از برادرانی که زیر منبر نشسته‌اند اشاره می‌کنم و از او می‌خواهم وقتی موذن اذان را تمام کرد بقیه‌ی کولرها را هم روشن کند.

گاه نماز مغرب را در مسجدی که قرار است در آنجا سخنرانی کنم به جای می‌آورم و متوجه گرمای هوا می‌شوم. اینجا از امام مسجد یا موذن می‌خواهم برای مراعات حال مردم سرمای کولرها را بیشتر کنند. گاه هم اول خطبه از مردم می‌خواهم به هم نزدیک‌تر شوند و جلو بیایند تا کسانی که به سبب ازدحام بیرون از مسجد ایستاده‌اند بتوانند داخل بیایند.

حتی گاه در سخنرانی‌های داخل دانشگاه یا تالارهای عمومی متوجه می‌شوم عده‌ای به علت کمبود جا بیرون از سالن هستند؛ در این حالت از برگزار کنندگان می‌خواهم اجازه دهند آنها نیز داخل بیایند اگر چه عده‌ای مجبور شوند روی زمین بنشینند. زیرا احترام من به مردم باعث جلب احترام آنان به خودم می‌شود و فراهم ساختن فضای مناسب برای آنان بر تاثیر سخن من و پذیرش آن توسط مردم می‌افزاید. همینطور نباید لباس تو باعث جلب توجه و پرت شدن حواس حاضران شود.

**مثلا:**

فرض کنیم کسی در اثنای ایراد خطبه یا سخن با دوستانش نخی از گوشه‌ی لباسش آویزان است یا قلم او در حال افتادن از جیبش هست. اینجا شنوندگان گاه به حرف‌های او توجه می‌کنند و گاه به این نخ آویزان و قلم در حال سقوط! انگار با نگاه‌هایشان به تو می‌گویند: برادر این نخ را بکن و آن قلم را درستش کن!

**یک نقص:**

بعضی یک تکیه کلام را زیاد تکرار می‌کنند یا عادت‌های بدی دارند، مثلا شخص یک کلمه‌ی مشخص مثل «یعنی» یا «در واقع» یا مانند آن را زیاد تکرار می‌کند یا حرکات خاصی را پشت سر هم انجام می‌دهد مانند خاراندن بینی یا اشاره به چشمان یا...



اینگونه موارد را باید تصحیح کرد و از آن غافل نبود.

**هشدار:**

موارد مزاحم به ارتباط تو با شنوندگان ضربه می‌زند.  
آن را حذف کن.

## جلب توجه شنونده

روش او جذاب است... سخنانش جادو می‌کند... اینها حرف برخی از مردم است که روش سخنرانی شخص معینی را وصف می‌کنند...



توانایی سخنران در جلب توجه شنوندگان با استفاده از روش‌های جذب مانند آغاز ماهرانه، توجه به داستان‌ها، ایجاد پرسش و مهارت در کاربرد زبان بدن، همه‌ی اینها باعث جلب توجه و شوق شنیدن در حاضران می‌شود.

### الگو:

پیامبر - صلی الله علیه وسلم - توجه و شوق شنوندگان را به سوی خود جلب می‌کرد. از جمله وقتی خواست اصول توحید را به معاذ بن جبل - رضی الله عنه - یاد دهد و او را از شرک برحذر بدارد، نخست حس کنجکاوی او را جلب کرد، سپس این فوائد علمی را به او منتقل کرد.



معاذ بن جبل - رضی الله عنه - می‌گوید: من همراه پیامبر - صلی الله علیه وسلم - سوار بر مرکب بودم و جز آخر پالان فاصله‌ای با او نداشتم، پس فرمود: «ای معاذ» گفتم: **لیک ای رسول الله و سعدیک.**

سپس مدتی به راه ادامه داد، آنگاه فرمود: «ای معاذ». گفتم: **لیک ای رسول الله و سعدیک.**

باز مدتی به راه ادامه داد، و دوباره فرمود: «ای معاذ بن جبل». گفتم: **لیک ای رسول الله و سعدیک.** فرمود: «آیا می‌دانی حق الله بر بندگان چیست؟» گفتم: **الله و**

پیامبرش داناترند. فرمود: «حق الله بر بندگانش این است که او را بپرستند و برایش شریکی قرار ندهند».

سپس مدتی به راهش ادامه داد، سپس فرمود: «ای معاذ بن جبل» گفتم: **لیک یا رسول الله و سعدیک**. فرمود: «آیا می دانی حق بندگان بر الله چیست اگر این را انجام دهند؟» گفتم: **الله و پیامبرش داناترند**.

فرمود: «حق بندگان بر الله این است که آنان را عذاب ندهد».<sup>۱</sup>

پیامبر - صلی الله علیه وسلم - اینجا چند نمونه از فنون سخنرانی را انجام داده است:

● ایشان پیام خویش را با روش نداء شروع کرده است: «ای معاذ». معاذ در پاسخ با شوق می گوید: **لیک و سعدیک**. سپس با تمام توجهش منتظر پاسخ می ماند. اما پیامبر - صلی الله علیه وسلم - چیزی نمی گوید و به راهش ادامه می دهد و معاذ را همچنان در شوق شنیدن باقی می گذارد.

● سپس پیامبر - صلی الله علیه وسلم - برای بار دوم معاذ را صدا می زند: «ای معاذ». باز معاذ از روی شور و شوق پاسخ می دهد: **لیک یا رسول الله**. اما باز پیامبر - صلی الله علیه وسلم - پاسخ نمی دهد.

● و به راه خود ادامه می دهند، در حالی که معاذ سراپا گوش است و همه‌ی توجهش به پیامبر - صلی الله علیه وسلم - است. در این حال ندایی متفاوت می شنود. این بار فرمود: **ای معاذ، بلکه فرمود: «ای معاذ بن جبل»**، سپس پیام خود را بیان کرد که: «آیا می دانی حق الله بر بندگانش چیست؟».

دروود و سلام الله بر سرور و معلم ما.

### به یاد دارم که:

روزی برای سخنرانی به یک دبیرستان دعوت شده بودم. واضح است که کنترل دانش آموزان دبیرستان کار خیلی سختی است، به ویژه اگر هزار و پانصد دانش آموز ۱۵ تا ۱۸ ساله را یک جا جمع کرده باشند!



روبروی دانش آموزان نشسته بودم و آنان مانند زنبورهایی که در کندو باشند از حرکت نمی ایستادند و سر و صدایشان تمام نمی شد. معلم ها سعی کردند ساکتشان

کنند تا سخنرانی شروع شود اما فایده‌ای نداشت. صدای معلمان را می‌شنیدم که می‌گفتند: **آهای ساکت! لطفا به احترام شیخ ساکت بشین!** و البته دانش آموزان هیچ توجهی نمی‌کردند!

وقت می‌گذشت و من منتظر بودم مجری برنامه را شروع کند و میکروفون را به من بدهد. اما او منتظر بود که هزار و پانصد دانش آموز ساکت شوند و من می‌دانستم این کار خیلی سخت است. به او گفتم: **استاد لطفا میکروفون رو بده به من!** گفت: **شیخ یک لحظه فقط تا ساکتشون کنم!** گفتم: **می‌گم میکروفون رو بدین!** گفت: **یک لحظه، می‌گم یکی از دانش آموزای خوش صدا شروع به قرائت قرآن کنه تا ساکت بشن.** گفتم: **استاد اینا دانش آموزای کم سن و سالی هستن که هر چی قرآن خونده بشه ساکت نمی‌شن، لطفا میکروفون رو بدین!** میکروفون را گرفتم و گفتم:



بسم الله الرحمن الرحيم. بچه‌ها یکی بود که می‌خواست ازدواج کند و در جستجوی عروسی زیبا برآمد و با او ازدواج کرد. همسرش به او گفت: همه‌ی مردم بعد از ازدواج به مسافرت می‌روند به جز ما! او که فقیر بود مجبور شد برای مسافرت یک الاغ بخرد. به خانه برگشت و وسائش را بر سوار کرد و همسرش را برداشت و با هم به مسافرت رفتند. گاهی وقت‌ها خودش سوار الاغ می‌شود و گاه همسرش و همسرش زن زیبایی بود...

کم کم صدایم را پایین آوردم و هنوز یک دقیقه و نیم نگذشته بود که همه ساکت شدند به طوری که اگر سوزن به زمین می‌انداختی صدایش را می‌شنیدی. داستان تمام شد. مختصر داستان این بود که آن مرد در طول سفر با جوانی آشنا شد که باعث شد مرتکب بعضی گناه‌ها بشه.

بعد هم درباره‌ی دوست خوب حرف زدم. سخنرانی تمام شد در حالی که در طول سخنرانی همه‌شان ساکت بودند.

اینجا یکی از روش‌های تشویق و جلب توجه شنوندگان استفاده کردم که روش داستان‌گویی است. به زودی در فصل «روش‌های تشویق» به طور مفصل درباره‌ی روش‌های جلب توجه و تشویق شنوندگان سخن خواهم گفت.

یک نصیحت:

روش‌های تشویق و مهارت‌های بیان، ابزار تو برای جذب شنوندگان است. به این ابزار توجه کن.

## مهارت های سخنوری

موفقیت در ارتباط با شنوندگان به مهارت های تو در سخنوری وابسته است. شاید محتوای بسیار مفیدی همراه با سوالات و داستان ها و اطلاعاتی شگفت انگیز و مناسب کسانی که در برابرت نشسته اند در اختیار داشته باشی و فضای سخنرانی هم مناسب باشد و همه ی عوامل به نفع تو باشد اما با همه ی اینها نتوانی پیام خود را به شکل مطلوب به مخاطبان برسانی و دلیل آن نبودن ارتباط خوب با آنان باشد که علتش بهره نبردن از مهارت های سخنوری است.

همین عامل - چنانکه پیشتر بیان کردیم - سبب تفاوت سخنرانان از یکدیگر است. شاید دو خطیب یک خطبه ی واحد را با همان شرایط ایراد کنند، اما مردم با اولی ارتباط برقرار کنند و از دیگری رویگردان شوند. به اولی با دقت فراوان گوش فرا دهند و به دومی توجه نکنند.

سبب آن هم چیزی نیست جز مهارت سخنوری و توانایی در تاثیرگذاری بر شنوندگان. مهارت های سخنوری متنوع است: حرکات دستان، نگاه، نوآوری در استفاده از صدا، و هنر داستان سرایی و واکنش به آن... و دیگر مهارت ها.





نظر به اهمیت این مهارت‌ها و نیاز به توضیح بیشتر، یک فصل را تحت عنوان «مهارت‌های سخنوری» به آن اختصاص داده‌ام.

یک نصیحت:

روش‌های تشویق و مهارت‌های بیان، ابزار تو برای جذب شنوندگان است. به این ابزار توجه کن.

آماده‌سازی



برای آغاز هر فعالیت موفقیت آمیزی باید پیش از آن پژوهش و سپس آماده سازی صورت گیرد. هر شخصی باید پیش از آغاز یک کار، طبیعت آن کار را مورد تحقیق و بررسی و پژوهش قرار دهد، سپس وارد مرحله ی آماده سازی شود. این آماده سازی داری اصول و ضوابطی است که باید حتما رعایت شود. سخنران خوب نیز کسی است که به شنوندگان خود احترام می گذارد و پیش از دیدار با آنان آماده می شود و صرفا به اطلاعاتی که در ذهن دارد تکیه نمی کند و آنچه را می خواهد نمی گوید بلکه آنچه را شنوندگان از وی انتظار دارند به آنان عرضه می کند که اگر چنین نکند چیزی جز سخنان پراکنده و تکراری برای عرضه به آنان نخواهد داشت، در نتیجه شنوندگانش خسته شده و ذهنشان به جای دیگری می رود.

به طور کلی این را بدان که مردم احمق نیستند و به کسی که برایشان احترام قائل نباشد احترام نمی گذارند و تنها سخن کسی را گوش می دهند که به ارزش های آنان ارج بنهد.

- اما عناصر اصلی هر موضوع چیست؟
- و مراحل آماده کردن این عناصر چیست؟

عناصر اصلی یک موضوع

آماده سازی

**سخنرانی** و تاثیرگذاری و ارتباط با مردم یک هنر است که هنگام سخن گفتن درباره‌ی هر موضوعی از آن بهره می‌گیریم؛ چه این موضوع بلند باشد و چه کوتاه. هر موضوعی که درباره‌اش سخن می‌گوییم به پاره‌ای عناصر اصلی تقسیم می‌شود و هر عنصری از این عناصر از نظر ترتیب و حجم و محتوا ویژگی خاص خود را دارد که در پایان این عناصر گوناگون همدیگر را کامل کرده و هدف کلی سخنرانی را محقق می‌سازند.

- این عناصر چه هستند؟
- ویژگی هر عنصر چیست؟
- ضوابط هر عنصر چیست؟

## مقدمه

نیازی به شرح معنای مقدمه نیست و معنایش واضح است؛ آنچه سخن را با آن آغاز می‌کنند و نخستین کلماتی که شنونده با آن مواجه می‌شوند و دروازه‌ای است که از خلال آن به ذهن مردم وارد می‌شود و دل و ذهن آنان را به سوی خود جذب می‌کند. مقدمه است که اولین تصویر از شما را در ذهن مخاطب می‌سازد.



### انواع مقدمه‌ها

نوع مقدمه به نوع موضوع و محل سخنرانی بستگی دارد. این موارد باید رعایت شود. اما انواع مقدمه را می‌شود به این صورت بیان کرد:

#### مقدمه‌ی جدی

این نوع مقدمه مناسب دیدارهای جدی مانند خطبه‌ی جمعه و کنفرانس‌های جدی (علمی و...) است. در این آغاز سخنران باید حرف‌های خود را به دور از شوخی شروع کند.

#### مقدمه‌ی خندان

مقدمه‌ای است که دیدارهای جوانان و برخی از انواع کنفرانس‌ها با آن شروع می‌شود تا فشار از روی حاضران برداشته شود.



در این نوع مقدمه چهره‌ی سخنران خندان است و سخنان خود را با یک حرف بامزه یا یک خاطره‌ی خنده‌دار شروع می‌کند.

### یکی از زیباترین خاطراتم در این زمینه:

در یکی از کنفرانس‌های «رابطه‌ی العالم السلامی» در جیوتی به سال ۱۴۲۹ هجری - ۲۰۰۹ میلادی چند تن از حاضران سخن گفتند که بیشترشان روش جذب شنوندگان را رعایت نمی‌کردند، تا آنکه



یکی از شرکت کنندگان سخنرانی‌اش را اینطور شروع کرد: می‌گویند این قاره‌ی سود (سیاهان) است اما من می‌گویم این قاره‌ی اُسود (شیران) است. این را با لبخند گفت و باعث شد حاضران با نگاه به یکدیگر لبخند بزنند. سپس ادامه داد: و این شیران باید در دعوت و امر خیر رهبر باشند...

### مقدمه‌ی وعظی



مقدمه‌ای است که خطبه‌های پندآموز با آن آغاز می‌شود. مانند کسی که هنگام دفن میت موعظه‌ای می‌گوید یا مانند آن.

یادم هست اوائل کارم در امر وعظ موعظه‌ای درباره‌ی «آمادگی برای آخرت» ایراد کردم که آغازش چنین بود: «ستایش مخصوص الله است،

آن زنده‌ای که نمی‌میرد و دوام و بقا و عزت و کبریاء از آن اوست. طوق فنا را به گردن بندگان نهاده و هر یک را با سعادت یا شقاوت پراکنده نموده...»

### مقدمه‌ی خشمگین



خطبه یا سخنرانی‌هایی توأم با خشم که برای ارشاد اشخاصی که دچار اشتباه بدی شده‌اند یا دانش‌آموزان و دانشجویان غیر منضبط و مانند آن گفته می‌شود.

### خطبه‌ی حجاج بن یوسف ثقفی از مشهورترین سخنرانی‌های اینچینی است:

اهل عراق در دوران خلیفه‌ی اموی عبدالملک بن مروان اهل شورش و سرکشی و کم

شمردن والیان و امرا بودند. اینجا بود که عبدالملک بن مروان، حجاج را به عنوان امیر آنان فرستاد. حجاج به عراق رفت و در همان آغاز ورود به کوفه در حالی که چهره‌ی خود را پوشانده بود بر منبر رفت و منتظر ماند تا مسجد پر از مردم شد. همین که دیدند او چهره‌ی خود را پوشانده و قدکوتاه و چاق است خندیدند و کوچکش شمردند.

پس نقاب از چهره کشید و چنین سرود:

منم آن شجاع رهرو راه دشوار، هرگاه عمامه را بگذارم مرا خواهید شناخت.

سپس خطابه‌ای گفت به این مضمون:

به خدا سوگند سرهایی می‌بینم رسیده که وقت چیدنش شده! و من صاحب آنم، و خون‌ها را می‌بینم که از میان عمامه‌ها و ریش‌ها می‌چکد. ای اهل عراق، من را به خدا سوگند نمی‌شود ترساند، و نمی‌شود آزمایش کرد، که تجربه مرا ثابت کرده است.

و امیرالمومنین که خدای بر عمرش بیفزاید تیرهای تیردانش را بر زمین چید و هر یک را به دندان آزمود و مرا محکم‌تر از همه یافت و به سوی شما پرتاب کرد چرا که شما همیشه در فتنه پای گذاشته و در خوابگاه گمراهی غنوده‌اید. به خدا سوگند شما را در سرزمین‌ها مایه‌ی عبرت و ضرب‌المثل کنم، شما را محکم ببندم و به شدیدترین وجه شما را باز می‌دارم.

من - ای عراقیان - وعده ندهم مگر آنکه وفا کنم، و تصمیم نگیرم جز آنکه انجامش

دهم...

ای عراقیان؛ شما اهل آن شهری بودید که در امن و امان بود و روزی‌اش از هر جا گوارا می‌رسید پس به نعمت‌های خداوند کفر ورزیدند و وعید پروردگار بر آنان فرا رسید؛ پس راه درستی و راستی در پی گیرید و عمل کنید و به انحراف نروید و پیروی و بیعت کنید و متحد شوید و گوش فرا دهید که من اهل حرف نیستم، منم و این شمشیر، و تابستان به زمستان نمی‌رسد مگر آنکه خداوند سرسختان شما را در برابر امیرمومنان ذلیل سازد و کجی‌تان را درست کند.

سپس بدانید که من راستی را همراه با نیکی می‌دانم و نیکی را در بهشت، و دروغ را

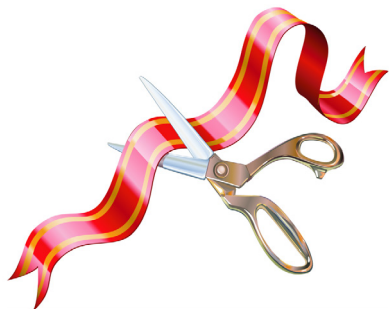
همراه بدی و بدی را در آتش.

و امیر مومنان مرا به سوی شما فرستاده و امر نموده تا برای شما خرج کنم و شما را به نبرد با دشمنان هدایت کنم و به خدا سوگند هر کس تخلف ورزد گردنش را می‌زنم.

این یک سخنرانی با مقدمه‌ی آتشین است، زیرا آن شرایط، شرایط لبخند و ترغیب نبود.

### مواردی که باید در مقدمه رعایت نمود

#### ۱- افتتاح مقدمه



مقدمه‌ها معمولاً با «بسم الله الرحمن الرحیم» و حمد و درود و بر رسول الله - صلی الله علیه وسلم - آغاز می‌شود. شایسته نیست که مقدمه‌ی سخنانت را بدون این آغاز مبارک شروع کنی.

پس از آن برای موضوعت زمینه‌سازی می‌کنی.

#### ۲- ارتباط آن با موضوع

و این امری است منطقی، زیرا عقلانی نیست که برای یک موضوع خاص مقدمه‌ای بی‌آوری و سپس درباره‌ی موضوعی دیگر حرف بزنی، گوآنکه قصد بازی با شنوندگان را داری. در این صورت نباید از اعتراض‌ها و انتقادات تعجب کنی.

#### ۳- زمینه‌سازی برای موضوع

مقدمه‌ی یک سخنرانی موضوع را شرح نمی‌دهد، بلکه برای آن زمینه‌سازی می‌کند. یعنی کنار تشکرها و تشویق‌ها شاید عنوان موضوع و اهمیتش و برخی از عناصر آن را ذکر نمایی.





گاه موضوع برای شنوندگان غیر عادی به نظر می‌رسد، مثل آنکه برای دانشجویان درباره‌ی چند همسری حرف بزنی. برای همین تعجب آنها را باید طبیعی دانسته و برایش زمینه‌سازی کنی؛ مثلاً بگویی:

موضوع من شاید عجیب به نظر برسد، اما برای آنکه درباره‌ی این موضوع شبهات زیادی در اینترنت مطرح شده و شاید بعضی از شما هم در این باره وارد بحث و جدل با مخالفان شده‌اید، موضوع ما درباره‌ی چند همسری خواهد بود.

این یک زمینه‌سازی مناسب برای چنین موضوعی است. یا ممکن است نیاز به یک زمینه‌سازی دیگر باشد؛ مانند آنکه در شرایط غیر عادی سخنرانی می‌کنی، مثل سخنرانی در یک جای غیر مطمئن از نظر امنیتی یا آنکه به سبب برخی ملاحظات و مشکلاتی که برایت رخ می‌دهد نتوانی همه چیز را صریح بگویی، یا آنکه مردم از تو انتظار داشته باشند درباره‌ی یک مسأله‌ی سیاسی داغ حرف بزنی... برای همین تصمیم گرفتی درباره‌ی یک موضوع عادی مانند «نیک‌ی به پدر و مادر» یا «فضیلت ذکر» سخن بگویی، اما برای آنکه مردم از این کارت تعجب نکنند و مورد انتقاد قرار نگیری پیش از آغاز موضوع برایش زمینه‌سازی کن؛ مثلاً بگو:

برادران گرامی، می‌دانم که امروزه قضیه‌ی «...» بسیار مورد توجه است، اما از آنجایی که رسانه‌ها و صاحب‌نظران خیلی در این باره سخن گفته‌اند بگذارید درباره‌ی موضوعی دیگر که به همه‌ی ما مربوط است و در زندگی مان با آن سر و کار داریم سخن بگوییم: «نیک‌ی به پدر و مادر».

#### ۴- مراعات شخصیت‌های مهم

اگر برای جمعی سخن می‌گویی که شخصیت‌های دارای منزلت مانند مفتی آن منطقه یا امیر یا مسئولان آنجا حضور دارند، زیبا نیست که در مقدمه اشاره‌ای به آنان نکنی؛ یعنی بهتر است بگویی:

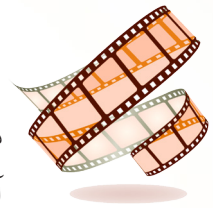
از حضور شما در این جمع گرامی بسیار متشکرم، همین‌طور از جناب شیخ... برای حضور و



تشریف‌فرمایی ایشان تشکر می‌کنم.  
یا بگویی: از جناب شیخ ... تشکر می‌کنم که در این جمع حاضر شده‌اند. شایسته این بود که ایشان در این جایگاه ایستاده و برای جمع سخن می‌گفتند اما از روی تواضع و بزرگواری شان در میان جمع نشستند.  
یا در برخی از سخنرانی‌ها و دیدارهای عمومی ممکن است متوجه حضور اشخاصی در میان حاضران شوی که نسبت به حضورشان اطلاعی نداشتی، اینجا مناسب است که به اندازه‌ی توان با روشی لطیف و مناسب این مساله را مدیریت کنی.

### تجربه:

در برخی از سخنرانی‌ها لازم است به نام اشخاص مهم حاضر در جمع اشاره کنم، اما اگر تعداد آنان زیاد باشد نمی‌توانم همه‌ی آنان را نام ببرم و صحیح نیست که نام کسی را از قلم بیندازم، برای همین می‌گویم:



از همه‌ی شما برای حضورتان تشکر می‌کنم، همچنانکه از مشایخ و امرا و وزیرانی که با ما در این جمع شرکت نمودند متشکرم. مرا با حضور خود گرامی داشتید و از الله متعال خواهانم با این دیدار به ما سود رسانند...

### ۵- مختصر بودن مقدمه

مقدمه نباید از اندازه‌ی معمول بیشتر شود تا جا برای موضوع اصلی کم نیاید. شایسته است مقدمه - حاوی تعریف موضوع و زمینه‌سازی و تشکر - بیش از ده درصد وقت سخنرانی نباشد.  
این به طور مختصر مهم‌ترین موارد در رابطه با مقدمه بود.

موفقیت:

یک مقدمه‌ی موفق معمولاً باعث موفقیت در بقیه‌ی سخنرانی

می‌شود.

## مهارت آغاز

یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های مقدمه که باعث تفاوت بین سخنرانان می‌شود، تفاوت آنان در مهارت آغاز سخن است و این نقش مهمی در جذب شنوندگان دارد به طوری که وی را تا پایان سخنرانی رها نمی‌کنند.

مهارت آغاز یعنی ابتدای زیبای سخن، به این صورت که سخنان خود را به صورت جذاب، یا هیجان‌انگیز یا تعجب‌آور شروع کنی و در نتیجه توجه شنوندگان را جلب کنی.

ضیاء الدین ابن اثیر می‌گوید:

«آغاز سخنان ویژه قرار داده شده زیرا نخستین چیزی است که به گوش شنونده می‌رسد.

پس اگر آغاز سزاوار محتوایی باشد که پس از آن می‌آید، انگیزه‌ی گوش سپردن به آن بیشتر می‌شود.

در این باب آغازهای وارد شده در قرآن [برای نمونه] کافی است، مانند ستایش‌های آغاز سوره‌ها و همینطور آغازهای با حرف ندا، مانند این سخن الله متعال در ابتدای سوره‌ی نساء:

﴿يَا أَيُّهَا النَّاسُ اتَّقُوا رَبَّكُمُ الَّذِي خَلَقَكُمْ مِنْ نَفْسٍ وَحِدَةٍ﴾ [نساء: ۱]

(ای مردم از پروردگارتان بترسید، آن ذاتی که شما را از یک تن آفرید).

و آغاز سوره‌ی حج:

﴿يَا أَيُّهَا النَّاسُ اتَّقُوا رَبَّكُمُ إِنَّ زَلْزَلَةَ السَّاعَةِ شَيْءٌ عَظِيمٌ﴾ [حج: ۱]

(ای مردم! از پروردگارتان بترسید، بدون شک زلزله قیامت حادثه عظیمی است).

همینطور ابتدا با حروف [مقطعه] و مانند آن. این نیز باعث برانگیختن و گوش سپردن می‌شود، زیرا چیز عجیبی است و در عادت نمونه‌ای ندارد در نتیجه سبب توجه و گوش سپردن می‌شود.<sup>۱</sup>

آغاز ماهرانه امری مشهور در سخنرانی‌های عرب بوده و یکی از زیباترین نمونه‌هایی

۱- ابن اثیر، المثل السائر في أدب الكاتب والشاعر (۲/ ۲۲۴) تحقیق محمد مجیب الدین عبدالحمید. المكتبة العصرية، بیروت ۱۹۹۵.

که تاریخ در این زمینه ثبت کرده است، خبر صحابی شاعر، کعب بن زهیر است. او در آغاز از مسلمانان گریخته بود اما سپس برای آنکه اسلام آورد به نزد پیامبر - صلی الله علیه وسلم - آمد و خواست برای عذرخواهی و نزدیکی به رسول الله - صلی الله علیه وسلم - قصیده‌ای نزد ایشان بسراید، بنابراین قصیده‌اش را با مقدمه‌ای از غزل آغاز کرده چنین سرود:

بَانَتْ سَعَادُ قَلْبِي الْيَوْمَ مَتَّبُولُ      مُتَيِّمٌ إِثْرَهَا لَمْ يُفَدَ مَكْبُولُ  
وَمَا سَعَادُ غَدَاةَ الْبَيْنِ إِذْ رَحَلُوا      إِلَّا أَعْنُ غَضِيضُ الظَّرْفِ مَكْحُولُ<sup>۱</sup>

و همینکه همه‌ی توجه‌ها به سوی او جلب شد و همه برای شنیدن داستانش مشتاق شدند، چنین سرود:

أُنْبِتُ أَنْ رَسُولَ اللَّهِ أَوْعَدَنِي      وَالْعَفْوُ عِنْدَ رَسُولِ اللَّهِ مَأْمُولُ  
إِنَّ النَّبِيَّ لَنورٌ يُسْتَضَاءُ بِهِ      مُهَنْدٌ مِنْ سِوْفِ اللَّهِ مَسْلُولُ<sup>۲</sup>

و همینکه همه‌ی توجه‌ها به سوی او جلب شد و همه برای شنیدن داستانش مشتاق شدند، چنین سرود:

و در ادامه به ستایش پیامبر - صلی الله علیه وسلم - و صحابه‌ی بزرگوارش پرداخت. آغاز زیبای او باعث جذب شنوندگان و اشتیاقشان به شنیدن ادامه‌ی سخنانش شد. مهارت آغاز روش‌های متنوعی دارد از جمله زیباترین آن:

### آغاز با یکی از روش‌های تشویق

پیش‌تر بیان نمودیم که روش‌های تشویق وسیله‌ای است برای جذب حاضران و جلب توجه، چه این جلب توجه از طریق خبری عجیب یا موضوعی بامزه یا از طریق دیگری باشد که به تفصیل درباره‌اش سخن خواهیم گفت. اینجا مثال‌هایی برای استفاده از این روش در مقدمه ذکر خواهیم کرد:

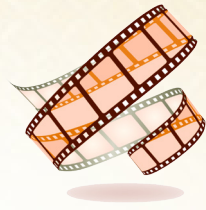
۱- یعنی:

سعاد رفت و دلم امروز دیوانه‌ی اوست، در دام او اسیر، که کسی او را به فدیه آزاد نکرده و سعاد در آن صبح فراق همچون غزالی نرمین صدا بود، فروهشته نگاهِ سرمه بر چشم...

۲- یعنی:

خبردار شدم که رسول خدا مرا وعید داده است، اما از رسول خدا امید عفو می‌رود همانا پیامبر نوری است که از او روشنایی خواسته می‌شود، و شمشیری است از شمشیرهای از نیام برآمده‌ی خداوند.

## خاطره:



از زیباترین خاطرات زندگی‌ام، سال‌هایی است که به عنوان امام مسجد جامع دانشکده‌ی نیروهای امنیتی در ریاض مشغول بودم. آنجا بیش از دو هزار دانشجو با من نماز می‌خواندند.

روزی پس از پایان شش ساعت درسی، بعد از نماز ظهر خواستم درباره‌ی حفظ چشم برایشان موعظه‌ای بگویم. می‌دانستم که آنها خسته‌اند و برای آنکه به سخنانم گوش دهند باید با چیزی آنان را نگره دارم. برای همین با آغازی شروع کردم که بتوانم جذبشان کنم. اما چکار کردم؟ پشت میکروفون رفتم و این گفتم:

السلام علیکم. آیا درباره‌ی جوانی شنیده‌اید که هنگام مرگش به او گفتند: بگولا اله الا الله. اما او در پاسخ گفت:

ای اسلم ای آسایش من بیمار  
و ای شفای این به بستر افتاده‌ی علیل  
عشق تو به دل من خوش تر است  
از رحمت آن خالق جلیل...

از گوشه و کنار شنیدم که می‌گفتند: لا حول و لا قوة إلا بالله!... اعوذ بالله!... هیچ‌کس از جایش تکان نخورد و همه می‌خواستند بدانند جریان این داستان چیست. سپس داستان را ادامه دادم:

او جوانی بود که نگاهش را کنترل نمی‌کرد و زنان و نوجوانان زیارو را نگاه می‌کرد، پس عاشق نوجوانی شد به نام «اسلم»، آنقدر که از شدت میل به او بیمار شد و رو به مرگ، اما آن نوجوان توجهی به وی نمی‌کرد و از او دوری می‌جست. بیماری این عاشق آنقدر شدید شد که نشانه‌های مرگ بر وی آشکار شد، پس از اطرفیاناش خواست که اسلم را بیاورند تا او را ببیند.

به نزد آن نوجوان رفتند و گفتند که او به شدت بیمار است و اجلش فرا رسیده و می‌خواهد او را ببیند. اسلم پذیرفت و با آنان رفت.

در این میان بعضی به سرعت خود را به آن جوان رساندند و از آمدن اسلم باخبرش

کردند. او آنقدر شاد شد که سر حال آمد و نشست. اسلم تا کنار در خانه‌ی او آمد اما خوشش نیامد که موضوع حرف و غیبت مردم قرار بگیرد و از آبرویش ترسید، بنابراین از همانجا برگشت و داخل خانه نشد. جوان اما که دلش از شوق به پرواز آمده بود منتظر ورود اسلم بود.

مردم وارد شدند اما اسلم با آنان نبود... سراغش را گرفت، گفتند که برگشته و داخل نشده. جوان فریادی کشید و گفت: ای اسلم! اما پاسخی نشنید. چون پاسخ نشنید نالید و چنین سرود:

ای اسلم ای آسایش من بیمار  
و ای شفای این به بستر افتاده‌ی علیل  
عشق تو به دل من خوش تر است  
از رحمت آن خالق جلیل...  
و جان داد... از پایان بد به الله پناه می‌بریم.

پس از آن درباره‌ی حفظ نگاه سخن گفتم و آیات و احادیث را در این باره بیان کردم. این ایجاد شوق باعث می‌شود شنونده برای فهمیدن آخر و عاقبت این عاشق تا آخر سراپا گوش باشد. این روش‌ها مردم را از همان آغاز سخنرانی جذب سخنان تو می‌کند. بهره بردن از چنین ابزاری ساده است و با تمرین می‌شود در این مورد به مهارت رسید.

### ستایش و تقدیر از حاضران

هر انسانی ستایش و تعریف را دوست دارد. اگر در آغاز سخنان از حاضران تشکر کرده و ثنایشان را بگویی جذب تو می‌شوند، زیرا ستایش کلید دلهاست. اگر برای سخنرانی در یک جشن یا دیگر مراسم‌ها دعوت شدی از برگزار کنندگان آن مراسم تشکر و تقدیر کن و مثلاً بگو: از برگزاری زیبای این مراسم و فراهم کردن این فضای زیبا واقعا متشکرم.

یا در آغاز سخنان با این جملات از حضور آنان تشکر کن:

متشکرم که با وجود مشغولیت‌هایتان در اینجا حضور یافته‌اید و می‌دانم که در میان شما برادران و سرورانی گرامی حضور دارند که بودن با آنان برایم باعث افتخار است.

این نوعی احترام و تقدیرِ حاضران است که باعث جلب عواطف و توجه آنان به شنیدن سخنان می‌شود. من بسیار از این روش استفاده می‌کنم، حتی در کانال‌های فضایی و تا جایی که یادم هست باعث بهتر رسیدن حرف‌ها و توصیه‌هایم به شنوندگان می‌شود.

### تجربه:

در بعضی از سخنرانی‌هایم برای تشکر از حاضران می‌گویم: از حضورتان متشکرم و این را می‌دانم که برای خوردن و نوشیدن و مال دنیا در اینجا حاضر نیستید و دلیل آن صرفاً توجه شما به خیر و رغبت به مجالس ذکر است. از الله می‌خواهم شما را دست پر باز بگرداند.



و بلکه در برخی برنامه‌های تلویزیونی در آغاز می‌گویم: اما بعد. از شما برادران و خواهران برای پی‌گیری این برنامه تشکر می‌کنم. این باعث افتخار من هست که بخشی از وقت خود را صرف دیدن این برنامه‌ها می‌کنید و می‌دانم فضای رسانه پر از شبکه‌ها و برنامه‌های گوناگون است؛ این که این برنامه را برای دیدن انتخاب کرده‌اید باعث می‌شود خود را ممنون شما بدانم و این دلیلی است بر محبت خیر از جانب شما. از الله می‌خواهم بهترین پاداش را به شما ارزانی دارد.

گاه بعد از برنامه پیام‌های تشکری از بینندگان دریافت می‌کردم به این مضمون:

**در واقع ما از شما به خاطر این برنامه ممنون هستیم.**

بین چگونه مردم از لطف تو متاثر می‌شوند.

از دیگر روش‌های آغاز ماهرانه:

**سخن گفتن به لهجه یا زبان شنوندگان**

این برای شرایطی است که با مردمی که به زبان یا لهجه‌ای دیگر سخن می‌گویند حرف می‌زنی. می‌توانی در آغاز سخنرانی با کلمه یا کلماتی که در زبان و لهجه‌ی آنان شایع است غافلگیرشان کرده و باعث خوشحالی‌شان شوی.

## به یاد دارم که:

برای برگزاری یک دوره‌ی در «فن دعوت و سخنوری» از سوی وزارت اوقاف سودان به آنجا دعوت شدم. این دعوت را باعث افتخار خود دانستم چرا که سودان و مردمش را دوست دارم.



وقتی به آنجا رفتم و بر جایگاه ایستادم با بیش از سه هزار نفر مواجه شدم که هفتصد تن از آنان خطبای جمعه و بقیه از طلاب علم بودند. با تشکر از آنان آغاز کردم، سپس گفتم:

رابطه‌ی من با سودانی‌ها خیلی قدیمی است. یادم هست دوستی سودانی داشتم که ما را به صرف «گَمُونیه» دعوت می‌کرد. از بس این غذا را دوست داشتم هر بار او را می‌دیدم می‌گفتم: «یا زول! ما دایرِ تَعَزِمنَا»<sup>۱</sup> (به لهجه‌ی سودانی: هی مرد نمی‌خوای دعوتمون کنی؟!)

می‌توانی تصور کنی چقدر خوشحال می‌شوند وقتی هم از کرم و مهمان‌نوازی آنان تشکر می‌کنی و هم به لهجه‌شان سخن می‌گویی؟!!

این را پنهان نمی‌کنم که این رفتارِ من تصادفی و لحظه‌ای نبود بلکه از وقتی در ریاض بودم خودم را برایش آماده کرده و حتی در برگه‌های سخنرانی‌ام به آن اشاره کرده بودم.

این یکی از روش‌های کنش متقابل با حاضران است که قبلاً بیان کردیم.

۱- از غذاهای محلی سودان.



### آغازی مناسب با طبیعت حاضران

در بخش‌های پیشین هنگام سخن درباره‌ی مهارت‌های ارتباطی، به «مراعات سطح و نوع حاضران» اشاره کردیم و گفتیم که برای هر قشر از شنوندگان باید موضوع و محتوایی مناسب آنها انتخاب شود.

اینجا درباره‌ی آغاز مناسب هر نوع شنونده که زمینه را برای ادامه‌ی موضوع آماده می‌سازد سخن می‌گوییم.

شاید برای مردمی صحبت کنی که غالباً در مورد رسول الله - صلی الله علیه وسلم - دچار غلو و زیاده‌روی هستند، مثلاً ایشان را به جای الله به دعا می‌خوانند یا از وی - صلی الله علیه وسلم - فریادخواهی می‌کنند. اینجا مهارت آغاز ایجاب می‌کند برای موضوعت یک مقدمه‌ی مناسب برگزیده تا به دل آنها راه یابی.

#### مثلاً:

برایشان درباره‌ی محبت پیامبر - صلی الله علیه وسلم - و علاقه‌ی صحابه به ایشان حرف بزن و اینکه ایشان باید نزد ما از خودمان و فرزندان و خانواده‌مان نیز محبوب‌تر باشند، اما با این وجود غلو در حق ایشان جایز نیست و نباید ایشان - صلی الله علیه وسلم - را از مقام بشری‌شان بالاتر بریم، همانطور که الله متعال می‌فرماید:

﴿قُلْ إِنَّمَا أَنَا بَشَرٌ مِّثْلُكُمْ يُوحَىٰ إِلَيَّ﴾ [الکھف: ۱۱۰]

(ای پیامبر! بگو: من فقط بشری هستم مثل شما، [که] به من وحی می‌شود).

بنابراین او یک بشر است، می‌خورد و می‌نوشد و ازدواج می‌کند و در بازار راه می‌رود، پس جایز نیست که برای برآورده ساختن نیازهایمان ایشان را به فریاد بخوانیم، چون ایشان نیز مانند ما به الله نیازمند است، و جایز نیست در سختی‌هایمان ایشان از ایشان کمک بخواهیم، بلکه واجب است تنها الله را به فریاد بخوانیم و از او کمک بجوییم.

این یک مثال.

#### مثالی دیگر:

اگر برای کسانی سخنرانی می‌کنی که به دعای مردگان وابسته‌اند و شاید دور قبور طواف می‌کند و با انواع بدعت‌ها به خداوند تقرب می‌جویند و گمان می‌کنند

این‌ها حق صالحان و اولیا است، در این حالت مناسب است که آغازی درخور آن داشته باشی و مثلاً درباره‌ی اولیاء الله و جایگاه و مکانشان نزد خداوند شروع کنی که الله متعال هر یک از بندگانش را که بخواهد به دوستی خود برمی‌گزیند و والاترین صفت اولیای خداوند خشیت و تقوای الله متعال است:

﴿أَلَا إِنَّ أَوْلِيَاءَ اللَّهِ لَا خَوْفَ عَلَيْهِمْ وَلَا هُمْ يَحْزَنُونَ ۖ الَّذِينَ ءَامَنُوا وَكَانُوا يَتَّقُونَ ۖ﴾

[یونس: ۶۲ - ۶۳]

(آگاه باشید! همانا دوستان الله، نه ترسی بر آن‌هاست، و نه آن‌ها غمگین می‌شوند) (۶۲) [همان] کسانی که ایمان آوردند، و پرهیزگاری می‌کردند).

بنابراین هر مومن پرهیزگاری در واقع دوست و ولی الله است:

﴿إِنَّ وَلِيَّيَ اللَّهِ الَّذِي نَزَّلَ الْكِتَابَ وَهُوَ يَتَوَلَّى الصَّالِحِينَ ۙ﴾ [الأعراف: ۱۹۶]

(همانا یاور من، الله است که [این] کتاب را نازل کرده، و او یاور [و کار ساز] صالحان است).

اما آیا جایز است که پس از مرگ یک ولی بر قبر وی مسجد بسازیم؟ یا او را به جای الله به فریاد بخوانیم؟

این یک شروع خوب برای موضوعت خواهد بود که می‌توانی از طریق آن به شنوندگانت نزدیک شوی، چون تو در آغاز همه‌ی کارهایی که انجام می‌دهند را رد نکرده، بلکه از نقاط مورد اتفاق آغاز کردی.

بنابراین باهوش باش و فوت و فن کار را بدان تا توجه شنوندگانت را جلب کنی و در نتیجه به سخنانت گوش دهند.

مهارت

آغاز جذاب سخنان همان جادویی است که شنوندگان را  
اسیر خود می‌کند.



## اشتباهات سخنرانان در مقدمه

دقیقه‌ی اول، یا بهتر بگوییم سی ثانیه‌ی اول، مهم‌ترین لحظه در یک سخنرانی است، زیرا همین لحظات است که یا شنوندگان را به خود جذب می‌کند یا پراکنده‌شان می‌سازد و همین چند لحظه است که از تو در ذهن آنان شخصیتی قوی یا ضعیف می‌سازد، بنابراین مواظب این زمان آغازین باش.

برخی از سخنرانان را دیده‌ام که مرتکب اشتباهاتی قابل اجتناب در آغاز سخنان خود می‌شوند. بدترین حسرت این است که سخنران مرتکب اشتباهی شود و گمان کند دارد کار درست را انجام می‌دهد.

از جمله‌ی این اشتباهات:

### خودزنی

هرگز سخنان خود را با معذرت‌خواهی از حاضران به سبب تقصیر یا عدم آمادگی شروع نکن.

نگو: برادران، معذرت می‌خواهم که موضوع سخنرانی را خوب آماده نکرده‌ام. یا نگو: وقت تخصیص داده شده خیلی کم است و نمی‌تونم حق موضوع را ادا کنم. این مساله نیاز به وقت بیشتری دارد.

نگو: متأسفانه با عجله خودم را به اینجا رسانده‌ام و نتوانسته‌ام خوب موضوع را آماده کنم.

و نگو: تجربه‌ی من در این موضوع خیلی کم است و جزو تخصص علمی من نیست، بنابراین اگر نتوانستم حق مطلب را ادا کنم خواهشمندم مرا ببخشید. یا اگر پیش از تو یک شخص باتجربه و متمکن سخنرانی کرده نگو: طبیعی هست که من نتوانم مثل آقای فلانی سخن بگویم، چون ایشان هم سطح آگاهی و هم نحوه‌ی بیانشان از من بهتر است.

به هیچ عنوان از چنین جملاتی استفاده نکن؛ این کار باعث می‌شود از چشم آنان بیفتی، یا شاید برخی از آنان با خود بگویند: **خُب وقتی آماده نیستی چرا اومدی؟** یا بگویند: **اگر خودت را شایسته‌ی سخن گفتن نمی‌دانی ما هم به حرف‌هایی که در صحبتش شک است اعتماد نداریم، و وقتی با عجله موضوعت را آماده کرده‌ای حتما حرف‌هایت بی‌سر و ته است!**

مواظب باش خودت را در برابر مردم لخت نکنی! به توانایی‌هایت برای گذر از این موقعیت اطمینان داشته باشد زیرا هر چه به خودت مطمئن باشی مردم هم به تو اطمینان خواهند داشت.

### خیلی رُک و رو راست:

خودت را کوچک نکن و امیدی که شنوندگان به علم و توانایی‌هایت دارند را از بین نبر. کاری نکن که شور آنان برای شنیدن سخنانت کم شود و اگر می‌خواهی برای هر کمبود موجود عذرخواهی کنی این کار را به آخر سخنرانی موکول کن؛ اگر سخنانت را به خوبی بیان کردی که این فضل خداوند و پرده‌پوشی اوست، و اگر نتوانستی موضوعت را آنطور که دوست داشتی بیان کنی اشکال نداره در پایان با لطف از آنان عذرخواهی کنی.

### خود بزرگ‌بینی

بعضی اما سخنرانی‌شان را با تعریف و بزرگداشت خود شروع می‌کنند! مثلاً می‌گویند: **بسم الله الرحمن الرحيم، من در واقع برای آمدن به اینجا سفر دور و درازی را گذرانده‌ام و کارهای خیلی مهمی را که فقط خدا می‌داند**



چقدر مهم بوده‌اند رها کرده‌ام...

شایسته‌تر این بود که از حاضران تشکر می‌کرد که برای شنیدن سخنانش مشقت آمدن را تحمل کرده‌اند و بخشی از وقت خود را گذاشته‌اند.

### توجه:

گاهی لازم است خود را برای مردمی که تو را نمی‌شناسند معرفی کنی؛ نه به این معنا که ستایش خود را بگویی، بلکه برای اهمیت دادن به سخنان و گوش سپردن به آن، آنطور که شایسته‌ی تو است. اما خودت را تنها به اندازه‌ی نیاز معرفی کن، بدون تفصیل و مبالغه.



از دیگر اشتباهات مقدمه:

### کم دانستن شأن حاضران

شاید سخنران سخنانش را با کم کردن ارزش حاضران آغاز کند، مانند آنکه بگوید: من فکر می‌کردم تعداد حاضران خیلی بیشتر از این خواهد بود! با وجود این همه تحمل رنج سفر و تلاش برای آماده کردن موضوع سخنرانی به این مهمی فقط این تعداد حاضر شده‌اند؟!

زشت‌تر از این هم می‌شود؟!

حاضران از این حرف‌ها چه برداشتی می‌کنند؟ حتماً می‌گویند: این سخنران ما را کم ارزش می‌داند!

همین‌طور نگو: می‌ترسم موضوعی سخن من بالاتر از سطح شما باشد، چون این موضوع خیلی دقیق و مهم است!

مخاطبان او حتماً با خود می‌گویند: منظور چیست؟ یعنی ما اینقدر بی‌سوادم؟! در این صورت بعید نیست حاضران حتی سخنرانی‌ات



را ترک کنند یا چیزی بگویند که دوست نداری، و اگر چنین شود هم ظلمی در حق تو مرتکب نشده‌اند و این اشتباه خود تو هست.

بنابراین مطلوب آن است که شنوندگان را مورد ستایش قرار دهی و از دیدن آنان شاد باشی، حتی اگر انتظار حضور صد نفر را داشتی اما با ده نفر یا کمتر مواجه شدی باز از حضورشان تشکر کن. این وظیفه‌ی توست که به شنوندگان احترام بگذاری و کرامتشان را حفظ کنی.

از دیگر اشتباهات:

### طولانی شدن مقدمه



بعضی سخنرانان با وجود آنکه سی دقیقه زمان مقرر دارند، سخنرانی خود را با مقدمه‌ای مسجع و طولانی آغاز می‌کنند، پنج دقیقه ثنای پروردگار می‌گویند و پنج دقیقه‌ی دیگر بر پیامبر صلی الله علیه وسلم - درود می‌فرستند و پنج

دقیقه‌ی دیگر را به تشکر و ستایش حاضران اختصاص می‌دهند و پنج دقیقه را صرف زمینه‌سازی برای موضوع سخنرانی می‌کنند. با این مقدمه‌ی طولانی چقدر زمان برای اصل سخنرانی باقی خواهد ماند و کی موضوع را شروع می‌کند؟

همه بر این متفق هستیم که مقدمه حدود ۷۰٪ از تصور شنوندگان را نسبت به سخنرانی‌ات شکل می‌دهد. به مقدمه اهمیت بده.

## متن



این بخش اصلی سخنرانی تو هست که برایش زحمت کشیده و مطالعه کرده و برای ایراد در برابر جمع آماده اش کرده‌ای. پس از پایان مقدمه، بخش مهم سخنرانی یعنی محتوای موضوع و داده‌هایی که برای جمع ارائه می‌دهی می‌آید. این متنی که آماده اش کرده‌ای همان چیزی است که میزان قدرت و ضعف سخنرانی‌ات را نشان می‌دهد و شنوندگان پخته بر اساس آن به توانایی واقعی تو پی می‌برند.

شاید دو سخنران از نظر توانایی بیان در یک سطح باشند، اما از نظر سطح اطلاعاتی که ارائه می‌دهند متفاوت باشند، و با شنیدن سخنان یکی از آنها با خود می‌گویی: این سخنران به خوبی محتوای سخنرانی‌اش را آماده کرده و معلوم است برایش زحمت کشیده... آمار و ارقام، شعر، داستان و...

و با شنیدن سخنان سخنرانی دیگر می‌گویی: دارد وقت ما را هدر می‌دهد! بنابراین آماده‌سازی خوب محتوای سخنرانی مساله‌ای بسیاری مهم است. یعنی هر چه بهتر محتوای سخنرانی‌ات را آماده کرده باشی موضوع ارائه شده نیز قوی‌تر شده و پس از آن تنها مهارت در سخنرانی باقی می‌ماند تا همه‌ی عناصر موفقیت را کامل کرده باشی.

### مواردی که باید در متن سخنرانی مراعات کرد

بر اساس تجربه، مواردی هست که باید در هنگام آماده‌سازی محتوا به آن توجه نمود که قبلاً به تفصیل بیان کرده‌ام، اما اینجا به طور سریع مروری بر آن خواهیم داشت:

- مشخص کردن هدف.
- یک‌دست بودن محتوا.
- توجه به روش‌های تشویق.
- توجه به استدلال و مثال.
- توجه به ضرب المثل‌ها.
- مناسبت محتوای ارائه شده با نوع شنوندگان.
- تناسب محتوا با طبیعت و نوع سخنرانی.

متن سخنرانی جوهر موضوع است و قوی بودن آن باعث قوت موضوع می‌شود. متن مقیاسی است برای فهم اینکه سخنران محتوای خود را به خوبی آماده کرده یا خیر.



## خاتمه



جملات پایانی سخنران همان چیزی است که در ذهن شنوندگان ماندگار می‌شود. خاتمه‌ی سخنان خلاصه‌ی متنی است که در سخنرانی‌ات ارائه کرده‌ای و یادآور افکار و دروسی است که در سخنرانی گذشته است.

**به طور مختصر:** اگر می‌خواهی برای گروهی از مردم حرف بزنی، اول سخنرانی‌ات بگو که می‌خواهی درباره‌ی چه چیزی سخن بگویی، و در پایان یادآوری کن که چه گفته‌ای.

### مثال:

فرض کنیم قرار است برای حاضران درباره‌ی «چشم فرو هشتن» سخن بگوییم. اینجا باید اولاً به آنان بگویی که قرار است درباره‌ی چه موضوعی حرف بزنی. این مقدمه است. سپس با ادله و شواهد در این باره سخنرانی می‌کنی که این متن و محتوای سخنرانی است. سپس حرف‌هایت را درباره‌ی چیزی که گفته‌ای [به طور مختصر] به پایان می‌رسانی و می‌گویی: **در این دیدار درباره‌ی یک قضیه‌ی مهم سخن گفته و به بیان خطر و مهم‌ترین مظاهر آن پرداختیم...**

این خاتمه‌ی مبحث است. بنابراین خاتمه‌ی بحث بسیار مهم است و همانند آمده شدن هواپیما برای فرود پس از یک پرواز - طولانی یا کوتاه - است.

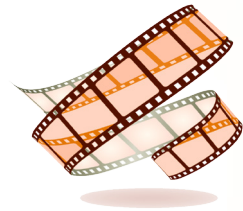


## مواردی که باید در خاتمه‌ی مباحث رعایت نمود

### خاتمه خلاصه‌ی مباحث است

یعنی خاتمه باید اختصار و یادآوری مواردی باشد که در سخنرانی ذکر شده است. یعنی نباید دوباره همان موارد را به بهانه‌ی خلاصه‌سازی مباحث از نو و با ادله و شواهد به طور کامل تکرار کنی، حتی اگر به روشی جدید تکرارش نمایی، زیرا این به هر حال تکرار است. بلکه خاتمه باید خلاصه‌ی مباحث گذشته در چند دقیقه و به صورت کوتاه باشد.

### به یاد دارم که:



یک بار در کنفرانسی شرکت کرده بودم و یکی از حاضران درباره‌ی تمدن در اسلام سخن گفت. این را پنهان نکنم که سخنانش بسیار خسته کننده بود؛ نه روش جذاب و نه حتی محتوای متنوع. صرفاً برگه‌هایی در برابر سخنران بود و که از روی آن می‌خواند و ما برگه‌هایش را می‌شمردیم و هر برگه‌ای که تمام می‌شد با خود می‌گفتیم: **به آزادی نزدیک‌تر شدیم!**

بعد از گذشت چند ساعت خسته کننده وقتی برگه‌های ایشان تمام شد نگاهی به ما کرد و گفت: **و در خاتمه ای برادران گرامی... با خودم گفتم: خاتمه‌ی بحثش یک دقیقه بیشتر نخواهد شد. اما آن برادر گرامی گفت: در پایان این را دانستیم که اسلام دین تمدن است و این پاسخی بود به کسانی که تهمت ارتجاع را متوجه این دین می‌کنند، با اینکه نه آن را می‌شناسند و نه درباره‌اش تحقیق کرده‌اند، که اگر آن را می‌شناختند و نگاهی به محاسنش انداخته بودند چنین نمی‌گفتند. اما شایسته است که به نیکی با آنان برخورد کنیم و حقایق این دین و شعائر زیبایش را برایشان آشکار سازیم و...**

نیم ساعت گذشت و برادرمان همچنان درباره‌ی تمدن اسلام و منکران آن سخن می‌گوید و اصرار داشت که این خاتمه‌ی مباحث است!



### هشدار: در خاتمه مباحث جدیدی را مطرح نکن

زیرا خاتمه - همانطور که اشاره نمودیم - اختصار و پایان بخش موضوع و خداحافظی با حاضران و اشاره به این موضوع است که سخنانت به پایان رسیده و آنچه را نیاز به بیان بود مطرح کرده‌ای. بنابراین، در خاتمه‌ی سخنانت به هیچ عنوان مساله یا اطلاعات جدیدی را مطرح نکن.

چون ممکن است در اثنای خاتمه‌ی سخنرانی ناگهان موضوع یا داستانی به یادت بیاید که فراموش کرده‌ای بیانش کنی، اینجا درست نیست که در خاتمه‌ی بحث و یادآوری مختصر مسائل مطرح شده ناگهان با مطرح کردن یک داستان یا موضوع جدید، پایان سخنرانی‌ات را طولانی کرده و محتوایی دیگر را پس از خاتمه‌ی بحث شروع کنی.

### مثال:

شاید پس از پایان سخنانت درباره‌ی تربیت فرزندان بگویی: **در پایان برادران و خواهران گرامی خوب است به مسائلی که درباره‌ی تربیت فرزندان بیان شد اهمیت دهیم، از الله متعال خواهانم فرزندانمان را حفظ کند...**

ناگهان در همین حین داستانی به یادت می‌آید که در سخنرانی‌ات نگفته‌ای... اما درست نیست که الان این داستان را تعریف کنی، چون دیگر وقتش تمام شده و نباید موضوعی را که تمام کرده‌ای دوباره شروع کنی.

یعنی زک و روراست گفته باشم: به وعده‌ات وفا کن. وقتی به شنوندگانت گفتی: **در پایان... یعنی تمام، سخنرانی‌ات را به پایان برسان و دیگر با گفتن اینکه: مساله‌ای مهم یادم آمد که با گفتنش به سخنانم پایان می‌دهم... و شرح دوباره‌ی یک موضوع، اذیتشان نکن.** بعد هم دوباره بگویی: **در پایان... و دوباره بحث دیگری را شروع کنی!** اینطور شنونده منتظر پایانی که وعده داده بودی می‌ماند و هر چه این پایان به طول انجامد نتیجه‌ی آن بدتر خواهد بود.

### یک پایان عاطفی جذاب


خاتمه به منزله‌ی خداحافظی با شنوندگان است، بنابراین نباید با صدایی غمگین و

چهره‌ای گرفته و خسته باشد. سعی کن این پایان زنده و جذاب و لطیف باشد، یعنی مانند مقدمه و بلکه بهتر.

این را بدان: احساساتی که در ذهن حاضران باقی می‌ماند همان احساسات پایانی است. بنابراین مانند آن زنی نباش که بافته‌هایش را پس از پایان دوباره از هم باز می‌کند. همانطور که در آغاز دل شنوندگانت را به دست آورده‌ای در پایان نیز همان کار را انجام بده؛ بابت حضورشان و گوش سپردن آنان تشکر کن و همینطور از کسانی که آن دیدار را ترتیب داده‌اند.

اگر در شهر یا کشوری دیگر سخنرانی می‌کنی خوب است از مقاماتی که اجازه‌ی آن دیدار را داده‌اند نیز تشکر کنی.





## روش‌های تشویق

این یکی از اصول موفقیت یک فعالیت دعوی است. دیدارهایی که خالی از این عنصر است علی‌رغم تلاش سخنران در آماده‌سازی و بدون توجه به سطح علمی سخنران و حاضران و توانایی آنان، معمولاً خسته‌کننده و غیرموفق خواهد بود.

- اما روش‌های تشویق چیست؟
- چگونه از این روش‌ها استفاده کنیم؟
- تاثیر آن در سخنرانی چگونه است؟

# داستان؛ شهسوار میدان



داستان، شهسوار میدان و عروس بیان است  
که در قرآن بسیار آمده است.  
الله متعال می فرماید:

﴿ نَحْنُ نَقُصُّ عَلَيْكَ أَحْسَنَ الْقَصَصِ بِمَا أَوْحَيْنَا إِلَيْكَ هَذَا الْقُرْآنَ وَإِن كُنْتَ مِنْ  
قَبْلِهِ لَمِنَ الْغَافِلِينَ ۳ ﴾ [یوسف: ۳]

(ما بهترین داستان‌ها را با وحی کردن این قرآن بر تو بازگو می‌کنیم، و مسلماً تو  
پیش از آن از بی‌خبران بودی).

﴿ كَذَلِكَ نَقُصُّ عَلَيْكَ مِنْ أَنْبَاءِ مَا قَدْ سَبَقَ وَقَدْ آتَيْنَكَ مِنْ لَدُنَّا ذِكْرًا ۹۹ ﴾ [طه: ۹۹]  
(این گونه از خبرهای آنچه گذشته است بر تو بازگو می‌کنیم، و به راستی [ما] از  
جانب خود به تو ذکر [=قرآن] داده‌ایم).

﴿ فَأَقْصِصِ الْقَصَصَ لَعَلَّهُمْ يَتَفَكَّرُونَ ۱۷۶ ﴾ [اعراف: ۱۷۶]  
(پس [این] داستان‌ها را [برای آن‌ها] بازگوکن، شاید بیندیشند).

و با بیان یکی از حکمت‌های ذکر داستان‌های پیامبران در قرآن، می‌فرماید:  
﴿ وَكَلَّا نَقُصُّ عَلَيْكَ مِنْ أَنْبَاءِ الرُّسُلِ مَا نُثَبِّتُ بِهِ فُؤَادَكَ وَجَاءَكَ فِي هَذِهِ الْحَقُّ  
وَمَوْعِظَةٌ وَذِكْرَىٰ لِلْمُؤْمِنِينَ ۱۲۰ ﴾ [هود: ۱۲۰]

(و ما هر یک از اخبار پیامبران را بر تو بازگو کردیم تا بوسیله‌ی آن، دلت را استوار  
گردانیم، و در این [قرآن] برای تو حق، و برای مؤمنان موعظه و تذکری آمده است).  
پیامبر - صلی الله علیه وسلم - نیز برای دعوت و راهنمایی یارانش از داستان استفاده  
کرده است:



- داستان اصحاب غار،
- داستان اصحاب اخدود،
- داستان نوجوان و جادوگر،
- داستان سه تن از بنی اسرائیل: مردی که دچار پیسی بود و کچل و نابینا،
- داستان جُریج عابد،
- داستان مردی که صد تن را کشته بود،
- داستان موسی و خضر،
- و دیگر داستان‌ها...

### چرا داستان؟

مردم در زمینه‌ی دوست داشتن داستان مشترک هستند و هر چه یک داستان زیباتر باشد و روش تعریف آن جذابتر، شنیدن آن نیز لذت بیشتری دارد. علاوه بر اینها داستان دارای فوایدی است، از جمله:

#### ۱- پند و عبرت

الله متعال می‌فرماید:

﴿لَقَدْ كَانَ فِي قَصَصِهِمْ عِبْرَةً لِّأُولِي الْأَلْبَابِ﴾ [یوسف: ۱۱۱]

(یقیناً در داستان‌هایشان عبرتی برای خردمندان است).

#### مثلاً:

یک سخنرانی درباره‌ی مواد مخدر و قربانیان آن داشته‌ای. حالا اگر شخصی پس از سخنرانی از تو پرسید: چرا داستان این افراد را ذکر کردی؟ خواهی گفت: برای پند و عبرت و بیان آثار موارد مخدر، تا مردم از افتادن در چنین خطری برحذر باشند. همین‌طور اگر داستانی را درباره‌ی مردی که با پدر و مادرش بدرفتار است بیان کردی که خداوند او را گرفتار فرزندان بدرفتار نموده، و از تو دلیل ذکر آن را پرسیدند، خواهی گفت: تا مردم از مجازات بدرفتاری با والدین بترسند و به آنان نیکی کنند.





## ۲- ارشاد و راهنمایی

اگر درباره‌ی «تربیت فرزندان» سخنرانی کردی داستانی را ذکر می‌کنی که در دوران عمر بن الخطاب - رضی الله عنه - میان یک پدر و پسر اتفاق افتاد. پدری به شکایت پسر به نزد عمر آمد، عمر خشمگین شد و دستور داد تا پسر را بیاورند. پسر که در برابر امیرالمومنین ایستاد، عمر او را به سبب عقوبت پدر سرزنش کرد و جزای آخرت را به یادش آورد.

اینجا بود که پسر گفت: ای امیر مومنان، عجله نکن! آیا پسر نیز همانند پدر، حقی بر گردن او ندارد؟

عمر گفت: آری!

گفت: حق پسر بر گردن پدر چیست؟

عمر گفت: حق فرزند بر پدر سه چیز است: اینکه مادری خوب برایش انتخاب کند، و اینکه نامی نیک بر او بگذارد، و قرآن به او بیاموزد.

جوان گفت: ای امیر مومنان، پدرم هیچ یک از اینها را انجام نداده است!

عمر گفت: چگونه؟!

گفت: مادرم عقل درست ندارد، پدرم او را به دو درهم از بازار خریده و شبی با او خوابید و وقتی مرا به دنیا آورد از من بدش آمد و نام «جعل»<sup>۱</sup> بر من نهاد و آیه‌ای از قرآن نیز به من یاد نداد!

عمر رو به پدر کرد و گفت: آمده‌ای که شکایت از عقوبت فرزند نزد من آوری حال آنکه خودت در حق او عاق هستی و پیش از آنکه به توبدی کند خودت به او بدی کرده‌ای.

۱- نام حشره‌ای سیاه رنگ شبیه به سوسک که پشکل هل می‌دهد.

- از این داستان فوایدی چند می‌توان گرفت:
- اهمیت مشورت در امر تربیت فرزندان.
- کیفیت سوال از علما.
- فضیلت نصیحت.
- ادب قاضی.
- تربیت فرزندان از روی تقوای خداوند.
- تربیت فرزندان بر گفتگو و جرات برای بیان حق.
- حقوق فرزندان بر پدران.
- عاقبت سهل‌انگاری در مورد حقوق فرزندان.

از خلال دروس برگرفته از داستان می‌توانی شنوندگان را به سوی خیر و صلاح راهنمایی کنی.  
از دیگر فواید داستان:

### ۳- جذب شنوندگان به مدت طولانی

شنوندگان معمولاً با اول داستان رابطه برقرار می‌کنند و برای فهم آخرش شوق دارند، برای همین سخنران باید داستان مناسب موضوعش را انتخاب کند و به روشی مشوق و تصویرگری جذاب به شنوندگانش ارائه دهد، آنطور که ذهن



شنونده وابسته‌ی داستان شود و با خود بگوید: **بعدش چه؟ برای آن مرد یا زن چه اتفاقی افتاد؟...**

### خاطره:

اعلام کرده بودند که یکی از استادان دانشگاه در مسجد نزدیک خانه‌ام سخنرانی دارد. نماز مغرب را آنجا خواندم و منتظر ماندم که اول سخنرانی ایشان را گوش دهم و سپس برای نماز عشاء به مسجدی دور بروم زیرا نماز عشاء را باید آنجا بودم. شیخ سخنرانی‌اش را با داستان یک خدمتکار و نامه‌ای که برای خانواده‌اش نوشته بود آغاز کرد و گفت: **اما او در این نامه چه نوشته بود؟ چگونه آن را فرستاد؟ اگر این را بدانید خیلی تعجب خواهید کرد، اما بگذارید کمی بعد اینها را بگویم، اما سخنرانی**

ما درباره‌ی «تربیت فرزندان و انواع آن» است. سپس به سخنرانی‌اش ادامه داد.

هر بار می‌خوستم بلند شوم با خودم می‌گفتم: شاید داستان را کامل کند. همین‌طور هم شد و بعد از ده دقیقه گفت: نامه‌ای که او برای خانواده‌اش فرستاد حاوی نام‌های اعضای خانواده‌ای بود که نزدشان کار می‌کرد و همین‌طور سن و شغل آنان بود. او با یکی دیگر از خدمتکاران تماس گرفت و از او خواست نامه‌اش را بفرستد و آن نامه از طریق پست به شهر او رسید. اما برای چه نام‌ها و سن و شغل آنان را فرستاده بود؟ کمی بعد خواهم گفت.

سپس به سخن درباره‌ی تربیت فرزندان ادامه داد. انگار با این داستان ما را آنجا نگه داشته بود.

البته من با روش او موافق نیستم؛ زیرا واضح است که قصد او تنها نگه داشتن حاضران بود آن هم توسط داستانی که هیچ ربطی به موضوع سخنرانی نداشت، و از سوی دیگر این داستان را به روشی صریح قطع می‌کرد، اما در هر صورت به هدفش یعنی جذب شنوندگان رسیده بود. هر چند اگر داستانی را درباره‌ی تربیت فرزندان ذکر می‌کرد و در اثنای داستان توصیه‌های مربوط به آن را بیان می‌کرد هم به هدفش می‌رسید و هم خود را از انتقاد شنوندگان برای آوردن داستانی بی‌ربط به موضوع حفظ می‌کرد.



#### ۴- برگرداندن حواس‌های پرت

بله؛ حواس‌های پرت را به سمت خود باز خواهی گرداند، به این معنا که: اگر سخنرانی‌ات به طول انجامد و حاضران مدت زیادی در برابرت منتظر نشسته باشند عده‌ای از آنان احساس خستگی خواهند کرد و حواسشان از ادامه‌ی سخنان پرت خواهد شد. اینجاست که باید حواس و توجهشان را با یک داستان به سمت خود برگردانی.

حتی در اثنای تدریس نیز می‌توانی با ذکر یک داستان جذاب، توجه دانش‌آموزان را به سخنان خود جلب کنی.

**مثال:**

فرض کنید برای دانش آموزان خود درباره‌ی ویژگی‌های یک خطیب صحبت می‌کنی و مهم‌ترین این صفات مانند راستی و امانت‌داری و علاقه به خیر و نیت صالحه و مانند آن را بیان نمودی. سپس به ذکر سخنان ادیبان و حکیمان پرداختی؛ اینجاست که متوجه می‌شوی حواس بعضی از دانش‌آموزان پرت است یا شاید برخی خمیازه می‌کشند. در این شرایط لازم است با ذکر یک داستان دوباره نشاط را به آنان بازگردانی و مثلاً بگویی: **یکی از عجیب‌ترین داستان‌هایی که در این باره شنیدم این است که خطیبی برای ایراد خطبه‌ی جمعه به منبر رفت، اما ناگهان مردی برخاست و شروع به داد و بیداد کرد...**

خواهی دید که ذهن پراکنده‌ی دانش‌آموزان دوباره به سمت تو متوجه می‌شود و به خواب رفتگان دوباره بیدار می‌شوند!  
داستان گفتن در این حالت خیلی بهتر از تکرار جمله‌ی «با من باشید» و «کجا هستید؟» هست.

**یک تجربه:**

گاه در هنگام سخنرانی نیازمند این می‌شوم که با ذکر یک داستان یا مساله‌ای بامزه، ذهن حاضران را فعال کنم اما در آن لحظه به سبب مشغولیت به محتوای سخنرانی چیزی به یادم



نمی‌آید. برای همین پیش از سخنرانی سه یا چهار داستان و اطلاعات جالب را آماده کرده و میان وقت سخنرانی پخش می‌کنم به طوری که هر ربع ساعت یک داستان یا نکته‌ی بامزه داشته باشد.

**یک ترفند خوب:**

به یاد دارم که یک بار درباره‌ی «همت بلند» سخنرانی کردم. داستان‌هایی که ذکر کردم درباره‌ی سلف صالح از جمله امام احمد و امام شافعی بود. اما متوجه شدم که این داستان‌ها باعث به نشاط آمدن حاضران نمی‌شود، برای همین نیاز به یک داستان یا مورد جالب مربوط به شرایط کنونی داشتیم.



اما چیزی که مناسب موضوع باشد به ذهنم نمی‌رسید و هر چه در یادم بود یا درباره‌ی تربیت فرزندان بود و یا نیکی به والدین یا نکات بامزه درباره‌ی چند همسری که همه از موضوع سخنانم دور بودند و چه بسا در صورت ذکر آن باعث تعجب حاضران شده و از چشمشان می‌افتادم.

در همین حال ترفندی به ذهنم رسید و گفتم:

همت بلند صرفا در راه طلب علم یا پیشرفت تحصیلی یا به دست آوردن مدارک تحصیلی بالا نیست، بلکه وسیع‌تر از همه‌ی این موارد است.

یعنی آنکه همت خود را در راه دعوت به الله و نصیحت و خیرخواهی در این راه بالا ببری، اما همه‌ی اینها باید بر اساس بینه و دلیل باشد نه از روی یک اجتهاد اشتباه؛ آنطور که برای یکی از جوانانی که در آلمان دیدم رخ داده بود!

چند سال پیش به آلمان سفر کرده بودم و در آنجا با یکی از جوانان آلمانی مراکشی تبار ملاقات کردم. او از همتی عجیب در دعوت آلمانی‌ها به اسلام برخوردار بود حال آنکه هنوز عمرش از بیست سال نگذشته بود.

به من گفت: شیخ، من الحمدلله روش‌های زیادی را برای دعوت آلمانی‌ها به کار

می‌برم.

گفتم: چطور؟

گفت: مثال می‌زنم:



یک بار یک آلمانی از من پرسید: چرا اسلام زنا را حرام کرده است؟

فکر کردم چطور سوالش را پاسخ بدهم. با خود گفتم: اینکه مسلمان نیست تا برایش آیه و حدیث بیاورم، بگذار بر اساس عقل با او سخن بگویم، همانطور که پیامبر -صلی الله علیه وسلم- با آن جوانی که از وی برای زنا اجازه خواسته بود رفتار کرد. پیامبر -صلی الله علیه وسلم- با آن جوان

گفتگوی عقلانی نمود و گفت: «آیا این را برای مادرت می‌پسندی؟»

جوان برافروخت و گفت: نه نه ای رسول خدا، چنین چیزی را برای مادرم نمی‌پسندم!

پس فرمود: «مردم نیز همینطور چنین چیزی را برای مادرانشان نمی‌پسندند. آیا این

را برای خواهرت می‌پسندی؟»

جوان همچون شیر برخروشید و گفت: نه، نه ای رسول خدا، برای خواهرم چنین

چیزی را نمی‌پسندم!

پس رسول خدا - صلی الله علیه وسلم - فرمود: «همینطور مردم چنین کاری را برای

خواهرانشان نمی‌پسندند. آیا این را برای عمه‌ات می‌پسندی؟ برای خواهرت چطور؟»

و جوان می‌گفت: نه نه ای رسول خدا.

سپس پیامبر - صلی الله علیه وسلم - این گفتگو را چنین پایان داد: «پس برای مردم

همان چیزی را بخواهد که برای خود می‌خواهی و هرچه را برای خود نمی‌پسندی

برای آنان نیز می‌پسند.»

اینجا بود که آن جوان قانع شد و گفت: ای رسول خدا، دعا کن که الله قلبم را

پاک کند.

پیامبر - صلی الله علیه وسلم - دستش را بر سینه‌ی او گذاشت و چنین دعا کرد:

«خداوندا دلش را پاک، و شرمگاهش را حفظ، و گناهش را بیامرز»<sup>۱</sup>.

آن جوان از نزد پیامبر - صلی الله علیه وسلم - بیرون آمد و در این حال می‌گفت:

در حالی نزد رسول الله - صلی الله علیه وسلم - رفتم که چیزی را بیشتر از زنا دوست

نداشتم، و در حالی بیرون آمدم که از هیچ چیز بیشتر از زنا متنفر نیستم.

داستانی زیبا و روشی موثر با نتیجه‌ای سریع.

اینجا بود که به آن آلمانی گفتم: ببخشید یک بار دیگر سوالتان را تکرار کنید.

گفت: چرا اسلام زنا را حرام کرده؟

گفتم: آیا این کار را برای مادرت می‌پسندی؟ انتظار داشتم بگوید: نه.

۱- به روایت احمد در مسند (۲۲۲۱۱) آلبانی در «السلسلة الصحيحة» (۳۷۰) آن را صحیح دانسته است.

اما او گفت: « yes why not » یعنی: بله، چرا که نه؟!

جا خوردم. گفتم: برای خواهرت چطور؟

با تعجب گفت: « yes why not » (بله، چرا که نه!؟)

اینجا بود که متوجه شدم سوالم در اصل مناسب نبود.

به اینجا که رسیدم حاضران خندیدند و سر حال آمدند. لبخندی زدم و گفتم: بنابراین

مانند این جوان همت بلند داشته باش اما مانند او سوال نپرس!

دیگر کاری لازم نبود جز بازگشت به موضوع اصلی: «همت بلند».

این ترفندی مناسب برای کشاندن موضوع به یک داستان بی ربط.

از دیگر فواید داستان:



#### ۵- تغییر جو سخنرانی

روش سخنرانی برخی سخنرانان خسته کننده و یک دست و در یک موضوع است که باعث خستگی حاضران می شود. چنین کسانی نیازمند ذکر داستانی هستند که با بردن آنان به خارج از مرزهای زمان و مکان با حوادث و قهرمانانی از دورانی دیگر زندگی کنند.

بلکه گاه ممکن است شرایط به سبب گرما یا سرمای شدید ناآرام باشد، یا حاضران به سببی خاص مانند دیر رسیدن سخنران یا عوامل دیگر ناراحت باشند. اینجاست که باید جو را عوض کنی.

برای مثال بگویی: به یاد دارم که یک بار به دیدار بیمارستانی رفته بودم. بیماری را دیدم که فلج بر تختی دراز کشیده بود. رختی که بر آن خوابیده بود آبی رنگ بود. خود بیمار چاق بود و شاید وزنش به ۱۷۰ کیلو می رسید و توانایی هیچ حرکتی را نداشت. دست راستش را تکان داد اما منظورش را نفهمیدم، کمی انگشت شستش را تکان داد...

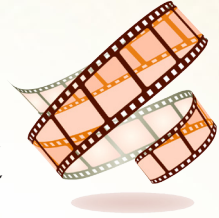
داستان را با حرکات بدن و بالا و پایین آوردن صدا به تصویر می کشی و همانند آن بیمار انگشتانت را تکان می دهی.

پس از آن اگر به چهره‌ی حاضران نگاهی کنی خواهی فهمید شرایط را فراموش کرده اند زیرا تو آنان را به فضا و جوی دیگر برده‌ای. آنان دارند با داستان تو زندگی

می‌کنند و آن مرد را بر روی تخت بیمارستان تصور می‌کنند گویا دارند رنگ آن تخت را می‌بینند.

### یک داستان:

در یکی از شهرها سخنرانی داشتم و شب را همانجا ماندم. فردا پیش از ظهر به فرودگاه رفتم که به ریاض برگردم اما متوجه شدم که هواپیما دو ساعت تاخیر دارد. دوستم پیشنهاد داد خلال این مدت به جای انتظار بیهوده یک سخنرانی داشته باشم.



بنابراین با یکی از مسئولان تربیتی در زندان آن شهر تماس گرفتم و پیشنهاد داد برای سخنرانی به آنجا بروم. مسئول آنجا فوراً موافقت کرد و زندانیان را برای حضور در زندان جمع کرد.

وارد مسجد آنجا شدم و دیدم حدود پانصد زندانی را به اجبار بعد از نماز ظهر به آنجا آورده‌اند و برای سخنرانی یک ساعت و نیم هم وقت گذاشتن را به تاخیر انداخته‌اند!

من از همه‌ی این مسائل بی‌خبر بودم و حتی فکر می‌کردم آنان برای حضور من خوشحال هستند، اما واقعیت کاملاً خلاف آن بود و حتی متوجه شدم تعدادی از آنان اصلاً راضی نیستند و عصبانی‌اند.

سخنرانی‌ام را با فضیلت ذکر خداوند و دعا شروع کردم و در اثنای مقدمه متوجه شدم عده‌ای از آنان اصلاً حواسشان به من نیست. بنابراین به شوخی گفتم:

**انگار نمی‌خواهید سخنرانی کنم؟**

همه ساکت شدند جز یکی - که فکر می‌کنم شجاع‌ترین آنان بود یا شاید جرمش از دیگران سنگین‌تر - که گفت:

**آره، سخنرانی نمی‌خوایم. ما رو به زور آوردن!**

جوایش مانند صاعقه بود! با نرمی گفتم:

ان شاء الله خوشحالت می‌کنم. سخنانم را در عرض پنج دقیقه به پایان می‌رسانم.



اما از پاسخ من خوشش نیامد و با عصبانیت صدایش را بالا برد و به ناسزا گفتن به نگهبان‌ها و زندان پرداخت. یکی از نگهبانان آمد و او را با از مسجد بیرون برد. احساس کردم زندانیان نیاز به تغییر فضا دارند.

گفتم: یکی از عجیب‌ترین چیزهایی که در زندگی‌ام مشاهده کرده‌ام کودکی بود که پنج سال پیش در استرالیا دیدم. در آن هنگام فقط هفت سال داشت و حتی یک حرف هم عربی نمی‌دانست. او را در یک مرکز اسلامی قدیمی در میان بزرگسالان دیدم که قرآن را با شماره‌ی سوره‌ها و آیات حفظ بود...



و به ذکر داستان ادامه دادم و در این حال به چهره‌هایشان دقت می‌کردم که کم‌کم باز می‌شد و آن حادثه که باعث از بین رفتن صفای جوشده بود از یاد بردم. از دیگر فواید داستان:

#### ۶- فرصت استراحت ذهنی به شنوندگان

و این یک واقعیت است، زیرا سخن متمرکز نیاز به شنیدن همراه با دقت و تمرکز دارد؛ مانند آنکه در سخنانت شروط گوناگونی را ذکر نمایی یا به شرح یک درس علمی طولانی پردازی یا در مورد اطلاعاتی متداخل به تفصیل سخن بگویی و ترس این را داشته باشی که شنوندگان موارد را با هم قاطی کنند. مثلاً بگویی:



شروط مسح بر موزه [یا جوراب] چهار چیز است:

اول: شرط است که موزه‌ها را در حال وضو به پا کند و آنها را در پاکی از جنابت مسح نکند که در این مورد میان فقها اختلاف است. فقهای شافعیه می‌گویند...  
دوم: مدت مسح از یک شبانه روز برای مقیم و سه شبانه روز برای مسافر بیشتر نشود.  
ابوحنیفه می‌گوید...

سوم: خودش موزه را به پا کند، و این قول حنابله است. داود ظاهری در این باره با آنان مخالفت نموده و گفته است...

چهارم: موزه همی محلی که شستن آن در وضو واجب است را بپوشاند؛ به طوری که هر دو موزه سوراخ نباشد که در این باره هر مذهب شرح و تفصیل خود را دارد.  
شافعیه و مالکیه و حنفیه چنین می‌گویند که...

اینجا احساس می‌کنی ذهن شنوندگان با سخنان پی در پی و متمرکز دچار خستگی می‌شود به ویژه دانش آموزان مدارس که در این شرایط نیاز به ذکر یک داستان است تا خستگی آنان برطرف شود. مثلاً می‌گویی:

یکی از علما در مسجد نشسته و برای طلاب خود احکام مسح بر خفین را درس می‌داد. در همین اثنا یکی از مدعیان روشنفکری و پیشرفت از آنجا می‌گذشت... اندکی ایستاد و شنید که شیخ می‌گوید: «مسح بر موزه پس از پایان مدت آن جایز نیست و اگر مسح نماید باید دوباره وضو بگیرد».

پس نگاهی به آنان کرد و سرش را تکان داد و گفت: ای شیخ! آمریکایی‌ها به ماه رسیدند و تو اینجا نشسته‌ای و مسح بر خفین درس می‌دهی؟ این چه ارتجاعی است؟!  
شیخ نگاهی به او کرد و گفت: بله؛ ما حداقل اینجا نشسته‌ایم و داریم مسح بر خفین می‌آموزیم، اما تو نه مسح بر خفین را یاد گرفتی و نه به ماه رسیدی!

متوجه می‌شوی که با بیان این داستان برخی از حاضران می‌خندند و برخی لبخند می‌زنند به ویژه اگر این داستان را به روشی جذاب بگویی و همراه با آن لبخند بر لبانت باشد. این باعث می‌شود ذهن خسته‌شان استراحتی کند و در همین حال پیامی مبنی بر اهمیت علم شرعی به آنان رسانده‌ای.

پس از پایان داستان به ادامه‌ی درس برگرد.

پیش از پایان سخننام دربارهی داستان و فواید آن باید نکاتی مهم را دربارهی ضوابط انتخاب داستان بیان کنم، زیرا برخی از سخنرانان این موارد را رعایت نمی‌کنند و به سبب آن در شرایط بدی قرار می‌گیرند.

### ضوابط انتخاب داستان

برای انتخاب یک داستان باید برخی موارد را رعایت کرد، از جمله:

#### ۱- تناسب داستان با موضوع سخنرانی

برای آنکه ذهن شنونده دچار پراکندگی نشود.



این مساله واضح است. خیلی بیهوده است که سخنران دربارهی اهمیت نماز سخن بگوید و سپس داستانی را دربارهی گرانی مهریه تعریف کند! اینجا شنوندگان شگفت‌زده شده و در ارتباط موضوع و این داستان می‌مانند.

اما اگر داستانی دربارهی وفات پیامبر - صلی الله علیه وسلم - را بازگو نمایی و به این سخن پیامبر - صلی الله علیه وسلم - در هنگام وفات تمرکز نمایی که فرمود: «آیا مردم نماز گزارند؟ آیا مردم نماز گزارند؟» و دربارهی نماز سخن بگویی...

یا داستان شهادت عمر - رضی الله عنه - را بازگو نمایی و این سخن ایشان را ذکر کنی که فرمود: «آیا مردم نماز گزارند؟» و مانند این داستان‌ها، این بهتر و شایسته‌تر است؛ زیرا دلیل به مدلول آن ربط دارد و شاهدی که آورده‌ای در ارتباط با موضوع است.

#### ۲- تناسب داستان با شنوندگان

هنگام سخن دربارهی «مهارت‌های ارتباطی» دعوت‌گر، دربارهی «مراعات نوع شنوندگان» در زمینه‌ی انتخاب موضوع، یا انتخاب محتوای سخنرانی، سخن گفتیم. زیرا مردم از نظر فهم و سن و فرهنگ و موارد دیگر با یکدیگر متفاوت هستند.



و این مستلزم آن است که داستان مناسب شنوندگان باشد. درست نیست برای نوجوانان دبیرستانی داستانی را در مورد روابط میان همسران تعریف کنی؛ چنین سخنانی

برای سن آنان مناسب نیست و باعث تحریک غریزه می‌شود. همین‌طور درست نیست داستانی را که حاوی شرح مفصل فریب یک دختر توسط یک جوان است را تعریف کنی؛ تو با این کار کسانی را که به این مسائل آشنا نیستند آموزش داده و مانند کسی خواهی شد که خواست ابروی طرف را درست کند اما زد کورش کرد!

بنابراین باید داستان مناسب را برگزیده و آن را به روشی جذاب و زیبا عرضه کنی.

### ۳- تناسب داستان با مجلس سخنرانی

زیرا هر مجلسی آداب و شرایط و اصول خودش را دارد و این به طبیعت خود باعث می‌شود داستانی را که مناسب آن مجلس است انتخاب کنی، چرا که: هر سخن جایی و هر نکته مکانی دارد.

برای مثال اگر از تو خواستند در یک جشن عروسی سخنرانی کنی درست نیست داستانی غم‌انگیز را برای حاضران تعریف نمایی، چرا که این کار باعث از بین رفتن شادی آنان می‌شود.

همین‌طور اگر از تو خواستند در یک مجلس عزا و تسلیت سخنانی بگویی اصلاً مناسب نیست داستانی خنده‌دار تعریف کنی زیرا این کار به معنای عدم مراعات احساسات خانواده‌ی متوفی است.

## سوالات



معمولا توجه ویژه‌ای به دیدار از دانشگاه‌ها و دبیرستان‌ها به هدف سخنرانی دارم. جذب جوانان یک هنر است و یکی از بهترین عوامل جذب آنان مطرح شدن سوالات در اثنای سخنرانی است. گاه نیز جز با تعیین جوایز به سوالات واکنش نشان نمی‌دهند.

برای همین وقتی به اینگونه سخنرانی‌ها می‌روم معمولا در جیبم یک قرآن دارم که بر روی آن دعایی به خط خود نوشته‌ام یا قلم و مانند آن. هر گاه سوالی مطرح کردم و کسی پاسخ نگفت آن مُصَحَف را از جیبم بیرون می‌آورم و می‌گویم:

**بچه‌ها کی جواب می‌ده تا این مصحف رو بهش**

**هدیه بدم؟**

ناگهان دست‌ها برای پاسخگویی بلند شده و توجه همه به من جلب می‌شود.

بله، جلب توجه حاضران یک هنر است که گاه از طریق داستان و گاه با یک لطیفه و گاه از طریق سوال انجام می‌شود.

طرح سوالات در اثنای سخنرانی مهم و دارای فوایدی است، از جمله:

### ۱- جلب توجه حاضران در آغاز سخنرانی

شاید وارد یک سالن بزرگ شده و با جمع بسیاری روبرو شوی. مانند سخنرانی در یک مدرسه یا دانشگاه یا جشن عروسی و بخواهی توجه همه را به سوی خود جلب



نمایی تا به حرف‌هایت گوش دهند.

برای همین بعد از بسم الله و الحمدلله سوالاتی آسان را برای آنان طرح می‌کنم؛ سوالاتی که علی‌رغم آسانی نیاز به فکر و تمرکز دارد.

### چگونه؟ و چه سوالی؟

در آغاز مثلا بگو: فکر می‌کنید اگر میکروفون خاموش شود صدای من را خواهید شنید؟

یا بگو: فکر می‌کنید قبله کدام طرف است؟

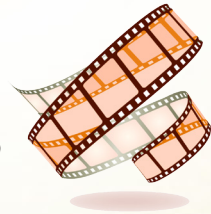
متوجه می‌شوی که همه به سوال واکنش نشان می‌دهند و هر یک تلاش می‌کند با خود به پاسخ این سوال برسد. مثلا نگاهی به سالن می‌اندازد و اندازه می‌گیرد که آیا همه صدا را خوب خواهند شنید؟ یا سعی می‌کند با نگاه به اطراف جهت قبله را تشخیص دهد و خواهی شنید که هر یک می‌گوید: **بله، می‌شود شنید.** و دیگری می‌گوید: **نه نه، فکر نکنم.**

یا یکی می‌گوید: **قبله کمی به راست مایل است،** و دیگری می‌گوید: **نه کاملا مستقیم هست.** و تودر همین حال به آنان که با هم اختلاف دارند نگاه می‌کنی. **متوجه شدی چه شد؟** در واقع تو با این سوال ذهن آنان را از دیگر مشغولیت‌ها پاک کرده و به سمت خود کشاندی.



### به یاد دارم که:

چند سال پیش برای انجام چند سخنرانی به سودان رفته بودم. وارد یک سالن بزرگ شدم که جمعیت حاضران کمتر از سه هزار نفر نبود، اما صدای حرف زدن حاضران قطع نمی‌شد. اینجا بود که مطمئن شدم باید با یک سوال ذهن همه را خالی کنم.



سخناتم را با حمد پروردگار و درود و سلام بر رسول الله شروع کردم. بیشتر حاضران ساکت شدند اما باز هم صدای پیچ پیچ از گوشه و کنار به گوش می‌رسید. اینجا بود که گفتم: خداوند متعال می‌فرماید:



﴿وَدَخَلَ مَعَهُ السَّجْنَ فَتَيَانٍ قَالَ أَحَدُهُمَا إِنِّي أَرَىٰ نَبِيَّ أَعَصِرُ خَمْرًا وَقَالَ الْآخَرُ  
 إِنِّي أَرَىٰ نَبِيَّ أَحْمِلُ فَوْقَ رَأْسِي خُبْزًا تَأْكُلُ الطَّيْرُ مِنْهُ نَبْنَأُ بِتَأْوِيلِهِ إِنَّا نَرَىٰكَ مِنْ  
 الْمُحْسِنِينَ ۳۶﴾ [يوسف: ۳۶]

(و دو جوان همراه او وارد زندان شدند، یکی از آن دو گفت: من خواب دیده‌ام که [انگور برای] شراب می‌فشارم و دیگری گفت: من خواب دیده‌ام که نان بر سر حمل می‌کنم و پرندگان از آن می‌خورند، ما را از تعبیر آن آگاه کن، بی‌گمان ما تو را از نیکوکاران می‌بینیم).

یک سوال: کدام یک زودتر وارد زندان شده بودند؟ دو جوان زودتر زندانی شده بودند یا یوسف؟ نظرتان چیست؟

یکی دستانش را بلند کرد و گفت: **دو جوان**. دیگری در رد حرف او گفت: نه، یوسف قبل از آن دو زندانی شده بود. سومی دستش را بلند کرد و گفت: نه، **دو جوان** زودتر به زندان افتاده بودند. هر یک از گوشه‌ای دست بلند می‌کرد و چیزی می‌گفت. حتی بعضی گفتند: همه با هم زندانی شده بودند.

من به آرامی به راست چپ سالن نگاه می‌کردم و هر گاه کسی چیزی می‌گفت به او می‌نگریستم و با لبخندی به لب به خود می‌گفتم: بسیار عالی، نقشه با موفقیت انجام شد! اینطور حواسشان به من جمع شد و حرف‌های جانبی هم تمام شد.

حاضران اما همچنان تکرار می‌کردند: **یوسف... دو جوان... تا آنکه بالاخره همه ساکت شدند و گویا با نگاهشان به من می‌گفتند: زود پاسخ بده!**

اینجا بود که گفتم: فایده‌ی دانستن این پاسخ چیست؟! یوسف قبل از آنان زندانی شده باشد یا بعد از آنها، مشکلی هست؟ مهم عبرتی است که از پاسخ یوسف به آنان

می‌توان گرفت! اینجا بود که خندیدند و منظور من را دانستند. پس از آن سخنرانی خود را با موضوع «اختلاف و تعامل با مخالف و آداب گفتگو» ایراد نمودم.

این یکی از انواع «مهارت‌های ارتباطی» دعوت‌گر است یعنی: «جلب توجه و برانگیختن حواس مخاطب».

## ۲- شکستن دیوار روانی بین خود و حاضران

گاه پیش می‌آید که در مجلسی سخن می‌گوییم یا مخاطبانی در حال شنیدن سخنان تو هستند که از تو می‌ترسند یا جرات سوال و مناقشه ندارند یا آنکه از طرح پرسش خجالت می‌کشند. اینجا لازم است که با هنر خود این دیوار روانی بین خود و حاضران را از بین ببری تا هم آنان از سخنان تو بهترین بهره را ببرند و هم تو بتوانی به هدف خود از سخنرانی دست یابی.

بله؛ این دیوار را از بین ببر تا دیگر سوالی در ذهن آنان باقی نماند و حیا و شرم مانع از این نشود که پرسشی ناگفته باقی بماند و در حالی که هنوز مسائل مبهمی در ذهنشان باقی مانده از نزد تو بروند.

### الگو:



یک بار نزد شیخمان، عالم صالح، شیخ محمد بن صالح العثیمین، که امام دوران خود در زمینه‌ی فقه بود حاضر شدم. من در درس ایشان که در ماه رمضان و در حرم مکی ایراد می‌کرد حضور



می‌یافتم و جمعیت حاضر در این درس بسیار زیاد بود و کسی که قصد سوال داشت باید بسیار شجاع می‌بود و دست بلند می‌کرد و سپس برمی‌خاست و سوال خود را با صدای بلند مطرح می‌کرد. چه بسا سوال طرح شده مناسب نبود و مردم به خنده می‌افتادند یا لهجه‌اش نامشخص بود و یا آنکه شیخ به سبب جمعیت و شلوغی، صدایش را نمی‌شنید.

شیخ - رحمه الله - نخست مساله‌ای فقهی را می‌گفت و سوالاتی که ممکن بود مطرح شود را خودش مطرح می‌کرد و مثلاً می‌گفت:





حالا اگر کسی پرسد: چرا این قول را با وجود ضعف دلیل ترجیح داده‌اید می‌گوییم... و اگر دیگری بگوید: اگر این کار را از روی فراموشی انجام دهد چه؟ آیا لازم است كفاره بدهد؟ در پاسخ او می‌گوییم...

حتی گاه در حین درس سوالی به ذهنم می‌رسید و فکرم را مشغول می‌کرد، اما مدتی طول نمی‌کشید که خود شیخ سوال را طرح می‌کرد و سپس به آن پاسخ می‌داد.

این نوع سوالات باعث می‌شود شنونده نیز برای طرح سوال جرات پیدا کند و این مانع میان سخنران و شنوندگان از بین برود.

گاه نیز ایشان این دیوار را به روش دیگری از بین می‌برد؛ ایشان سوالی خنده‌دار را به قصد شوخی با طلاب و از بین بردن خستگی آنان مطرح می‌کرد. مثلاً این سخن خداوند متعال را شرح می‌داد که می‌فرماید:

﴿وَإِنْ خِفْتُمْ أَلَّا تَقْسِطُوا فِي الْيَتَامَىٰ فَانكِحُوا مَا طَابَ لَكُمْ مِنَ النِّسَاءِ مَثَلِيٍّ وَتِلْكَ أَرْبَعٌ ۖ وَإِنْ خِفْتُمْ أَلَّا تَعْدِلُوا فَوَاحِدَةٌ أَوْ مَا مَلَكَتْ أَيْمَانُكُمْ ۚ ذَلِكَ أَدْنَىٰ ۖ أَلَّا تَعُولُوا﴾ [نساء: ۳]

(... با زنانی [دیگر] که مورد پسند شماست دو دو، و سه سه، چهار چهار، ازدواج کنید).

سپس می‌پرسید: حالا اگر یک زن گرفت و خواست همسری دیگر بگیرد، آیا این جایز است؟ حاضران با صدای بلند می‌گفتند: بله. شیخ می‌گفت: مطمئنید؟ باز با صدای بلندتر می‌گفتند: بله شیخ. و شیخ می‌گفت: حُب، اینقدر بلند نگویند که خانم‌ها می‌شنوند و کتک می‌خورید!

شیخ این را با لبخند می‌گفت و می‌شد صدای خنده‌ی حاضران را از هر طرف شنید.

در نتیجه وقتی درس تمام می‌شد و وقت سوالات فرا می‌رسید دست‌ها از هر سو با جرات تمام برای پرسش بلند می‌شد.

این یکی دیگر از «مهارت‌های ارتباطی» دعوت‌نگر است، یعنی: «کنش و واکنش با حاضران».

### ۳- سوالات باعث شرم

شاید درباره‌ی موضوعی در رابطه با احکام طهارت یا غسل جنابت یا احکام زناشویی سخن بگویی و سوالاتی به ذهن حاضران برود که از طرح آن خجالت بکشند، مثلاً احکام متعلق به بیماری «سَلَسُ البَوْل» یا احکام استحاضه‌ی زنان و مانند آن. اینجا گوینده باید هشیار باشد و خود سوالات مهم را پیش از آنکه توسط حاضران مطرح شود، طرح کرده و پاسخ دهد زیرا ممکن است این سوالات به سبب شرم حاضران هرگز مطرح نشود.



### ۴- تثبیت اطلاعات در ذهن شنوندگان

بله، اگر سخنران پس از یک مطلب توقف نماید و سوالی درباره‌ی آن طرح کند و خود به آن پاسخ دهد یا از حاضران پاسخش را بخواهد، این مطلب بیش از دیگر مطالب در ذهن شنوندگان ماندگار می‌شود،

زیرا سوالات باعث برانگیختن ذهن و جستجوی پاسخ توسط شنوندگان می‌شود و اگر نتوانست به آن پاسخ دهد با شوق منتظر پاسخش می‌ماند، حتی اگر این سوال تقریری یا استتکاری بوده و نیاز به پاسخ نداشته باشد.

یعنی مثلاً درباره‌ی پایندی به شریعت در تنبیه خطاکاران و نرفتن در پی عاطفه و احساسات سخن بگویی، سپس داستان افک و اتهام منافقان به مادرمان عائشه - رضی الله عنها - را به عنوان مثال ذکر کنی که چگونه خداوند وی را از آن اتهام پاک دانسته و برائت او را از بالای هفت آسمان در اوایل سوره‌ی نور نازل نمود و بگویی:

وقتی این آیات برای برائت مادرمان عائشه - رضی الله عنها - نازل شد و منافقان رسوا شدند، پیامبر - صلی الله علیه وسلم - برای تنبیه و مجازات دروغگویانی که به ناموس ایشان تهمت وارد ساخته بودند بیرون آمدند.



- اما آنان را چگونه مجازات کرد؟
- آیا با خشم نزد آنان رفت و دستور به قتلشان داد؟
- آیا دستور داد آن زبان‌هایی که تهمت را ترویج کرده بودند قطع شود؟
- آیا دستور داد آنان را از مدینه اخراج کنند تا دوباره چهره‌شان را نبینند؟

نه، هرگز. اما اگر پیرو عاطفه بود و در پی خشم خود افتاده بود، شاید این کارها و بلکه بیشتر از این را علیه آنان انجام می‌داد، اما ایشان پایبند به شریعت و احکام آن بود.

### ● پس چکار کرد؟

این سخن الله متعال را عملی نمود که:

﴿وَالَّذِينَ يَرْمُونَ الْمُحْصَنَاتِ ثُمَّ لَمْ يَأْتُوا بِأَرْبَعَةِ شُهَدَاءَ فَاجْلِدُوهُمْ ثَمَّ نَبِيْنًا جَلْدَةً وَلَا تَقْبَلُوا لَهُمْ شَهَادَةً أَبَدًا وَأُولَئِكَ هُمُ الْفَاسِقُونَ﴾ [نور: ۴]

(و کسانی که زنان پاکدامن را [به زنا] متهم می‌کنند، سپس چهار شاهد نمی‌آورند، پس آن‌ها را هشتاد تازیانه بزیند، و هرگز شهادت‌شان را نپذیرید، و اینانند که فاسق اند).

بنابراین دستور دادند بر اساس حد شرعی به آنان هشتاد تازیانه زده شود.

سپس به موضوع سخنرانی ات بر می‌گردد.

این سوالات تقریری که در آغاز مطرح کرده‌ای (آنان را چگونه مجازات کرد؟ آیا در پی عاطفه و احساسات افتاد؟...) باعث می‌شود شنونده با خودش بگوید: نه به خدا سوگند، ایشان - صلی الله علیه وسلم - خردمندتر و حکیم‌تر از آن بود که چنین کند. شنونده در این حال بدون آنکه صدایش را بلند کند در دل به این سوال پاسخ می‌دهد، یعنی کسی برای پاسخ دادن از جایش بلند نمی‌شود زیرا پاسخ آن بديهی است.

اگر در حال سخنرانی درباره‌ی بدرفتاری با والدین بگویی: **آیا کسی از مادرش بدش می‌آید؟**

اینجا شنونده با خود می‌گوید: «قطعاً نه»؛ و مطمئناً کسی برای پاسخ دستش را بلند نمی‌کند، چون شنوندگان می‌دانند منظور از چنین پرسشی تقریر یک حقیقت در ذهن شنوندگان است، بنابراین بدون شک پاسخ آن را در دل می‌دهد و می‌گوید: خیر. سپس به سوال خودت پاسخ می‌دهی.



#### ۵- تشویق شنوندگان

مثلاً هنگامی که درباره‌ی صله‌ی رحم سخنرانی می‌کنی می‌گویی:

**آیا صله‌ی رحم تاثیر دنیایی هم دارد یا اثر آن فقط در آخرت دیده می‌شود؟**

وقتی شنونده برای فهم پاسخ شوق پیدا کرد و منتظر جواب بود می‌گویی:

از آنجایی که الله متعال صله‌ی رحم را دوست دارد، صاحب آن را در دنیا و آخرت پاداش عطا می‌کند. پیامبر - صلی الله علیه وسلم - می‌فرماید: «هر که دوست دارد روزی اش فراخ گردد و عمرش طولانی، پیوند خویشاوندی اش را پیوسته دارد».<sup>۱</sup>

و می‌فرماید: «الله تبارک و تعالی فرمود: من رحمان هستم، رحم را آفریدم و برایش نامی از نام خودم برگرفتم، پس هر که آن را پیوسته دارد او را پیوسته دارم و هر که قطعش کند او را قطع کنم».<sup>۲</sup>

اینجاست که پاسخ را به خوبی پذیرفته و در دلشان جای می‌افتد و تاثیرگذار می‌شود. این نوعی از مهارت ارتباطی دعوتگر است که به آن «**جلب توجه**» می‌گویند.

#### ۶- بازگرداندن توجه شنوندگان

امکان دارد در اثنای سخنرانی یا خطبه توجه شنوندگان از سخنان پرت شود؛ در این حالت باید دوباره حواسشان را به سمت خود برگردانی. یکی از بهترین راه‌ها برای جلب توجه آنان بیان یک نکته‌ی بامزه یا داستان یا سوال است.

۱- بخاری (۱۹۶۱).

۲- ابن حبان در صحیح (۴۴۴). آلبانی آن را صحیح دانسته است.



مثلا به عنوان سوال می‌گویی: هنگامی که پیامبر - صلی الله علیه وسلم - به سوی بدر خارج شد همراه او ۳۱۳ تن از مسلمانان بودند و در مقابلشان هزار تن از مشرکان قرار داشتند.

بعد با این سوال آنان را غافلگیر می‌کنی: یعنی نسبت دو گروه چقدر است؟ طرف مقابل چند برابر است؟ بعد کمی سکوت کن و به آنان نگاه کن و بگو: یعنی در برابر هر یک از مسلمانان چند مشرک قرار داشت؟

باز سکوت کن و با نگاه به چهره‌های آنان بگو: می‌شود گفت در مقابل هر مسلمان سه مشرک بود؟

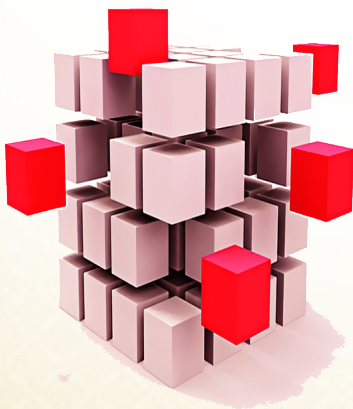
اگر کسی پاسخی گفت پاسخش را بپذیر و از او تشکر کن. مشخص است که تو پاسخ این پرسش را می‌دانی، یعنی نیازی به جواب نداری اما هدف از طرح سوال برگرداندن حواس و توجه شنوندگان بود. سپس به موضوع خودت برمی‌گرددی و می‌گویی: نسبت دو گروه بسیار متفاوت است؛ اما الله با مومنان است...

این نیز از مهارت‌های ارتباطی دعوتگر است یعنی: «جلب توجه».

## ۷- آگاه کردن شنوندگان از عناصر اصلی

### سخنرانی

هنگامی که سخنران یا استاد دانشگاه یا خطیب یا مجری سخنانش را آغاز می‌کند پس از سلام و مقدمه شنوندگان شوق این را دارند که بدانند موضوع سخنان او چیست و عناصری که قرار است مطرح کند چه چیز است. به همین سبب باید پس از مقدمه عناصر موضوع را بیان کنی، اما نه به روش معمول، مثلا نگو:



برادران، در این دیدار درباره‌ی عقیده‌ی نصرانیان در مورد عیسی - علیه السلام - سخن گفته و به بیان شبهات آنان و پاسخ آن و سخنان علما در این باره خواهیم پرداخت. چرا؟ چون این شیوه‌ای جذاب نیست و نوعی استادگرایی است. برای همین سعی کن مهم‌ترین عناصر موضوع را به روش پرسش مطرح کنی. مثلاً بگو: سروران گرامی، امروز درباره‌ی یکی از مهم‌ترین قضایایی که درباره‌ی آن بحث و جدل بسیاری در شبکه‌های ماهواره‌ای و اینترنت و همه‌ی رسانه‌ها در جریان است سخن می‌گوییم. موضوع سخن ما عقیده‌ی نصرانیان درباره‌ی عیسی مسیح - علیه السلام - است.

- اما عیسی مسیح کیست؟ داستان تولد ایشان چیست؟
  - آیا مریم پیامبر است یا یک زن درستکار؟
  - چرا نصرانیان ادعا می‌کنند مسیح به صلیب کشیده شده؟ و چرا به جای آنکه صلیب را بد بدارند آن را گرامی می‌دارند؟ حال آنکه صلیب برایشان یادآور یک فاجعه است!؟
  - چرا قرآن به صلیب شدن مسیح - علیه السلام - را انکار می‌کند؛ حال آنکه کشته شدن بسیاری از پیامبران را می‌پذیرد؟
  - آیا در انجیل چیزی از به صلیب شدن عیسی مسیح آمده است؟
  - و چرا نصرانیان مدعی‌اند عیسی پسر الله است؟ آیا کسی دیگر درباره‌ی دیگر پیامبران چنین ادعایی کرده است؟
- و در پایان:

بهترین روش برای گفتگو و هدایت نصرانیان چیست؟

این‌ها مواردی است که در این دیدار - یا این قسمت - به آن خواهیم پرداخت.

سوال‌هایی از این دست برای سخنران و شنونده مفید است.

برای سخنران مفید است زیرا به دقت مواردی را که قرار است درباره‌اش سخن بگویند مشخص می‌کند.

و برای شنونده مفید است، زیرا توجهش را جلب کرده و باعث می‌شود با اشتیاق منتظر پاسخ سوالات مطرح شده بماند، تا به آنچه نمی‌دانسته پی ببرد و با شنیدن پاسخ آن به سبب همین توجه آن را به یاد می‌سپارد.

## یک تجربه:

یک روز درباره‌ی موضوعی جنجالی - فکر می‌کنم مساله‌ی یاجوج و ماجوج - سخنرانی داشتم. در آغاز برای آگاهی شنوندگان و تشویق آنان سوالاتی را مطرح کردم تا در نتیجه با یک سنگ دو گنجشک زده باشم. گفتم:



اما بعد؛ برادران و خواهران، سخن امروز ما درباره‌ی یکی از نشانه‌های قیامت و اخبار نبوی است. موضوعی که درباره‌اش بحث و جدل بسیار است و ابهاماتی آن را فرا گرفته. بیایم با هم پرده از این مساله برداریم و حقیقت آن را روشن کنیم. موضوع ما درباره‌ی «یاجوج و ماجوج» است.



- اما یاجوج و ماجوج چه کسانی هستند؟
- آیا آنان دو قبیله هستند یا دو شخص؟
- آیا دعوت اسلام به آنان رسیده یا خیر؟
- امروز آنها کجا هستند؟
- آیا در بین آنها مسلمان هم هست؟

اینها و موارد دیگر، پرسش‌هایی است که در این دیدار به آن خواهیم پرداخت.

سپس سخنرانی را شروع کردم و در این اثنا اشتیاق و انتظار دانستن پاسخ دیگر سوالات را در چشمان آنان می‌دیدم.

راستش خودم هم پاسخ سوال چهارم را نمی‌دانستم و برای همین عمداً از آن چشم‌پوشی کردم و با خود فکر می‌کردم مردم متوجه نمی‌شوند، چون متوجه نشدم کسی سوالات را یادداشت کند. اما همین که سخنرانی به پایان رسید با سوالات بسیاری مواجه شدم که درباره‌ی پرسش چهارم مطرح شده بود: **لطفاً پاسخ دهید؛**

**این مورد را فراموش کردید!!**

مطمئن شدم که تشویق مردم با طرح این سوالات واقعا مفید و جذاب است.

سوال عامل جذب و تشویق و رسوخ اطلاعات و همینطور وسیله‌ای است برای آگاه کردن شنوندگان از عناصر موضوع سخنرانی و از بین بردن موانع میان سخنران و مردم.

### نمونه‌هایی از طرح سوال توسط پیامبر صلی الله علیه وسلم

هر چه در سخنوری ماهرتر باشی تاثیرگذارتر خواهی بود. شیخ خطبا و امام انبیاء نیز در تشویق و در سخنرانی‌اش تاثیرگذار بود.

پیامبر - صلی الله علیه وسلم - در سخنانش بسیار از روش سوال استفاده می‌کرد تا در نتیجه توجه شنوندگانش را جلب کند و گاه باعث ایجاد حس رقابت در میان آنها شود...



از جمله‌ی این سوالات:

#### ۱- آیا می‌دانید ورشکسته کیست؟

روزی پیامبر - صلی الله علیه وسلم - که با یارانش نشسته بود خواست ذهن آنان را به سوی طلب آخرت جلب کرده و نسبت به ستمگری یا زیر پا گذاشتن حقوق دیگران هشدار دهد؛ بنابراین از روشی در جذاب در آغاز سخنش استفاده کرد و فرمود:

«آیا می‌دانید مُفلس کیست؟».

صحابه از این سوال تعجب کردند؛ چرا که آن پرسش بسیار ساده و آسان بود که هر کوچک و بزرگی پاسخش را می‌دانست.

گفتند: مفلس نزد ما کسی است که نه درهمی

دارد و نه متاعی!

اینجا بود که پیامبر - صلی الله علیه وسلم - ذهن آنان را متوجه مفهومی دیگر ساخت که حواسشان به آن نبود و فرمود:





«مفلس (ورشکسته) در امت من کسی است که روز قیامت با [اندوخته‌ای] از نماز و روزه و زکات می‌آید، حال آنکه به این بد گفته و به دیگری تهمت زده و مال این را خورده و خون آن را ریخته و دیگری را زده است؛ پس از نیکی‌هایشان به این و آن می‌دهند و هرگاه نیکی‌هایش پیش از پایان آنچه بر گردنش بوده تمام شد از گناهان آنها برداشته شده و بر [گردن] وی انداخته می‌شود سپس او را در آتش می‌اندازند».

پیامی بسیار زیبا و عبرتی تاثیرگذار که پیامبر - صلی الله علیه وسلم - با اجرای یک فن تاثیرگذار یعنی «جلب توجه با استفاده از سوال» انجام داده است. این نوعی مهارت آغاز و جذب است زیرا پیامبر - صلی الله علیه وسلم - می‌توانست در همان آغاز بگوید: «مفلس در امت من کسی است که روز قیامت می‌آید در حالی که...» اما این صرفاً یک خبر مجرد است، بنابراین ایشان خواسته‌اند در آغاز با یک روش پرسشی مفاهیم قدیمی را نفی نموده و پس از آماده کردن ذهن‌ها مفهومی جدید را جایگزین نمایند.



## ۲- خورشید کجا می‌رود؟

در موضعی دیگر پیامبر - صلی الله علیه وسلم - خواسته‌اند عظمت الله متعال و نزدیکی روز قیامت را یادآور شوند، بنابراین از روشی جذاب و غیر مستقیم استفاده کرده و فرمودند:

«آیا می‌داند خورشید کجا می‌رود؟»

گفتند: الله و رسولش آگاه‌ترند!

ایشان فرمودند: «او جریان می‌یابد تا آنکه به جایگاهش در زیر عرش می‌رسد، پس به سجده افتاده و همچنان در همان حال می‌ماند تا آنکه به او گفته می‌شود: برخیز، برگرد تا به جایی که بودی برسی. پس برمی‌گردد و از طلوع‌گاه خود طلوع می‌کند، سپس می‌آید تا آنکه به جایگاهش در زیر عرش می‌رسد و به سجده می‌افتد و همانگونه می‌ماند تا آنکه به او گفته می‌شود: برخیز و به جایی که بودی برگرد. پس برمی‌گردد و از مطلع خود طلوع می‌کند و سپس [دوباره] به جریان می‌آید و مردم چیزی عجیب از او نمی‌بینند تا آنکه به مستقرش در زیر عرش می‌رسد و به او گفته می‌شود برخیز و از مغرب خود طلوع کن. پس از مغرب طلوع می‌کند».

سپس رسول الله - صلی الله علیه وسلم - فرمودند: «آیا می‌دانید این کی خواهد بود؟ هنگامی که ایمان کسی که پیش از آن ایمان نیاورده یا در ایمانش خیری به دست نیاورده به او سودی نخواهد داشت»<sup>۱</sup>.

این پندی است تاثیرگذار و جذاب با روشی بسیار مشوق که پیامبر - صلی الله علیه وسلم - آن را با یک سوال آغاز کرده است حال آنکه می‌توانست بدون سوال تنها بگوید: «خورشید می‌رود و زیر عرش به سجده می‌افتد...» اما ایشان برای جذب و تشویق از سوال بهره بردند. پدر و مادرم فدایش! چه روش بدیع و بلیغی!

### ۳- حق الله بر بندگانش چیست؟

در موضعی دیگر پیامبر - صلی الله علیه وسلم - که می‌خواست معاذ بن جبل - رضی الله عنه - را در باب توحید و هشدار از شرک پند دهد از روشی مشوق و جذاب استفاده نمود.

معاذ - رضی الله عنه - می‌گوید: من همراه پیامبر - صلی الله علیه وسلم - [سوار بر مرکب] بودم و جز آخر پالان بین من و ایشان فاصله‌ای نبود، پس فرمود: «ای معاذ بن جبل!» گفتم: لیبک و سعدیک ای رسول خدا.



سپس مدتی به مسیر ادامه داد، و باز فرمود: «ای معاذ بن جبل!» گفتم: **لیک و سعدیک ای رسول خدا.**

باز مدتی به مسیر ادامه داد و دوباره فرمود: «ای معاذ بن جبل!» گفتم: **لیک و سعدیک ای رسول خدا.**

فرمود: «آیا می‌دانی حق الله بر بندگانش چیست؟» گفتم: **الله و پیامبرش آگاه‌ترند.** فرمود: «حق الله بر بندگانش این است که او را بپرستند و به وی چیزی شریک نیاورند.» سپس مدتی به راه ادامه داد و آنگاه فرمود: «ای معاذ بن جبل!» گفتم: **لیک و سعدیک یا رسول الله.** فرمود: «آیا می‌دانی که اگر بندگان چنین کنند، حق آنان بر الله چیست؟» گفتم: **الله و پیامبرش آگاه‌ترند.** فرمود: «آن که عذابشان ندهد.»<sup>۱</sup> این نیز یک روش جذاب استفهامی است و مناسب‌تر از آن است که مثلاً می‌گفت: «ای معاذ حق الله بر بندگان این است که...».

این حدیث پیش‌تر در موضوع «**جلب توجه**» که یکی از «مهارت‌های ایجاد ارتباط» دعوتگر است گذشت.



#### ۴- جبرئیل می‌پرسد و پیامبر پاسخ می‌دهد

روش طرح سوال با وجود دانستن پاسخ برای استفاده بردن شنوندگان روشی است که جبرئیل - علیه السلام - همراه با پیامبر ما محمد - صلی الله علیه وسلم - پیاده‌اش کرده‌اند.

عمر بن الخطاب - رضی الله عنه - می‌فرماید:

در حالی که روزی با پیامبر - صلی الله علیه وسلم - بودیم، ناگهان مردی با لباسی به شدت سفید و مویی بسیار سیاه که اثری از سفر بر وی نبود و کسی از ما او را نمی‌شناخت بر ما وارد شد [و آمد] تا نزد پیامبر - صلی الله علیه وسلم - نشست و زانو به زانوی ایشان چسباند و دستانش را بر زانوهایش گذاشت.

و گفت: **ای محمد، برایم از اسلام بگو؟**

۱- بخاری (۶۹۳۸) و مسلم (۳۰).

پیامبر - صلی الله علیه وسلم - فرمود: «اسلام این است که شهادت دهی لا اله الا الله (معبودی به حق نیست جز الله) و اینکه محمدا رسول الله، و نماز را برپا داری و زکات بدهی و روزهی رمضان را به جای آوری و در صورت توانایی به حج خانه [کعبه] روی».

گفت: راست گفتی.

عمر می‌گوید: از او تعجب کردیم که می‌پرسد و می‌گوید راست گفتی!

گفت: پس درباره‌ی ایمان به من بگو؟

فرمود: «ایمان یعنی آنکه به الله و ملائکه‌ی او و کتاب‌هایش و پیامبرانش و آخرت ایمان آوری و به قدر، خیر آن و شر آن باور داشته باشی».

گفت: راست گفتی. سپس گفت: پس درباره‌ی احسان به من بگو؟

فرمود: «احسان یعنی آنکه الله را عبادت کنی گویا او را می‌بینی، پس اگر او را نمی‌بینی [اینگونه که انگار] او تو را می‌بیند».

گفت: پس درباره‌ی قیامت به من بگو؟

فرمود: «سوال شونده دانایتر از سوال کننده نیست».

گفت: درباره‌ی نشانه‌هایش به من بگو؟

فرمود: «اینکه کنیز سرورش را بزاید، و پابرهنگان عریان بی چیز گوسفندچران را ببینی که در ساختن ساختمان‌های بلند از هم پیشی بگیرند».

عمر گفت: سپس رفت و مدتی صبر کردم.

سپس پیامبر - صلی الله علیه وسلم - فرمود: «ای عمر، می‌دانی سوال کننده که بود؟»

گفتم: الله و پیامبرش آگاه‌ترند!

فرمود: «او جبرئیل بود، آمده بود تا دین شما را به شما یاد دهد».<sup>۱</sup>

اینجا جبرئیل - علیه السلام - از پیامبر - صلی الله علیه وسلم - سوالات مهمی درباره‌ی اصول اسلام می‌پرسد تا صحابه آن را بشنوند.

۱- به روایت بخاری (۵۰) و مسلم (۱۰۴).



### ضوابط انتخاب سوالات

علاوه بر ضوابط کلی که در موضوع «ضوابط انتخاب داستان» طرح نمودیم از جمله تناسب محتوا و شنوندگان و مجلس سخنرانی، برای آنکه بتوانی در همان آغاز سخنرانی شنوندگان را با طرح یک سوال جذب کنی این را باید بدانی که هر سوالی برای آغاز بحث مناسب نیست.

برای مثال نباید یک سوال علمی را طرح کنی که نیاز به داشتن پس زمینه‌ی کافی نزد شنوندگان باشد. یعنی مثلاً پرس که: **نخستین کسی که در راه خدا تیری انداخت که بود؟**

نه؛ چنین سوالاتی برای آغاز مناسب نیست، چون شنونده از همان آغاز از شناخت پاسخ مایوس می‌شود و دیگر به تو و سوالات توجه نمی‌کند و فکر خود را هم مشغول آن نخواهد کرد. سوالی انتخاب کن که بیش از آنکه فرهنگی و اطلاعات عمومی باشد باعث تحریک ذهن شنونده شود.

مثلاً اگر می‌خواهی درباره‌ی تربیت فرزندان حرف بزنی بگو: **فکر می‌کنید امروز چند نفر در این شهر به دنیا آمده‌اند؟**  
یا اگر در مورد آمادگی برای آخرت سخنرانی می‌کنی بپرس: **فکر می‌کنید روزانه چند نفر در این شهر از دنیا می‌روند؟**  
یا مانند آن.

### استثنا:

در یک حالت می‌توانی در آغاز سخنرانی یک سوال علمی فرهنگی طرح کنی: در صورتی که قرار است سخنرانی‌ات حول محور همان سوال باشد.

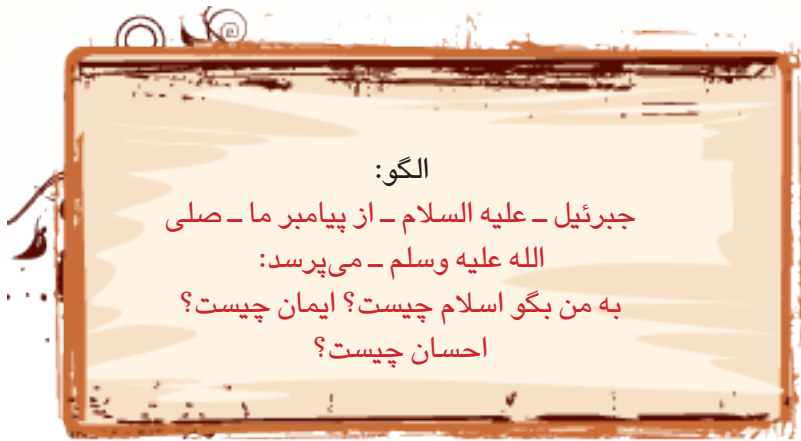


مانند: **اولین زنی که اسلام آورد چه کسی بود؟**  
سپس رو به کسانی می‌کنی که پاسخ می‌دهند. می‌شنوی که می‌گویند: خدیجه، عائشه، حفصه...

بعد از آن پاسخ صحیح را می‌گویی: خدیجه.

سپس همین پرسش و پاسخ را به عنوان درآمدی برای ورود به موضوع سخنرانی‌ات قرار داده و مثلاً می‌گویی: امروز دقایق و لحظاتی ایمانی را با این شخصیت خواهیم بود تا با جهاد و تلاش صادقانه‌ی ایشان همراه با پیامبر - صلی الله علیه وسلم - آشنا شویم.

یکی از روش‌های تشویق و جذب شنوندگان این است که سخنان خود را با



## داستان های جالب و شنیدنی



یک اطلاعات جالب و عجیب شروع کنی یا در اثنای سخنرانی ات از داده‌هایی جدید و اخباری شگفت‌انگیز برای جذب حاضران بهره ببری. این باعث می‌شود شنوندگان احساس کنند سخنران دارد مواردی را مطرح می‌کند که نمی‌دانستند.

یا امکان دارد اطلاعاتی به آنان ارائه دهی که قبلاً می‌دانستند اما آن را به روشی عجیب و مبهم مطرح کنی، مثلاً سخنرانی ات را اینطور شروع کنی:

شما حضار گرامی می‌دانید که نماز مقامی والا در اسلام دارد و بهترین بخش آن سجده است که نزدیک‌ترین حالت بنده به پروردگار است؛ اما نظرتان چیست درباره‌ی نمازی که الله امرمان نموده آن را کامل ادا کنیم اما با این وجود نهی نموده که در آن حتی یک سجده به جای آوریم؟ بلکه اگر سجده کنیم آن نماز باطل می‌شود! این چه نمازی است؟ نمازی که اجر بسیار زیادی دارد و آن را به جماعت ادا می‌کنیم. چه نمازی؟

بعدا بیان می‌کنی که منظورت «نماز جنازه» است.

### هدف از ایراد اخبار و اطلاعات جالب

با این کار به چند هدف می‌رسی: هم اطلاعاتی جدید به شنونده منتقل می‌کنی و هم توجه او را جلب کرده‌ای تا بیشتر به حرف‌هایت گوش دهد.

### یک تجربه:

یکی از دوستانم روش جالبی در سخنرانی دارد. یک بار از ایشان دعوت شده بود برای ایراد سخنرانی برای گروهی از سربازان به یک پادگاه برود. در این پادگان پنج هزار نظامی حضور داشتند و



نصف آنان در یک نوبت هشت ساعته یعنی از ساعت دوازده نیمه شب تا هشت صبح پست می‌دادند و پس از آن گروه بعدی از هشت صبح تا چهار عصر سر پست بودند.



برادران امور فرهنگی تصمیم گرفتند سخنرانی در ساعت هشت صبح باشد تا بیشترین تعداد سربازان حضور یابند چون این ساعت وقت تحویل گرفتن پست بود و این یعنی هر پنج هزار سرباز در آن حاضر می‌شدند.

طبیعی بود که این تصمیم برای گروهی که قرار بود سر پست بروند مشکلی ایجاد نمی‌کرد چون یک ساعت از وقت نگهبانی‌شان را خیلی راحت به سخنرانی گوش می‌دادند، اما گروه اول که تازه کارشان تمام شده و دلشان برای استراحت و بازگشت به استراحتگاه تنگ شده بود، نشستن در این سخنرانی به معنای یک ساعت پست دادن اضافه بود، یعنی ساعت نهم! اما در محیط نظامی جای چون و چرا نیست.

به همه گفته شد که بر اساس دستور فرمانده گردان همه به سالن سخنرانی بروند؛ پنج هزار سرباز در سالن جمع شدند. نصف این تعداد اما اصلاً خوشحال نبودند؛ آنها خسته و عصبانی در سالن نشسته بودند اما سالن پر بود از صدای همهمه و سر و صدایشان.

دوست سخنران من وارد سالن شد و روی صندلی سخنران نشست و یکی از افسران کنار دستش نشسته بود.

افسر به عنوان مجری شروع به حرف زدن کرد اما از شدت سر و صدا حتی صدای خودش را نمی‌شنید. عصبانی شد و گفت: **سرباز ساکت!** اما کسی ساکت نشد. جمعت که زیاد باشد شجاع می‌شوی! دوباره تکرار کرد: **به احترام سخنرانی ساکت شید!** اما کسی ساکت نشد؛ انگار می‌خواستند او را ادب کنند تا برای بارهای بعد وقت بهتری انتخاب کند! افسر عصبانی صدایش را بلند کرده و مشغول به تهدید و وعید شد...

دوستم می‌گوید: وقتی این را دیدم فهمیدم که اگر به همین صورت ادامه دهد دیگر به حرف من گوش نخواهند داد و قبولش نخواهند کرد؛ به او گفتم: **لطفا میکروفون را**



بدهید! گفت: شیخ اجازه بدین ساکتشون کنم. گفتم: اگر می‌شد که ربع ساعت قبل ساکت شده بودند! می‌دانم چکار کنم. گفت: **یه لحظه...**

میکروفون را گرفتم و به سمت خود کشیدم و گفتم: **بسم الله والحمدلله والصلوة والسلام علی رسول الله، وعلی آله و صحبه و من والاه، اما بعد:**  
آنان توجهی به حرف‌های من نداشتند...

گفتم: **درباره‌ی گرگی که به سخن آمد شنیده‌اید؟**

و یک لحظه سکوت کردم.

دوباره سوالم را تکرار کردم: **درباره‌ی گرگی که حرف زد شنیده‌اید؟! بله، گرگ حرف زده!**

حرفم را با لبخند گفتم. ناگهان هفتاد درصد سالن ساکت شد. بله، برای شنیدن جریان گرگ سخنگو!

و به بیان داستان پرداختم:

ابوهریره - رضی الله عنه - روایت کرده که: گرگی گوسفندی را از چوپان ربود؛ چوپان در پی گرگ افتاد و گوسفندش را پس گرفت. گرگ به تپه‌ای بالا رفت بر روی دم خود نشست و گفت: رزقی را که خداوند روزی من کرده بود از من گرفتی؟ مرد گفت: به خدا قسم اگر مانند امروز دیده باشم! گرگ سخن می‌گوید؟! گرگ گفت: عجیب‌تر از آن مردی است در نخل‌های بین دو سنگلاخ (مدینه) که از آنچه گذشته با شما سخن می‌گوید و از آنچه پس از شما خواهد شد. آن مرد (چوپان) یهودی بود پس به نزد پیامبر - صلی الله علیه وسلم - آمد و اسلام آورد و ایشان را از آنچه دیده بود آگاه ساخت و پیامبر - صلی الله علیه وسلم - نیز تصدیقش نمود و فرمود: «این نشانه‌ای از نشانه‌های پیش از قیامت است. نزدیک است که مرد بیرون رود و بازنگردد تا آنکه کفش‌هایش و شلاقش از آنچه خانواده‌اش پس از [رفتنش] کرده‌اند با او سخن گویند»<sup>۱</sup>.

دوست من داستان را تمام نکرده بود که همه‌ی سالن برای گوش دادن داستان ساکت شده بودند، سپس سخنرانی‌اش را در بیست دقیقه به پایان رساند و رفت. او عمدا سخنرانی‌اش را کوتاه کرد تا مراعات شرایط شنوندگان را کرده باشد.

۱- به روایت امام احمد در مسند (۷۸۶۶). شیخ‌البنی در مشکاة المصابیح (۵۹۲۷) آن را صحیح دانسته است.



## ضوابط انتخاب اخبار و داستان‌های شگفت انگیز ۱- خبر و داستان باید صحیح باشد

بعضی از سخنرانان به هدف جذب شنوندگان در بیان اخبار و داستان‌های عجیب و غریب مبالغه می‌کنند و به بیان داستان‌هایی می‌پردازند که از صحت آن مطمئن نیستند. مثلاً می‌گویند:

**برادران گرامی، در همین لحظه تعداد مردم جهان به هفت میلیارد نفر رسید!**

اما وقتی دقت می‌کنی می‌دانی این رقم درستی نیست! اما او بدون اطمینان از صحت آن نقلش کرده است، کسی که اول سخنش این باشد تکلیف آخرش هم مشخص است!

بنابراین اطلاعاتی را که صرفاً شایعه است یا اکتشاف علمی که هنوز اثبات نشده را به عنوان یک حقیقت بیان نکن، چرا که این دروغ و تلییس است و باعث می‌شود بقیه‌ی اطلاعاتی که ارائه می‌دهی هم بسوزد و شنوندگان در صحت دیگر ادعاهایت نیز شک کنند.

## ۲- خبر باید موثق باشد

هرچه یک مطلب شگفت‌انگیزتر باشد شنوندگان بیشتر جذب گوینده می‌شوند، اما اطلاعات عجیبی که ذکر می‌کنی بیش از دیگر اطلاعات نیاز به دلیل و منبع دارد. برای مثال می‌گویی:



سال‌ها پیش امیر شهری در حالی که سوار بر الاغ خود بود در حال بررسی حال رعیت بود که در همین حال نیاز به قضای حاجت پیدا کرد، پس الاغش را در کنار راه بست و خود به قضای حاجت رفت، اما همین که برگشت دید سه مرد الاغ او را سر بریده و از شدت گرسنگی آن را خورده‌اند! امیر که عصبانی شده بود دستور داد آنها را بکشند و بر درختی آویزان کنند. صبح که شد همان جسد‌ها هم خورده شده بودند!

بینید گرسنگی چه می‌کند؟!

این داستان را امام ابن کثیر - رحمه الله - در جلد چهارم کتابش «البدایة والنهایة» صفحه‌ی ۱۶۰ در اثنای سخن درباره‌ی قحطی در سرزمین شام آورده است.

### ۳- تناسب داستان با موضوع سخنرانی

اصلا جالب نیست حرفت را با خبری درباره‌ی وضع آب و هوا و بارندگی شروع کنی و بعد درباره‌ی احکام طلاق سخنرانی کنی! اینطور حتما شنوندگان در حکمت تو یا شاید حتی درباره‌ی عقلت شک می‌کنند! قبلا در چند موضع به این قضیه اشاره کرده‌ایم از جمله موضوع «ترتیب افکار و رابطه‌ی بین آنها».

#### یک مشکل:

اگر خبر یا اطلاعات جالبی درباره‌ی موضوعت نیافتی چه کار خواهی کرد؟



پاسخ: در این حالت اشکال ندارد چنانکه قبلا عنوان کردیم از یک کلک استفاده کنی و گردن داستانت را کج کنی تا با موضوعت سازگار شود.

#### مثلا:

فرض کن که داستانی درباره‌ی مردی می‌دانی که توسط جن کشته شده و موضوع سخنرانی‌ات درباره‌ی «نماز» است اما برای شروع سخنرانی چیز مناسبی به ذهنت نمی‌آید. اینجا به این کلیک متوسل می‌شوی. **چطور؟** اینطور:

بسم الله والحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله، وآله وصحبه اجمعین. اما بعد: برادران و خواهران، از حضورتان متشکرم.

همه‌ی صحابه بر بسترشان وفات نکرده‌اند و همه‌شان در جهاد به شهادت نرسیده‌اند بلکه یکی از آنان توسط جن کشته شده؛ بله جن! و امیدواریم از جمله‌ی شهیدان باشد. سپس کمی مکث کن تا به شنوندگانت فرصت تعجب داده باشی، پس از آن ادامه بده:

سعد بن عبادة - رضی الله عنه - روزی در سوراخی قضای حاجت کرد، پس تیری به او اصابت نمود و درگذشت و ندانستند که او را کشته است، اما صدایی را شنیدند که چنین می‌سراید:

نحن قتلنا سيد الخزرج سعد بن عبادة ورميناه بسهم فلم نخطئ فؤاده

یعنی:

ما سعد بن عبادة سرور خزرجیان را کشتیم و تیری به سویش پرتاب کردیم و بر قلبش فرو نشانیدیم



سوال این است: **چطور از طریق این داستان عجیب به موضوعت درباره‌ی نماز وارد شوی؟** اینجا باید گردن داستان را کج کنی تا با موضوعت مناسبت پیدا کند، بنابراین پس از پایان داستان می‌گویی:

پس از وفات سعد صحابه وی را برای نماز جنازه آوردند، همانطور که بر دیگر اموات نماز خوانده می‌شود. این نماز برای میت سودمند است زیرا نمازگزاران برایش دعا و درخواست مغفرت می‌کنند.

نماز جنازه یکی از انواع نمازهایی است که الله متعال بر بندگانش فرض کرده و پیامبر - صلی الله علیه وسلم - نیز نمازها را بزرگ می‌داشت تا جایی که در هنگام وفات می‌فرمود: «نماز، نماز، و بردگان». این اهمیت دلیلی ندارد جز سودی که نماز برای بنده در دنیا و آخرت دارد...

و سپس به سخنان درباره‌ی نماز و موضع سلف در برابر آن ادامه بده. اما از این کلک استفاده نکن مگر اینکه راه دیگری نداشته باشی.

#### ۴- مناسب بودن خبر برای مجلس سخنرانی

باید مواظب طبیعت و فضای مجلسی که قرار است در آنجا سخنرانی کنی باشی و اطلاعات و داستان‌های مناسب آن را انتخاب کنی. هر سخن جایی دارد و آنچه مناسب

۱- این داستان را بیشتر مورخان ذکر کرده‌اند، از جمله ذهبی در «سیر أعلام النبلاء» (۲۷۸/۱) و شیخ الاسلام ابن تیمیه در «منهاج السنة النبویة» (۲۷۸/۸) همین داستان را با صیغهی تمریض (ضعف) نقل کرده و گفته است: «گفته‌اند جنیان او را کشته‌اند».

آلبانی درباره‌ی سند داستان مرگ سعد بن عبادة می‌گوید: «صحیح نیست، هرچند نزد مورخان مشهور است تا جایی که ابن عبدالبر در «الاستیعاب» (۵۹۹/۲) می‌گوید: «اختلاف نکرده‌اند که وی را در محلی که غسل می‌کرده مرده یافتند در حالی که جسدش سبز شده بود. اما من برای این داستان سندی صحیح بر اساس روش محدثان نیافته‌ام؛ ابن عساکر این روایت را از ابن سیرین به صورت مرسل روایت نموده که رجال سند آن ثقه هستند. و از محمد بن عائد از عبدالاعلی نقل شده که با وجود معضل بود آن ابن عبدالاعلی را شناختم» [نگاه: إرواء الغلیل: ۱/ ۹۴، ۵۶].

یک سخنرانی عمومی است برای خطبه‌ی جمعه مناسب نیست. در خطبه‌ی جمعه درست نیست که برای خندانیدن مردم مطلبی بامزه نقل کنی چرا که این شایسته‌ی خطبه‌ی جمعه که برای جدیت و خشوع و پند است، نیست.



### ۵- مناسب بودن خبر برای شنوندگان

هر داستان عجیبی برای هر شنونده‌ای مناسب نیست. اگر می‌خواهی سخنرانی‌ات را با داستانی عجیب شروع کنی و شنوندگانت جوان بودند و موضوع سخنرانی‌ات درباره‌ی «حفظ نگاه» بود درست است که سخنان‌ت را اینگونه شروع کنی:

اما بعد، از شما جوانان متشکرم که اینجا هستید و از دیدارتان خیلی خوشحالم. بعد کمی مکث کن، سپس بگو:

مودنی که سال‌ها روزی ده‌ها بار در اذانش اشهد ان لا اله الا الله، اشهد ان محمدا رسول الله، می‌گفت به سبب یک نگاه حرام مشرک از دنیا رفت. بله! به خاطر یک نگاه کافر شد!

متوجه می‌شوی که شنوندگانت ناگهان ساکت می‌شوند و با نگاهی سرشار از تعجب به تو می‌نگرند.

و سپس داستانی که شروع کرده‌ای را ادامه می‌دهی:

قرطبی<sup>۱</sup> ذکر کرده که در مصر مردی مودن بود که در مسجد به عبادت مشغول بود. روزی طبق معمول برای اذان بالای مناره رفته بود. زیر مناره خانه‌ی مردی نصرانی بود که دختری زیباروی داشت. مودن برای گفتن حی علی الصلاة روی خود را چرخاند و نگاهش به آن دختر افتاد و او را با دقت نگریست و دلش به لرزه افتاد و نگاهش را تکرار کرد و روی برنگرداند، پس مفتون او شد و اذان را قطع کرد و پایین آمد و در خانه‌اش را کوید. دختر در را گشود و گفت: چه می‌خواهی؟ گفت: تو را می‌خواهم. می‌خواهم با تو ازدواج کنم. گفت: نمی‌شود؛ تو مسلمانی و من نصرانی و پدرم مرا به ازدواج

۱- التذکیر فی أحوال الموتی وأمر الآخرة (۱۹۳-۱۹۴).

تو در نمی آورد. گفت: پس نصرانی می شوم! دختر گفت: اگر چنین کنی پدرم مرا به ازدواج تو در خواهد آورد. پس نصرانی شد تا با وی ازدواج کند و آن روز را با وی در خانه شان بود، سپس به بالای خانه رفت و از آنجا افتاد و مرد حال آنکه حتی او را لمس نکرده بود؛ دنیا و آخرت را یکجا از دست داد.

سپس به بیان اهمیت حفظ نگاه می پردازی و اینکه رها کردن چشمان ممکن است انسان را به سوی فحشا بکشاند.



اگر شنوندگان بزرگسال بودند و موضوع سخنرانی‌ات درباره‌ی تربیت فرزندان بود می توانی اینگونه سخنت را شروع کنی: **اما بعد؛ امروزه در دادگاه‌ها بیش از پانصد پرونده‌ی مالی و اختلافات خانوادگی مربوط به فرزندان و پدران در جریان است...**



آغاز سخنرانی برای دانش آموزان دبستانی با شروع سخنرانی برای دانشجوها متفاوت است. برای کودکان مناسب است که سخنان را مثلاً اینطور شروع کنی: **اما بعد؛ مردی دو پسر داشت: یکی باهوش و دیگری..** و پس از آن درباره‌ی نیکی به پدر و مادر و نماز سخن می گویی.

اما اگر سخنرانی‌ات را با بیان چیزهایی شروع کنی که مناسب شنوندگان نیست مجلس سخنرانی‌ات به برنامه‌ی عجایب و غرایب تبدیل می شود!

### یک مشکل:

گاه شنوندگان متنوع هستند و از نظر سطح سواد و فرهنگ متفاوت؛ در این حالت چه داستان عجیبی را برای شروع سخنرانی‌ات انتخاب خواهی کرد؟

پاسخ: باید سخنان را با اطلاعاتی مناسب عموم شروع کنی،



مثلا در هنگام تشویق به انجام اعمال نیک بگویی: الحمدلله، والصلاة والسلام على رسول الله. اما بعد: به همه‌ی حاضران خوش آمد می‌گویم.

سپس سخنانت را اینگونه شروع کنی: همه‌ی ما باید مانند پیرزن بنی اسرائیل باشیم. بله، مانند پیرزن بنی اسرائیل؛ پیامبر - صلی الله علیه وسلم - شگفت‌زده‌ی شخصیت او بود و بلکه خطاب به یکی از یارانش فرمود: «آیا ناتوان هستی که مانند پیرزن بنی اسرائیل باشی؟!».

سپس کمی مکث کن و به چهره‌ی حاضران نگاه کن و اجازه بده شنوندگان فرصت کافی برای طرح این سوال در ذهن خود داشته باشند که: پیرزن بنی اسرائیل؟! پیرزن بنی اسرائیل دیگر کیست؟! بعد از آن است که می‌گویی: «روزی پیامبر - صلی الله علیه وسلم - به اطراف

مدینه رفت و در منزل بادیه‌نشینی منزل گرفت. آن بادیه‌نشین ایشان را گرمی داشت و پیامبر - صلی الله علیه وسلم - لطف کسانی که در حق وی نیکی می‌کردند جبران می‌کرد، پس به وی گفت: «نزد ما بیا» یعنی: در مدینه به دیدار ما بیا تا گرمی‌ات بداریم.

پس از چند روز آن بادیه‌نشین به مدینه آمد و نزد رسول الله - صلی الله علیه وسلم - رسید و ایشان نیز گرمی‌اش داشت، سپس فرمود: «حاجت بخواه».

این گفته‌ی پیامبر - صلی الله علیه وسلم - که حاجت بخواه فرصت بزرگی برای آن بادیه‌نشین بود تا از پیامبر - صلی الله علیه وسلم - مغفرت یا بهشت یا حفظ قرآن یا چنین امور با ارزشی را بخواهد، اما آن اعرابی خواهان حاجتی دنیوی شد. بادیه‌نشین گفت: شتری که سوارش شویم و بزى که خانواده‌ام شیرش را بدوشد. پیامبر - صلی الله علیه وسلم - از این درخواست تعجب کرد و فرمود: «آیا ناتوانید که مانند پیرزن بنی اسرائیل باشید؟!»

صحابه شگفت‌زده شدند و گفتند: ای پیامبر خدا، پیرزن بنی اسرائیل کیست؟! فرمود: «موسی هنگامی که همراه با بنی اسرائیل از مصر به حرکت کرد راه را گم کردند، پس گفت: این چیست؟ علمایشان گفتند: هنگامی که یوسف - علیه السلام - در حال وفات بود از ما پیمان گرفت که از مصر بیرون نرویم مگر آنکه استخوان‌هایش

را با خود ببریم. موسی گفت: چه کسی جای قبر او را می‌داند؟ گفت: پیرزنی از بنی اسرائیل. او را به حضور طلپید و به او گفت: مرا به قبر یوسف راهنمایی کن. پیرزن گفت: [خیر تا] وقتی که حکم مرا بدهی. گفت: حکم تو چیست؟ گفت: اینکه در بهشت با تو باشم! موسی را خوش نیامد که این [حکم] را به او بدهد، پس الله به او وحی کرد که: حکمش را به او بده. پس آنان را به دریاچه‌ای - جایی که آب در آن مانده - برد و گفت: این آب را کنار بزنید. آن را کنار زدند سپس گفت: زمین را حفر کنید. آنجا را حفر کردند پس جسد یوسف را بیرون آوردند و همین که آن را به آن سرزمین بردند راه مانند روز روشن شد.<sup>۱</sup>

بعد از آن درباره‌ی این داستان توضیح داده و می‌گویی: قلب این زن وابسته به آخرت بود و برای همین فراتر از زندگی دنیا را دید؛ بهشت را دید و نه فقط بهشت بلکه بالاترین درجات بهشت را خواهان شد یعنی همراهی با پیامبران و صدیقات و شهدا و صالحان، نه کاری که اعرابی کرد و خواهان یک شتر و بز شد!

شروع با این داستان عجیب باعث جذب مردم و درگیر شدن ذهن و دل آنان می‌شود.

## ۶- عدم زیاده‌روی در داستان‌ها و اطلاعات

### عجیب

پیش‌تر امام شافعی گفته است: «هر که در

پی احادیث غریب باشد دروغ خواهد گفت!»



۱- به روایت ابن حبان در صحیحش (۷۴۲) و حاکم در مستدرک (۳۵۲۳). ذهبی می‌گوید: «بر اساس شرط شیخین صحیح است» آلبانی نیز در سلسله الصحیحة (۳۱۳) آن را صحیح دانسته است.

[در لفظ روایت استخوان‌های یوسف آمده که ممکن است با احادیث دیگری درباره‌ی پوسیده نشدن اجساد انبیاء تعارض ظاهری داشته باشد. شیخ آلبانی درباره‌ی این تعارض ظاهری می‌گوید: «من قبلا سخنی که در این حدیث درباره‌ی استخوان‌های یوسف وارد شده را دارای اشکال می‌دانستم زیرا با ظاهر حدیث صحیح که «الله این را بر زمین حرام کرده که اجساد پیامبران را بخورد» در تعارض می‌دیدم. تا آنکه حدیث ابن عمر رضی الله عنهما را دیدم که پیامبر - صلی الله علیه وسلم - هنگامی که سنگین‌تر شدند تمیم داری به ایشان گفت: ای پیامبر خدا آیا منبری برایتان قرار ندهم که استخوان‌هایتان را جمع - یا حمل - نماید؟ فرمود: آری. پس برایش منبری ساختم که دو پله داشت. به روایت ابوداود (۱۰۸۱) با سندی جید بر اساس شرط مسلم. بنابراین دانستم که آنها گاه از کلمه‌ی استخوان استفاده می‌کردند و منظورشان همه‌ی بدن بوده که از باب اطلاق جزء و اراده‌ی کل است، مانند این سخن الله متعال که نماز فجر را قرآن فجر خوانده [و قرآن بخشی از نماز است نه همه‌اش] در نتیجه این اشکال از بین

رفت والحمدلله» السلسله الصحیحة: ۳۱۳]. مترجم



همینطور کسی که همیشه خواهان ذکر داستان‌های عجیبِ بسیار در سخنرانی‌ها و خطبه‌هایش هست و گمان می‌کند چیزهایی خواهد گفت که پیش از او کسی نگفته مجبور می‌شود چیزهایی را نقل کند که از درستی‌اش مطمئن نیست.

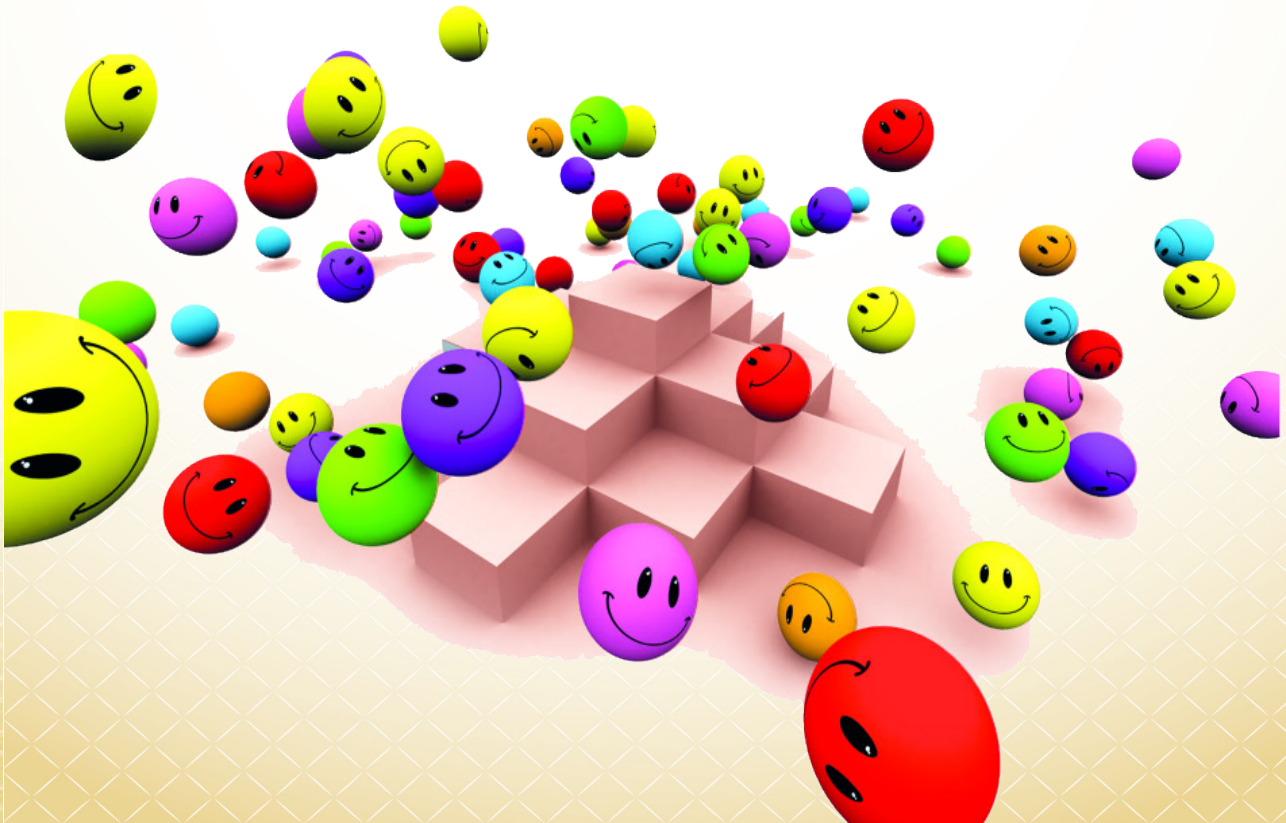
در نقل اخبار و اطلاعات عجیب زیاده‌روی نکن مگر آنکه به صحت آن و منبعش مطمئن باشی.

### دقت کن

هنگام انتخاب هر داستان و اطلاعات  
عجیبی مواظب باش جذابیت آن باعث نشود  
از صحتش غفلت کنی.

## نکات بامزه

انسان به خنده و لطیفه گرایش دارد به ویژه اگر مدتی طولانی را در یک جا بماند. جوک و لطیفه نقش واضحی در تشویق شنوندگان و جذب آنان و تعامل با سخنران دارد، اما به شرط آنکه به درستی از آن استفاده کنی، اما اگر نکته‌ی بامزه‌ای را که مناسب مجلس سخنرانی نیست بیان کنی یا آن را به روشی نامناسب ذکر نمایی یا داستانی را که بامزه نیست به زور به جای جوک جا بزنی یا لطیفه‌ای بی‌مزه را بیان کنی و فقط خودت بخندی... یا از این دست اشتباهات را مرتکب شوی در این حال خودت باید نتیجه‌ی اشتباهت را به دوش بکنی و کسی جز خودت مقصر نیست. بله؛ در این حالت سرزنش متوجه خودت هست و چه بسا از سوی حاضران مورد تمسخر قرار بگیری یا شاید یکی که جسارت بیشتری دارد متلکی بگوید و مردم به تو بخندند و حسابی در برابر آنها خراب شوی. برای همین باید چند مورد را در نظر گرفت:



مواردی که هنگام گفتن لطیفه و داستان‌های بامزه باید رعایت شود

### ۱- تناسب لطیفه با موضوع سخنرانی

همان مواردی که درباره‌ی داستان‌ها و اخبار و اطلاعات هجیب و غریب و مثال‌ها و شواهد صادق بود در مورد نکات بامزه و لطیفه هم صادق است. شاید در حین سخنرانی موردی بامزه که مربوط به موضوع است به ذهن سخنران برسد و بیانش کند و مردم هم واکنش نشان دهند و این باعث جوگیر شدن او شود و در ذهنش به جستجوی موارد بیشتری پردازد و نیابد و با خود بگوید: «آب که نباشد تیمم می‌کنم!» و سپس به بیان لطیفه‌ها و موارد بامزه‌ای که ربطی به موضوعش ندارد پردازد!! برای مثال سخنران ما درباره‌ی گرانی و نقش حکومت در حمایت مردم برای خرید کالاهای اساسی سخن می‌گوید و داستانی خنده‌دار را درباره‌ی یکی از ملکه‌های سابق فرانسه بیان می‌کند به این مضمون:

وقتی گرانی نان و گرسنگی مردم را در تنگنا قرار داد دست به تظاهرات زدند و هزاران نفر از آنان برای اعتراض به سمت قصر ملکه رفتند. ملکه که از بالکن قصرش جمعیت و سرو صدای آنان را شنیده بود رو به وزیرش کرد و گفت: اینها برای چه جمع شده‌اند؟ گفت: نان می‌خواهند! ملکه پرسید: مگر نان ندارند؟! گفت: خیر. در پاسخ، ملکه به سردی گفت: خُب، کیک بخورند!!



اینجا حاضران از حماقت این ملکه و بی‌خبری‌اش نسبت به اوضاع ملت و عدم توجه به زندگی فقرا خواهند خندید!  
بله، مردم خندیدند و جو تازه شد.  
و سخنران ما که این واکنش مثبت را دید به ذهنش فشار آورد که چیز خنده‌دار دیگری پیدا کند، و گفت:

نقل کرده‌اند که در روستایی مردی قصد تجدید فراش نمود، بنابراین از دختری زیبا خواستگاری کرد و او را به عقد خویش در آورد و برای جشن عروسی آماده شد تا عروس جدید را به خانه‌اش ببرد. اما همسر اولش که دلش پر بود از خشم و غیرت زنانه اصرار کرد که شوهرش او را نیز با خود به مراسم ازدواجش ببرد! شوهر

نیز در پی اصرارش راضی شد و او را به عروسی خودش برد. پس از پایان عروسی، مرد می‌خواست با همسر دومش سوار اتومبیلش شود که با همسر اولش مواجه شد که می‌خواست همراه با آنان به خانه برود! ماشین او وانت توپوتای کهنه‌ای بود که تنها برای دو سرنشین جا داشت و هرچه شوهر اصرار کرد همسر اولش همراه فرزندان به خانه بروند قبول نکرد و پشت وانت نشست! ماشین که به راه افتاد همسر اول دست به دعا بلند کرد و از شدت غیرت گفت: خدایا کاری کن که ماشین توی چاله بیافتد!! در حالی که اگر ماشین به چاله‌ای می‌افتاد او که پشت نشسته بود بیشتر ضربه می‌دید! طبیعی است که شنوندگان به داستان واکنش نشان می‌دهند و فضا عوض می‌شود، اما از سوی دیگر تعجب خواهند کرد و با خود می‌گویند: اصلا ربط این داستان به موضوع گرانی چه بود؟!

و چه بسا نگاهشان به سخنران تغییر کند و به سبب عدم هماهنگی سخنانش با خود بگویند: این سخنران فقط به فکر خندانندن ماست نه اینکه چیزی عایدمان شود.

### ترفند:



گاه سخنران متوجه خستگی شنوندگان می‌شود یا شنوندگانش جوان هستند و برای ایجاد شور و هیجان نیاز به کمی شوخی و حرف‌های بامزه است که با موضوع سخنرانی در تناسب باشد و در عین حال سخنران برای سخنرانی‌اش داستان مناسبی پیدا نکرده. در چنین شرایطی **راه حل چیست؟**

اینجا باید از همان ترفندی استفاده کنیم که پیش‌تر در موضوع «داستان» و «داستان‌های عجیب» به آن اشاره کردیم.

فرض کنید در یک دانشگاه دارید درباره‌ی موضوع «موفقیت در زندگی و اهمیت برنامه‌ریزی و توسعه‌ی مهارت‌ها» سخنرانی می‌کنید و می‌خواهید با طرح داستانی بامزه خستگی را از جمع برطرف کنید، اما چیزی به ذهنت نمی‌آید جز داستانی در باب حج! **اما این چه ربطی به موضوع تو دارد؟!**

اینجاست که از این ترفند استفاده می‌کنی؛ مثلاً می‌گویی: **این فقط تحصیل نیست که نیاز به برنامه‌ریزی دارد؛ بلکه برای هر کاری باید برنامه‌ریزی کرد: تحصیل،**

ازدواج، تجارت، حج، عمره... و دیگر امور.

بعد ادامه بده: اسم حج آمد؛ یادم هست یکی از دوستانم که اهل مکه بود برایم تعریف می‌کرد که یکی از حجاج از سرزمینی دور و محروم که نه برق داشت و نه کولر و نه ساختمان‌های بلند برای حج و پاداش و بهشت به مکه آمده بود، اما همینکه مکه را دید و طواف حرم را به جای آورد بیهوش شد و در بیمارستان به هوش آمد و با دیدن تخت سفید و اتاق سفید فکر کرد وارد بهشت شده!...<sup>۱</sup>

اینجا داستان بامزه‌ی ما مستقیماً ربطی به موضوع ندارد، اما تو با استفاده از این ترفند گردن داستان را چرخانده و به موضوعت ربط داده‌ای.

## ۲- تناسب شوخی با حاضران



برای مثال اگر برای دانش‌آموزان دبیرستانی سخنرانی می‌کنی اصلاً مناسب نیست شوخی‌ای در رابطه با مسائل زناشویی را مطرح کنی! اما اگر شنوندگان بزرگسال و متاهل هستند اشکالی ندارد مواردی را در مورد رابطه‌ی همسران به شوخی مطرح کنی البته به شرط آنکه مودبانه و به دور از بی‌نزاکتی باشد.

همیشه به یاد داشته باش که مردم به تبع تفاوت فرهنگ و عادات و سنت‌ها و شخصیت‌هایشان با یکدیگر متفاوت هستند.

بیشتر لطیفه‌ها و شوخی‌ها به فرهنگ آن جامعه وابسته است، برای همین اگر در جامعه‌ی به جز جامعه‌ی خودت سخنرانی می‌کنی مواظب باش فرهنگ آن جامعه را رعایت کنی؛ شاید لطیفه‌ای که فکر می‌کنی بامزه و خنده‌دار است با استقبال مردم جامعه‌ای دیگر روبرو نشود و در شرایط بدی قرار بگیری و لطیفه‌ات به نظر سرد و بی‌مزه بیاید! و حتی ممکن است خود حاضران شرمنده‌ی تو شوند!<sup>۲</sup>

۱- داستان کامل را در صفحات آینده خواهید یافت.

۲- نگا: «مراعات نوعية الجمهور» صفحه‌ی ۲۰۰.

### ۳- تناسب شوخی با مجلس سخنرانی

هر نوع شوخی در هر مجلسی مناسب نیست؛ برای مثال اگر در حال خطبه‌ی جمعه هستی اصلاً جالب نیست که وسط سخنانت جوک و لطیفه بیاوری، و برای مثال در خطبه‌ات با موضوع بخل بگویی:

اما بعد، برادران و خواهران گرامی، جُحا غذایی پخته بود و ظرف غذا را مقابل خود نهاده مشغول خوردن بود که همسرش از راه رسید و با او همراه شد. جُحا گفت: چه خوش است این غذا اگر شلوغ نبود! همسرش گفت: کدام شلوغی؟ فقط من هستم و تو! جحا گفت: دوست داشتم فقط من بودم و ظرف غذا!

همینطور اگر در یک مجلس عزایا پس از دفن میت سخنرانی می‌کنی مناسب نیست که در سخنانت لطیفه بگویی و در این صورت از چشم مردم خواهی افتاد.

### ۴- عدم زیاده‌روی در شوخی و لطفه

بعضی از سخنرانان - متأسفانه - تبدیل به دلچک می‌شوند و همه‌ی تلاش خود را صرف خنداندن شنوندگان می‌کنند، یا مانند بازیگرهای تئاتر هدف خود را جذب تماشاگران قرار می‌دهند به گمان اینکه هرچه بیشتر بخندانند کیفیت سخنرانی و تاثیر آن بیشتر می‌شود!

می‌خواهد درباره‌ی «نیک‌ی به پدر و مادر» سخنرانی کند که موضوعی است نیازمند پند و اندرز و ترساندن از عقوبت والدین با استفاده از آیات و احادیث و سخنان و داستان‌های سلف صالح؛ اما به جای آن هر پنج دقیقه جوک و لطیفه‌ای می‌گوید که باعث خنده‌ی حضار می‌شود! سخنرانی به پایان می‌رسد و مردم می‌روند و هیچ تاثیری از سخنرانی او نگرفته‌اند که این کاری است خلاف حکمت.

از همان آغاز هدف خود از سخنرانی را مشخص کن و در برابر خود داشته باش و کاری کن که وقتی سخنرانی‌ات به پایان می‌رسد به هدف خود رسیده باشی. آوردن سخنان خنده‌دار و داستان و جوک و لطیفه اشکالی ندارد، اما مواظب باش هدف اصلی‌ات را زیر سایه‌ی خود نگیرد.

## سوال:

نسبت شوخی در برابر سخنان جدی چقدر باشد؟

**پاسخ:** این به نسبت نوع شنوندگان و طبیعت سخنرانی و موضوع و شرایط محیط و همینطور مدت زمان سخنرانی متفاوت است.



اگر شنوندگان جوان هستند و در یک مدرسه یا دانشگاه یا یک سخنرانی دعوی در یک بازار حرف می‌زنی اشکال ندارد اگر مدت سخنرانی یک ساعت است هفت تا ده دقیقه را به طور پراکنده در مدت سخنرانی به شوخی و ذکر داستان‌های خنده‌دار اختصاص دهی.

و اگر شنوندگان متفاوت و متنوع‌اند مانند سخنرانی در مساجد یا سخنرانی‌های عمومی و مثلاً به طرح موضوعی درباره‌ی عشق و دوست داشتن پرداختی باز هم اشکالی ندارد بین هفت تا ده دقیقه در یک ساعت از شوخی استفاده کنی.

اما اگر مدت سخنرانی نسبتاً طولانی است یعنی به یک ساعت و نیم تا دو ساعت می‌رسد ایرادی ندارد که برای خسته نشدن حاضران نسبت شوخی‌ها و لطیفه‌ها ده تا پانزده درصد یعنی بین ده تا پانزده دقیقه باشد.

## ۵- شوخی‌های مطرح شده مفید باشند

شاید هدف از ایراد شوخی و جوک و لطیفه خندانیدن حاضران و سر حال آوردن آنها باشد که این نیت خوبی است، اما اگر علاوه بر آن لطیفه‌ای که مطرح می‌شود مفید و دارای یک پیام تربیتی باشد این بهتر است.

## به یاد دارم که:

چند سال پیش در یکی از دانشگاه‌ها در یکی از کشورهای عربی سخنرانی داشتم. از همان لحظه که وارد دانشگاه شدم متوجه رابطه‌ی عاطفی میان دانشجویهای دختر و پسر شدم و متوجه حرکاتی شدم که شایسته‌ی فضای دانشگاهی نبود.



اما تعجب نکردم؛ بالاخره آنها پسران و دخترانی بودند در اوج جوانی و بدون هیچ نظارتی همه‌ی شرایط برای ایجاد رابطه برایشان فراهم شده بود.

جمعیت دانشجویها که برای سخنرانی آمده بودند بین سه تا چهار هزار نفر بود و

همین طور بعضی از اساتید نیز حاضر بودند.

درباره‌ی «جدیت در زندگی»، در دین و در تحصیل و کار سخن گفتم و بعد از آن درباره‌ی موانع جدیت مانند مشغول شدن به امور بی ارزش یا تلف کردن بیهوده‌ی وقت حرف زدم.

دانشجوها به دقت حرف‌هایم را گوش می دادند، خواستم با ذکر یک داستان خنده‌دار مناسب با موضوع کمی سرحالشان بیاورم. گفتم:

یکی از موارد جدیت طرح سوالات و پیشنهادات مفید است نه اینکه همه‌ی تلاشت شرمنده کردن استادی است که به شما درس می دهد.

یادم هست یکی از اساتید مطرح متخصص در فیزیک از یکی از بهترین دانشگاه‌ها فارغ التحصیل شد و با مدرک دکترا به کشورش برگشت. در اولین جلسه وارد کلاس شود و درباره‌ی خودش و تخصصش در فیزیک به مدت طولانی حرف زد، آنقدر که دانشجوها خسته شدند. یعنی تا می شد در تعریف از خود کم گذاشت!

دانشجوها متوجه شدند که استاد خیلی به اطلاعات خود مغرور است.

یکی از آنها گفت: استاد من یک سوال دارم.

استاد گفت: لطفا بگو: دکتر!

دانشجو گفت: دکتر.

گفت: بفرما.

گفت: دکتر هوایی از دهان ما خارج می شود گرم است یا سرد؟

استاد گفت: طبعاً سرد است!

دانشجو گفت: اگر سرد است چرا وقتی هوا خیلی سرد است دستهایمان را جلوی

دهانمان می گیریم و فوت می کنیم تا گرم شوند؟!

دکتر کمی سکوت کرد و گفت: نه معذرت می خواهم، گرم است!

دانشجو گفت: اگر گرم است پس چرا وقتی چای داغ است آن را فوت می کنیم تا

سرد شود؟!

استاد کمی سکوت کرد و بعد گفت: این کارها رو خوب بلدید، سوالایی می پرسین

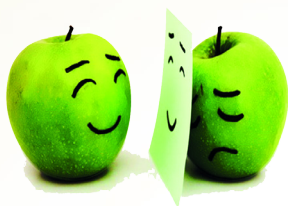
که معلوم نیست از کجا اومده! و از کلاس بیرون رفت.



دانشجوها با شنیدن این داستان خندیدند، انگار با خود می‌گفتند: یک هیچ به نفع ما!

همینطور متوجه شدم اساتید حاضر در سخنرانی هم می‌خندیدند، گویا با خود می‌گفتند: راست می‌گی، وضع دانشجوها همینه، حرف زیاد ولی بی‌فایده!

### ۶- دوری از شوخی‌هایی که باعث ناراحت شدن طرف مقابل می‌شود



در هر جامعه‌ای جوک‌ها و شوخی‌هایی وجود دارد که درباره‌ی قوم یا قبیله یا مردم یک شهر گفته می‌شود.

این را بدان که در این نوع سخنرانی‌ها معمولا مردمی گوناگون از شهرها و قبایل و اقوام مختلف حضور دارند؛ بنابراین اصلا مناسب نیست که شوخی یا لطیفه‌ای مطرح شود که در آن شهر یا قوم یا لهجه‌ی مردمی مورد تمسخر قرار گیرد... چون همین کسانی که با آنها اینطور شوخی کرده‌ای و باعث خنده‌ی حضار شده‌ای شاید در جمع حضور داشته باشند و اهانت به آنان شایسته نیست. بلکه حتی اگر در جمع نباشند باز هم چنین کاری درست نیست و تمسخر هر کسی جایز نیست و خداوند متعال می‌فرماید:

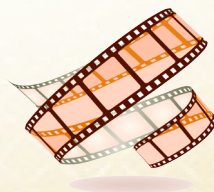
﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا يَسْخَرْ قَوْمٌ مِّن قَوْمٍ عَسَىٰ أَن يَكُونُوا خَيْرًا مِّنْهُمْ وَلَا نِسَاءٌ مِّن نِّسَاءٍ عَسَىٰ أَن يَكُنَّ خَيْرًا مِّنْهُنَّ﴾ [حجرات: ۱۱]

(ای کسانی که ایمان آورده‌اید، نباید قومی قوم دیگر را ریشخند کند، شاید آنها از اینها بهتر باشند، و نباید زنانی زنان [دیگر] را [ریشخند کنند]، شاید آنها از اینها بهتر باشند).

همینطور جوک‌هایی که حاوی به ریشخند گرفتن افراد نابینا یا کم‌توان است، یا شامل تمسخر از فقرا و مانند آن است.

### به یاد دارم که:

یکی از همکارانم در دانشگاه استادی بزرگوار بود که از وی خواسته بودند در یک کنفرانس پزشکی در بیمارستانی بزرگ شرکت کند. شاهد بودم که سخنرانی‌اش را برای



این کنفرانس به خوبی آماده کرده بود اما اولین بار بود که برای پزشکان سخنرانی می‌کرد و تا پیش از آن فقط برای مردم عادی سخنرانی کرده بود.

گاه برای تغییر فضا هم از شوخی و لطیفه استفاده می‌کرد که معمولا با خنده‌ی حضار روبرو می‌شد که یا واقعی بود از روی تعارف. مهم این است که بالاخره می‌خندیدند!

دوست ما درباره‌ی اخلاق پزشکی؛ راستی، اخلاص، حفظ اسرار بیمار و ... سخنرانی کرد...

تا اینکه یکی از پزشکان خانم سوالی از وی پرسید:

**من یک پزشک زنِ باهوش، زیبا، با سطح سواد بالا و در کار خودم خیلی مخلصم، اما با این حال هنوز ازدواج نکرده‌ام. راه حل شما چیست؟!**

دوست ما که فکر کرده بود بین مردم عادی است که قرار است با آنها شوخی کند و به خنده‌شان بیاورد گفت:

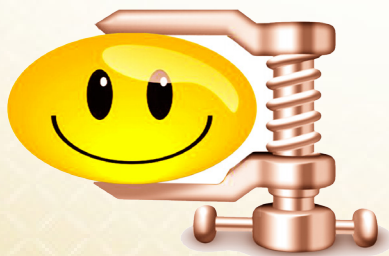
**هههه یعنی می‌خواهی چی بگم؟ مثلا پیام باهات ازدواج کنم؟! ههههه**

بدون تعارف حرفی که زد واقعا توهین به آن خانم پزشک و بلکه دیگر بانوان حاضر در کنفرانس بود.

حاضران برخلاف تصور او اصلا نخندیدند و رنگ از چهره‌ی سخنران ما پرید.

پس از این جریان برایم تعریف کرد که چه شده؛ به او گفتم:

**استاد، باید حتما سطح سواد و فرهنگ شنوندگان را برای انتخاب شوخی مناسب در نظر بگیری.**



### ۷- لطیفه را کوتاه تعریف کن

زیبایی لطیفه و جذابیتش به کوتاه بودن آن است. زیبا نیست که وقت یک شوخی یا جوک از شصت ثانیه بیشتر شود. اما

لطیفه‌های طولانی که نیاز به شرح و تفصیل دارد شیرینی خود را از دست می‌دهد و تبدیل به داستان می‌شود.

### ۸- احترام خودت را حفظ کن!

بعضی از کسانی که برای جوانان سخنرانی می‌کنند سعی می‌کنند به روش‌های گوناگون شنونده را جذب کنند، از جمله از طریق جوک و شوخی، اما در حقیقت روش شوخی‌شان باعث می‌شود از چشم حاضران بیفتند. مثلاً سخنران ما درباره‌ی اهمیت نماز صبح می‌گوید:

شخصی یک خروس داشت و هر روز صدایش را می‌شنید که می‌گوید: قوقولی قوقوووو... و صدای خروس را در می‌آورد. یک روز شنید که خروس می‌گوید: بک بک بکوووووو! بیرون آمد و از خروس پرسید: چرا امروز صدات عوض شده؟ گفت: عمو امروز سرما خوردم!!

یا شاید صدای گربه و اسب را تقلید کند! انگار دارد برای کودکان برنامه اجرا می‌کند!

یا ممکن است آش از همین شورتر شود و مثلاً در حال شوخی در مورد رابطه‌ی یک جوان با یک دختر صدای دختر را با ناز و ادا تقلید کند تا شنوندگان را بخنداند که این برای کسی که دارد یک سخنرانی جدی و تربیتی را اجرا می‌کند اصلاً مناسب نیست حتی اگر در مسجد نباشد.<sup>۱</sup>

### ۹- قبل از سخنرانی آماده باش

برای اینکه مجبور نشوی هنگام سخنرانی به ذهنت فشار بیاوری تا شوخی و لطیفه‌ی مناسبی پیدا کنی، زرنگ باش و موارد مناسب را هنگام آماده کردن متن سخنرانی کنار بگذار و دقیقاً مشخص کن که یک لطیفه را در کجای سخنرانی بگنجانی.

### ۱۰- به لطیفه‌ات واکنش نشان بده

بسیاری از لطیفه‌های و نکات بامزه‌ای که حفظ هستیم و در مجالس مختلف ذکر می‌کنیم و به آن عادت می‌کنیم، در نتیجه شاید با شنیدنش نخندیم؛ بسیار شبیه به

۱- نگا: «الاتزان والزّانة» (۱۴۵).

اشعار درس ادبیات که در مدرسه به زور معلم حفظ، و سپس به دستور او و برای ادای تکلیف و تنبیه نشدن بازخوانی می‌کردیم، بدون آنکه نسبت به آن کمترین احساسی داشته باشیم.

بخش زیادی از واکنش شنوندگان به لطیفه و تاثیر گرفتن آنان به واکنش تو و روش بیان و وابسته است، برای همین: از هنر سخنوری استفاده کن و وقتی لطیفه‌ای می‌گویی خودت هم همراه آنان بخند.<sup>۱</sup>

### به یاد دارم که:

یکی از دوستان هر وقت با هم بودیم سعی می‌کرد ما را بخندانند، اما بیچاره مهارتی در بیان لطیفه‌ها نداشت و طوری جوک تعریف می‌کرد انگار دارد داستان وفات پدرش را بازگویی می‌کند!



جالب این بود که جوکش تمام می‌شد بدون آنکه متوجه شدیم تمام شده، یعنی هیچ روش خاصی به کار نمی‌برد که بدانیم داستان خنده‌دارش تمام شده! من هم برای تعارف به حرفش می‌خندیدم که ناگهان عصبانی می‌شد و می‌گفت: **هنوز که جوکم تموم نشده! هنوز مونده!**

من هم ساکت می‌شدم و در حالی که از خشم ایشان در هراس بودم منتظر تمام شدن لطیفه‌ی آقا باقی می‌ماندم! وقتی هم جوکش تمام می‌شد - که اصلا معلوم نبود تمام شده - و نمی‌خندیدیم می‌گفت: **ها؟ جوکش خنده‌دار بود؟!**

### ۱۱- جوک‌ها و رسانه‌ها

گاهی اوقات برای گروهی از جوانان سخنرانی می‌کنی و برای تغییر فضا و جذبشان کمی هم جوک و لطیفه می‌گویی و سعی می‌کنی روشت ساده باشد تا بتوانی به روی آنان تاثیر بگذاری، اما دوربین‌هایی که دارند سخنرانی‌ات را ضبط می‌کنند در نظر نمی‌گیری.

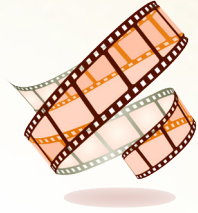


۱- نگا: «مهارات الإلقاء» (۳۷۵).

بعد هم همان سخنرانی از شبکه‌های ماهواره‌ای یا اینترنت پخش می‌شود و شنوندگانی گوناگون و متفاوت آن را می‌بینند که ممکن است روشت را نپسندند.

### در یکی از سال‌ها...

دقیقا سال ۱۴۲۳ هجری برابر با ۲۰۰۳ میلادی، سفری به یمن داشتم. از خداوند می‌خواهم مردم یمن را سعادت‌مند نماید چرا که آنها اهل ایمانند و نخستین کسانی هستند که مصافحه



را باب کردند. چند سخنرانی در مساجد و دانشگاه‌ها داشتم و تعدادی از کانال‌ها هم این مجالس را ضبط می‌کردند و در هر مسجد یا مجلسی برای سخنرانی می‌ایستادم حتما دوربین را در برابر خود می‌دیدم.

برای دیدار با دانشجویان یکی از دانشگاه‌های صنعاء دعوت شده بودم و دیدم سالن پر از جمعیت است. درباره‌ی موفقیت سخنرانی کردم و خواستم با یک لطیفه کمی فضا را عوض کنم. گفتم:

بعضی فکر می‌کنند موفق هستند حال آنکه نیستند، و همین‌طور سعی می‌کنند قضیه را خلاف آنچه هست نشان دهند، گویا در حال خیالبافی است. بحث خیالبافی شد؛ یادم هست روزی با یکی از دوستان اهل مکه نشسته بودیم که حرف از حجاج و داستان‌های آنان به میان آمد. از او پرسیدم: عجیب‌ترین چیزی که در مورد داستان‌های حجاج شنیده‌ای چیست؟

گفت: یک بار یکی از حاجیان از کشوری دور برای حج آمده بود. کشوری که هیچ یک از مظاهر تمدن و رفاه به آنجا راه نیافته بود؛ نه برق، نه اینترنت، نه موبایل... هرچه داشت را جمع کرده بود و به امید بخشش گناهان و رسیدن به بهشت به حج آماده بود. وقتی سوار بر هواپیما به فرودگاه جده رسید چشمانش از تعجب گشاد شد به زمین فرودگاه و سقفش خیره بود و سپس به حرم رسید و به طواف کعبه پرداخت در حالی که می‌گفت: «خداوندا حج ما را بپذیر، خداوندا گناهان ما را بیامرز، خداوندا از ما درگذر».

او که پیری کهنسال بود و خسته‌ی راه آفتاب زده هم شد و همانجا بیهوش به زمین افتاد.

او را به بیمارستان «اجیاد» واقع در روبروی حرم بردند و بر تختی سفید رنگ خواباندند و ملافه‌ای سفید هم بر رویش انداخته و به معالجه‌اش پرداختند. ساعتی نگذشته بود که هوش آمد و دور و برش را نگاه کرد و دید همه جا سفید است! تخت سفید و لحاف سفید و بوی خوش و... فکر کرد در بهشت است! با صدای بلند فریاد زد: «الله اکبر، گواهی می‌دهم که وعده‌ی الله حق است؛ بهشت! بهشت!» در همین اثنا دو پرستار با لباس سفید وارد اتاق شدند. با دیدن آنها فریاد زد: الله اکبر، حور العین! حور العین!


داستان که به اینجا رسید سالن سخنرانی از خنده‌ی حضار منفجر شد! داستان خنده‌داری بود و واقعا فضا را عوض کرد. روزها و بلکه سه یا چهار سال گذشت و آن سخنرانی در یکی از کانال‌های نه چندان مشهور پخش شد. سخنرانی به طور کلی مفید بود و داستانی که ذکر کردم هم زیبا بود و چند ساعت پس از سخنرانی تازه متوجه پخش آن شدم و پیام‌هایی از برخی دریافت کردم که از سخنرانی و آن داستان بامزه خوششان آمده بود ولی در مقابل برخی به انتقاد از این داستان پرداخته و آن را به معنای تمسخر یک حاجی دانسته بودند!

با تشکر از همه، باید بگویم این تمسخر نیست و صرفا حکایت یک واقع است، اما متوجه این شدم که سخنران باید حواسش به همه‌ی کسانی که قرار است سخنرانی‌اش را بشنوند باشد و همینطور از وجود دوربین‌هایی که دارند سخنرانی را ضبط می‌کنند غافل نشود به ویژه امروزه که انواع دوربین‌ها و موبایل‌ها به راحتی همه چیز را ضبط و از طریق اینترنت و دیگر رسانه‌ها پخش می‌کنند، چه عکس و تصویر ثابت و چه ویدیو.

#### اعتدال:

ذکر جوک و شوخی چیز قشنگی است،  
اما آنقدر زیاده‌روی نکن که از چشم  
شنوندگانت بیفتی.





## مراحل آماده سازی

آماده سازی سخنرانی وابسته به حجم و وقت مشارکت و تعداد شنوندگان و نوع موضوع است. برای همین آماده سازی برای سخنرانی از چند مرحله می گذرد و شرط نیست که برای هر سخنرانی همه ی این مراحل را طی کند. برای مثال سخنرانی کوتاه و مختصر شاید نیاز به تلاش چندانی برای آماده سازی نداشته باشد. اما در هر حال، باید سخنرانی ات را آماده کرده باشی.

اما:

- **مراحل آماده سازی سخنرانی چیست؟**
- **در هر مرحله ی چه مواردی را باید رعایت کرد؟**



## انتخاب موضوع



موضوع سخنرانی ستون فقرات و قلب و هدف از سخنرانی است و هر سخنران به برخی موضوعات علاقه‌ی بیشتری دارد و عجیب نیست که بخواهد در آن زمینه بیش از دیگر موضوعات سخن بگوید، چرا که او نیز بشری است دارای امیال و گرایش‌های خود، اما گرایش سخنران همه چیز نیست.

سخنرانان همچنین در زمینه‌ی توانایی‌ها و نبوغشان در انتخاب موضوع مناسب مانند هم نیستند.

سخنران زرنگ موضوع مناسب را انتخاب می‌کند و همین انتخاب خوب یک چهارم مرحله‌ی آماده‌سازی را در بر می‌گیرد.<sup>۱</sup>

سخنران توانا پیش از انتخاب موضوع از پرسش‌ها را با خود مطرح می‌کند:

- شنوندگان چه کسانی هستند؟
- طبیعت کشور و شهر محل سخنرانی چیست؟
- مردمش چطورند و فضای آنجا چگونه است؟
- مدت سخنرانی چقدر است؟

و دیگر پرسش‌ها...

برای همین پاره‌ای از موارد را باید هنگام انتخاب موضوع رعایت کرد، از جمله:

---

۱- این برای کسی است که معلم یا استاد دانشگاه نیست و درسی که قرار است بدهد تعیین نشده است.

### ۱- طبیعت سخنرانی

برخی سخنرانی‌ها جدی هستند مانند خطبه‌ی جمعه و کنفرانس‌ها و همین‌طور سخنرانی‌هایی که جو غمگین دارند مانند اینکه در یک تشییع جنازه شرکت کنی و از تو بخواهند برای حاضران چند کلمه صحبت کنی. برخی دیدارها نیز به نوعی خودمانی و شاد هستند، مانند جشن‌های عروسی و فعالیت‌های جوانان... در نتیجه موضوع سخنرانی نیز متفاوت است و پیش‌تر در باب «ویژگی‌ها و مهارت‌های دعوتگر» در موضوع «مراعات مناسبت سخنرانی» به تفصیل در این باره سخن گفتیم.

### ۲- سطح و نوع شنوندگان

نوع شنوندگانی که در سخنرانی تو حاضر شده‌اند متفاوت است؛ برخی کودک و برخی جوان و بزرگسالند، برخی متاهل و برخی دیگر مجردند، گروهی تحصیل کرده و گروهی دیگر از قشر ساده‌ی جامعه‌اند... برای همین لازم است برای انتخاب موضوع مناسب شنوندگان سطح و نوع آنان مراعات شود. درباره‌ی این موضوع نیز در باب «ویژگی‌ها و مهارت‌های دعوتگر» در موضوع «مراعات سطح و نوع شنوندگان» به تفصیل سخن گفتیم.

### ۳- نوآوری

مردم بر اساس طبیعت انسانی خود تکرار را دوست ندارند؛ برای همین سعی کن هر بار موضوع جدیدی برای سخنرانی‌ات انتخاب کنی. این البته به معنای آن نیست که موضوعات مهم را به دلیل تکرار در نظر نگیری چون بارها مجبور خواهی شد به دلیل نیاز مردم به این موضوعات نیز پردازی؛ اینجاست که باید در روش بیان و عرضه‌ی این موضوعات تکراری نوآوری کنی و به بیان مثال‌ها و شواهد و اطلاعات آماری و محتوای جدید پردازی. در این مورد پیش‌تر در موضوع «تکرار مناسب» سخن گفتیم.

### ۴- خوش بینی

در بیان موضوعات از غم و بدبینی دوری کن و سعی کن موضوعی که انتخاب کرده‌ای باعث خوش بینی و امید شود.

یعنی آنکه موضوعات حاوی یاس و نومیدی نباشد، مانند کسانی که همیشه درباره‌ی

شکست‌های مسلمانان یا منکرات و اشتباهات مردم سخن می‌گویند، آنطور که مردم هر بار چنین سخنرانانی را می‌بینند به یاد بدبختی‌های خود می‌افتند! باید هشیار باشی و با نگاهی امیدوارانه موضوع سخنرانیت را مطرح کنی و حتی اگر درباره‌ی وصف جهنم و عذاب آخرت سخن گفتی در کنارش درباره‌ی توصیف بهشت و نعیم آن نیز سخن بگو تا مردم با شادی و بشارت از سخنرانیت برگردند نه مایوس و نومید.<sup>۱</sup>

### هیچگاه آن لحظه را فراموش نمی‌کنم:

هرگز دیدارم از کشور و مردم خوب تانزانیا در سال ۱۴۳۲ هجری (۲۰۱۱ میلادی) را فراموش نمی‌کنم. یک روز به جنگل



نزدیک شهر «موروگور» رفتیم که قبائل بدوی بت پرست «ماسای» در آن منطقه زندگی می‌کردند. آنان به پرورش گاه مشغولند و در جنگل زندگی می‌کنند و لباس نمی‌پوشند بلکه خود را تکه‌هایی از پارچه می‌پوشانند.

آنها به دیدن توریست‌های اروپایی و دیگر جهانگردان عادت کرده بودند. توریست معمولاً از آنها می‌خواستند برایشان رقص آفریقایی اجرا کنند و در برابر آن به پادشاهشان پنجاه هزار «شلن» معادل نود ریال سعودی یعنی ۲۵ دلار می‌دادند.



۱- نگا: «المواز» بین الترغیب والترهیب» (۲۱۳).

بعد از تلاش و زحمت فراوان به منطقه‌ی آنان رسیدیم و آنان را رقص کنان در استقبال خود یافتیم. اما وقتی فهمیدیم زبان سواحیلی یعنی زبان رسمی کشور را نمی‌دانند جا خوردیم. آنان به زبان مخصوص خودشان سخن می‌گفتند و این باعث شد من و مترجم حیرت‌زده شویم!

تا اینکه پادشاه آنها که زبان سواحیلی می‌دانست نزد ما آمد و خوشحال شدیم که می‌شود با آنان ارتباط برقرار کرد. به او گفتیم:

**نمی‌خواهیم برای ما برقصید؛ به شما پنجاه هزار شلن می‌دهیم به شرط آنکه تنها ربع ساعت حرف ما را بنشینید.**

پادشاه پذیرفت.

مترجم از من خواست آنان را به اسلام دعوت کنم حال آنکه تنها پانزده دقیقه وقت داشتم و همین پانزده دقیقه به سه قسمت تقسیم می‌شد: پنج دقیقه برای من و پنج دقیقه برای مترجم که حرف من را به سواحیلی ترجمه می‌کرد و پنج دقیقه برای پادشاه آنان که سواحیلی را به زبان قبیله برمی‌گرداند!

در نتیجه من باید همه‌ی اسلام را در پنج دقیقه برایشان توضیح می‌دادم!

سخن‌انم را شروع کردم؛ کار خیلی سختی بود و باید بسیار مختصر حرف می‌زدم. زیر آفتاب داغ ایستاده بودیم و هر لحظه امکان داشت توریست‌های اروپایی از راه برسند و حرف ما را قطع کنند. با این وقت کم چطور همه‌ی آنچه می‌خواهم بگویم را در چند دقیقه بگنجانم؟



درباره‌ی پاسخ به سه سوال اصلی سخن گفتم:

### خالق کیست؟ چرا آفریده شده‌ایم؟ و پس از مرگ به کجا می‌رویم؟

مترجمان نورالدین حرف من را به سواحیلی ترجمه می‌کرد و پادشاه حرف او را به زبان قبيله می‌گفت. متوجه شدم که مردم قبيله گاه مستقیم پس از حرف‌های مترجم به او دست می‌زنند بدون آنکه پادشاه حرف او را ترجمه کند و پادشاه این قسمت را ترجمه نمی‌کند و می‌خواهد به حرفم ادامه دهم. دانستم که آنها وقتی متوجه حرف مترجم می‌شوند او را تشویق می‌کنند و این یعنی نیاز به ترجمه‌ی پادشاه نیست و این باعث شد در وقتی که به شدت به آن نیاز داشتیم صرفه‌جویی شود.

پس از آن درباره‌ی پیامبران و بعثت آنان و درباره‌ی اسلام و تعالیم آن حرف زدم. دیدار خیلی خوبی بود و به شدت تحت تاثیر قرار گرفته بودند. در پایان برایشان قرآن را به ترتیل خواندم که به دقت گوش دادند.

بعد از مدتی سر و کله‌ی اتوموبیل گردشگران پیدا شد و نزدیک ما ایستادند و پیاده شدند و به فیلم‌برداری از ما پرداختند. متوجه شدم که مردم قبيله حواسشان به توریست‌هاست و برای همین از آنها خواستم وارد اسلام شوند و شهادتین را بگویند. قبول کردند و انگشتان خود را بلند کردند و شهادتین را گفتند و معنی شهادتین را برایشان ترجمه کردیم. آنان چهل نفر بودند و می‌دانم شاید از روی تعارف با ما شهادتین را گفته بودند اما با یکی از برادران توافق کردیم که با آنان در ارتباط باشد و دعوتگری برای پیگیری کارهایشان تعیین شود.

پس از آن مردم قبيله به نزد توریست‌ها رفتند و به رقص مشغول شدند.

### ۶- فضا و شرایط موجود

مثلا ممکن است از تو بخواهند در شهر یا سرزمینی سخنرانی کنی یا خطبه بخوانی یا در کنفرانس و همایشی شرکت کنی و وضعیت آن جامعه تحت تاثیر حادثه‌ی خاص یا شرایط ویژه‌ای - سیاسی یا اقتصادی یا اجتماعی یا مذهبی - باشد...

### پنهان نمی‌کنم که:

در حال نوشتن این سطور هر چه به ذهنم فشار می‌آورد و سال‌های گذشته را مرور می‌کنم تا داستانی را در این باره ذکر کنم چیزی به یادم نمی‌آید و نمی‌دانم، شاید

برای این است که همیشه از دردسر دوری کرده‌ام که چیزی ارزش دوری از دردسر را ندارد! یا شاید به خاطر این است که همیشه با آمادگی کامل و موضوعی که برگزیده بودم سخن می‌گویم. برای همین مساله‌ای برایم پیش نیامده که به ذهنم مانده باشد. اما مقصد این است که اگر برای جمع بزرگی سخنرانی کردی باید به الفاظی که به زبان می‌آوریم توجه کنی و مولای درز حرفه‌ایت نرود.

### بله، یادم آمد!



در سال ۱۴۲۴ هجری (۲۰۰۴ میلادی) به کشوری دعوت شده بودم که در همسایگی رژیم اشغالگر فلسطین قرار دارد. بار اولی بود که در یک کشور غیر خلیجی سخنرانی می‌کردم و طبیعتاً فضا و شرایط سیاسی و امنیتی و اجتماعی آنجا متفاوت بود.

سخنرانی‌ام را درباره‌ی «بشارت‌های آینده‌ی اسلام» آغاز کردم و به بیان برخی احادیث پرداختم از جمله حدیث «شما با یهود خواهید جنگید تا جایی که یکی از یهودیان پشت سنگی پناه می‌گیرد، پس سنگ به صدا آمده می‌گوید: ای بنده الله، ای مسلمان، این یهودی پشت من است او را بکش»<sup>۱</sup>.

سپس با شور و هیجان گفتم: بله، با یهودیان خواهیم جنگید و آنان را شکست داده و برای ناموس خود انتقام می‌گیریم و اسرای‌مان را آزاد می‌کنیم... آری، با یهودیان خواهیم جنگید و «اسرائیل» سرنگون خواهد شد!

با همین شور و حماسه سخنرانی می‌کردم و حواسم نبود که ما در کشوری که در همسایگی دولت یهود قرار دارد هستیم و شرایط سازمان‌های اطلاعاتی و امنیتی و تعامل قانونی با قضیه‌ی فلسطین از حساسیت بیشتری از شرایط ما در منطقه‌ی خلیج برخوردار است و هر کشوری احکام و شرایط خود را دارد.

در پایان سخنرانی متوجه شرایط شدم و دانستم که جو موجود در منطقه را در نظر نگرفته‌ام. فضای آن منطقه از نظر سیاسی و اجتماعی و امنیتی به شدت ملتهب بود؛

۱- به روایت بخاری (۱۷۱۰۹) و مسلم (۲۹۲۱).

حاضران اکثرشان نسبت به قضیه‌ی فلسطین حساس و برای آزادسازی آن به شدت هیجان زده بودند و برخی شاید در فلسطین دوستان و خویشاوندانی داشتند. برای همین سخنانم را اینطور به پایان رساندم: اما با این وجود انسان باید با این بشارت‌های نبوی بر اساس علم شرعی و عقل رفتار نماید و نسبت به امنیت کشورش توجه نشان دهد و از عجله بپرهیزد و به اهل علم و فقه مراجعه نماید. و در پایان برای آن کشور و مردمش دعای خیر و امنیت کردم و محبت خود را به آنان نشان دادم. پس از سخنرانی پیام‌های بسیاری دریافت کردم که حاکی از تشکر آنان بود و خداوند را برای این توفیق حمد گفتم. به همین سبب باید سخنان حساب شده بوده و فضای منطقه‌ای که داری در آن سخنرانی می‌کنی را مراعات کنی. امیدوارم مساله را به خوبی روشن کرده باشم.

پرتو:

موضوع همانند ستون فقرات سخنرانی است و توانایی تو در انتخاب موضوع مناسب یکی از اسرار موفقیت است.

## عنوان سخنرانی

عنوان سخنرانی یا یک دیدار اهمیتی بالا در جلب توجه مخاطبان آن خطبه یا درس یا سخنرانی یا کنفرانس دارد؛ همین است که رسانه‌ها به عنوان مقالات و نام برنامه‌ها دقت می‌کنند و آن را با وسواس فراوان برمی‌گزینند تا بتوانند مردم را به خرید مجله‌شان یا دنبال کردن برنامه‌ای که تولید کرده‌اند یا خواندن خبر و مقاله‌شان ترغیب کنند. دعوتگر رسالت والایی دارد، بنابراین باید بیش از آنان به این موضوع توجه کند. برخی از ویژگی‌های یک تیتیر مناسب که باید به آن توجه شود:

### ۱- جذابیت

فرض کن قرار است درباره‌ی نماز و تبلی برخی از مردم در مورد آن سخنرانی کنی. این موضوع بارها تکرار شده و به نظر جدید نمی‌آید؛ با این حال آیا در تبلیغات سخنرانی‌ات می‌نویسی: «اهمیت نماز در اسلام»؟ چنین عنوانی هرگز مناسب این سخنرانی نیست و بیشتر مناسب یک کتاب آموزشی است که قرار است در مدرسه تدریس شود. مناسب این است که یک عنوان جذاب برای سخنرانی‌ات انتخاب کنی، مانند «اشکی در محراب» یا «مسجد صدایم می‌زند»... و چنین عبارات‌های زیبایی که مردم را جذب می‌کند.

اگر موضوعت درباره‌ی عشق و روابط حرام است عنوان سخنرانی‌ات می‌تواند «داستان یک عاشق» باشد.

چنین عناوین و تیتیرهایی مردم را برای حضور در سخنرانی و شنیدن حرف‌هایت تشویق می‌کند.





## ۲- تعیین خطوط کلی نه جزئیات

اینگونه خواننده با دیدن عنوان به موضوع سخنرانی ات پی می‌برد، و برای شنیدن محتوای آن مشتاق می‌ماند.

مثلا مناسب نیست که عنوان سخنرانی ات درباره‌ی نماز این باشد: «نماز؛ اهمیت آن و مجازات تارک نماز و کسی که در امر نماز سهل‌انگار است».

این عنوان بسیار طولانی و غیر جذاب است.

همینطور اگر می‌خواهی درباره‌ی عشق سخنرانی کنی این عنوان اصلا مناسب نخواهد بود: «عشق و روابط بین جوانان و حکم شریعت در این باره...».

این عنوان هم بسیار طولانی است، علاوه بر اینکه جزئیات سخنرانی ات را هم لو داده‌ای و دیگر چیز تازه‌ای برای اشتیاق شنونده باقی نمانده!

یا اگر قرار است درباره‌ی موسیقی و ترانه خوانی سخنرانی کنی این عنوان را انتخاب نکن: «موسیقی و بیان حرمت آن...».

با چنین عنوانی از همان آغاز حکم موسیقی را گفته‌ای، دیگر شنونده چه نیازی دارد در سخنرانی حاضر شده و به آن گوش دهد؟

اما سعی کن عنوان سخنرانی ات صریح نباشد، مثلا می‌توانی این عنوان را انتخاب کنی: «نوا و اندوه» یا «سود و زیان موسیقی». اینگونه عناوین موضوع را معرفی می‌کند بدون آنکه چیزی از محتوا را بیان کند.

## ۳- دوری از تکرار

عنوان‌های تکراری هرگز شنونده را جذب نمی‌کند. از چنین عناوینی دور کن: «حفظ نگاه» یا «جایگاه نماز».

به جای «حفظ نگاه» از عنوان «تیر زهر آگین» استفاده کن، و به جای «جایگاه نماز» مثلا این تیترا را جایگزین کن: «آخرین وصیت» چرا که نماز آخرین توصیه‌ی پیامبر - صلی الله علیه وسلم - پیش از وفاتشان بود. همینطور به جای «نیک‌ی به والدین» از عنوان «در راه آنان جهاد کن»<sup>۱</sup>.

۱- اشاره به حدیث پیامبر صلی الله علیه وسلم است که خطاب به جوانی که قصد شرکت در جهاد داشت توصیه کرد نزد پدر و مادرش بازگردد و برای آنان جهاد کند. تخریج حدیث خواهد گذشت. (مترجم)

#### ۴- بهره گرفتن از آیات و احادیث

می‌شود از آیات قرآن کریم و احادیث پیامبر - صلی الله علیه وسلم - به عنوان تیتیر سخنرانی استفاده کرد. برای مثال برای سخنرانی درباره‌ی نیکی در حق والدین این عناوین مناسب است: «به آنان اف مگو»<sup>۱</sup>، یا «در راه آنان جهاد کن»<sup>۲</sup>

#### ۵- بهره گرفتن از زبان اعداد

استفاده از اعداد و ارقام در عناوین روش جذابی است. برای مثال آگه خواستی درباره‌ی خوشبختی حرف بزنی می‌توانی این عنوان را انتخاب کنی: «۱۰ راه برای خوشبختی». و برای سخنرانی‌ات درباره‌ی تربیت فرزندان: «۱۰۰ روش برای تربیت».

#### ۶- کوتاه بودن

ما در دوران سرعت هستیم، در نتیجه باید تا می‌توان عنوان سخنرانی‌ات مختصر باشد. تیتیر طولانی باعث خستگی شنونده می‌شود. عنوان «خطر مواد مخدر، آثار و روش مبارزه...» برای سخنرانی‌ات در موضوع مواد مخدر خسته کننده است. سعی کن عنوانت از سه کلمه بیشتر نباشد.

#### نتیجه:

تیتیر سخنرانی اولین بخش سخنرانی‌ات هست  
که به گوش مردم می‌رسد؛  
عنوانت زیبا باشد.

۱- بخشی از آیه‌ی ۲۳ سوره‌ی اسراء.

۲- بخشی از حدیث بخاری (۳۰۰۴) و مسلم (۵۴۹) از عبدالله بن عمرو بن العاص رضی الله عنه که می‌گوید: مردی به نزد پیامبر - صلی الله علیه وسلم - آمد و از او اجازه خواست در جهاد شرکت کند. پیامبر - صلی الله علیه وسلم - فرمود: «آیا پدر و مادرت زنده‌اند؟» گفت: آری. فرمود: «پس برای آن دو جهاد کن».

## تعیین عناصر اصلی موضوع

پس از انتخاب موضوع مناسب در آغاز باید آن را به نظم آورده و عناصر آن را در ارتباط با هم بچینی تا از موضوع خارج نشود، مانند دانه‌های تسبیح که در مجموع یک مجموعه‌ی هماهنگ را تشکیل دهد، سپس هدف را تعیین می‌کنی؛ تعیین هدف برای محتوایی که مناسب موضوعت هست الهام بخش خواه بود. مثلاً: اگر قرار است درباره‌ی موضوع «پایداری» سخن بگویی، مناسب است که عناصر اصلی موضوعت به این صورت باشد:



- پایداری انسان با پروردگار.
- پایداری انسان با خود.
- پایداری انسان با خانواده‌اش.
- پایداری با مردم.
- پس از آن هدف یا نتیجه‌ی موضوع می‌آید، یعنی: «استقامت و تاثیر آن بر فرد و جامعه».

پرتو:

تعیین هدف از موضوع در راه تعیین عناصر  
موضوع یاری می‌رساند.

# جمع آوری محتوا

پس از انتخاب موضوع و تعیین عناصر اصلی، فرایند جمع آوری محتوا آغاز می شود که شامل جمع آوری اطلاعات موجود در ذهن و رجوع به منابع علمی است. در فرایند جمع آوری باید چند مورد را در نظر گرفت:

## ۱- آمارها جدید باشد

آمار و ارقامی که سخنران درباره‌ی آن سخن می گوید باید بر اساس آخرین اطلاعات و آمار موجود باشد.

### مثلا:

اگر قرار است درباره‌ی مواد مخدر صحبت کنی نگو: بر اساس آمار سال ۱۹۷۰ میلادی این تعداد انسان به سبب مصرف مواد مخدر جان خود را از دست داده اند! چنین آماری مربوط به چهل ساعت پیش است و طبیعتا باعث تعجب شنوندگان خواهد شد! اطلاعات سال ۱۹۷۰ کجا، امروز کجا! شنونده در زمان حال زندگی می کند، آمار چهل سال پیش به چه کارش می آید؟! درست این است که آمارهای صادر شده از منابع معتبر را از طریق مجلات و روزنامه های معتبر یا اینترنت ذکر کنی.

### چالش:

ممکن است سخنران آمار جدیدی نیابد یا وقتش آنقدر کم باشد که نتواند ارقام جدید مربوط به موضوعش را پیدا کند؛ اما در کتابی قدیمی آماری یافته که به موضوعش مربوط است؛ آیا او را از ذکر آن باز بداریم؟



پاسخ: اگر اینطور است، آمار یاد شده را بدون ذکر تاریخش بیان کن. مثلا بگو: در برخی آمارهای رسمی آمده است: تعداد کسانی که به سبب سوء مصرف مواد جان خود را از دست می دهند چنین و چنان است.

این شنونده را درباره‌ی خطر مواد مخدر قانع می کند و همینطور تو را از هرگونه ایرادی دور نگه می دارد.



## ۲- فراگیری

جمع آوری اطلاعات و آمار به فراخور سطح شنوندگان باید در حد امکان فراگیر باشد؛<sup>۱</sup> وگرنه همان حد مناسب از اطلاعات صحیح کافی است. فرایند جمع آوری اطلاعات فراگیر کارت را برای گزینش محتوای مناسب راحت تر می کند.

### نکته:

اگر می خواهی سخنران موفقی باشی چند برابر آمار و اطلاعاتی که قرار است در سخنرانیات مطرح کنی را جمع آوری کن؛ چون ممکن است برخی از موارد را فراموش کنی یا با پرسشی مواجه شوی که نیازمند اطلاعاتی افزون بر آنچه در سخنرانی مطرح کردی باشد.



## ۳- ترتیب و گزینش

در اثنای جمع آوری محتوای علمی، با حجم زیادی از اطلاعات و شواهد و آیات و احادیث و اشعار و داستان و دیگر موارد روبرو می شوی... اما باید این را دانست که هر چه جمع آوری می کنی برای سخنرانی مناسب نیست و پس از آن این محتوا باید از مرحله‌ی ترتیب و گزینش بگذرد، زیرا وقت سخنرانی برای همه‌ی موارد جمع آوری شده کافی نیست. از سوی دیگر برخی از موارد و اطلاعات شاید برای شنوندگانت مناسب نباشد، به همین سبب محتوای جمع آوری شده بر حسب اهمیت علمی، ارتباط با موضوع، مناسب بودن برای شنوندگان، تسلسل حوادث، مدت زمان سخنرانی و سوالاتی که ممکن است توسط شنوندگان طرح شود و دیگر موارد در اولویت قرار دارند.<sup>۲</sup>

۱- گاه موضوع سخنرانی یا سطح سواد شنوندگان نیازمند پژوهش و آماده سازی طولانی و فراگیر و عمیق نیست. مثلاً اگر قرار است در یک مدرسه سخنرانی کنی یا شنوندگان کم سن و سال باشند و اطلاعات آماری را درک نکنند. در این موارد خودت را زیاد خسته نکن، هر چند همیشه آماده سازی محتوا بهتر است، چراکه در وهله‌ی نخست خودت سود می ببری و در ثانی شنونده مستفید می شود.  
 ۲- به فصول پیشین «ترتیب افکار و ارتباط آن»، «مراعات نوع شنوندگان»، «مراعات طبیعت سخنرانی»، و «کنش و واکنش با جو سخنرانی» مراجعه کنید.

## عرضه ی موضوع بر خبرگان



امکان دارد برخی از موضوعات حساس نیازمند عرضه و مشورت با کسانی باشد که از تو داناترند و باتجربه تر هستند، به ویژه اگر قرار است موضوعاتی صریح و سیاسی یا مانند آن را بیان کنی. اگر تازه کار هستی این مساله حساس تر و حیاتی تر است. برای همین با اشخاص عاقل و حکیم و صاحب تجربه و شجاع و دارای اصول مشورت کن.<sup>۱</sup>

### به یاد دارم که:

پس از انفجارات ریاض در سال ۲۰۰۱ میلادی به یک برنامه ی تلویزیونی در شبکه ی یک سعودی دعوت شدم. در آن هنگام در پایان دهه ی سوم زندگی ام بودم.



درباره ی موضوع «اهمیت امنیت» محتوای خوبی از آیات و احادیث و مسئولیت ما در قبال جامعه جمع آوری کردم و به سخن درباره ی نرمش و رفق و تربیت جوانان پرداختم. این

۱- در سال ۱۴۲۴ هجری (۲۰۰۴ میلادی) درباره ی موضوع «زندگی خلیفه ی راشد عمر بن الخطاب» در کانال المستقله مشارکت داشتم. دور از انتظار نبود که برخی از بینندگان از طائفه ی شیعی با برنامه تماس بگیرند و نسبت به برخی موارد مطرح شده در زمینه ی مناقب و صفات عمر رضی الله عنه معترض باشند. برای همین پس از جمع آوری محتوا به نزد یکی از دعوتگران که پیشتر در این کانال برنامه داشته و در گفتگو با این طائفه صاحب تجربه بود رفتم و مواردی که جمع آوری کرده بودم را به ایشان عرضه کردم. ایشان پس از بررسی سریع محتوای من ملاحظه ها و توصیه هایی کردند و همینطور به من گفتند که به چه سوالاتی باید با تفصیل پاسخ دهم و چه پرسش هایی را مختصر پاسخ گویم. همینطور درباره ی انواع شخصیت هایی که معمولاً با این برنامه ها تماس می گیرند و روش تعامل با پرسش های تحریک آمیز و مانند آن. از توصیه های او استفاده ی زیادی بردم و واقعا سودمند بود؛ چرا که تجربه و برخوردهای او با شرایط گوناگون باعث شده بود به شناختی درباره ی آنچه مناسب بینندگان است و روش تاثیرگذاری دست یابد و همین باعث شد برای یادگیری نیاز به اشتباه نداشته باشم، بلکه از تجربه ی دیگری سود بردم و این واقعا به سود من شد.

دیدار ضمن سلسله دیدارهای تلویزیونی بود که درباره‌ی همین موضوع پخش می‌شد. سعی کردم موارد جدیدی را مطرح کنم که مهمانان قبلی به آن نپرداخته بودند؛ چون برنامه‌های تلویزیون در آن مدت پر بود از دیدارهایی درباره‌ی همین مساله و همه همان حرف‌هایی که بقیه می‌زدند را تکرار می‌کردند.

درباره‌ی مواردی که آماده کرده بودم سخن گفتم و سپس به موردی پرداختم که بیشتر شرکت کنندگان درباره‌ی آن حرفی به میان نیاوردند: گناهان از اسباب نا امنی هستند. الله متعال می‌فرماید:

﴿الَّذِينَ ءَامَنُوا وَلَمْ يَلْبِسُوا إِيمَانَهُمْ بِظُلْمٍ أُولَٰئِكَ لَهُمُ الْأَمْنُ وَهُمْ مُّهْتَدُونَ﴾ [انعام: ۸۲]

(کسانی که ایمان آورده و ایمان خود را به شرک نیالوده‌اند، آنان راست ایمنی و ایشان راه‌یافتگانند).

و می‌فرماید:

﴿وَلَوْ أَنَّ أَهْلَ الْقُرَىٰ ءَامَنُوا وَاتَّقَوْا لَفَتَحْنَا عَلَيْهِم بَرَكَاتٍ مِّنَ السَّمَاءِ وَالْأَرْضِ وَلَكِن كَذَّبُوا فَأَخَذْنَاهُم بِمَا كَانُوا يَكْسِبُونَ﴾ [اعراف: ۹۶]

(و اگر مردم شهرها ایمان آورده و به تقوا گراییده بودند، قطعاً برکاتی از آسمان و زمین برایشان می‌گشودیم، ولی تکذیب کردند؛ پس به [کیفر] دستاوردشان [گریبان] آنان را گرفتیم).

و سپس به بیان مثال‌ها و شواهد پرداختم.

شرایط و جو حاکم در آن زمان به شدت ملتفت بود و مردم نسبت به امنیت خیلی حساس بودند. مردم انتظار داشتند سخن من در تقبیح کسانی باشد که این کار تروریستی را مرتکب شده بودند، به ویژه آنکه برنامه‌های پیشین من و مصاحبه‌ها و مقالاتی که در روزنامه نوشته بودم و خطبه‌های جمعه‌ام همه علیه این گروه گمراهی بود که دست به چنین کاری زده بودند.

بدون شک چنین گمراهانی که دست به کاری اینچنین زشت زده بودند کارشان خطا و بر گمراهی هستند، و در آغاز برنامه این را بیان کرده و به ذکر ادله‌ی گمراه بودن آنان پرداختم، اما وقت برنامه زیاد بود و مناسب دیدم درباره‌ی گناهان و خطر آن بر امنیت جامعه سخن بگویم. برای همین گفتم که باید رابطه‌ی خود را با الله اصلاح نمایم:

﴿وَمَا أَصْبَكُمْ مِّنْ مُّصِيبَةٍ فِيمَا كَسَبَتْ أَيْدِيكُمْ﴾ [شوری: ۳۰]

(و هر [گونه] مصیبتی به شما برسد به سبب دستاورد خود شماست).

اما برداشت بعضی از مردم این بود که من دارم برای این گروه گمراه عذر می‌آورم و کارشان را توجیه می‌کنم! برای همین برخی به کانال تماس گرفتند و برخی از طریق فکس پیام‌هایی به کانال فرستادند. بعد از برنامه یکی از اهل خبره به من گفت: سخن درباره‌ی تاثیر گناهان در نا امنی حرف درستی است، اما می‌شد این حرف را به قسمت‌های بعدی موکول کرد تا آنکه کمی از التهاب موجود کاسته شود و آمادگی پذیرش آن فراهم گردد.


کسی که این نصیحت را به من گفت از برادران مورد اعتماد و از اهالی با تجربه‌ی رسانه بود و حرفشان را قبول کردم و گفتم: کاش، اما مگر کاش فایده‌ای دارد؟! غرض آنکه: از تجربه‌ی اشخاص خبره که جهت‌گیری یا منافع خاصی ندارند استفاده کن و بلکه همیشه از مشاوره‌ی اشخاص متجرد و صادق و مخلص بهره بگیر.

نگران نباش

این آماده‌سازی و جمع‌آوری فقط در آغاز کار سخت است. پس از آن همه چیز آسان می‌شود.







## راه‌های آماده شدن

**پس از جمع‌آوری محتوای موضوع و اطلاعات، مرحله‌ی آماده شدن برای سخنرانی در برابر مردم می‌رسد. روش سخنرانان برای این آماده شدن متفاوت است و همین‌طور روش آماده شدن برای پیش از سخنرانی، همان‌طور که قدرت و تاثیر سخنرانی بر حسب تفاوت این روش‌ها متفاوت است و تاثیرپذیری مردم نیز بر همین اساس مانند هم نیست.**

- **اما روش‌های آماده شدن چیست؟**
- **این روش‌ها چه تفاوتی در تاثیرگذاری دارند؟**
- **چطور می‌توانی روش خودت را پیشرفت دهی؟**

## روش نوشتن کامل محتوای سخنرانی



این پایین‌ترین سطح سخنرانی و نخستین گام تو در این راه است.

**به این معنا که:** سخنران همه‌ی محتوایی که قرار است در سخنرانی بیان کند را بر روی کاغذ بنویسد. چنین روشی اگر سخنران در آغاز مسیر سخنرانی اشکالی ندارد.

اما اگر می‌خواهی به این روش سخنرانی کنی بد نیست چند مورد را در نظر بگیری:

۱- اندازه‌ی برگه‌ها بزرگ نباشد و به مجرد شروع سخنرانی به برگه‌ها نگاه نکن؛ صبر کن حداقل یک دقیقه بگذرد و در این یک دقیقه از حفظ خود استفاده کن، سپس در ادامه‌ی وقت اگر خواستی به برگه نگاه کن. اگر توانستی بیش از یک دقیقه را حفظ کنی بهتر است.

**فایده‌ی این کار این است که:** وقتی یک دقیقه‌ی اول را بدون برگه سخنرانی کردی اطمینان را به شنونده منتقل کرده‌ای و به تو احترام خواهند گذاشت. در آغاز دیدار به آنان نگاه کن و با آنان ارتباط چشمی برقرار کن و در عین حال لبخند بزن تا احساس کنند با آنهایی. سپس هرگاه لازم شد به برگه‌ها نگاهی بینداز.

۲- باید پیش از سخنرانی بارها برگه‌های سخنرانی‌ات را بخوانی. این باعث می‌شود هنگام سخنرانی جای کلمات را بدانی و به سرعت آنها را پیدا کنی.

چون هنگام سخنرانی چه بسا در جو سخنانت قرار بگیری و به حاضران نگاهی کنی و دوباره نگاهت به برگه‌ات برگردد. اگر جای کلمات را بلد باشی خیلی روان به سخنرانی‌ات ادامه می‌دهی و مشغول پیدا کردن آن نخواهی شد.

اما اگر بر اثر عجله خطبه یا سخنرانی‌ات که نوشته‌ای را چند بار نخوانی و یا سرسری مرور کنی هر بار که به حاضران نگاه می‌کنی و دوباره نگاهت را به برگه برمی‌گردانی به دنبال جمله‌ای می‌گردی که تا آنجا رسیده بودی و همین باعث



اضطرابت شده و بین سخنان فاصله می‌افتد. مردم هم حوششان پرت می‌شود و شوقشان به شنیدن ادامه‌ی سخت کم می‌شود و احساس می‌کنند خوب آماده نیستی.

۳- سعی کن خودت را عادت بدهی که زیاد به برگه‌هایت نگاه نکنی و از آن فقط برای یادآوری استفاده کنی تا همین تمرینی باشد برای سخنرانی آزاد و بدون همراه داشتن متن.

برای نمونه در سخنرانی اولت ۹۵٪ به برگه نگاه کنی و ۵٪ به مردم، چون در آغاز راه هستی. بعد از آن کم کم نسبت نگاه کردن به حاضران را بیشتر کن، و مثلاً ۸۰٪ به برگه و ۲۰٪ وقت را به مردم نگاه کن، سپس ۷۰٪ و همینطور ادامه بده تا به مرحله‌ای برسی که برگه‌ی همراهت صرفاً برای شرایط خاص یا نصوص مهمی باشد که حفظش سخت است.



۴- هنگام خواندن از روی برگه همینطور بی‌رح از رویش نخوان؛ به حرفی که می‌زنی واکنش نشان بده، صدایت را کم و زیاد کن و چهره‌ات را به نشانه‌ی واکنش به مطالبی که می‌گویی تغییر بده تا باعث جلب شنوندگانت شود. درباره‌ی «مهارت‌های سخنرانی» در صفحات بعد سخن خواهیم گفت.

### یک تجربه:

در آغاز تجربه‌ی سخنرانی بسیار از روی برگه می‌خواندم. موضوعم را کامل می‌نوشتم و زیر بعضی جملات خط می‌کشیدم و بالایش می‌نوشتم: «بالا بردن صدا» و زیر بعضی



جمله‌ها می‌نوشتم: «صدا را پایین بیاور» و بعضی جاها می‌نوشتم: «صدای غمگین» و جاهایی می‌نوشتم: «صدای خشمگین»... و به این صورت. سپس سخنرانی را انجام می‌دادم و اینطور مهارت‌های خودم را تمرین می‌کردم.

این نوع نوشته‌ها در آغاز کار مهم است، چون سخنران در اول راه شاید بر اثر

اضطراب به جاهایی که باید صدایش را بالا و پایین بیاورد توجه نکند و در نتیجه سخنانش خسته کننده شود، مانند اخبار!

### یادم هست که:



گاه یک سخنرانی را در استدیو و بدون حضور کسی و فقط در برابر میکروفون ضبط می‌کردم، اما شنونده‌ای که همان سخنرانی از نوار کاست یا اینترنت می‌شنید احساس می‌کرد که این سخنرانی را در حضور هزاران نفر ایراد کردم و برای همین آنقدر پرشور بیان شده!

۵- به نوع برگه‌هایی که بر روی آن می‌نویسی توجه کن. برگه‌ات نازک و شفاف نباشد و فقط یک سمت آن بنویس نه بر هر دو رویش تا مجبور به برگرداندن برگه نشوی و ذهن شنوندگان پرت نشود.

۶- برخی سخنرانان پیش از سخنرانی یا خطبه برگه‌ای را که قبلاً آماده کرده می‌نویسد و جاهای مهمش را به یاد می‌سپارد اما آرزو می‌کند کاش این موضع را قبل از موضع بعدی نوشته بود. آن وقت شروع می‌کند به علامت زدن... نشانه‌ای از سمت راست به سمت چپ می‌کشد و سپس نشانه‌ای دیگر از سمت چپ و جمله‌ای دیگر هم میان خط‌ها اضافه می‌کند و سپس علامت دیگری به سمت بالا و...

همین که سخنرانی شروع شد و مردم در برابرش قرار گرفتند نگاهی به برگه‌هایش می‌اندازد که شبیه نقشه‌ی جغرافیایا شده! کلماتی در هم که باعث سردرگمی اش می‌شود و نمی‌داند توضیحات جانبی را بخواند یا موضوع اصلی را. این باعث ضعیف شدن سخنرانی اش شده و مردم متوجه می‌شوند سخنران با چشمانش در برگه به دنبال جایی می‌گردد که داشت از آن سخنرانی می‌کرد اما پیدایش نمی‌کند! در نتیجه مضطرب می‌شود و کلماتش را به صورت لرزان و ضعیف ادا می‌کند و همین باعث پایین آمدن سطح کیفی سخنرانی و از دست رفتن اعتماد مردم می‌شود.

یک اصل:

آماد شدن خوب یعنی سخنرانی خوب.

## روش نوشتن جزئی



این روش بهتر از نوشتن کامل موضوع است. در این روش سخنران مواردی را که حفظش سخت است می نویسد تا در هنگام سخنرانی در صورت نیاز به آن نگاهی بیندازد.

**مواردی مانند آیات و احادیث و نقل قول علما و آمارها و...**

سخنرانی را با مقدمه‌ای که حفظ است شروع می‌کند و سپس می‌گوید: **همچنین در این باره آیات بسیاری وارد شده از جمله آنجا که خداوند متعال می‌فرماید: ... و اینجا نگاهی به برگه‌اش می‌اندازد و آیات را می‌خواند.**

سپس می‌گوید: **و امام شافعی می‌فرماید: ... و با نگاه به برگه‌اش سخن امام شافعی را نقل می‌کند.**

سپس می‌گوید: **شاعر می‌گوید: اینطور نیست که هرچه انسان بخواهد به آن خواهد رسید... و با نگاه به برگه شعر امام شافعی را می‌خواند.**

در این موارد سخنران صرفاً کلام نقل قول شده را در برگه‌ای می‌نویسد و هرگاه به محل آن در سخنرانی یا خطبه رسید از روی برگه می‌خواند.

این روش سودمندی است به ویژه اگر گوینده در غیر تخصص خود سخن می‌گوید یا درباره‌ی موضوعی جدید سخنرانی می‌کند که قبلاً درباره‌اش سخن نگفته است.

### خاطره:

گاه وقت سخنران کم است و نمی‌تواند خطبه را بنویسد، برای همین از کتاب‌های خطبه استفاده می‌کند و خطبه را از روی آن می‌خواند یا از خطبه‌ی نوشته شده‌ی خطیب دیگری استفاده می‌کند.



به یاد دارم در اولین تجربه‌های سخنرانی‌ام وقتم کم بود و نتوانستم خطبه را آماده کنم. صبح روز جمعه با همسایه‌ام شیخ عبدالله - که خطیب یکی از مساجد نزدیک ما بود - تماس گرفتم تا خطبه‌ی آماده‌ای را از او قرض بگیرم. آن زمان اینترنت و ابزار جستجوی کنونی هنوز وجود نداشت.

ابوعبدالله تماسم را دیر پاسخ داد و فقط ربع ساعت به خطبه مانده بود که برایم پاکتی حاوی چند برگه فرستاد که شامل یک خطبه‌ی کامل درباره‌ی حقوق همسایه بود.

برگه‌ها را با عجله برداشتم و در جیب گذاشتم و به مسجد رفته و بالای منبر رفتم و گفتم: **السلام علیکم ورحمة الله وبرکاته**. سپس نشستم و موذن شروع به اذان کرد. پس از پایان اذان ایستادم و برگه‌ها را بر روی گوشه‌ی منبر گذاشتم و مقدمه‌ی خطبه را گفتم: **إن الحمد لله، نحمده ونستعینه ونستغفره...**

سپس گفتم: **اما بعد: امروز درباره‌ی «همسایه، حقوق و آداب همسایگی» سخن خواهیم گفت**. و خواستم برگه‌ها را بردارم که ناگهان گوشه‌ی آستیم به آن برخورد و برگه‌ها به داخل منبر افتاد!

وضعیت بدی بود و من بر منبر ایستاده و مردم داشتند به من نگاه می‌کردند که چه خواهم کرد؟! اگر موضوع را نگفته بودم می‌توانستم درباره‌ی موضوعی که قبلاً به آن آشنا بودم سخنرانی کنم اگرچه تکراری می‌شد.

موذن که می‌خواست من را از آن وضعیت نجات دهد بالای منبر آمد و از پشت سرم برگه‌ها را جمع کرد اما از آنجایی که چشمانش ضعیف بود اصلاً نفهمید برگه‌ها چند تاست و فقط یکی از برگه‌ها را برداشت و به من داد و به گمان خود مرا نجات داد! من داشتم درباره‌ی همسایه سخن می‌گفتم اما خطبه در برگه‌هایی بود که داخل منبر افتاده بود. وقتی به برگه‌ای که موذن به من داده بود نگاه کردم دیدم برگه‌ی مقدمه است؛ یعنی فایده‌ای برایم نداشت.

اینجا بود که گفتم: **برادران، همسایه حقوق بسیاری بر گردن همسایه‌اش دارد که در خطبه‌ی دوم به تفصیل درباره‌اش سخن خواهیم گفت**.

سپس خطبه‌ی اول را تمام کردم و بین دو خطبه نشستم و برگه‌ها را جمع‌آوری و مرتب

کردم و پس از آن برای خطبه‌ی دوم برخاستم.  
یادم هست مردم از این تعجب کرده بودند که چطور بر خلاف عادت خطبه‌ی اول  
کوتاه‌تر از خطبه‌ی دوم شد!

طبیعت:

گام به گام به قله خواهی رسید  
تدرج قانون زندگی است.



## روش نوشتن عناوین



این روش بهتر از دوروش قبلی است. در این روش سخنران صرفاً عناوین یا سرخط یا موارد اصلی را می‌نوسید.

سخنران در این روش اندیشه‌ها و موارد اصلی که می‌خواهد بیان کند را نوشته و سپس بر اساس محتوای علمی که از حفظ دارد درباره‌ی هر عنوان سخن می‌گوید.

### مثال:

اگر قرار است درباره‌ی نیکی به پدر و مادر سخن بگویید و یک موضوع کامل همراه با آیات و احادیث و داستان و مثال و... را جمع‌آوری کردی.

پس از آن موارد اساسی را یادداشت می‌کنی و در یک برگه‌ی کوچک می‌نویسی و در اثنای سخنرانی به دست می‌گیری. یا عناصر اساسی را که قبلاً در هنگام آماده‌سازی موضوع یادداشت کرده‌ای را با خود برمی‌داری. مثلاً:

● ﴿وَقَضَىٰ رَبُّكَ أَلَّا تَعْبُدُوا إِلَّا إِيَّاهُ وَبِالْوَالِدَيْنِ إِحْسَانًا﴾

● ﴿وَأَعْبُدُوا اللَّهَ وَلَا تُشْرِكُوا بِهِ شَيْئًا وَبِالْوَالِدَيْنِ إِحْسَانًا﴾

● حدیث «چه کسی شایسته‌تر به دوستی من است؟»

● داستان ابن مسعود با مادرش.

● داستان ابن المکندر با مادرش.

● اسباب عقوق: «دوستان بد، بی‌توجهی...».

● از ما چه خواسته شده؟

● دعا.

**یک ترفند:**

می‌توانی با یک ترفند سرخط عناوین را از برگه‌ات بخوانی؛ اینطور که این موارد را با خطی بزرگی بر روی برگه‌ای بزرگ چاپ می‌کنی و اگر خطیب هستی بر روی ستون روبرویت قرار می‌دهی و اگر سخنران هستی یا در کلاس درس می‌دهی بر روی میز روبرویت می‌گذاری و به این صورت بدون آنکه حاضران متوجه شوند زیرچشمی نقاط اساسی را می‌بینی. اینطور کسی متوجه نمی‌شود از برگه کمک گرفته‌ای مگر کسانی که خیلی توجه کنند.

**تاثیر گذاری:**

هرچه در سخنرانی‌ات نوآورتر باشی تاثیرت هم  
بیشتر خواهد شد.

## روش حفظ



این بهترین روشِ سخنرانی و با ارزش‌ترین و تاثیرگذارترین شیوه‌ی سخنرانی برای تاثیر بر شنوندگان است.

**به این معنا که:** سخنران همه‌ی موضوعی که قرار است مطرح کند را کاملاً از بر بیان کند.

### مثلاً:

می‌خواهی درباره‌ی فضیلت قرائت قرآن سخن بگویی؛ آیاتی که تشویق به قرائت قرآن دارد و احادیث متعلق به آن را همراه با توضیح و شرح حفظ می‌کنی. این باعث می‌شود سخنرانی‌ات خیلی قوی شود.

### هشدار:

اما در این روش باید مواظب باشی سخنرانی‌ات به گونه‌ای نباشد که مردم احساس کنند یک متن حفظ شده را برایشان بازگو می‌کنی، آنطور که یک دانش‌آموز انشا می‌خواند! یا همچون مجری تلویزیون که در حال خواندن اخبار است، بلکه به مهارت‌های سخنرانی توجه کن.

### یک حقیقت:

سخنرانی فارغ از برگه کار قدرتمندانی است که به خود مطمئن هستند، اما کسی که به برگه‌هایش چسبیده همچون غریقی که نمی‌تواند اوراق روبرویش را رها کند در واقع اسیر برگه‌های خود هست. اما تو قهرمان باش و از این همه کاغذ رها شو و خود را عادت بده بدون هیچ کمکی و کاملاً طبیعی حرف بزنی. بله شاید در آغاز این کار خسته کننده‌ای باشد و چه بسا اوایل دچار اضطراب شوی؛ اما در پایان موفق خواهی شد، و کسی که در آغاز نسوزد در پایان روشنی نمی‌بخشد.

## پافشاری:

وقتی تصمیم گرفتم از اسارت برگه‌ها آزاد شوم برای خودم چند مرحله تعیین کردم:



**در آغاز** خطبه را به طور کامل می‌نوشتم اما پیش از ایراد خطبه آن را چندین بار می‌خواندم تا آنکه تصویر برگه در ذهنم نقش بندد، سپس خطبه را ایراد می‌کردم و گاه به برگه نگاهی می‌انداختم. در این حالت در ۷۰٪ اوقات نگاهم به برگه بود و ۳۰٪ وقت خطبه به مردم نگاه می‌کردم. با وجود آنکه در همان مدت گاه به مدت یک ساعت در مسجد یا در دیدارهای فرهنگی بدون استفاده از برگه سخنرانی می‌کردم؛ اما هیبت خطبه و جدی بودن شرایط آن باعث می‌شد نتوانم از اسارت برگه‌ها رها شوم. آن مدت روی منبری که بر روی آن خطبه می‌خواندم لوحی چوبی بود که برگه‌هایم را رویش می‌گذاشتم تا از رویش بخوانم و دستانم آزاد باشند، چنانکه بسیاری از منابر اینگونه است.

**سپس وارد مرحله‌ی دوم شدم**، و رؤوس مطالب را بر روی برگه‌ای کوچک می‌نوشتم و خطبه را از روی آن ایراد می‌کردم. در این حالت نگاهم به برگه از ۱۰٪ وقت بیشتر نمی‌شد و بقیه‌ی وقتم را به مردم نگاه می‌کردم. اما همین وجود یک برگه‌ی کوچک در برابر من نوعی بردگی بود که قهرمانان آن را بر نمی‌تابند!

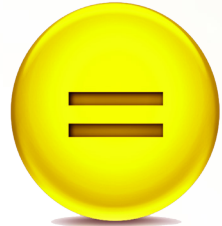
**به همین سبب تصمیم گرفتم خیلی جدی وارد مرحله‌ی سوم شوم:**

از یکی از پرسنل مسجدمان خواستم قسمت چوبی جلوی من را بردارد و تنها میکروفون را باقی بگذارد تا اینطور خودم را در برابر امر واقع قرار دهم و سپس خطبه‌ام را چندین بار خواندم و محورهای مهم را نوشته و در جیب خودم گذاشتم. وارد مسجد شده و از منبر بالا رفتم و سلام گفتم و نشستم و موذن اذان گفت. در این حال با خودم در حال کشمکش بودم... آیا برگه را از جیبم بیرون آورم و محورها را بخوانم؟ یا به حفظ خودم تکیه کنم؟ تصمیم گرفتم شجاع‌تر باشم؛ برخاستم و شروع به خطبه کردم در حالی که برگه داخل جیبم بود. خطبه‌ی اول تمام شد... با آرامش کامل در حالی که از این موفقیت شاد بودم بین دو خطبه کمی نشستم و سپس خطبه‌ی دوم را مانند خطبه‌ی اولی ایراد کردم.

درست است که وقتی پس از خطبه برگه‌ام را بررسی کردم متوجه شدم ۱۵٪ از خطبه‌ی نوشته شده را جا انداخته‌ام چون سریع خطبه را حفظ کرده بودم، اما متوجه شدم مواردی که در خطبه آورده‌ام ۲۰٪ بیشتر از چیزهایی بود که آماده کرده و در برگه نوشته بودم، و در واقع در بین خطبه به ذهنم خطور کرده بود. این یک فتح و یاری از سوی خداوند بود.

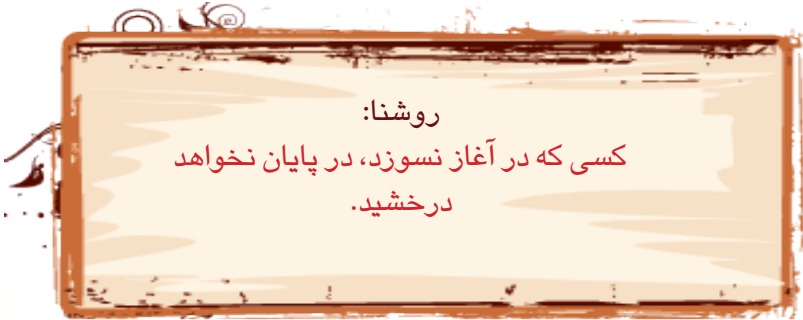
### نتیجه:

این را هم متوجه شدم که تفاعل و واکنش مردم وقتی که بدون برگه سخنرانی می‌کردم بیشتر از وقتی بود که از روی برگه سخنرانی را می‌خواندم.



روشنا:

کسی که در آغاز نسوزد، در پایان نخواهد  
درخشید.



مهارت‌های سخنرانی



## مهارت‌های سخنرانی

در صفحات پیشین درباره‌ی عناصر موضوع و روش‌های تشویق و راه‌ها و مراحل آماده‌سازی محتوا سخن گفتیم. واضح است که نوشته هرچه مرغوب و قوی و دارای ارزش علمی باشد و هر چه برایش تلاش شود همه چیز نیست؛ زیرا این تلاش در پایان نیاز به یک بیان قوی و موفقیت آمیز دارد تا پیام سخنرانی را به دل و عقل شنونده برساند و هدف مورد نظر را محقق سازد.

- اما سخنرانی جذاب چیست؟
  - چطور می‌توانی سخنرانی‌ات را قوی کنی؟
  - عوامل جذب شنوندگان چیست؟
- در صفحات آینده در این باره سخن خواهیم گفت.

## زبان بدن

زنگ موبایلت به صدا در می‌آید. گوشی را پاسخ می‌دهی... دوستت هست و می‌خواهد به دیدنت بیاید. می‌پرسد:

### خونه‌ات دقیقا کجاست؟

تو می‌گویی: همینطور مستقیم بیا، از تقاطع اول رد شو، بعد پیچ راست...

متوجه می‌شوی که ناخودآگاه در حال حرکت دستت به سمت راست هستی، با وجود آنکه دوستت اصلا تو را نمی‌بیند! او که تو را نمی‌بیند پس چرا داری با دستت مسیر را نشان می‌دهی؟!

همینطور در مجالس و حرف زدن‌هایمان همیشه برای توصیف حرف‌هایمان دست‌انمان را تکان می‌دهیم. به این می‌گویند: زبان بدن.

- اما زبان بدن چه اهمیتی دارد؟
- چطور از این مهارت استفاده کنیم؟



## اهمیت زبان بدن

او مردی است فاضل که با اطلاعات شرعی آتش می‌تواند شنوندگانش را مسحور خود کند، اما وقتی لباس طلاب علم را می‌پوشد و در برابر دوربین می‌نشیند - اگر از قبل شناسی‌اش - فکر می‌کنی معلولیت خاصی دارد، چون فقط دهانش تکان می‌خورد! هر چند اعداد و ارقام و داستان و مثال ذکر می‌کند اما هیچگاه ندیده‌ام دستانش را تکان دهد یا چهره‌اش تغییری کند یا از زبان بدن استفاده کند. و این باعث خستگی بیننده می‌شود، چون او از هیچ مهارتی جز اطلاعات علمی‌اش برای جذب استفاده نمی‌کند.

### به این می‌گویند زبان بدن...



زبان بدن معمولا یک زبان خود به خودی است. یعنی تو در اثنای حرف زدن‌های روزانه‌ات بی‌اراده از دستانت برای اشاره، اتهام، خشم و تشویق به یک چیز استفاده می‌کنی؛ همینطور بی‌اراده آثار غم و خوشحالی از چهره‌ات نمایان می‌شود.



همه‌ی این اشاره‌های بی‌اراده بدون آنکه بدانی یکی از مهارت‌های خوب سخنوری است، و حتی گاه بدون آنکه شنونده تو را ببیند این حرکات را انجام می‌دهی. مثلا وقتی در حال حرف زدن با تلفن هستی متوجه می‌شوی که بدون اراده داری از زبان بدن بهره می‌بری علی‌رغم آنکه طرف دیگر تو را نمی‌بیند. ما همه‌ی این حرکت‌ها را خودبخود انجام می‌دهیم، این یعنی اگر سخنران از مهارت زبان بدن استفاده نمی‌کند دچار یک کمبود است که احتمالا به دلیل

ترس یا نگرانی دچارش شده. بنابراین با حرکات بدن آشتی کن و بگذار بدن مهارت‌های سخنوری‌اش را انجام دهد.

### پژوهش:

برای پی بردن به اهمیت زبان بدن در تاثیرگذاری بر مردم، پژوهشی با شرکت صد هزار مرد و زن صورت گرفت. نتیجه‌ی این پژوهش چنین است:



- نسبت ۵۵٪ از تاثیر سخنرانی به زبان بدن مربوط است. یعنی حرکت‌های دست و چشم و حالات چهره و تکان‌های سر.

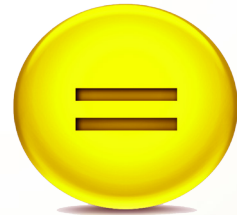
- و نسبت ۳۸٪ از تاثیر به روش گفتار از جمله بالا و پایین بردن صدا و مانند آن باز می‌گردد.

- تنها ۷٪ تنها تاثیر به نوع محتوا و دقت آن از نظر علمی مربوط است.

بنابراین همه‌ی تاثیر محتوایی که به مردم ارائه می‌دهی صرفاً ۷٪ است. ۹۳٪ دیگر به زبان بدن و روش بیان تو برمی‌گردد.

### نتیجه:

زبان بدن از بالاترین میزان اهمیت برخوردار است و عدم توجه به آن صحیح نیست. کسی که در اثنای سخنرانی صرفاً به کلمات خود یا نوع محتوا و اطلاعات ارائه شده دقت می‌کند بیش از پنجاه درصد تاثیرگذاری بر شنوندگان را از دست می‌دهد.



**چرا؟** شاید یکی از مهم‌ترین دلایل تاثیر قوی زبان بدن، مرئی بودن آن برای بیننده و شنونده است، و تصویر مرئی تاثیرگذارتر است و حواس را بیشتر به واکنش او می‌دارد و جذب می‌کند و بلکه باعث ماندگارتر شدن آن در ذهن وی می‌شود.

۱- اینجا سخن درباره‌ی شنوندگان عادی است. اما طلاب علم و دانشجویان و شنوندگان جدی بیشتر به محتوای سخن دقت می‌کنند.

## تجربه:



کارشناسان فن بیان می‌گویند: ما ۱۰٪ از آنچه می‌خوانیم، ۲۰٪ از آنچه می‌شنویم، ۳۰٪ از آنچه می‌بینیم، ۵۰٪ از آنچه می‌بینیم و می‌شنویم، و ۷۰٪ از آنچه می‌گوییم را به یاد می‌سپاریم.

پس اگر نسبت به یاد سپردن چیزی که انسان در یک آن می‌بیند و می‌شنود ۵۰٪ باشد این نسبت واقعا قابل توجه است. در صفحات آینده به تفصیل درباره‌ی زبان بدن سخن خواهم گفت.

## فطرت:

خداوند انسان را بر اساس یک فطرت سرشته است  
برای همین زبان بدن در بین مردم یکی است  
تلاش کن از این مهارت در تعامل با همه‌ی مردم  
بهره ببری. نتیجه‌اش یکی خواهد بود.

## زبان نگاه



شاعر عرب، عمر بن ابی ربیعہ عاشق دخترکی بود و همیشه سعی داشت دزدکی او را ببیند. روزی دخترک از کنار او گذشت در حالی که مردمی دیگر نیز آنجا بودند، پس با چشمانش اشاره‌ای به شاعر کرد... اشاره‌ای که معنایش را دانست، پس چنین سرود:

از ترس خانواده‌اش با گوشه‌ی چشمان نگاهی انداخت

اشاره‌ای غمگین اگر چه سخن نگفت

یقین کردم که با گوشه‌ی چشم گفت مرحبا

و خوش آمدی ای محبوبِ مُسَلَّم



بله؛ زبان چشم و اشارات آن هم رده‌ی زبان بدن است. تو در چشمان من شادی و غم، مهربانی و خشم، و حسن نیت و بدطینتی و حتی راست و دروغ و امانت و خیانت را می‌توانی بخوانی.

شاید کسی با تو سخن بگوید و با نگاه دقیق به چشمانش بگویی:

تو دروغ می‌گویی. چشمانت می‌گویند که دروغ می‌گویی!

و معمولا حدست درست از آب در می‌آید.

یا شاید با نگاه به چشمان شخص متوجه اضطراب، یا خجالتی بودن یا دروغ‌گویی‌اش بشوی.

بله چشمان در سخن و تاثیرگذاری آن مؤثرند.

نگاه از امور مهمی است که سخنران باید هنگام سخن در برابر مردم به آن توجه کند، چه در تلویزیون و چه در



سخنرانی حضوری. زبان نگاه خیلی حساس است و تأثیری قوی بر بیننده دارد، بلکه مخاطب می‌تواند بسیاری از معانی را بدون آنکه به زبان آید از طریق زبان چشم درک کند. چه پیام‌ها که از چشم به چشم ارسال می‌شود. نگاه‌های تو چه بسا باعث پراکنده شدن ذهن شنونده شود یا این احساس را به تو منتقل کند که نمی‌شود به تو اعتماد کرد یا فکر کند تو به خودت مطمئن نیستی. زبان چشم یک هنر و یک سلیقه است و تأثیر آن به میزان قدرت و دقت متفاوت است.

● اما چگونه از زبان چشمان استفاده کنیم؟

● جوانب قدرت آن چیست؟

### بین چشمان و داستان

یکی از مهارت‌های سخنرانی این است که وقتی عدد معینی را ذکر می‌کنی از دستانت استفاده کنی، مثلاً وقتی می‌گویی: **نماز سه شرط دارد... با انگشتان عدد سه را نشان دهی.**

یا مثلاً وقتی در اثنای یک داستان می‌گویی: **«این مرد سه فرزند داشت...»**. اینجا **با انگشتان عدد سه را نشان بده و به انگشتان نگاه کن.**

اینکار باعث می‌شود نگاه حاضران و بینندگان هم به سمت انگشتان تو برود. متوجه خواهی شد که نگاهشان گاه به انگشتان و گاه به خود تو متوجه می‌شود. این دارای چند فایده است؛ اولاً باعث جذب آنان به تو می‌شود و حواسشان به جای دیگری پرت نخواهد شد. همینطور نوعی تغییر فضا است که خستگی را از آنان دور کرده و ذهن تو را هم سرحال نگه می‌دارد.

در برخی داستان‌ها نیاز به این هست که با اشاره‌ی دستانت ادای آنچه می‌گویی را در بیاوری. مثلاً وانمود کنی چیزی را برمی‌داری یا حرکت می‌دهی. اینجا نیز خودت به دستانت نگاه کن.

## مثال:

وقتی داری داستان شهادت خلیفه‌ی فاروق عمر بن الخطاب را نقل می‌کنی، و در اثنای آن گفتی: «سپس ابولولو مجوسی خنجر خود را که دوسر داشت بیرون آورد...». اینجا باید حتماً خنجری را در دستان خود تصور کنی و دستانت را طوری بگیری که انگار داری این خنجر را لمس می‌کنی و به آن نگاه می‌کنی. آنها نیز به دستانت نگاه می‌کنند و همراه با تو تصورش می‌کنند.



## انتقال حس توسط چشمان

گاه نیاز می‌شود در لحظات تأمل و تدبیر و اندیشه به جایی غیر از حاضران یا دورین نگاه کنی. مثلاً وقتی می‌گویی:

وقتی خبر به عمر رسید با خود فکر کرد؛

آیا او را بکشم؟ آیا از او بگذرم؟ آیا...؟

اینجا به بالا نگاه کن؛ مانند کسی که فکر می‌کند و در این حال به بالا نگاه می‌کند.

یا اگر گفتی: وقتی با هم روبرو شدند،

حذیفه با خود گفت: این مرد را کجا دیده‌ام؟

کجا قبلاً با او روبرو شده‌ام؟ کجا با هم

ملاقات کرده‌ایم؟



اینجا به پایین نگاه کن، چون کسی که می‌خواهد چیزی را به یاد بیاورد معمولاً به زمین خیره می‌شود.

این چیزی است که در واقع رخ می‌دهد.

مثلاً وقتی به تو می‌گویم:

فلان استاد را که در سال اول دانشگاه به ما درس می‌داد یاد هست؟

تو به من می‌گویی: یک لحظه صبر کن تا به یاد بیاورم.

سپس سرت را به پایین می‌اندازی و خاطراتت را زیر و رو می‌کنی.

یا وقتی به تو می‌گویم: فکر کن این هفته کجا قرار است بروی؟

اینجا به پایین نگاه نمی‌کنی بلکه به بالا نگاه می‌کنی. این طبیعت انسان است. بنابراین باید در هنگام سخنرانی از این زبان اشاره هم استفاده کنی و هنگام نقل این بخش از داستان‌ها بر حسب شرایط به بالا یا پایین نگاه کنی. گاه نیاز است تنفس عمیقی بگیری و لحظه‌ای مکث کنی. مثلاً:

**محمد بن مسلمه به باغ کعب بن اشرف وارد شد و سمت چپ و راستش را نگرست تا پیش از رسیدن کعب بن اشرف پناهگاهی برای خود بیابد...**

اینجا شرایط محمد بن مسلمه را بازسازی کن و خودت هم **به سمت چپ و راست نگاه کن**؛ انگار در جستجوی یک مخفیگاه هستی. همینطور از دیگر مهارت‌های زبان بدن مانند نفس عمیق استفاده کن، انگار می‌خواهی خستگی در کنی.



### پویش بصری

یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های سخنران موفق این است که تنها به یک عده از حاضران نگاه نمی‌کند، یا نگاهش محدود به چند نفر نیست، بلکه همه‌ی جمع را می‌نگرد و با چشمانش در میان شنوندگان می‌گردد، انگار دوربینش را به سمت یک یک حاضران گرفته است و صف‌های آخر و اول را نگاه می‌کند. این را «پویش بصری» می‌نامند. این پویش چشمی باعث می‌شود همه‌ی حاضران احساس اهمیت کنند و با هر یک با خود بگویند: منظورش با من است. این باعث می‌شود به سخنان او توجه کنند.

### یک مشکل:

اگر در آغاز کار یک سخنران در مورد پویش بصری به او سخت بگیریم و ملزمش کنیم که در حین سخنرانی به همه‌ی مردم نگاه کند، شاید این نوعی استرس و اضطراب را به او



منتقل کند، به ویژه آنکه نگاه مردم به او متفاوت است، برخی به او زل زده‌اند و برخی حواسشان به او نیست و یا نگاه برخی شاید همراه با نوعی بی‌اهمیتی باشد.

### راه حل چیست؟

راه حلش ساده است. اگر نگاه به چشمان مردم باعث اضطرابت می‌شود به سر یا کلاهشان نگاه کن و سرت را به چپ و راست بچرخان انگار داری آنان را می‌بینی و نگران نباشد. مردم متوجه نمی‌شوند که به چشمانشان نگاه نمی‌کنی، به ویژه اگر جمعیت زیاد باشد یا محل سخنرانی بزرگ باشد.

### اشتباهات پویش بصری:



گفتیم که پویش بصری یعنی با نگاهت همه‌ی حاضران را - یکی یکی - مرور کنی انگار داری به هر یک از آنان این پیام را می‌فرستی: «تو برایم مهم هستی، برای همین دارم نگاهت می‌کنم». این یک فن و یک عامل تاثیرگذار است، اما با تجربه و کاربرد به برخی اشتباهات سخنرانان در این زمینه پی برده‌ام از جمله:

### - تمرکز روی یک شخص خاص:

اشتباه است که در اثنای سخنرانی روی یک نفر تمرکز کنی؛ حتی اگر کسی از میان جمع بلند شد و گفت: **من یک سوال دارم، اگر همسرم مثلاً چنین و چنان کند حکمش چیست؟**

وقتی می‌خواهی پاسخ دهی طوری به چشمانش زل نزن که انگار با او مشکلی داری! بلکه به راست و چپ هم نگاه کن چون پاسخ برای همه است نه مخصوص او. بله، به او بیشتر توجه کن چون بالاخره این مشکل برای او پیش آمده، اما در پایان پاسخ این سوال به همه مربوط است و مردم هم می‌خواهند آن را بدانند.

### - قطع شدن ارتباط چشمی با کوچکترین مشکل:

هنگام سخن از «ویژگی‌ها و مهارت‌های دعوتگر» گفتیم که سخنران باید از حکمت



و قدرت بدیهیت برخوردار باشد و شاید در گوشه‌ای از سالن مشکلی رخ دهد یا سر و صدایی بلند شود یا اتفاقی بیفتد.

گفتیم برخورد حکیمانه در چنین مواردی این است که توجهی به این گونه مشکلات کوچک نشان ندهی، زیرا در سالن به آن بزرگی جز تعدادی کمی از حاضران کسی متوجهش نمی‌شود و یا حتی شاید خود سخنران هم نداند چیزی شده.

بنابراین کار درست در چنین شرایطی نادیده گرفتن آن مساله و حفظ ارتباط چشمی با حاضران است؛ چون شاید کسانی که در آن جمع بزرگ حواسشان به آن مشکل جانبی پرت شده ده یا بیست نفر از دور و بری‌هایش باشند، اما بقیه‌ی جمع همچنان با تو هستند. نگذار این توجهشان به هم بخورد.

### - نگاه به کسانی که از هیبتشان را در دل داری:

گاه ممکن است در جمعی که برایشان سخنرانی می‌کنی اشخاصی باشند که در دل بزرگشان می‌داری یا با خود می‌گویی که بهتر بود آنها سخنرانی می‌کردند، برای همین از سخن گفتن در برابرشان راحت نیستی، مانند اینکه استادت یا یکی از علمای متخصص در همان موضوع سخنرانی در جمع حاضر باشند.

در این حالت، اثنای پویش بصری به چهره‌ی آن فرد زل نزن بلکه بهتر است وقتی به او می‌رسی به سرعت از وی بگذری تا بیشتر از ترس اشتباه، دچار اضطراب نشوی.

در گوشه‌ی:

نگاه به حاضران در هنگام سخنرانی نشانه‌ی احترام

تو به شنوندگانت هست.

## حالات چهره

انسان در تعامل با مردم در زندگی روزمره‌اش بدون آنکه احساس کند از تغییر حالات چهره‌اش استفاده می‌کند.

مثلاً: وقتی می‌خواهی خبر درگذشت فرزند کسی را به او بدهی با چهره‌ای غمگین نزد او می‌آیی در حالی که کلمات دارند از لب‌هایت می‌گریزند. برای زمینه‌سازی می‌گویی: **فلانی، می‌خواهم...**

و در حالی که خیلی غمگین هستی به حرفت ادامه می‌دهی. او از تردید تو و غمی که در تو می‌بیند احساس می‌کند که خبر بدی را قرار است بدهی. برای همین پیش قدمی می‌کند و می‌گوید: **لا حول ولا قوة الا بالله، چی شده؟ بگو!** و با نگاه به حالات چهره‌ات پیش از آنکه چیزی بگویی حدس می‌زند که چه خبری را قرار است بدهی.

**پس:** حالات چهره برای سخنران بسیار مهم است؛ اصلاً منطقی نیست که انسان بخواهد در حالی که لبخند می‌زند خبر بدی را به اطلاع طرف مقابل برساند.



همینطور معقول نیست که با چهره‌ای غمگین خبر خوبی را به کسی بدهی. انسان بر اساس طبیعت خود از نوع سخن خود تاثیر می‌گیرد و نمی‌تواند مانند مجری اخبار خشک و بی‌روح حرف بزند.

حتی گویندگان خبر هم باید در حد معقولی به احترام احساسات بیننده از خبر خود تاثیر بگیرند. یعنی مثلاً شایسته نیست که خبر کشته شدن کودکان و بی‌گناهان را با چهره‌ای بشاش بیان کند و همینطور درست نیست که واکنشش آنقدر زیاد باشد که به گریه بیفتد.

حتی بعضی از سخنرانان کارکشته و استادان این حرفه مجبورند برای قانع کردن شنونده نسبت به آنچه می‌گویند نقش بازی کنند، و این کار را با استفاده از حالات چهره انجام می‌دهند تا مردم احساساتی را که در حقیقت خود سخنران ندارد دریافت کنند. معنای این حرف این نیست که هنرپیشه بشوی و با شروع هر جمله‌ای رنگ عوض کنی و بدون هیچ احساس و باور واقعی حرف بزنی؛ تو به آنچه می‌گویی باور داشته باش تا آن لحظه را صادقانه بسازی. مانند هر انسانی که احساساتش صادقانه است واکنش نشان بده. به حضارانی که کارهایشان را رها کرده‌اند تا به حرف تو گوش دهند احترام بگذار.

شخصی که ظاهرش نشانی از واکنش و قناعت به آنچه می‌گوید نشان نمی‌دهد نمی‌تواند بر دیگری تاثیر بگذارد یا احساساتشان را تحریک کند. آنکه ندارد نمی‌تواند بیخشد.

افکار و احساسات تو بدون اجازات بر ظاهر تو نمایان می‌شود و می‌شود برق آن را در چشمانت و آثارش را بر چهره‌ات و حتی دیگر اعضای بدن دید. خواهی دید که از عمق وجودت و بی‌اراده در حال گفتن هستی و این باعث جذب شنونده و تاثیرپذیری و پذیرش او می‌شود.

صحابه نیز گاهی اوقات پیش از آنکه پیامبر - صلی الله علیه وسلم - سخن بگوید حدس می‌زدند قرار است چه بگوید و احساساتش را درک می‌کردند. آنان خشم و شادی و غم و جدیت را در چهره‌ی ایشان می‌دیدند و این باعث می‌شد به او نزدیک شوند یا فاصله‌ی خود را حفظ کنند.

## نسخه‌ای از تورات:

خداوند پیامبرش را با هدایت و نور فرستاد و بزرگترین کتابش قرآن را بر ایشان نازل کرد که هر چه در کتب پیشین هست را در بر گرفته و بر آن مسلط است؛ بنابراین دیگر نیازی به نگاه یا خواندن آن کتب نیست.



روزی عمر - رضی الله عنه - با مردی یهودی دیدار کرد و آن یهودی سخنانی از تورات را برای ایشان خواند که چه بسا حاوی حکمت‌هایی بوده. عمر از آن خوشش آمد و خواست آن سخنان را برایش در صحیفه‌ای بنویسند. برایش نوشتند و عمر با آن به نزد پیامبر - صلی الله علیه وسلم - رفت.<sup>۱</sup>

عمر - رضی الله عنه - در برابر پیامبر - صلی الله علیه وسلم - ایستاد و گفت: **ای رسول خدا، این نسخه‌ای از تورات است.**

پیامبر - صلی الله علیه وسلم - که شگفت زده شده بود سکوت کرد... انگار با خود می‌گفت چگونه تورات را می‌خوانید و چه بسا از آن خوشتان می‌آید، حال آنکه کتاب الله نزد شماست و برایتان کافی است؟!

عمر - رضی الله عنه - حواسش به احساس پیامبر - صلی الله علیه وسلم - نبود، و شروع به خواندن آن کرد. چهره‌ی پیامبر - صلی الله علیه وسلم - در همین حال تغییر می‌کرد... تا آنکه ابوبکر - رضی الله عنه - به عمر گفت: **به عزایت بنشینند! چهره‌ی پیامبر - صلی الله علیه وسلم - را نمی‌بینی؟**

عمر به چهره‌ی رسول الله - صلی الله علیه وسلم - نگریست و گفت: **به خدا پناه می‌برم از خشم الله و خشم پیامبرش. خشنودیم به اینکه پروردگارمان الله و دینمان اسلام و پیامبرمان محمد است.**

پیامبر - صلی الله علیه وسلم - فرمود: **قسم به آنکه جان محمد به دست اوست، اگر موسی بر شما آشکار می‌شد و از او پیروی می‌کردید و مرا رها می‌کردید از راه**

۱- این حدیث را امام احمد روایت کرده و آلبانی در مشكاة المصابیح خطیب تبریزی (۱۹۴) حسن دانسته است.

راست به گمراهی می‌رفتید، و اگر او زنده بود و پیامبری مرا درک می‌کرد حتما از من پیروی می‌نمود.

آری آنان احساسات پیامبر - صلی الله علیه وسلم - را [از چهره‌ی ایشان] می‌دانستند، زیرا وی صریح و صادق بود. پیش از آنکه بگوید من خشمگینم این را می‌دانستند و بدون آنکه چیزی بگویند به شادی یا غم ایشان پی می‌بردند.

### هشدار هجوم یک لشکر:

درجات حالات چهره از حالی به حالی دیگر متفاوت است. سطح این واکنش از سخنی که در یک مجلس گفته می‌شود تا سخنرانی در یک جمع بزرگ تا یک خطبه‌ی جمعه متفاوت است.



رسول الله - صلی الله علیه وسلم - هرگاه خطبه می‌گفت چشمانش سرخ می‌شد و چنان خشمگین می‌شد که انگار نسبت به هجوم یک لشکر هشدار می‌داد، و می‌فرمود: «من و قیامت مانند این دو مبعوث شده‌ایم» و دو انگشت سبابه و میانه را به هم نزدیک می‌کرد.<sup>۱</sup>

یعنی یک واکنش کامل با حادثه و تعامل با موضوع طرح شده.

### مثال‌هایی برای تغییر حالت چهره

مردم در برخی حالات چهره مشترک هستند. به مجرد اینکه به شخصی که ترسیده نگاه کنی ترس او را می‌بینی، و همینطور متوجه شادی افراد می‌شوی. برخی حالات چهره هست که مردم روی معنای آن متفق هستند و می‌توان در اثنای سخنرانی از آن استفاده کرد. این‌ها برخی حالات چهره است که میان انسان‌ها مشترک است:



### تعجب و شگفت‌زدگی

متوجه می‌شوی وقتی خبر عجیبی را به طرف مقابل می‌گویی او ابروهایش را بالا می‌دهد و چه بسا

۱- صحیح مسلم (۴۳/۸۶۷) باب «تخفيف الصلاة والخطبة».

اگر خیلی تعجب کرده دهانش هم باز شود.  
همینطور گرد کردن لب‌ها نیز یکی از نشانه‌های تعجب است به ویژه اگر همراه  
با صدا یا داخل کردن هوا باشد.

## خشم



مانند در هم رفتن ابروها به پایین که نشان  
دهنده‌ی خشم با درجات متفاوت آن است؛ هر چه  
این درهم رفتن بیشتر باشد نشانه‌ی شدیدتر بودن  
خشم است.

مثلا داری درباره‌ی فرو بردن خشم سخن می‌گویی:

نقل کرده‌اند که کنیز علی بن حسین برای وضوی او آب می‌ریخت و ظرف آب  
بزرگی دستش بود. کنیزک عجله داشت و در همین حال با کس دیگری سخن می‌گفت  
که ناگهان ظرف از دستش بر سر علی بن حسین افتاد و سر او شکست.

علی بن حسین چهره در هم کرد و گفت: این چه کاری است؟  
کنیز که ترسیده بود می‌دانست او در کنار آیات خداوند متوقف می‌شود، پس گفت:  
خداوند می‌گوید:

﴿وَالْكُظُمِينَ الْغَيْظِ﴾

(و آنانی که خشم خود را فرو می‌برند).

علی بن حسین گفت: خشم خود را فرو بردم.

کنیز گفت:

﴿وَالْعَافِينَ عَنِ النَّاسِ وَاللَّهُ يُحِبُّ الْمُحْسِنِينَ﴾

(و [آنانی که] از مردم در می‌گذرند).

علی بن حسین گفت:

از تو درگذشتم.

کنیز گفت:

﴿وَاللَّهُ يُحِبُّ الْمُحْسِنِينَ﴾

(و الله نیکوکاران را دوست دارد)

زین العابدین گفت: برو که تو آزادی.<sup>۱</sup>

هنگام ذکر این داستان وقتی به خشم علی بن حسین رسیدی، آنجا که می‌گویی: «این چه کاری است؟» در حالی که مانند یک انسان خشمگین ابرو در هم کشیده‌ای آن را بگو.

اندوه

مانند چروک کردن پیشانی که هر چه در هم‌تر باشد نشان دهنده‌ی غم بیشتر است.

به یاد آوردن

مانند بستن چشمان - هر چند کوتاه - یا تنگ کردن چشمان که نشان دهنده‌ی تلاش برای به یاد آوردن است.

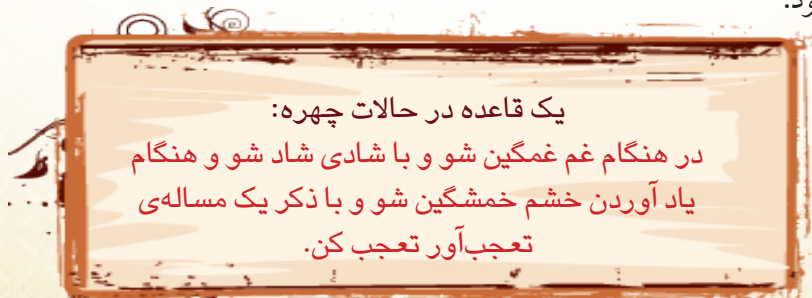
مثلا اگر در سخنرانی‌ات گفتی: پیامبر - صلی الله علیه وسلم - به سرعت در حال رفتن بود و پنج تن از یارانش نیز با وی بودند...

اگر از تو پرسیدند: آنها که بودند؟

و برای به یاد آوردنش به ذهنت فشار آوردی، اینجا متوجه می‌شوی که بی‌اراده چشمانت را می‌بندی یا شاید یکی از چشمانت را ببندی و در فکر فرو بروی و سرت را به زیر مایل کنی.

این حرکت باعث می‌شود شنونده و بیننده احساسی مانند تو پیدا کند، انگار او هم دارد چیزی را به یاد می‌آورد.

یا جمع کردن لب‌ها به داخل؛ که این نیز دال بر یاد آوردن است که البته کم انجام می‌شود.



۱- ابن کثیر این روایت را در «البدایة والنهایة» (۹/ ۱۲۵) نقل کرده است.

## حرکات دست

نقش دست در اشاره و بیان و نشان دادن و توصیف اشیا یک نقش اساسی است. حاضران در سخنرانی دست تو را می بینند و در نتیجه دارای بیشترین تاثیر در جذب و فهماندن است. انگا دارم پیامبر - صلی الله علیه وسلم - را می بینم که روزی خطاب به یارانش فرمود:

«مومن برای مومن مانند یک بنای واحد است که هر بخش آن بخش دیگر را محکم می کند» و در همین حال انگشتانش را در هم کرد.<sup>۱</sup>



اینجا پیامبر - صلی الله علیه وسلم - آن بنای مستحکم را با دستانش تصویرسازی می کند تا صحابه این سخن را با تصویری که نشان دهنده ی یکپارچگی و هم گرایی میان مومن و برادر اوست به ذهن بسپارند؛ و این برای رساندن منظور قوی تر و

بهتر است. هرگاه این حدیث را به دیگران می گویی همان کاری را انجام بده که پیامبرت - صلی الله علیه وسلم - انجام داد: **انگشتانت را در هم ببر.**

دست در رساندن افکار هنگام سخنرانی تاثیری غیر قابل چشم پوشی دارد و سخنران می تواند به سرعت و وضوح بسیار برای توصیف آنچه می گوید از آن استفاده کند. هدف از حرکات دست ها تاکید بر سخن و کمک کردن به دیگران برای فهم منظور تو و یاری رساندن به ذهن برای به یاد سپردن اطلاعات است و به یاد آوردن آن در هنگام نیاز است.

۱- صحیح بخاری (۲۴۴۶) باب «نصر المظلوم» و مسلم (۲۵۸۵).



## سوال:

چه چیز باعث می‌شود بعضی سخنرانان از حرکات دست استفاده نکنند؟

پاسخ: امکان دارد بعضی سخنرانان به سبب ترس و استرس و عدم تمرکز یا عدم اعتماد به نفس از حرکت



دادن خود خودداری کنند. او فکر می‌کند مردم دارند نفس‌هایش را هم می‌شمرند تا چه رسد به حرکاتش، برای همین هر گاه می‌خواهد به چیزی اشاره کند دست نگه می‌دارد، گویا دارد مرتکب جنایت می‌شود!

در زبان دستان، این مهم است که دستان خود را رها کنی تا بر اساس طبیعت خود اندیشه‌هایی که می‌خواهی را به مخاطب برسانی. تصاویر توضیحی، مثال‌ها و رسم اشیاء در هوا، همه‌ی این‌ها یک اندیشه را به طور عمیق و واضح به ذهن بیننده و حاضران می‌رساند.



### یک نوآوری نبوی:



پیامبر - صلی الله علیه وسلم - همه‌ی روش‌های در دسترس را برای رساندن یک اندیشه به شنوندگان و اقناع آنان به کار می‌برد.

روزی ایشان - صلی الله علیه وسلم - نزد یارانش نشسته بود و می‌خواست حال انسان در آغاز تولد و سپس هنگامی که قوی می‌شود را بیان کند. بُسر بن جِحاش - رضی الله عنه - می‌گوید: پیامبر - صلی الله علیه وسلم - در دستانش آب دهان انداخت، سپس انگشت سبابه‌اش را بر آن گذاشت و فرمود: «الله عزوجل می‌فرماید: ای فرزند آدم، آیا تو می‌خواهی مرا عاجز کنی حال آنکه تو را از مانند این آفریده‌ام؟! تا آنکه تو را برابر و متوازن نمودم [متکبرانه] در دو لباس راه می‌روی در حالی که زمین از راه رفتنت صدا می‌دهد، جمع می‌کنی و ن می‌بخشی و وقتی جانت به اینجا می‌رسد - و به حلقش اشاره نمود - می‌گویی صدقه می‌دهم؟! اکنون چه وقت صدقه است؟»<sup>۱</sup>

این استفاده‌ی دقیق از زبان بدن و حرکات دست باعث می‌شود بیننده هرگز این صحنه‌ها را فراموش نکند. این نشان دهنده‌ی مهارت در سخنوری و تصویرگری دقیق است.

اینجا پیامبر - صلی الله علیه وسلم - کاری را انجام داد که برای صحابه عجیب بود؛ **او در کف دستش آب دهان انداخت!! کاری که معمول نبود، سپس با انگشت سبابه به آن اشاره کرد.**

سپس رو به صحابه نمود تا به آنان بگوید که خداوند متعال چه فرموده است. همچنین ببینید که ایشان **با اشاره به حلق خویش** می‌فرماید: «تا آنکه جانت به اینجا می‌رسد» و نگفت وقتی که روح به حلق می‌رسد. اشاره بدون ذکر مشار الیه باعث تمرکز بیشتر و جلب توجه می‌شود. این کار باعث می‌شود شنونده بدون اراده به جایی نگاه کند که سخنران به آن اشاره کرده و منظور از لفظ «اینجا» را بفهمد.

۱- به روایت امام احمد (۱۷۸۴۲) و ابن ماجه (۲۷۰۷). آلبانی در السلسلة الصحیحة (۱۱۴۳) آن را صحیح دانسته است.

ایشان - صلی الله علیه وسلم - بهترین معلم از منظر علم و تقوا و مهارت و هنرمندی و قانع‌سازی بودند.

### مثال‌هایی برای حرکت دستان

مردم معمولاً در مورد حرکات معینی و اشاره‌هایی مانند هم هستند؛ اشاراتی معروف مانند نشان دادن اعداد و خواستن آب، یا تقاضای سکوت و مانند آن. حتی کودکان این اشارات را می‌فهمند.

برای همین باید به حرکات دستان توجه کنی و بدانی کی دستت را ببندی و کی باز کنی و کی محکم آن را تکان دهی و چه هنگام آن را آرام تکان دهی. برخی از حرکات دست را با هم مرور می‌کنیم.

### حرکت همراه با تکان مشت به سمت بالا

این حرکت نشان‌دهنده‌ی قدرت است؛ مثلاً وقتی می‌گویی:

الله متعال می‌فرماید:

﴿يُحْيِي خُذِ الْكِتَابَ بِقُوَّةٍ﴾ [مریم: ۱۲]

(ای یحیی، کتاب [خدا] را به محکم بگیر).

آری؛ کتاب پروردگار را باید محکم و با جدیت گرفت...



اینجا مشت خود را با محکم بسته و به شدت رو به بالا تکان می‌دهی تا نشانگر قدرت و جدیت باشد.

### حرکت مشت با تکان دادن آن به پایین

این حرکت نشان‌دهنده‌ی خشم است. مثلاً وقتی می‌گویی: فلانی چرا او را کشتی؟! اینجا برای تداوی خشم مشت خود را به سمت پایین حرکت می‌دهی.



اما اگر دو حرکت پیشین را برعکس انجام دهی و مثلاً وقتی می‌گویی: «فلانی قوی باش...» مشت خود را به سمت پایین حرکت دهی، یا وقتی می‌گویی: «چرا او را کشتی؟!» مشت خود را به سمت بالا تکان دهی، حرکت صحیح نیست زیرا زبان بدنی را که مردم می‌دانند رعایت نکرده‌ای. زبانی که فطری و جهانی است و چنین حرکتی را از تو نخواهند پذیرفت.



### حرکت چاقویی

این حرکت نشان دهنده‌ی انتقال از یک مرحله به مرحله‌ی دیگر است. مثلاً وقتی می‌گویی: «من شش سال ابتدایی خواندم، سپس به مرحله‌ی متوسط رفتم و سه سال در این مرحله درس خواندم، سپس سه سال دبیرستان، بعد وارد دانشگاه شدم.»

بین هر مرحله دستانت را طوری حرکت می‌دهی که انگار در حال تکه تکه کردن چیزی با چاقو هستی، گویا داری تصویر مرحله‌ی سابق را در ذهن حاضران الغا کرده و تصویر جدیدی را شروع می‌کنی. به این تربیت آنها حرف تو را گوش می‌دهند و بدون هیچ اشکالی جذب سخنان می‌شوند.

یا مثلاً اگر گفتی: شش سال در مرحله‌ی ابتدایی درس خواندم. معلم مهربانی داشتیم که او را خیلی دوست داشتیم و برای دعوت به خیر و صلاح ما دلسوز بود؛ تا اینکه یک بار ایشان نزد ما آمد و...

اگر اینجا بین هر جمله‌ات دستانت را مانند حرکت چاقو تکان دهی مردم تعجب می‌کنند و ذهنشان مشوش می‌شود و از خود می‌پرسند این چرا دستهایش را اینطور تکان می‌دهد؟! چرا؟! چون حرف تو یکپارچه و مربوط به یک مرحله است و از یک مرحله به مرحله‌ی دیگر نرفته‌ای.



### بالا بردن دستان همانند دعا

این حرکتی است که مردم می‌شناسند و به آن خو گرفته‌اند. مثلاً اگر در اثنای

سخنانت گفתי: «پروردگار شما اهل حیا و کریم است، و از بنده‌اش شرم می‌کند که دستانش را به سوی دراز کند و آن را خالی باز گرداند»<sup>۱</sup>.  
 اینجا باید دستانت را انگار که در حال دعایی بالا ببری؛ تصویر دستانت که در حال تضرع به درگاه الله است بهتر از صرف سخن معنا را می‌رساند.  
 مثلاً اگر گفתי: «انسان وقتی می‌خواهد به درگاه الله دعا کند، باید دعایش صادقانه و فروتنانه باشد». **اینجا دستانت را مانند حالت دعا بلند کن**، همچنین صدایت هم باید خاشعانه و حالت چهره‌ات مناسب دعا باشد.

### حرکت سلام و خداحافظی



این برای تصویرگری چیزی که تعریف می‌کنی بسیار مهم است.

مثلاً اگر در حال تعریف داستان خداحافظی هرقل (امپراتور روم) با سوریه پس از شکست و تار و مار شدن لشکرش در برابر مسلمانان هستی، می‌گویی: سپس او شکست خورده از آنجا بیرون آمد و نگاهی از روی تاسف و حسرت به آنجا انداخت و گفت: «**خداحافظ ای سوریه، داعی که دیداری پس از آن نیست**».

در این حال دستانت را باید به نشانه‌ی وداع بالا بگیری و چهره‌ات هم غمگین باشد، تا بتوانی حالت درونی کسی که پس از شکست از مسلمانان در حال ترک سوریه است را به خوبی منتقل کنی.

### اشاره‌ی اتهام



به این صورت که خیلی محکم و جدی با انگشت سبابه اشاره می‌کنی.

مثلاً اگر در حال تعریف داستان ابراهیم - علیه

۱- به روایت ابوداود (۱۴۸۸) و ترمذی (۳۵۵۶). آلبانی آن را صحیح دانسته است.

السلام - و قومش هستی و به آنجایی رسیدی که درباره‌ی کسی که بت‌ها را شکسته می‌پرسند، با اشاره‌ی انگشت به نشانه‌ی اتهام، می‌گویی: ای ابراهیم، آیا تو با خدایان ما چنین کرده‌ای؟  
این اشاره بسیار مناسب و در جای درستش هست.

### هشدار:



وقتی خطیب در نماز جمعه درباره‌ی یک اخلاق یا کار بد سخن می‌گوید مناسب نیست که با انگشت به جمع اشاره کند. مثلاً اگر درباره‌ی شرب خمر حرف می‌زند اصلاً زیبا نیست که با انگشت به کسی اشاره کند و بگوید: تو ای شراب‌خور خبیث!  
این اصلاً جالب نیست! تو داری به شنوندگان اشاره می‌کنی و به کسانی که دارند با اشتیاق حرف‌هایت را گوش می‌دهند خیره شده‌ای و طوری که انگار آنها متهم به شرب خمر و خیانت هستند به آنان اشاره می‌کنی! شاید کسی از آنها در دل بگوید: این چرا دارد به ما اشاره می‌کند؟! ما که آدم‌های محترمی هستیم!

### پس راه حل چیست؟

راه حلش این است که اگر لازم است در خطبه‌ای با موضوع شراب و شراب‌خواری از اشاره استفاده کنی بگویی: اینجا به کسانی که مبتلای نوشیدن این مست‌کننده‌ها هستند می‌گوییم...

### اشاره با همه‌ی دست



اشاره با دستان باز دال بر تشکر و امتنان است.  
مثلاً: اگر می‌خواهی در آغاز یک دیدار یا سخنرانی یا کنفرانس یا همایش به حاضران خوش‌آمد بگویی، می‌گویی:  
از شما برادران و خواهران گرامی هم که لطف کرده‌اید و اینجا حضور یافته‌اید سپاسگزارم.

اینجا مناسب است که هر دو دست خود را در حالی که باز است به سوی آن‌ها بگیری و حتماً به آن‌ها اشاره کنی. یعنی طوری به نظر نرسد که داری با کسانی دیگر سخن می‌گویی.

### چند مورد مهم درباره‌ی اشاره‌ی دست

اشاره با دست تاثیر زیادی دارد، اما این معنایش آن نیست که هر جا و به هر دلیلی دستانت را تکان دهی، بلکه این نیز راه‌ها و روش‌های خود را دارد که باید رعایت شود. برای همین باید چند مورد را در نظر گرفت:

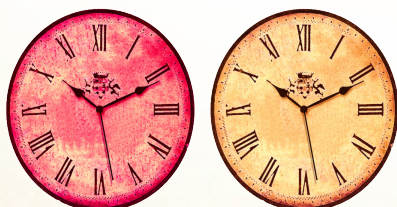
#### هماهنگی حرکت با منظور سخنران

بینندگان میان سخنانی که می‌گویی و حالات چهره و اشارات دستانت ارتباط برقرار می‌کنند؛ برای همین اگر مثلاً هنگام سخن از نیکی به پدر و مادر بگویی:

مردی از اهل یمن آمد و گفت: ای ابن عمر، مادرم بیست سال است زمین‌گیر و ناتوان شده و من او را بر پشتم حمل می‌کنم، آیا حقش را ادا کرده‌ام؟ ابن عمر گفت: نه، نه به خدا قسم، نه حتی یک نفس دردناک هنگام زایمانش.<sup>۱</sup> اینجا وقتی از حمل مادر توسط آن مرد یاد می‌کنی درست نیست طوری اشاره کنی که انگار کسی نوزادی را به سینه چسبانده، بلکه اشاره مناسب این است که به کتفت اشاره کنی و کمی خم شوی انگار چیزی را بر پشت خود داری.

#### هماهنگی حرکت با موضوع

سخن باید با اشاره هماهنگ باشد، و در همین حال با موضوع نیز در توافق باشد.



۱- به روایت بخاری در «الأدب المفرد» (۱۱) و آلبانی آن را صحیح دانسته است.

## مثال:

وقتی داری داستان کشته شدن کعب بن اشرف به دست صحابی محمد بن مسلمه را بیان می‌کنی:

«سپس ابن مسلمه موی پیشانی کعب بن اشرف را گرفت و او را به سوی خود کشاند...»<sup>۱</sup>.

۱- کعب بن اشرف از یهودیانی بود که بیشترین کینه و دشمنی را علیه اسلام و مسلمانان روا می‌داشتند و بدترین آزارها را علیه پیامبرمان - صلی الله علیه وسلم - سازماندهی می‌کرد و علنا به جنگ علیه ایشان فرا می‌خواند. وی از قبیله‌ی طیء از بنی نُبَهان بود و مادرش از بنی نضیر، و ثروتمند و خوشگذران بود و نزد عرب به زیبایی زبانزد، و از شاعران نام‌آور بود. قلعه‌ی او در جنوب شرقی مدینه پشت سرزمین بنی نضیر قرار داشت. هنگامی که خبر پیروزی مسلمانان در بدر و کشته شدن سران قریش به او رسید، گفت: آیا واقعا چنین است؟ این‌ها بزرگان عرب و پادشاهان مردمندا! به خدا سوگند اگر محمد این‌ها را کشته زیر زمین بهتر از روی آن است. وقتی از درستی خبر اطمینان یافت شروع به هجو و بدگویی و سرودن شعر در نکوهش پیامبر - صلی الله علیه وسلم - و مسلمانان و مدح دشمنانشان و تحریک مردم علیه آنان نمود و به این اکتفا نکرد بلکه به سوی قریش رفت و نزد مطلب بن ابی وداعه‌ی سهمی منزل گرفت و به هدف تحریک آنان و شعله‌ور ساختن کینه‌شان علیه پیامبر - صلی الله علیه وسلم - اشعاری در رثای کشته شدگان بدر که در چاه انداخته شدند سرود و به نبرد علیه پیامبر - صلی الله علیه وسلم - فرا خواند.

هنگامی که در مکه بود ابوسفیان و مشرکان از او پرسیدند: آیا دین ما بهتر است یا دین محمد و یارانش؟ و کدام گروه هدایت یافته‌ترند؟ وی گفت: شما از آنان ره یافته‌تر و بهترید. در همین باره این آیات نازل شد:

(أَلَمْ تَرَ إِلَى الَّذِينَ أَوْتُوا نُصَيْبًا مِّنَ الْكُتُبِ يَوْمَئِذٍ بِالْجُبِّ وَالْطُّغُوتِ وَيَقُولُونَ لِلَّذِينَ كَفَرُوا هَؤُلَاءِ أَهْدَىٰ مِنَ الَّذِينَ ءَامَنُوا سَبِيلًا ۝۵۱) [نساء: ۵۱]

(آیا کسانی را که از کتاب [آسمانی] نصیبی یافته‌اند ندیده‌ای؟ که به «جبت» و «طاغوت» ایمان دارند، و در باره‌ی کسانی که کفر ورزیده‌اند می‌گویند: اینان از کسانی که ایمان آورده‌اند راه‌یافته‌ترند).

سپس کعب با همین حال به مدینه بازگشت و شروع به سرودن اشعار توهین آمیز در باره‌ی زنان صحابه نمود و با زبان تند و تیزش به آنان آزار رساند. اینجا بود که پیامبر - صلی الله علیه وسلم - فرمود: «کیست برای کعب بن اشرف؟ چرا که او خدا و رسولش را آزار داده است» محمد بن مسلمه و عباد بن بشر و ابونانله که نامش سلکان بن سلامه و برادر شیر کعب بود، و حارث بن اوس و ابوعبس بن جبر برای این کار داوطلب شدند و فرماندهی آنان را محمد بن مسلمه بر عهده گرفت.

محمد بن مسلمه گفت: آیا می‌خواهی من او را بکشم؟ فرمود: «آری». گفت: پس به من اجازه ده چیزهایی بگویم. فرمود: «بگو». معنای این سخن چنین است که محمد بن مسلمه برای وارد شدن به نزد کعب نیاز به دروغ گفتن داشت و شاید نیاز بود در باره‌ی مسلمانان چیزهایی بگوید و منزلتشان را رعایت نکند. پیامبر - صلی الله علیه وسلم - نیز به او اجازه داد چرا که نبرد نیرنگ است.

محمد بن مسلمه به نزد کعب رفت و گفت: این مرد - یعنی پیامبر صلی الله علیه وسلم - از ما صدقه خواسته و ما را خسته کرده است.

کعب گفت: به خدا سوگند از او خسته هم خواهید شد!



محمد بن مسلمه گفت: اما ما از او پیروی کرده‌ایم و دوست نداریم رهایش کنیم تا آنکه ببینیم کارش به کجا خواهد کشید، و می‌خواهیم از تو یک وسق یا دو وسق قرض بگیریم.

کعب گفت: باشد. چیزی نزد من به گرو بگذارید.

ابن مسلمه گفت: چه می‌خواهی؟

گفت: زنان خود را نزد من گرو گذارید. نزد من می‌مانند تا آنکه مالم را برگردانید.

ابن مسلمه گفت: چگونه زنان خود را نزد تو به گرو گذاریم حال آنکه تو زیباترین مرد عربی؟

گفت: فرزندانمان را گرو گذارید.

ابن مسلمه گفت: چگونه فرزندانمان را گرو گذاریم؟ تا فردا آنان را ناسزا گویند و بگویند: در برابر یک وسق یا دو وسق به گرو رفته‌اند؟ این ننگی است برای ما. اما اسلحه‌ی خود را نزد تو به گرو خواهیم گذاشت.

سپس با او وعده کرد که دوباره نزدش آید.

کعب موافقت کرد و با آنان وعده گذاشت که با سلاح نزدش آیند.

ابونانله نیز همان کار را کرد و به نزد کعب رفت و ساعتی با سرودن اشعاری از وی کمک خواست. سپس گفت: من

برای حاجتی آمده‌ام و می‌خواهم به تو گویم. اما نزد تو بماند.

کعب گفت: باشد.

ابونانله گفت: آمدن این مرد به نزد ما بلا بود. عرب با ما دشمن شدند و همه یک تته علیه ما متحد شدند و

راه‌ها بر ما بسته شد تا آنکه خانواده‌ها ضایع گشتند و مردم خسته شدند و ما و خانواده‌هایمان به زحمت افتادیم...

و همان سخنانی را گفت که محمد بن مسلمه گفته بود.

در اثنای سخن ابونانله گفت: یارانی دارم که هم‌رای من هستند و می‌خواهم آنان را به نزد تو آورم و به آنان بفروشی

و در معاملات به آنان نیکی کنی.

ابن مسلمه و ابونانله توانستند نقشه را به خوبی اجرا کنند. در نتیجه کعب از اینکه با خود افراد و سلاح آورده‌اند

تعجب نخواهد کرد.

در شبی مهتابی، چهاردهم ماه ربیع الاول سال سوم هجری، این گروه نزد رسول الله - صلی الله علیه وسلم - جمع

شدند و سپس آنان را تا بقیع همراهی کرد و چنین توصیه‌شان نمود: «به نام الله به راه افتید. خداوند یاری‌شان کن».

سپس به خانه‌اش بازگشت و به دعا و مناجات مشغول شد.

گروه به قلعه‌ی کعب بن اشرف رسید و ابونانله او را صدا زد. کعب برخاست تا به نزد آنان برود. همسرش که تازه

با او ازدواج کرده بود گفت: این وقت به کجا می‌روی؟ صدایی می‌شنوم که انگار از آن خون می‌چکد.

کعب گفت: او برادرم محمد بن مسلمه، و هم‌شیرم ابونانله است. کریم را اگر به ضربه‌ی شمشیر دعوت کنند

اجابت می‌کند. سپس در حالی که عطر زده بود و از سوی سرش بوی خوش می‌آمد به نزد آنان رفت.

ابونانله به یارانش گفته بود: اگر آمد من مویش را می‌گیرم که بویمش، وقتی دیدید سرش کاملاً در اختیار من

است او را بزنید.

کعب به نزد آنان آمد و ساعتی با او گفتگو کردند. سپس ابونانله گفت: ای ابن اشرف می‌شود با ما تا شعب

العجوز بیایی و بقیه‌ی شب را گپ بزنیم؟

گفت: اگر می‌خواهید.

پس قدم زنان بیرون رفتند... ابونانله در حالی که می‌رفتند گفت: مانند این شب عطری چنین خوشبو ندیده بودم.

کعب از شنیدن این حرف به خود بالید و گفت: خوشبوترین زنان عرب نزد منند!

ابونانله گفت: اجازه می‌دهی سرت را ببویم؟

گفت: آری.

پس سرش را گرفت و بوید، و دوستانش نیز بویدند.

سپس اندکی رفتند، سپس گفت: باز هم ببویم؟

کعب گفت: آری.

و دوباره چنین کرد، تا آنکه کعب خیالش راحت شد.

باز اندکی رفتند و گفت: باز هم ببویم؟

کعبت گفت: آری.

دست در موهایش کرد و همین که او را محکم گرفت گفت: دشمن خدا را بزنی. پس با شمشیر به جانش افتادند و او را کشتند.

این حدیث متفق علیه است و بخاری (۴۰۳۷) و مسلم (۱۸۰۱) آن را روایت کرده‌اند.

هنگامی که یهودیان از کشته شدن کعب بن اشرف مطلع شدند ترس در دل‌هایشان افتاد و دانستند که پیامبر - صلی الله علیه وسلم - وقتی نصیحت کارگر نرفتند از به کار بردن قدرت در برابر کسی که با امنیت مسلمانان بازی می‌کند و در پی راه انداختن مشکلات علیه آنان است و احترامی به پیمان‌های آنان نمی‌گذارد، ابایی ندارد. یهودیان در برابر کشته شدن طاغوتشان هیچ عکس‌العملی نشان نداده و سکوت پیشه کردند و تظاهر نمودند که به پیمان‌ها وفادارند و افعی‌ها به سوراخ‌هایشان باز گشتند.

داستان چنین است که الله تعالی خلیلش ابراهیم - علیه السلام - را مورد آزمایش قرار داد، به این صورت که سه شب در خواب خود دید که کسی به او می‌گوید: الله تو را امر نموده تا فرزندت را ذبح کنی، و رویای پیامبران چنانکه پیامبر - صلی الله علیه وسلم - فرموده حق است. صبح که شد فرزندش را گرفت و گفت:

(قَالَ يُبْنِيْ اِنِّيْ اَرَى فِي الْمَنَامِ اَنِّيْ اَذْبَحُكَ فَاَنْظُرْ مَاذَا تَرَى قَالَ يَا بَنِيَّ اَفْعَلْ مَا تُؤْمَرُ سَتَجِدُنِيْ اِنْ شَاءَ اللّٰهُ مِنْ الْوٰصِيْنَ) [صافات: ۱۰۲]

(ای پسرک من! من در خواب [چنین] می‌بینم که تو را سر می‌برم، پس ببین چه به نظرت می‌آید؟ گفت: ای پدر من! آنچه را مأموری بکن! ان شاء الله مرا از شکیبایان خواهی یافت).

اینجا بود که شیطان به شکل یک مرد ظاهر شد و به نزد مادر نوجوان یعنی هاجر - علیها السلام - آمد و گفت: آیا می‌دانی ابراهیم فرزندت را کجا می‌برد؟ گفت: نه. گفت: او را می‌برد که ذبحش کند. گفت: نه، او مهربان‌تر از این است. گفت: او ادعا می‌کند که پروردگارش به وی امر نموده چنین کند. هاجر گفت: اگر پروردگارش او را چنین امر کرده کار خوبی کرده که پروردگارش را اطاعت می‌کند! سپس شیطان که از هاجر نومید شده بود به نزد نوجوان رفت و گفت: آیا می‌دانی که پدرت تو را کجا می‌برد؟ گفت: نه. گفت: تو را می‌برد که ذبحش کند. گفت: چرا؟ شیطان گفت: گمان می‌کند که پروردگارش چنین امرش نموده. آن نوجوان شکیبیا گفت: پس بگذار از روی سمع و طاعت پروردگار، امر الله را اطاعت کند! سپس شیطان به نزد ابراهیم رفت و گفت: کجا می‌روی؟ به خدا سوگند گمان می‌کنم شیطان در خوابت آمده و دستور داده فرزندت را قربانی کنی. ابراهیم او را شناخت و گفت: از من دور شو ای دشمن خدا! به خدا سوگند امر پروردگارم را انجام می‌دهم.

سپس ابراهیم سنگریزه‌ای - و گفته شده هفت سنگریزه - برداشت و به سوی شیطان پرتاب کرد... پس هنگامی که الله عزوجل صبر و تسلیم آنان در برابر این ابتلا را دید، آن سختی را از ایشان برداشت و چنین ندايشان زد:

(وَنُؤدِّيْهِ اَنْ يُّاْبِرْهُمُ ۱۰۴ قَدْ صَدَقْتَ اَلرُّبُّ يَا اِنَّا كَذَلِكْ نَجْزِي الْمَحْسِنِيْنَ) [صافات: ۱۰۴-۱۰۵]

(او را ندا دادیم که ای ابراهیم! (۱۰۴) رؤیای خود را حقیقت بخشیدی! ما نیکوکاران را چنین پاداش می‌دهیم!).

و خداوند به جبرئیل امر نمود تا قوچی را از بهشت بیاورد و ابراهیم خلیل - علیه السلام - آن قوچ را به جای اسماعیل ذبح کرد.

وقتی این را می‌گویی، انگشتانت را باز کرده و دستانت را جلو می‌آوری و سپس بسته و سوی خودت می‌کشی انکار داری کسی را با موهایش به سوی خودت می‌کشانی. اینجا باید بستن مشت و کشیدن آن به سوی خود همراه با این جمله باشد: «سپس ابن مسلمه موی پیشانی کعب را گرفت و او را به سوی خود کشید». نه زودتر و نه دیرتر.

اینجا شنونده طوری با این صحنه روبرو می‌شود که گویا دارد آن را می‌بیند و خودش آنجا حضور دارد و چه بسا با این صحنه تکبیر بگوید و احساس کند واقعا کعب را می‌بیند که به سوی تو کشیده می‌شود.

اما اگر این جمله را بدون اشاره‌ی دست به پایان برسانی و سپس آن را انجام دهی کارت به نوعی بیهوده است، زیرا بیننده و شنونده را در حیرت قرار می‌دهد و از شنیدن ادامه‌ی سخن باز می‌دارد.

همینطور اگر پیش از گفتن جمله حرکتش را انجام دهی باز کارت بیهوده است، چون شنونده را سرگردان باقی می‌گذاری که آیا حرکت دستانت را پی‌گیری کند یا سخت را.

### نشان دادن صحیح حجم اشیاء

مثلا اگر در حال بیان داستان ابراهیم - علیه السلام - و نحوه‌ی رفتار او با شیطان و پرت کردن سنگریزه توسط وی به سوی شیطان هستی، و گفتی: سپس ابراهیم - علیه السلام - هفت دانه سنگریزه برداشت و آن را به سوی شیطان انداخت.

اینجا دستانت را طوری حرکت بده انگار می‌خواهی سنگی کوچک به اندازه‌ی ناخنت از روی زمین برداری و پرتاب کنی.

اما اگر هر دو دستت را به سمت زمین بردی و چیزی برداشتی که انگار سنگی به اندازه‌ی یک توپ بزرگ برداشته‌ای و سپس آن را پرت کنی، اینجا ذر ذهن شنوندگانت میان حرفی که زدی که ابراهیم هفت سنگریزه‌ی کوچک برداشته و حرکت دستت که انگار صخره‌ای بزرگ برداشتی، نوعی ناهماهنگی به وجود می‌آید.

یا اگر گفتی: «برادران گرامی، در دل محبتی بسیار بزرگ نسبت به شما دارم...»

اینجا باید دستانت را به اندازه‌ای مناسب این محبت بزرگ از هم باز کنی تا بزرگی آن به درستی نشان داده شود.

### نشان دادن صحیح اعداد

همین مورد درباره‌ی اعداد هم صدق می‌کند. باید حتما نشان دادن اعداد صحیح باشد. یعنی اگر گفتی: این کار سه عامل دارد - و انگشتانت را نشان دادی - صحیح نیست که دو یا چهار انگشت را نشان دهی، زیرا چنین کاری بیهوده و بی‌معنی است، بلکه باید سه انگشت را نشان دهی.

#### نکته:

گاهی با دانشجویانم شوخی می‌کردم، مثلاً می‌گفتم: سه نکته از نکات این حدیث را بیان کن... و با دستم عدد پنج را نشان می‌دادم.

دانشجو می‌گفت: استاد سه تا یا پنج تا؟!

می‌گفتم: مگر من چه گفتم؟

می‌گفت: گفتید سه نکته، اما عدد پنج را نشان دادید!

لخند می‌زدم و می‌گفتم: برادرم، من داشتم دستانم را نرمش

می‌دادم، اما حالا که خیلی علاقه داری پنج تا بگو!

این نشان می‌دهد که واکنش به زبان بدن بیشتر از سخن است.



#### یک حقیقت:

پیامی که با حرکات دست می‌رسانیم چه بسا عمیق‌تر از پیامی باشد که با سخن قصد بیانش را داریم.

## تغییر حالت

منظورم از تغییر حالت، تغییر وضعیت سخنان است، یعنی مثلاً نوع نشستش را عوض کند، یا اگر نشسته بایستد یا دیگر وضعیت‌ها.

چنین حرکت‌هایی نظر حاضران را جلب می‌کند و باعث می‌شود به اهمیت سخنان پی ببرد، اما اگر این تغییر حالت در وقت درستش انجام شود نه به مجرد تغییر یا بدون هدف و معنا.

پیامبر - صلی الله علیه وسلم - هنگام سخن از انواع روش‌ها و مهارت‌ها برای تاثیرگذاری بر شنوندگان استفاده می‌کرد، از جمله اینکه برای جلب توجه شنونده گاه ناگهان نوع نشستش را تغییر می‌داد تا به بیننده چنین القا کند که این بخش از سخن پس از تغییر نوع نشستن بسیار مهم است، انگار می‌خواست به بیننده بگوید: بیشتر به حرفم توجه کنید.

چنانکه در حدیث ابوبکره - رضی الله عنه - آمده است که رسول الله - صلی الله علیه وسلم - فرمود: «آیا شما را درباره‌ی بزرگترین گناهان کبیره آگاه کنم؟» گفتیم: آری ای رسول الله. فرمود: «شُرک به الله و عقوق والدین».

راوی می‌گوید: **ایشان - صلی الله علیه وسلم - تکیه داده بودند، پس نشستند و فرمودند: «آگاه باشید، و شهادت دروغ، آگاه باشید، و شهادت دروغ».** و آنقدر تکرارش کرد که گفتیم: کاش دیگر نگوید.<sup>۱</sup>

این که پیامبر - صلی الله علیه وسلم - وقتی خواستند به شهادت دروغ اشاره کنند **نشستند و تکیه ندادند**، این احساس را می‌رساند که انگار پیامبر - صلی الله علیه وسلم - می‌خواهد به یارانش بگوید شهادت دروغ گناه بس بزرگی است و مساله‌ای مهم است که نباید درباره‌اش سهل‌انگاری کرد؛ برای همین نشستم تا بیشتر به حرفم توجه کنید.

۱- به روایت بخاری (۵۶۳۱) و مسلم (۸۷).

## سوال:



اما چطور این مهارت را امروزه در مجالسمان به کار ببریم؟  
**پاسخ:** فرض کن در مجلسی نشسته‌ای و درباره‌ی نیکی به پدر

و مادر سخن می‌گویی و خواستی مورد خیلی مهمی را بیان کنی. اینجا می‌گویی:  
 اما مورد چهارم این است که... سپس نوع نشستنت را تغییر می‌دهی و می‌گویی:  
 نیکی در حق پدر و مادر واجب است، حتی اگر مسلمان نباشند...  
 همینطور اگر روی صندلی نشسته‌ای باز هم امکانش هست که نشستنت را تغییر  
 دهی، مثلاً صندلی‌ات را کمی جلو یا عقب می‌بری... یا مانند آن.  
 یا خودت جلو می‌آیی مثلاً سینه‌ات را جلو می‌آوری یا به صندلی تکیه می‌دهی،  
 تو این کار - یعنی تغییر نوع نشستنت - را برای این انجام می‌دهی که احساس کنند  
 سخن مهمی را می‌خواهی بگویی.  
 واکنش تو با سخنی که می‌گویی نشان دهنده‌ی اهمیتی است که به این سخن  
 داده‌ای و این برای جذب شنوندگان و تاثیرگذاری بر آنها بسیار مهم است.

## فطرت:

سرشت همه‌ی انسان‌ها اینگونه است که با روش‌های  
 مشخصی تحت تاثیر قرار می‌گیرند. انتخاب این  
 روش‌ها باعث می‌شود تاثیرگذار شویم.

## اشتباهاتی در حرکات بدن



تأثیر احساسات داخلی انسان از جمله استرس، شادی یا ترس بر روی حرکات او چیزی طبیعی است که برای همه اتفاق می‌افتد، اما برخی سخنرانان در حرکاتشان اشتباهاتی را مرتکب می‌شوند که باعث تشتت ذهن حاضران شده یا احساس می‌کنند سخنران دچار

اضطراب یا حواس پرتی یا مانند آن است. از مهم‌ترین اشتباهات این چنینی در سخنرانی می‌توان این موارد را نام برد:

### تکلف در حرکات

بگذار حرکات کاملاً طبیعی و بدون تکلف باشد و اگر حرکتی را فراموش کردی و انجام ندادی برای انجامش برنگرد و به سخت ادامه بده و بعداً جبران کن.

### به یاد دارم که:

یک بار در مسجدی نماز عشاء را ادا کردم. بعد از نماز جوانی برخاست تا سخنرانی کوتاهی ایراد کند. در برابر میکروفون ایستاد و شروع به سخنرانی کرد. درباره‌ی نیکی به پدر و مادر حرف زد و



داستان‌هایی را ذکر کرد، اما احساس کردم حرکت‌هایش همراه با تکلف است آنقدر که حس کردم دارد ادا در می‌آورد. این چیزی بود که من احساس کردم و شاید به سبب توجه من به فن بیان باشد و نمی‌دانم آیا مردمی که آنجا بودند هم چنین حسی داشتند یا خیر.

مقصود این است که حرکات باید طبیعی و بدون تکلف باشد.

### حرکات اضافه

در اثنای سخنرانی دست یا گردن یا شکم خود را نخاران و با بدنت بازی نکن. صدای انگشتانت را در نیاور و زیاد دستانت را به هم نمال. اگر این موارد بدون اراده

انجام شد سعی کن دیگر تکرارش نکنی زیرا همین چیزها باعث می‌شود در معرض ایراد یا تمسخر قرار بگیری.

### یک معضل:

سخنران در آغاز راه ممکن است به علت استرس در حرکت دستانش دچار مشکل باشد یا نداند با آنها چکار کند و یا شاید در میان حضار کسی باشد که از وی هیبت به دل دارد که این خود باعث اضطراب مضاعف وی می‌شود.



اینجاست که دستانش بدون اراده‌ی او حرکت می‌کند. شاید گوش و چانه‌ی خود را بخارد یا با ریش خود بازی کند... و از این دست حرکات. در چنین شرایطی شخص آگاه متوجه می‌شود که این سخنران دچار استرس شده. **اما راه حل چیست؟**

**راه حل** این است که چیزی به دست داشته باشی: قلم یا کاغذ، هر چیزی که حرکت تو را مهار کند. این چیز را آرام در دست بگیر و خیالت راحت باشد چون استرسی که داری کم کم از بین می‌رود؛ بلکه این ناآرامی در همان جلسه‌ی سخنرانی از بین می‌رود، زیرا استرس با گذر زمان کم می‌شود یا با تکرار این جلسات به تدریج برطرف می‌شود.

البته باید اشاره کنم که مشغول شدن به چیزی در اثنای سخنرانی پسندیده نیست، اما استفاده از این راه حل موقت در آغاز کار روشی است برای از بین بردن مشکل اضطراب که من باب کم‌ترین زیان مورد استفاده قرار می‌گیرد. اما کسی که در سخنرانی زبردست و باتجربه است و از این استرس رنج نمی‌برد درست نیست که دستانش مشغول چیزی باشد.

چیز ناپسندی است که گاه می‌بینی یک سخنران در حالی که با ساعت یا قلم یا تسبیح خود بازی می‌کند یا عینکش را مرتب برمی‌دارد و دوباره به چشم می‌گذارد، در حال سخنرانی است و این کارها را پی در پی تکرار می‌کند. این کار باعث به هم ریختن حواس حاضران می‌شود. اگر در حال سخن گفتن با کسی هستی و او مشغول بازی کردن با ساعت یا قلم خود هست یا تسبیحش را می‌چرخاند حتماً به او خواهی گفت: **با ساعت بازی نکن و به حرف من توجه کن.** یا خواهی گفت:



### حواست به من باشه.

همینطور وقتی در حال سخنرانی هستی شنوندگان را مشغول ساعت و قلم خودت نکن بلکه همه‌ی توجهشان را به خودت جلب کن و حواسشان را پرت نکن.



این مورد به بحثی که قبلاً مطرح کردیم تحت عنوان «**از بین بردن عوامل مزاحم**» مرتبط هست که یکی از مهارت‌های ارتباط است.

گفتیم که در آغاز کار یک سخنران، ممکن است وی دچار استرس شود یا احساس کند حواسش پرت می‌شود چون آنطور که می‌گویند هنوز تازه‌کار است. در این حالت اشکال ندارد با انجام برخی کارها از اضطرابش بکاهد؛ یعنی مثلاً برای آرام شدن قلمی در دست گیرد یا برگه‌هایی در دستش باشد و آن را حرکت دهد. این کار در صورت نیاز اشکالی ندارد اما سعی کن به مرور زمان کنارش بگذاری.

### تکیه کردن به دیوار در اثنای سخنرانی

تکیه دادن به دیوار پشت سر در حال سخنرانی نشان دهنده‌ی نوعی راحت بودن با جمع است که اگر سخنرانی در یک دیدار خودمانی با مجموعه‌ای از جوانان یا دانشجویان باشد اشکالی ندارد. اما در سخنرانی عادی در مساجد و دانشگاه‌ها و... اگر ایستاده سخنرانی می‌کنی اصلاً جالب نیست به دیوار تکیه کنی؛ این یک حرکت عجیب و نامانوس است که توجه و کنجکاوی حاضران را جلب می‌کند و چه بسا باعث تمسخر و دلسوزی آنان شود!

شاید بعضی فکر کنند نمی‌توانی درست بایستی و ایستادن برایت سخت است و برای همین تکیه داده‌ای و این حواسشان را پرت می‌کند.

### گزیدن لب‌ها

بعضی سخنرانان در اثنای صحبت بسیار لب‌های خود را می‌گزند یا آن را به داخل می‌برند یا شاید لب‌ها را جمع کرده به جلو بیاورند که این هم کار جالبی نیست.

### یک اشکال:

قبلاً گفتیم که سخنران باید به حرفی که می‌زند واکنش نشان دهد، یعنی مثلاً برای آنکه فکر کردن را



نشان دهد لب‌هایش را بگزد یا پیشانی در هم کند یا لب‌هایشان را جمع کند. آیا این کار مناسب است؟

بله، این کارها در صورت نیاز اشکالی ندارد. اما باید سخنران احساس کند نیاز به این کارها دارد و با مضمون سخنش هم‌خوانی داشته باشد. اما اگر این بازی کردن با لب‌ها ارتباطی به حرفی که می‌زند نداشته باشد انجامش جالب و مناسب نیست.

#### پافشاری

اشتباه از سوی سخنران تازه‌کار مساله‌ای طبیعی است که جای نگرانی ندارد. آنچه باعث نگرانی است، عدم تلاش برای اصلاح این اشتباهات است.



مهارت‌های

سخنرانی:

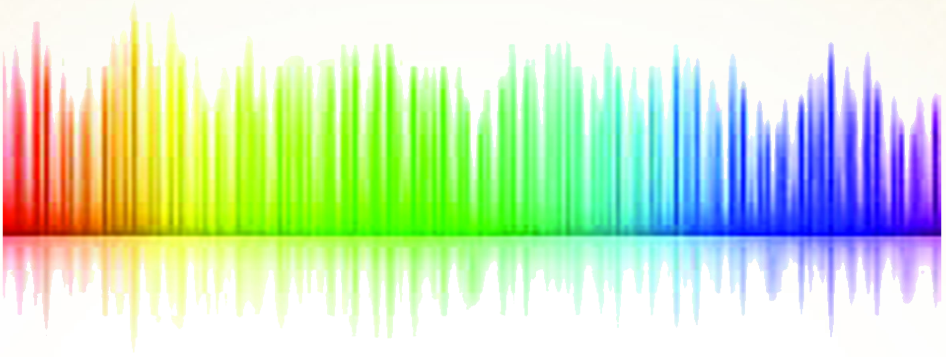
## مهارت صدا

زبان اسرار خود را دارد و صدای خوش یک مزیت است و استفاده‌ی مناسب از آن در حین سخنرانی دارای جذابیت است.

- اما چگونه از این توانایی استفاده کنیم؟
- و چگونه صدای خود را کنترل کنیم؟
- و صدای خوب چه تاثیری ممکن است داشته باشد؟

این‌ها مواردی است که در صفحات آینده به تفصیل به آن خواهیم پرداخت.

از جمله مواردی که در هنگام سخنرانی باید رعایت کرد، هماهنگی صدا با موضوعی است که داری برای شنوندگان بازگو می‌کنی و واکنش به سخنی است که می‌گویی.



### غمگین شدن با غم

وقتی داری داستان یا شرایط غم‌انگیزی را تعریف می‌کنی سخت باید تاثیرگذار باشد و غم در چهره و صدایت نمایان شود.

مثلا داری درباره‌ی صبر بر فقدان فرزندان و مرگ آنان سخن می‌گویی:

مردی همراه فرزندش به نزد پیامبر - صلی الله علیه وسلم - می‌آمد. وی آنقدر به فرزندش تعلق خاطر داشت که او را همیشه به مجلس پیامبر - صلی الله علیه وسلم - می‌آورد. پیامبر - صلی الله علیه وسلم - از او پرسید: «دوستش داری؟» گفت: ای رسول خدا، خداوند تو را همانطور دوست بدارد که من او را دوست دارم.

روزها گذشت و پیامبر - صلی الله علیه وسلم - آن مرد را ندید، پس درباره‌اش پرسید؛ گفتند: فرزندش فوت کرده ای پیامبر خدا. پیامبر - صلی الله علیه وسلم - به زیارت آن مرد رفت و دید غمگین و شکسته است... بنابراین او را چنین دل‌داری داد: «خوشحال نمی‌شوی که نزد هر دری از درهای بهشت آیی ببینی که آن در برایت گشوده می‌شود؟» پس آن مرد خوشحال شد و دانست با فرزند دیدار می‌کند و با دیدارش شاد می‌گردد.

اینجا جمله‌ی «فرزندش درگذشته ای پیامبر خدا» را با لحنی غمگین بگو.

### اظهار شادی همراه با موضوعی شاد

این تاثیر خود را بر شنوندگان دارد و باعث می‌شود آنان نیز با آنچه می‌گویید زندگی کنند، انگار دارند شخصیت‌های داستان را می‌بینند و به حوادث آن واکنش نشان می‌دهند.

مثلا درباره‌ی شاد شدن به سبب نعمت خداوند و این آیه سخن می‌گویید که:

﴿قُلْ بِفَضْلِ اللَّهِ وَبِرَحْمَتِهِ فَبِذَلِكَ فَلْيَفْرَحُوا هُوَ خَيْرٌ مِّمَّا يَجْمَعُونَ ۝۵۸﴾ [یونس: ۵۸]

(بگو: به فضل و رحمت الله است که [مؤمنان] باید شاد شوند. و این از هر چه گرد می‌آورند بهتر است).

سپس می‌گویید:

عبدالله بن مسعود - رضی الله عنه - می‌گوید: ما همراه رسول الله - صلی الله علیه وسلم - بودیم؛ ایشان فرمودند: «آیا خشنود می‌شوید که یک سوم اهل بهشت باشید؟» گفتیم: آری. فرمود: «آیا راضی می‌شوید که نصف اهل بهشت باشید؟» گفتیم: آری. فرمود: «من امیدوارم که شما نصف اهل بهشت باشید، [چرا که] شما در میان مردم همانند یک تار موی سفیدید در پوست گاو سرخ، یا همانند یک موی سفید در پوست گاو سیاه»<sup>۱</sup>.

هنگام گفتن «آری» آن را **با لبخند و سرور و صدایی شاد بگو**، انگار داری صدای صحابه را می‌شنوی که در اوج شادی این را خطاب به پیامبر - صلی الله علیه وسلم - می‌گویند.

### اظهار خشم در زمان مناسب

این در هنگام سخنرانی مهم است و باعث می‌شود شنوندگان و بینندگان داستان را حس کنند و از آن تاثیر بگیرند؛ مثلا هنگامی که سخت درباره‌ی تعصّب قبیله‌ای و نژادی و اهمیت برادری اسلامی است، می‌گویید:

پیامبر - صلی الله علیه وسلم - هنگامی که ابوذر می‌آمد با او پیش سلام می‌شد و هر گاه غایب بود درباره‌اش می‌پرسید، اما ابوذر با این منزلتی که نزد رسول الله

۱- به روایت بخاری (۶۵۲۸) و مسلم (۲۲۱).

- صلی الله علیه وسلم - داشت برایش مساله‌ای پیش آمد که تاثیری عمیق بر وی گذاشت و در ادامه‌ی زندگی اش همیشه آن را به یاد می آورد.

به این ترتیب که میان او و یکی از مسلمانان که پیش از آن برده بود درگیری لفظی پیش آمد. مادر آن مرد مسلمان سیاه پوست و از غیر عرب بود، و ابوذر همین مورد را به یادش آورد و گفت: ای فرزند زن سیاه!

آن مرد از این مساله خشمگین شد و به نزد پیامبر - صلی الله علیه وسلم - رفت و شکایت ابوذر را به نزد ایشان برد و سخنش را بازگو کرد. هنگامی که پیامبر - صلی الله علیه وسلم - ابوذر را دید گفت: «ای اباذر، آیا تو و فلانی به یکدیگر ناسزا گفته اید؟» گفت: آری ای پیامبر خدا. فرمود: «آیا به سبب مادرش به او طعنه زده ای؟» گفت: آری ای رسول خدا. کسی که به مردان ناسزا گوید، پدر و مادرش را ناسزا گویند. پیامبر - صلی الله علیه وسلم - خشمگین شد و فرمود: «ای اباذر، تو کسی هستی که در تو جاهلیتی است».

این کلمه برای ابوذر بسیار سنگین بود. او که دورترین مردم از دوران جاهلیت بود و چهارمین نفر از مسلمانانی بود که در آغاز اسلام آورده بودند، چگونه ممکن است در وی جاهلیتی باشد؟!

گفت: ای پیامبر خدا، در من جاهلیتی است؟ حال آنکه اکنون در چنین سن و سالی هستم؟ پیامبر - صلی الله علیه وسلم - فرمود: «آری، در همین حال و این سن بالایت! این برادرانتان خدمتکاران شما هستند، پس هر که الله برادرش را زیر دست او قرار داد به او همان غذایی بدهد که خود می خورد و همان لباسی بپوشاند که خود می پوشد و او را موظف به کاری که در توانش نیست نکند، و اگر مکلف نمود یاری اش دهد».

پایان داستان<sup>۱</sup>.

اگر در اثنای نقل این داستان پس از پاسخ ابوذر که گفت: آری ای رسول خدا، کسی که به مردان ناسزا گوید به پدر و مادرش ناسزا گویند! این سخن رسول الله - صلی الله علیه وسلم - را که «ای اباذر تو کسی هستی که در وی جاهلیتی است» نقل

۱ - اصل این داستان را بخاری (۳۰) و مسلم (۱۶۶۱) روایت کرده اند.

نمودی، آن را با خشم و انفعال بیان کن، زیرا حالت پیامبر - صلی الله علیه وسلم - در هنگام بیان این سخن چنین بود.

### اظهار شگفتی هنگام بیان تعجب

این نیز بسیار موثر است، زیرا در هنگام بیان داستان ممکن است چیزهایی را نقل کنی که شخصی از شنیدن یا دیدن چیزی دچار شگفتی شده. هنگام بیان تعجب و شگفتی کسی تو نیز آن را با حالت تعجب نقل کن. مثلاً فرض کن داری درباره‌ی اهمیت امر به معروف و نهی از منکر سخن می‌گویی:

روایت شده که پیامبر - صلی الله علیه وسلم - با یارانش نشسته بود پس فرمود: «چگونه خواهید بود اگر زنان تان فاسق شوند و جوانان تان فاسد و سنت پیامبرتان را ترک گویند؟» صحابه از این سخن در شگفت شدند و گفتند: آیا چنین خواهد شد ای پیامبر خدا؟! فرمود: «بدتر از آن خواهد شد» گفتند: بدتر از آن چیست ای پیامبر خدا؟ فرمود: «چگونه خواهید بود اگر امر به معروف و نهی از منکر را ترک کنید؟» صحابه باری دیگر تعجب کرده و گفتند: آیا چنین خواهد شد ای رسول خدا؟ فرمود: «و بدتر از آن هم می‌شود» بر شگفتی اصحاب افزوده شد و گفتند: بدتر از آن چیست ای پیامبر خدا؟ فرمود: «چگونه خواهید بود وقتی که منکر را به معروف، و معروف را منکر ببینید؟»

گفتند: آیا چنین می‌شود ای رسول خدا؟ فرمود: «و بدتر از آن هم می‌شود» گفتند: بدتر از آن چیست ای رسول خدا؟ فرمود: «چگونه خواهید بود اگر به منکر امر کنید و از معروف باز بدارید؟» گفتند: آیا اینگونه خواهد شد ای رسول الله؟ فرمود: «آنگاه است که الله عزوجل گویند: به خودم سوگند که بر آنان فتنه‌ای را مسلط خواهم ساخت که در آن عاقل حیران گردد»<sup>۱</sup>.

۱- این روایت را ابن ابی حاتم در «العلل» و ابن ابی الدنیا در کتاب «الأمر بالمعروف والنهی عن المنکر» تخریج کرده‌اند. حافظ عراقی در تخریج احیاء علوم الدین (۳/۱۳۵۲) می‌گوید: «سند آن ضعیف است»... ابویعلی نیز آن را روایت کرده... که سند او نیز ضعیف است». آلبانی در «سلسلة الأحادیث الضعیفة» (۵۲۰۴) آن را ضعیف دانسته است. این حدیث را با اشاره با ضعف آن آورده‌ام زیرا هدفم تنها بیان آنچه متعلق به مهارت‌های سخنرانی است.

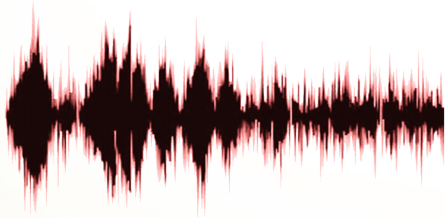


وقتی در حال بازگو کردن این داستان هستی و به این پرسش صحابه رسیدی که «آیا چنین می‌شود ای رسول خدا؟» این را با حالت تعجب و شگفتی بگو، چرا که واقعا چنین چیزی عجیب است؛ اینکه شرایط و حالات مردم تغییر کند و در انجام نیکی‌ها سستی کنند.

برخی از داستان‌ها شامل حالات تعجب و شگفتی هستند که باید به این شگفتی واکنش نشان دهی. فرض کن در حال تعریف داستان عبدالله بن اُنیس - رضی الله عنه - و مبارزه‌ی او با خالد بن سفیان هُذلی هستی:

عبدالله بن اُنیس می‌گوید: رسول الله - صلی الله علیه وسلم - مرا فرا خواند و فرمود: «به من رسیده که خالد بن سفیان بن نُبیح هُذلی در عُرَنه مردم را برای جنگ با من جمع می‌کند، به سویش برو و او را بکش». گفتم: ای رسول خدا، او را برایم توصیف کن تا بشناسمش. فرمود: «هرگاه او را ببینی از دیدنش احساس لرزش می‌کنی». عبدالله بن اُنیس می‌گوید: در حالی که شمشیر به گردنم بود بیرون رفتم تا اینکه در عرنه به وی رسیدم که با گله‌ای از شتران در جستجوی جای مناسبی بود تا آنان را بنشانند. هنگام عصر او را دیدم و با دیدنش لرزه بر اندامم افتاد.<sup>۱</sup> اینجا جمله‌ی «با دیدنش لرزه بر اندامم افتاد» را با حالت تعجب بگو.

### سریع گفتن در هنگام بیان سرعت

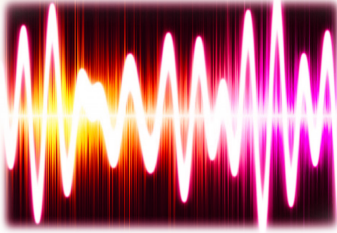


این باعث جذب شنونده و همراهی او می‌شود؛ مثلاً اگر درباره‌ی کسی می‌گویی که در حال فرار از دشمن است:

دشمن در پی او بود، در همین حین به شدت احساس خستگی کرد، کفشش را به سرعت در آورد و در این حال بر روی سنگلاخ شروع به دویدن کرد. سپس از شدت خستگی اندکی ایستاد تا استراحت کند، اما دشمن را دید که به او نزدیک است... دوباره دویدن آغاز کرد در حالی که به شدت نفس نفس می‌زد...

۱ - به روایت احمد در مسند (۱۶۰۴۷) و ابوداود در سنن (۱۲۴۹) و آلبنی در «السلسلة الصحيحة» (۲۹۸۱) آن را صحیح دانسته. حافظ ابن حجر در فتح الباری (۴۳۷/۲) نیز سند آن را حسن دانسته است.

در حالی که این جملات را می‌گویی به آن واکنش نشان بده و وقتی می‌گویی: در حالی که نفس نفس می‌زد شروع به دویدن کرد... این را طوری سریع و با حس و حال سرعت بیان کن که انگار خودت در حال دویدن هستی.



### آرامش در هنگام بیان شرایط کندی و سکون

این نیز شرایطی است که گاهی رخ می‌دهد، زیرا در داستان گاه سخنانی آرام یا شرایطی پیش می‌آید که آرام است. اینجا مجبوری آن گفتگو یا شرایط را آرام بیان کنی، مثلاً هنگامی که داری درباره‌ی

محبت صحابه‌ی گرامی نسبت به پیامبر - صلی الله علیه وسلم - سخن می‌گویی: روز احد هنگامی که نبرد شدت گرفتن و شرایط برای مسلمانان سخت شد و پیامبر - صلی الله علیه وسلم - و یارانش با شجاعت تمام جنگیدند، پیامبر - صلی الله علیه وسلم - زخمی شد و دو حلقه از کلاه خود ایشان در چهره‌ی مبارک فرو رفت. ابوبکر - رضی الله عنه - به سوی پیامبر - صلی الله علیه وسلم - دوید و ابو عبیده از سوی دیگر آمد تا آنکه به پیامبر رسیدند... ابو عبیده زودتر به ایشان رسید و گفت: ای ابوبکر به خاطر خدا از تو می‌خواهم که بگذاری من آن را از چهره‌ی پیامبر - صلی الله علیه وسلم - بیرون آورم. ابوبکر اجازه داد چنین کند... ابو عبیده می‌ترسید اگر با دستانش آن را از چهره‌ی رسول الله بیرون آورد دردش آید، پس با دندان حلقه‌ی اول را به آرامی بیرون آورد و در اثر آن دندان جلویش افتاد. سپس حلقه‌ی بعدی را با دندان دیگر گرفت و دندان دومش نیز افتاد؛ در نتیجه ابو عبیده دندان جلو نداشت.

اینجا وقتی داستان کشیدن حلقه‌ی آهنی از چهره‌ی پیامبر - صلی الله علیه وسلم - توسط ابو عبیده را نقل می‌کنی آن را به آرامی بازگو کن، انگار شنونده دارد ابو عبیده را در حال کشیدن آن حلقه‌ی از چهره‌ی مبارک پیامبر - صلی الله علیه وسلم - می‌بیند.

### سکوت در هنگام نقل سکوت

این هم نوعی واکنش به مضمون سخن است، زیرا حوادث داستانی که نقل می‌کنی متنوع است و گوناگون و واکنش تو به هر واقعه‌ای جذابیت بیشتری به آن می‌بخشد مانند اینکه مثلاً درباره‌ی تعامل بین زن و شوهر سخن بگویی و سپس واقعه‌ای را مثال

بزنی که برای پیامبر - صلی الله علیه وسلم - پیش آمد:

مادرمان عائشه - رضی الله عنها - می‌گوید: آیا درباره‌ی رسول خدا - صلی الله علیه وسلم - و خودم سخن بگویم؟

شبی که نوبت من بود ایشان کفش خود را کنار پاهایش گذاشت و ردا و ازارش را بر روی رخت خوابش پهن کرد و مدتی گذشت تا آنکه گمان کرد من خوابیده‌ام، پس آرام کفشش را به پا کرد و ردایش را برداشت و سپس در را به آرامی باز کرد و به آرامی بیرون رفت. من نیز لباسم را پوشیدم و در پی ایشان رفتم تا آنکه به بقیع رسید و دستانش را سه بار بلند کرد و مدتی طولانی ایستاد، آنگاه برگشت و من نیز برگشتم، پس سرعتش را بیشتر کرد و من نیز سرعتم را بیشتر کردم... آنگاه به سرعت حرکت کرد و من نیز سرعت راه رفتم، و به خانه رسید، من هم زودتر از ایشان به خانه رسیدم و دراز کشیدم. ایشان وارد شد و گفت: «ای عائشه تو را چه شده که نفس نفس می‌زنی؟ یا خودت می‌گویی یا آن لطیف خبیر آگاهم می‌کند» گفتم: ای رسول الله پدر و مادرم فدایت... پس جریان را به ایشان گفتم. فرمود: «آن سیاهی که روبرویم دیدم تو بودی؟» گفتم: آری.

ایشان سینه‌ام را فشاری داد و گفت: «آیا گمان می‌کنی خدا و رسولش در حقت ظلمی روا می‌دارند؟» گفتم: هرچه مردم پنهانش کنند الله آن را می‌داند. فرمود: «آری». سپس فرمود: «جبرئیل آن هنگام که دیدی نزد من آمد و چون لباست را نهاده بودی بر تو وارد نمی‌شد، پس مرا صدا زد و آن را از تو پنهان کردم و اجابتش کردم و به تو نگفتم و گمان کردم خوابیده‌ای، بنابراین ترسیدم که بیدارت کنم و ترسیدم که بترسی و دلتنگ شوی، و به من دستور داد تا به نزد اهل بقیع روم و برایشان آمرزش بخواهم». پدر و مادرم فدایش - صلی الله علیه وسلم - که چه مهربان و نرمخو و نیکو اخلاق بودند.<sup>۱</sup>

۱- به روایت مسلم (۹۷۴) من سخن عائشه رضی الله عنها را نقل به معنی کرده‌ام.

این قسمت را که «پس آرام کفشش را به پا کرد و ردایش را برداشت و سپس در را به آرامی باز کرد و به آرامی بیرون رفت...» به آرامی بگو، انگار می‌ترسی کسی که خواب است را بیدار کنی.

**داستان** سلاحی قوی و شمشیری برنده و روشی ساحرانه است، اما به شرط آنکه

نکته:

به آنچه می‌گویی واکنش نشان بده. مانند مجری  
اخبار نباش که خبر را از روی برگه می‌خواند!



مهارت‌های

سخنرانی:

## نوآوری در تعریف داستان

بتوانی آن را به خدمت موضوعت در آوری و باروشی مناسب و نوآورانه عرضه‌اش کنی.

- اما چگونه در عرضه‌ی داستان نوآور باشیم؟
- چکار کنیم تا شنونده در داستان زندگی کند؟
- و چگونه روش خود را هر بار مورد بازبینی قرار دهیم؟

درباره‌ی این موارد در صفحات پیش رو سخن خواهیم گفت.

## ظرافت در تصویرسازی و زندگی کردن با واقعه

داستان تک سوار عرصه‌ی سخنوری است. تو می‌توانی از طریق داستان به صورت غیر مستقیم اندیشه‌های خود را به دیگران برسانی. اما توجه به روش داستان سرایی از خود داستان مهم‌تر است.  
داستان شامل سه مورد است:

● **نخست:** آغاز و مقدمه‌ی داستان. مثال: **مردی کهن سال یک همسر و چهار کودک داشت. روزی به بازار رفت و...** این مقدمه‌ی داستان است که به واکنش زیادی از سوی تو نیاز ندارد.

● **دوم:** نقل سخنان شخصیت‌های داستان. مثال: **پدر گفت: پسر، من پدرت هستم و حقی بر گردن تو دارم؛ باید حرفم را گوش کنی. پسر در پاسخ گفت: پدر من از این زندگی خسته شدم، نمی‌خواهم در این خانه بمانم...**

● **وسوم:** خاتمه‌ی داستان. مثال: **روش پدر در پایان زندگی‌اش در رفتار با فرزندان‌ش تغییر کرد و نرم‌تر و مهربان‌تر شد...**

هرچه یک سخنران در عرضه‌ی داستان خود ماهرتر باشد شنوندگان نیز بیشتر جذب او خواهند شد و هر چه بهتر بتواند داستان را به منظره‌ای قابل تصور برای شنوندگان خود تبدیل کند - طوری که گویا در حال دیدن قهرمانان داستان و حرکاتشان هستند - سخنانش بیشتر به دل و ذهن بینندگان و شنوندگان خواهد نشست. این چیزی است که ظرافت در عرضه‌ی داستان‌ش می‌نامیم که به نوعی رفتن در نقش شخصیت‌های داستان و بازسازی حرکات و گفتگوی آنهاست، انگار در حال اجرای یک نمایشنامه‌ی قابل مشاهده است.

### مثال:

فرض کن درباره‌ی خطر گناه «قتل» سخن می‌گویی و داستان اسامه - رضی الله عنه - با پیامبر - صلی الله علیه وسلم - را پس از بازگشت از نبرد قبیله‌ی جُهنه بازگو می‌کنی:

رسول الله - صلی الله علیه وسلم - ما را به حُرَقَه از قبیله‌ی جهینه فرستاد. صبح گاه آنان را غافلگیر کردیم و شکستشان دادیم. من و مردی از انصار، یکی از مردان‌شان را دنبال کردیم، ولی همین که او را گیر آوردیم گفت: لا اله الا الله! انصاری او را رها کرد، اما من او را با نیزه زدم و کشتم. وقتی به نزد رسول الله - صلی الله علیه وسلم - بازگشتیم از این جریان مطلع شد و به من گفت: «ای اسامه، آیا پس از آنکه لا اله الا الله گفت او را کشتی؟!» گفتم: ای رسول خدا، این را از ترس شمشیر گفت. ایشان - صلی الله علیه وسلم - فرمود: «آیا وقتی لا اله الا الله گفت او را کشتی؟! قلبش را شکافتی و درون آن را نگرستی که بدانی از روی ایمان به الله گفته یا از ترس شمشیر؟ اگر در روز قیامت لا اله الا الله بیاید و با تو جدل کند چه خواهی کرد؟» و آنقدر این را تکرار کرد که آرزو کردم کاش پیش از آن روز مسلمان نشده بودم.<sup>۱</sup>

### در اثباتی عرضه‌ی داستان چگونه آن را به دقت تصویرسازی خواهی کرد؟

عبارت: «همین که او را گیر آوردیم گفت: لا اله الا الله! انصاری او را رها کرد، اما من او را با نیزه زدم و کشتم».

هنگام بیان این قسمت برای تصویرسازی حادثه از زبان بدن استفاده کن، چه با حرکات دست، یا حالات چهره یا تغییرات صدا.



وقتی می‌گویی: «وقتی او را گیر آوردیم» صدایت را بلند کن، انگار شمشیرت را بلند کرده‌ای و می‌خواهی کسی را بزنی، چهره‌ات حاکی از خشم و هیجان، و تُن صدایت قوی و محکم باشد.

و هنگام گفتن «آن انصاری ره‌ایش کرد» دستانت را زیر بیاور و خشم را کم کن و آن را با صدایی آرام بگو.



و وقتی می‌گویی: «او را با نیزه‌ام زدم و کشتم» دستانت را طوری حرکت بده انگار نیزه‌ای در دست داری و با آن ضربه می‌زنی و صدایت حاکی از شک

۱- به روایت بخاری (۶۸۷۲) و مسلم (۹۶).



و حیرت باشد، طوری که نشانه‌های حیرت و شک از چهره‌ات نمایان باشد، تا بیننده و شنونده از لحن صدا و حالت چهره‌ات بدانند که انگار مشکلی دارد رخ می‌دهد. این احساس باعث می‌شود خطورت شرایط را حس کن و در آن لحظه زندگی کند و همچنان پی‌گیر داستانت باشد و احساس کند اسامه از کاری که کرده مطمئن نیست.



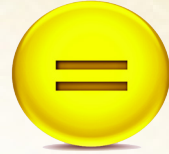
و جمله‌ی «آیا پس از آنکه لا اله الا الله گفت او را کشتی؟!» را با حالت تعجب و انکار شدید و سرزنش بگو، تا شنونده احساس کند پیامبر - صلی الله علیه وسلم - در شگفت و بلکه از کار اسامه که آن مرد را پس از گفتن شهادتین کشته خشمگین است؛ که چگونه به خود جرات چنین کاری را داده است!

وقتی به این سخن اسامه رسیدی که «ای پیامبر خدا، آن را از ترس شمشیر گفت» جمله‌ات را به روشی بگو که انگار در حال توضیح حادثه و شرح آن و توجیه این اشتباهت هستی.

و سخن رسول الله - صلی الله علیه وسلم - که «قلبش را شکافتی و درون آن را نگریستی که بدانی از روی ایمان به الله گفته یا از ترس شمشیر؟» را با حالت خشم آشکار و تأثیر بیان کن.

در پایان داستان هنگام گفتن سخن رسول الله - صلی الله علیه وسلم - که «اگر در روز قیامت لا اله الا الله بیاید و با تو جدل کند چه خواهی کرد؟» آن را با روشی بگو که حاکی از ترس و غم نسبت به روز قیامت و عاقبت آن روز باشد.

## نتیجه‌گیری:



متوجه می‌شوی که در اثنای بیان این داستان چند واکنش و روش بیان را یکجا مورد استفاده قرار داده‌ای:

- روش عادی عرضه‌ی داستان.
- روش تعجب.
- روش خشم.
- روش تهدید.

شاید در داستان‌های دیگر نیاز به روش‌های دیگری داشته باشی که بر حسب سیاق داستانانت نشانگر شادی و خوشحالی، یا وعده و وعید باشد.

## مثالی دیگر:



اگر در اثنای سخنانت خواستی داستان جوانی را نقل کنی که به نزد پیامبر - صلی الله علیه وسلم - آمد و از ایشان خواست به وی اجازه‌ی زنا دهد، داستان را همین‌طور خشک و خالی نقل نکن، بلکه آن را به این صورت بازگو کن:



در حالی که پیامبر - صلی الله علیه وسلم - در مجلس مبارکشان نشسته و صحابه نیز گرد ایشان بودند، ناگهان جوانی وارد مسجد شد، طوری که گویا در جستجوی کسی بود... همین که چشمانش به پیامبر - صلی الله علیه وسلم - افتاد به سوی ایشان آمد.



انتظار می‌رفت او نیز در حلقه‌ی اصحاب بنشیند و به یاد الله گوش دهد، اما چنین نکرد بلکه نگاهی به رسول خدا - صلی الله علیه وسلم - و یارانش انداخت و خیلی صریح و بی‌پرده گفت:

ای پیامبر خدا، به من اجازه بده... اجازه بده در طلب علم خارج شوم؟ نه، این را نگفت. کاش اینطور گفته بود!

به من اجازه‌ی جهاد بده؟ نه، این را هم نگفت، و کاش گفته بود.

می‌دانید چه گفت؟

گفت: ای رسول خدا، اجازه بده زنا کنم!!



اینجا با صدا و حالت چهره‌ات سعی کن احساس این جوان را منتقل کنی. آیا او خشمگین است؟ غمگین است؟ یا جوانی است که به تنگنا آمده؟ باید حیرت و تنگی سینه و تردید در هنگام این درخواست در صدایت پیدا باشد؛ بنابراین تو هم در حالی که چهره‌ات گرفته است و صدایت پایین و شکسته، می‌گویی: ای رسول خدا، به من اجازه بده زنا کنم. انگار خود آن جوان با حالت شرم و تردید دارد چنین می‌گوید.

سپس داستانت را ادامه بده و بگو:

عجب! همینطور رک و راحت؟ بله، به همین سادگی: اجازه بده زنا کنم.

پیامبر - صلی الله علیه وسلم - نگاهی به جوان

انداخت... ایشان می‌توانست با خواندن آیاتی از قرآن او را نصیحت کند، یا با پندی مختصر ایمان را در قلب او به جوش آورد. اما ایشان - صلی الله علیه وسلم - روش دیگری را برگزید.

اینجا **تن صدایت را کمی تغییر بده**، گویا شگفت‌زده‌ای، انگار پیامبر - صلی الله علیه وسلم - از این سوال ناگهانی و غیر منتظره‌ی جوان جا خورده است!! **سپس کمی توقف کن**، انگار داری به آن جوان می‌نگری و نفسی تازه می‌کنی؛ انگار شخصیت جوان را تحلیل کرده‌ای و دانسته‌ای او جوان صالحی است.

سپس داستان را اینطور ادامه بده: ایشان - صلی الله علیه وسلم - با آرامش تمام به او گفت: «آیا چنین چیزی را برای مادرت می‌پسندی؟»  
 انتظار نداشته باش که ایشان - صلی الله علیه وسلم - این سخن را با صدایی بلند گفته باشد، چرا که ایشان قصد قانع کردن آن جوان را داشت، بنابراین اشتباه است که در اثنای گفتن این سخن صدایت را بلند کنی.  
 سپس بگو:

جوان جا خورد و برآشفتم. گویا چنین چیزی را در ذهن خود مرور کرد و گفت: نه، نه! این کار را برای مادرم نمی‌پسندم.  
 اینجا باید تعجب و شگفت‌زدگی در صدای و چهره‌ات نمایان باشد، زیرا سوال پیامبر - صلی الله علیه وسلم - از آن جوان ناگهانی و غیر منتظره بود.  
 سپس ادامه بده و بگو:

آنگاه پیامبر - صلی الله علیه وسلم - با آرامش تمام گفت: «مردم هم همینطور، چنین چیزی را برای مادرانشان نمی‌پسندند».  
 این جمله را با آرامش و خیلی آرام بگو. سپس کمی توقف کن.

این توقف خیلی مهم است؛ چون آن جوان الان دارد فکر می‌کند، سپس سوال دوم را با هم روش، در کمال آرامش مطرح کن و بگو:  
 سپس پیامبر - صلی الله علیه وسلم - او را با سوال دوم غافلگیر کرد: «آیا چنین کاری را برای خواهرت می‌پسندی؟!»

جوان برآشفتم و خواهر پاکدامنش را تصور کرد که مرتکب زنا شود، و خیلی زود گفت: نه، نه! چنین چیزی را برای خواهرم نمی‌پسندم.  
 پیامبر - صلی الله علیه وسلم - در پاسخ او فرمود: «مردم هم چنین چیزی را برای خواهرانشان نمی‌پسندند».

سپس پرسید: «آیا این را برای عمه‌ات می‌پسندی؟! برای خاله‌ات می‌پسندی؟!»  
 و آن جوان در پاسخ می‌گفت: نه! نه!

آنگاه رسول الله - صلی الله علیه وسلم - فرمود: «پس برای مردم هم همان چیزی را بپسند که برای خودت می‌پسندی و آن چیزی را که برای خودت نمی‌پسندی برای

آنان نیز نپسند».

اینجا بود که آن جوان به اشتباه خود پی برد و با فروتنی تمام گفت:

ای رسول خدا، برایم از الله بخواه که دلم را پاک سازد.

پیامبر - صلی الله علیه وسلم - او را به نزد خود فرا خواند. او نیز به پیامبر - صلی الله علیه وسلم - نزدیک شد تا آنکه در برابرش نشست. سپس ایشان دست خود را بر سینه‌ی او گذاشت و فرمود: «خداوندا دلش را هدایت کن و گنااهش را بیامرز و شرمگاهش را حفظ کن».

سپس جوان در حالی از نزد پیامبر - صلی الله علیه وسلم - بیرون آمد که می‌گفت: به خدا سوگند در حالی نزد رسول الله - صلی الله علیه وسلم - آمدم که در دلم هیچ چیز دوست داشتی تر از زنا نبود و در حالی از نزد ایشان بیرون آمدم که چیزی برایم منفورتر از زنا نیست.

این همان روش مناسب و تاثیرگذار است.

### مثال:

یکی از دوستانم که به روش سخنرانی توجه فراوانی می‌کند و داستان‌های مشهور را به روشی جدید بیان می‌دارد که شنونده گمان می‌کند تازه آن را شنیده، موردی را تعریف کرد که برایش رخ داده بود. وی می‌گوید:

یک بار خطبه‌ی جمعه را ادا کردم و داستان آن جوان را به همین روش بازگو کردم. مردم به خوبی با داستان ارتباط برقرار کرده و الحمدلله تحت تاثیر آن قرار گرفتند. حتی وقتی از مسجد بیرون آمدم یکی از نمازگزاران که خودش مدیر یکی از مراکز دعوی و از سخنرانان مطرح است دستم را گرفت و گفت: باور می‌کنی من این حدیث را نزدیک به بیست بار شنیده‌ام و بلکه خودم آن را در خطبه‌ها و سخنرانی‌هایم بازگو کرده‌ام، اما امروز که آن را به این سبک از تو شنیدم به خدا سوگند انگار بار اولی است که آن را می‌شنوم.

### هشدار:

برخی از سخنرانان آنقدر در واکنش به داستان مبالغه می‌کنند که بیننده فکر می‌کند طرف دلچک است و سخنانش را جدی



نمی‌گیرند! بدبختی این است که خود شخص گمان می‌کند برای مردم جذاب است، که این گمانی است اشتباه.

### به یاد دارم که:

در یکی از شبکه‌های تلویزیونی مشهور و معتبر، برنامه‌ای هفتگی پخش می‌شد که توسط دو مجری اجرا می‌شد و هر قسمت از سی قسمت این برنامه را به موضوع جدیدی اختصاص می‌دادند.



کنش و واکنش آنان در برنامه بد نبود جز آنکه گاه این واکنش‌ها مبالغه‌آمیز و غیر مناسب می‌شد.

مثلاً:

روزی به خانه برگشتم و پسر درباری یک قسمت از آن برنامه که درباری مهریانی در حق بینوایان بود حرف زد و این که یکی از مجری‌های برنامه به اصطلاح جوگیر شده و آنقدر در ایفای نقشش زیاده‌روی کرده بود که عمامه از سرش افتاده و هنگام سخن درباری ستم علیه ضعیفان با صدای بلند گریه کرده بود!

با خود گفتم: شاید مجری داستانی را نقل کرده که خودش شاهد آن بوده و شاید یادآوری حال آن ضعیف مظلوم باعث تاثرش گشته و نتوانسته گریه‌ی خود را کنترل کند.

روز بعد باز پخش برنامه را دیدم... مجری اول درباری بینوایان و قشر ضعیف جامعه و حقوق آنان سخت گفت، سپس رشته‌ی سخن را به مجری دوم داد. مجری دوم سخن خود را اینطور شروع کرد:

**برادران و خواهران؛ بینوایان هم حقوقی دارند، چرا به آنها ظلم می‌کنیم؟** و بعد خیلی واضح به طوری که برای بیننده قابل مشاهده بود **سعی کرد به زور خودش را به گریه بیندازد**، آنقدر که چشمانش را به زور بر هم می‌نهاد تا اشکی از آن بچکد! و بعد از آن فریادکشان گفت: **چرا در حقشان ستم روا می‌داریم؟ آنان بینوایند... از خشم خدا بترسید.** و همانطور که روی صندلی اش نشسته بود آنقدر احساساتی شد و **برآشفته** که فکر کردم الان است که به زمین بیفتد.

اگر روبرویم بود حتماً به او می‌گفت: **اعصابت را کنترل کن برادر!**

مقصد اینکه واکنش به موضوع امری مطلوب است، اما مبالغه و تکلف اصلا مناسب نیست.

یک حقیقت:

آری، برخی از انواع بیان سحرانگیز است.

## نوآوری در روش عرضه ی داستان



گاه در حالی که داری متن سخنرانیات را آماده می‌کنی داستانی زیبا می‌یابی که مناسب سخنرانیات هست، اما این داستان آنقدر مشهور است که همه‌ی مردم آن را بارها شنیده‌اند. اینجا باید داستان مورد نظر را به روشی عرضه کنی که شنونده احساس کند برایش جدید است و به آن گوش دهد و جذبش شود.

این مساله‌ای معروف است که هر چیز را اگر به روشی جدید عرضه کنی مردم جذبش خواهند شد؛ حتی غذایی که به آن عادت کرده‌ای و علاقه داری غذایی دیگر بخوری را اگر در ظرفی جدید بیاورند و طوری دیگر بچینند و یا بر روی آن چیزهای جدیدی اضافه کنند متوجه می‌شوی بیشتر از قبل به آن علاقمند شده‌ای.

همینطور در مورد ماشین یا اتاق خوابت، هر چه در آن نوآوری کنی بیشتر به آن علاقمند می‌شوی، چرا که چیز نو لذت خودش را دارد.

بنابراین اگر می‌خواهی داستان مشهوری را بازگو کنی، آن را به روشی بیان کن که باعث جذب شنوندگان شود، تا بر اثر خستگی و ملال حواسش به جایی دیگر پرت نشود.

این به مبحث دیگری مربوط است تحت عنوان «تکرار غیر ملال آور» که قبلا در بحث «مهارت‌های ارتباط» دعوتگر به آن پرداختیم.

### تجربه‌ای که برای خودم پیش آمد:

چند سال پیش دوشنبه‌ی هر هفته بعد از نماز مغرب سخنرانی کوتاهی در مسجد دانشکده‌ی نظامی و برای صدها دانشجوی جوان که بعدها به عنوان افسر فارغ التحصیل





می‌شدند ایراد می‌کردم.

عادت‌م این بود که در آغاز سخنرانی داستانی را تعریف می‌کردم تا شنوندگان برای ادامه‌ی سخن اشتیاق پیدا کنند و از خلال همین داستان نصایحی را مطرح می‌کردم، و متوجه می‌شدم که شدیداً جذب سخنانم می‌شدند، تا آنکه به این علاقه و توجهشان عادت کرده بودم.

روزی سخنرانی‌ام را با داستان بسیار تاثیرگذاری شروع کردم که خودم شاهدش بودم. داستان درباره‌ی یکی از دانشجویان همانجا بود که چند سال قبل فارغ التحصیل شده بود و اینکه چطور به سرطان مبتلا شد...

داستان بسیار تاثیرگذاری درباره‌ی حسن ظن نسبت به الله و خوش بینی و عدم نومی‌دی بود...

اما در اثنای سخنرانی متوجه شدم که دانشجویها انگار حواسشان نیست و بعضی هم به جای آنکه با شوق به داستان گوش دهند از جای خود بلند شده و به آخر مسجد رفته‌اند تا به دیوار تکیه دهند و یکی دیگر به دستانش تکیه داده بود گویی که انگار از حرفم خسته شده!

از این وضعیت تعجب کردم! اما به داستانم ادامه دادم و سخنرانی را در بیست دقیقه به پایان رساندم و بیرون رفتم. چند نفر از دانشجویها به دنبالم آمدند و سوالاتی پرسیدند... یکی از آنها را با خودم بردم و از او پرسیدم:

امروز مشکلی در دانشکده پیش آمده؟ کسی از افسران شما را تنبیه کرده؟ چیزی شده؟

گفت: نه شیخ، چیزی نشده؟ این سوال برای چیه، متوجه چیزی شدین؟

گفتم: بله، امروز توجهتان به سخنرانی نبود و بیشترتان هم کلاً حواستان پرت بود...

گفتم: بله شیخ؛ چون داستانی که گفتین رو دو هفته‌ی پیش هم گفته بودین.

حواستون نبود امروز هم دقیقاً همون رو تکرار کردین!!

چگونه نوآوری کنی؟

داستان‌هایی که برای خودت اتفاق افتاده یا شاهدش بوده‌ای را اگر شنوندگان قبلاً

از خودت شنیده‌اند دوباره نباید بازگو کنی.  
اما داستان‌های مشهوری که از کسی جز تو شنیده‌اند یا در کتابی مشهور خوانده‌اند را سعی کن با نوآوری در روش عرضه و با انجام روش‌های سخنوری و زبان بدن و حالات چهره و صدا و استخراج فواید و نکات جدید بازگو کنی.

### یک حقیقت:

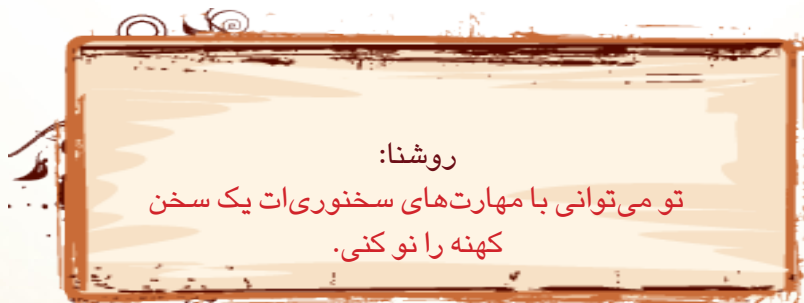
ممکن است یک داستان را از دو نفر بشنوی؛ همان داستان را از نفر اول با شوق از اول تا آخر گوش دهی، اما وقتی از نفر دوم می‌شنوی خسته شوی. داستان همان داستان است، اما روش عرضه‌ی داستان باعث می‌شود زیبایی آن زیاد یا کم شود و این چیز عجیبی نیست.



پیامبر - صلی الله علیه وسلم - درباره‌ی قرآن که کلام است می‌فرماید:

«قرآن را با صدای خود زینت دهید، زیرا صدای زیبا بر زیبایی قرآن می‌افزاید»<sup>۱</sup>.

بله، تلاوت با روشی خوب و صدایی زیبا بر زیبایی و تاثیرگذاری قرآن می‌افزاید. این درباره‌ی قرآن است؛ دیگر درباره‌ی داستانی که قرار است با سخن و روش مایی که بشریم عرضه شود چه می‌توان گفت؟ بدون شک اینجا نیز روش زیبا بر زیبایی و تاثیرگذاری آن می‌افزاید.



۱- به روایت نسائی (۱۰۱۵) و ابوداؤد (۱۴۶) و دارمی (۳۵۴۴). آلبانی آن را صحیح دانسته است.

## تمرکز بر موضوع مهم و پندآموز داستان



بیشتر داستان‌ها حاوی معانی متعدد و مختلفی هستند که می‌توان به صورت جدا به هر یک از آنها پرداخت؛ برای مثال اگر داستان نوجوان و جادوگر را بازگو کردی می‌توانی از خلال همین داستان درباره‌ی شجاعت یا فداکاری یا پایداری بر دین یا عاقبت ستمگری یا طب و درمان و دیگر مواضع سخن بگویی.

اما اگر در معرض سخن درباره‌ی شجاعت، این داستان را ذکر می‌کنی بر روی همین موضع از داستان تمرکز کن و به تفصیل درباره‌ی آن سخن بگو و به راست و چپ نرو.

### نکته:



اشکالی ندارد یک داستان را مطرح کرده و در خلال آن درباره‌ی چند موضوع صحبت کنی، به ویژه اگر موضوع سخنانت شرح یک داستان باشد؛ مثلاً عنوان سخنرانی‌ات این باشد: «درس‌ها و

عبرت‌های داستان نوجوان و جادوگر». در این صورت اشکالی ندارد که درباره‌ی همه‌ی معانی پیشین مانند شجاعت، فداکاری، پایداری و... سخن بگویی. اینجا دیگر ذهن شنوندگان پراکنده نمی‌شود زیرا خود سخنرانی اساساً درباره‌ی این موضوعات است.

دقت کن:

روی هدفی تمرکز کن که برایش داستان می‌گویی.

## پندهای داستان را در اثنای آن بگو



مشکل بیشتر سخنرانان این است که هنگام بازگو کردن داستان از روشی معلم گونه استفاده می کنند؛ یعنی شخص سخنران داستان را بیان می کند و پس از پایان آن می گوید: **از این داستان پنج پند گرفته می شود...** انگار دارد به دانش آموزان خود درس می دهد! یعنی اگر شنوندگان هنگام بیان داستان ۱۰۰٪ حواسشان جمع بود با شنیدن این «**پنج پند...**» توجهشان به ۵۰٪ کاهش می یابد. اینجا باید باهوش تر از شنوندگان باشی و همه ی پندها و درس های داستان را در اثنای داستانت بگویی.

### مثال:

داستانی که در دوران عمر بن الخطاب - رضی الله عنه - میان یک پدر و پسر رخ داده بود و تحت عنوان «**چرا داستان؟**» در هنگام سخن از «**روش های تشویق**» بیان کردیم، و توضیح دادیم که در این داستان هشت درس و پند موجود است. حالا می خواهی این پندها را به شنوندگان عرضه کنی:



● اهمیت مشورت در تربیت فرزندان.

● چگونگی پرسش از علما.

● فضیلت نصیحت.

● ادب قاضی.

● تربیت فرزندان بر اساس ترس از خداوند.

● تربیت فرزندان بر اساس گفتگو و شجاعت.

● عاقبت سهل انگاری در مورد حقوق فرزندان.

اینجا داستان را به این صورت نقل می کنی: **برادران و خواهران گرامی:**

● یکی از عجیب ترین داستان ها درباره ی تربیت فرزندان، قصه ای است که ابن اثیر

در تاریخ خود نقل کرده است: «مردی نزد عمر بن الخطاب آمد و از نافرمانی و بدرفتاری فرزندش شکایت کرد...»<sup>۱</sup>

این نشان دهنده‌ی توجه پدران برای مشورت با کسی است که در تربیت فرزند از آنان داناتر است که مساله‌ی مهمی است...



● «وقتی این مرد با عمر ملاقات کرد گفت: ای امیر المومنین، آمده‌ام تا از بدرفتاری فرزندم شکایت کنم: او در نمازش تبیل است، رفتارش بد است و سخنش زشت».

می‌بینیم که او در مورد درخواست درمان فرزندش صریح است؛ مشکلش را به اختصار شرح داد زیرا می‌داند کسی که با وی مشورت می‌کند مردی است عالم و باتجربه و آگاه که نیاز به طول و تفصیل زیاد ندارد...



● «پس عمر خشمگین شد و تصمیم گرفت آن جوان را ادب کند و خطایش را تصحیح نماید».

عمر به کمک کردن دیگران اهمیت بسیاری می‌داد. او برای خودش زندگی نمی‌کرد بلکه غم مردم را نیز بر دوش می‌کشید و به یاری‌شان می‌شتافت و برای دیگران دلسوزی می‌کرد...



● «اما عمر دستور نداد که رئیس پلیسش آن جوان را دست بسته به نزد او بیاورد، بلکه امر کرد تا فرزند را صدا بزنند، تا جریان را از او هم بشنوند».

چرا که قاضی یا مشاور باید سخن هر دو طرف را بشنود و این همان عدل است. وقتی می‌خواهی مشکلات فرزندان را حل کنی سخن هر دو طرف را بشنو و طرف یکی از آنان را نگیر. در حدیث نعمان بن بشیر همچنین آمده است...



● «وقتی آن نوجوان به نزد عمر آمد، امیرالمومنین ایشان را برای

۱- اینگونه عرضی داستان و درس‌ها و پندهای آن را یکجا می‌کنیم. اینجا اصل داستان را بین دو گیومه (O) قرار داده‌ام و پندها را در بین آن مطرح کرده‌ام.

بدرفتاری با پدرش ملامت کرد و نسبت به آخرت ترسانند، و بیان کرد که چه بسا به داشتن فرزندان نافرمان مبتلا شود».

عمر قلب آن نوجوان را متوجه آخرت کرد، و این همان کاری است که باید انجام دهیم: عمیق ساختن تقوای خداوند در دل‌های آنان تا همیشه الله را مراقب خود بدانند و پروردگارشان را بزرگ بدانند...

«آن نوجوان گفت: ای امیر مومنان، در مورد من عجله نکن؛ آیا فرزند نیز همانند پدر که حقی بر گردن فرزند دارد، بر گردن پدرش حقی ندارد؟ عمر گفت: آری. نوجوان گفت: حق فرزند بر پدرش چیست؟»

چه گفتگوی زیبایی است ای سروران گرامی؛ گفتگوی میان خلیفه‌ای با آن هیبت و قدرت، و جوانی از عموم مردم! نمی‌دانم از تواضع عمر و وقتی که برای یک جوان نافرمان گذاشته تعجب کنم که قصد قانع کردن او را دارد، یا از شجاعت و قناعت آن جوان نسبت به سخن و دلیل خود؟ این نشان دهنده‌ی اهمیت گفتگو با جوانان است...

● «عمر گفت: حق فرزند بر عهده‌ی پدرش سه چیز است: اینکه مادری نیک برایش برگزیند، و اینکه نامی نیک برای وی برگزیند، و اینکه او را به حفظ قرآن گمارد».

اینجا باید به این نکته توجه کنیم که حقوق میان پدران و فرزندان متبادل است؛ یعنی همانطور که پدر بر گردن فرزندش حقوقی دارد، فرزند نیز بر گردن پدرش از حقوقی برخوردار است...

● «جوان گفت: ای امیر مومنان؛ پدرم هیچ یک از این موارد را انجام نداده است! عمر گفت: چگونه؟ جوان گفت: مادرم کنیزی است که مشکل عقلی دارم. پدرم او را به دو درهم از بازار خریده و شبی با او



مانده و سپس مرا حامله شده و وقتی من به دنیا آمدم از من بدش آمد و نامم را «جُعل» گذاشت و مرا وا نداشت که یک آیه از قرآن حفظ کنم!!»

گویا این جوان به پدران می‌گوید: بدرفتاری من در حق پدرم در واقع نوعی عقوبت و مجازات زودهنگام از سوی خداوند علیه پدر من است، چرا که او در مورد حقوق من سهل‌انگاری نموده و این چیزی طبیعی است که از بوته‌ی خار انگور برداشت نمی‌شود. بنابراین باید از کودکی به تربیت فرزندت اهمیت دهی...

اینجا بود که عمر به آن مرد گفت: برو که پیش از آنکه فرزند در حق تو بدرفتاری کند، تو در حق او بدی کرده‌ای.

پایان داستان.

کاری که اینجا انجام داده‌ای این است که به جای عرضه‌ی داستان در عرض چهار دقیقه و سپس ربع ساعت سخنرانی درباره‌ی عبرت‌های آن، درس‌ها و عبرت‌های داستان را در اثنای عرضه‌اش بیان کرده‌ای. اینطور پندها و عبرت‌ها در زیبایی و جذابیت داستان مخلوط شده و توجه و تمرکز شنوندگان را در همان سطح بالا نگه داشته‌ای به طوری که همه‌ی پندها را در ذهنشان نگه می‌دارند.

در پایان:

همانطور که در آغاز گفتم، در حین عرضه‌ی داستان  
توصیه و پندت را ارائه بده.

## دور نشدن از اصل موضوع



گاه داستانی را به عنوان مثال برای یک موضوع معین ذکر می‌کنی، سپس در اثنای آن چنان به توضیح و تفصیل یک موضوع فرعی مشغول می‌شوی که شنوندگان اصل موضوع را فراموش می‌کنند!

مثلا هنگام سخن از یک موضوع معین که «گرانی مهریه‌ها» است به ذکر داستان خواستگاری یک جوان از دختری می‌پردازی.

خانواده‌ی دختر مهریه‌ی سنگینی را درخواست می‌کنند و آن جوان نیز سالها به سختی کار می‌کند و از ترس آنکه سنش بالا برود مجبور می‌شود قرض کند.

و از اینجا به بعد درباره‌ی عاقبت بد قرض گرفتن از مردم و مدیون کردن خود و تاثیر و فرجام ناگوار آن و سهل‌انگاری مردم در مورد وام‌های ربوی و بانک‌های ربوی و... سخن می‌گویی! زمان می‌گذرد و تو همچنان درباره‌ی این موضوع حرف می‌زنی آنقدر که مردم موضوع اصلی سخنرانی را فراموش می‌کنند!!

طول و تفصیلی که موضوع سخنرانی یا قضیه‌ای که درباره‌اش حرف می‌زنی نیازی به آن ندارد کاری است ناپسند که سخنرانی‌ات را خراب می‌کند و باعث می‌شود ذهن شنوندگان پراکنده شده در جستجوی ربط این همه طول و تفصیل و پراکنده‌گویی به موضوع اصلی باشد.

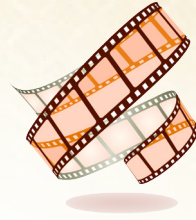
در نتیجه شایسته است در اثنای عرضه‌ی داستان از موضوع اصلی‌ات خارج نشوی مگر در هنگام ضرورت، یعنی هنگامی که احساس می‌کنی تفصیل در مورد یک موضوع فرعی هدف و حکمتی دارد؛ مانند تمرکز بر روی محل عبرت یا یک هدف مقبول دیگر.

این مساله به موردی که قبلا تحت عنوان «**مرتب‌سازی افکار و ارتباط آن**» مطرح کردیم مربوط است، یعنی مشخص کردن هدف و منسجم بودن اندیشه.



## یک داستان:

یکی از خطبای احساساتی خطبه‌ای درباره‌ی توبه ارائه می‌کرد. پس از ذکر مقدمه به بیان داستان ماعز - رضی الله عنه -<sup>۱</sup> پرداخت و گفت:



سپس ماعز - رضی الله عنه - به نزد رسول الله - صلی الله علیه وسلم - آمد و گفت: ای رسول خدا، مرتکب زنا شده‌ام، پاکم کن.

سپس به طول و تفصیل یک مساله‌ی فرعی پرداخته و گفت: و این نشان دهنده‌ی بزرگی گناه زنا است، که الله و پیامبرش آن را بد می‌دارند و الله

تعالی در قرآن به ذکر این گناه و مجازات بزرگ آن پرداخته و فرموده است:

﴿الرَّائِيَةُ وَالرَّانِيَةُ فَاجْلِدُوا كُلَّ وَاحِدٍ مِّنْهُمَا مِائَةَ جَلْدَةٍ﴾ [نور: ۲]

(زن و مرد زناکار را هر کدام صد تازیانه بزنید).

خداوند نخست زن زناکار را نام برده زیرا فطرت زن بر حیا سرشته شده و زن همانطور که می‌دانید در اسلام مورد بزرگداشت قرار گرفته و وقوع زنا باعث انتشار فساد است و اگر مردم به ناموس خود بی‌اعتنا شوند و غیرت در دل‌هایشان بخشکد خانواده و فرزندان رو به تباهی می‌آورند و احادیث وارده در هشدار نسبت به فحشا بسیار و متعدد است از جمله این سخن رسول الله - صلی الله علیه وسلم - که می‌فرمایند...

و اینگونه محتوای خطبه از توبه به هشدار در مورد فحشا تغییر یافت!!

۱ - داستان این است: ماعز اسلمی - رضی الله عنه - به نزد رسول الله - صلی الله علیه وسلم - آمده و چهار بار علیه خود به زنا شهادت داد و گفت: زنی را از راه حرام آوردم... و رسول الله - صلی الله علیه وسلم - هر بار از ایشان رویگردانی می‌کرد... تا آنکه در بار پنجم آمد و چنین گفت... پیامبر - صلی الله علیه وسلم - به او گفت: «آیا با او جماع کرده‌ای؟» گفت: آری. فرمود: «آیا آلت تو در او غایب شد چنانکه میل در سر مه دان می‌شود و طناب [دلو] در چاه؟» گفت: آری. فرمود: «آیا می‌دانی زنا چیست؟» گفت: آری؛ با او از راه حرام چنان کردم که مرد با همسر خود در حلال می‌کند. فرمود: «منظورت از این سخن چیست؟» گفت: می‌خواهم پاکم کنی. پس پیامبر - صلی الله علیه وسلم - امر نمود او را سنگسار کنند... و چنین کردند. این داستان را بخاری (۶۸۲۰) و مسلم (۱۶۹۵) روایت کرده‌اند.

و اگر بخواهد بعد از آن داستان زن غامدی - رضی الله عنه - را که مرتکب زنا شد و سپس توبه کرد نقل کند وضع خرابتر هم می‌شود چون حتماً آنجا درباره‌ی تربیت فرزندان سخن خواهد گفت و اینکه پیامبر - صلی الله علیه وسلم - حد را بر وی که حامله نبود اجرا نکرد بلکه منتظر ماند تا فرزندش را به دنیا آورد و... و در نتیجه ذهن شنوندگان پراکنده‌تر خواهد شد.

مقصود اینکه وقتی داستانی را ذکر می‌کنی از موضوع اصلی‌ات خارج نشوی و شایسته است از طول و تفصیل زیاد یک موضوع که باعث منحرف شدن از موضوع اصلی سخنرانی می‌شود دوری کنی تا به پراکنده شدن ذهن و حواس شنونده منجر نگردد.

یک تجربه:

داستان همان رازی است که باعث جذب شنوندگان می‌شود، البته اگر به روشی مناسب ارائه گردد.



## تمرین

هر کاری که انسان انجامش می‌دهد در آغاز سختی و مشقتی را متحمل می‌شود که در دیگر کارهایی که به آن عادت کرده نیست، و این امری است مورد اتفاق. مثلاً رانندگی در آغاز سخت است، و همینطور تجارت و خرید و فروش و... و همینطور سخنرانی. همچنین در آغاز انسان اشتباهات بیشتری هم می‌کند سپس این اشتباهات کم و از بین می‌رود؛ برای همین مهم است که در سخنرانی اشتباهات خود را در برابر مردم نمایش ندهی، بلکه به تنهایی تمرین کن و خودت به اشکالات پی ببری، و هرگاه احساس کردی به اندازه‌ی کافی ماهر شده‌ای برای مردم سخنرانی کن.

- اما چگونه باید تمرین کنی؟
  - چگونه در حالی که مشغول سخنرانی هستی به اشکالات پی ببری؟
  - و چگونه اشتباهات را در حین سخنرانی تصحیح کنی؟
- این‌ها مباحثی است که در صفحات پیش رو به آن خواهیم پرداخت.

از قدیم گفته‌اند: «کس نخارد پشت من جز ناخن انگشت من». بنابراین خودت، خودت را تمرین بده، تا آنکه اشتباهات در برابر دیگران آشکار نشود و چه بسا انعکاس بدی علیه تو نداشته باشد. اگر در آغاز این راه هستی و هنوز به سخنرانی در برابر مردم عادت نکرده‌ای ناگزیر باید خودت تمرین کنی و اشتباهات خود را کشف کنی. تمرین سخنرانی روش‌های گوناگونی دارد، از جمله:



### صدایت را ضبط کن و به آن گوش بده

سخنرانی خود را با یک ضبط صوت یا دوربین ضبط کن و بعد به سخنرانی خودت گوش بده، و به آن نمره بده و مزایا و معایب خودت را بسنج. قبل از اینکه در برابر مردم سخنرانی کنی در خانه خودت را آزمایش کن تا مواضع قدرت و ضعفت مشخص شود.

در همین هنگام یک کاغذ و قلم دستت باشد و مثلاً این موارد را بنویس:

- اینجا سریع حرف زدم و اینجا کند بودم.
- اینجا صدایم را بدون هیچ توجیهی بلند کردم در حالی که بهتر بود آرام حرفم را بزنم.
- اینجا برای شنوندگانم سوال تشویقی مطرح کردم حال آنکه بهتر بود مستقیم حرفم را بگویم.
- این کلمه را اشتباه بیان کردم. باید روش نطقش را اصلاح کنم. و به این صورت.

### در جایی که کسی حضور ندارد سخنرانی کن

اماکن سخنرانی متنوع است، خطبه‌ی جمعه در مسجد، سخنرانی در یک سالن نمایش، داستانی که در یک مجلس تعریف می‌کنی، یا یک سخنرانی پندآموز در مدرسه. اگر در آغاز راه هستی به جایی که قرار است سخنرانی کنی یا جایی شبیه آن

برو و سخنرانی یا خطبه‌ات را بدون حضور مردم ایراد کن. اینطور مانع روانی را از بین می‌بری.



### به یاد دارم که:

وقتی دانش آموز دبیرستان بودم تصمیم گرفتم به جای یکی از دوستانم که خطیب جمعه‌ی مسجدی در یک روستا بود خطبه بخوانم. خطبه را کاملاً آماده کردم و فقط مانده بود برایش تمرین کنم.



یک ضبط صوت برداشتم و به مسجد جامع نزدیک خانه‌مان رفتم. بعد از نماز ظهر که نمازگزاران از مسجد بیرون رفتند بالای منبر رفتم و ردایی که خطیب می‌پوشد را به دوش انداختم و برگه‌هایم را با دست راست برداشتم و ضبط صوت را به دست چپ گرفتم.



ضبط صوت را بر روی کناره‌ی منبر گذاشتم و ایستادم و با صدای بلند گفتم: **السلام علیکم ورحمة الله و برکاته.**

سپس با فرض اینکه موذن اذان می‌گوید بر روی منبر نشستم!! سپس

ایستادم و خطبه را شروع کردم: **إن الحمد لله... أما بعد: أيها الناس اتقوا الله حق تقاته...**

و خطبه را ادامه دادم، در حالی که مسجد را پر از نمازگزاران تصور می‌کردم که به من چشم دوخته‌اند. در حین خطبه نگاهم را به گوشه و کنار مسجد می‌چرخاندم تا آنکه خطبه‌ام را به پایان رساندم و احساسم در حدود ۷۰٪ به احساس یک خطبه‌ی واقعی نزدیک بود، و در حقیقت از اضطرابم چیزی جز حدود ۳۰٪ باقی نمانده بود. پس از خطبه ضبط صوت را خاموش کردم و از مسجد بیرون آمدم و سپس نواری که خطبه را رویش ضبط کرده بودم به یکی از معلمانم در دبیرستان دادم و گفتم: **نظرتان درباره‌ی این خطیب چیست؟**

وقتی خطبه را شنید گفتم: **خطبه‌ی خوبی است، اما این صدا شبیه صدای توست!** گفتم: **این خودم!** گفتم: **سبحان الله، کجا این خطبه را ایراد کرده‌ای؟** گفتم: **در مسجد خودمان.** گفتم: **امام‌تان به تو اجازه داد؟** او خطیب خیلی خوبی است و این مسجد خیلی بزرگ است! گفتم: **نه از ایشان اجازه نگرفتم!** گفتم: **عجب! چطور بدون اجازه‌ی او خطبه خوانده‌ای؟** کجا بود مگر؟ خندیدم و گفتم: **این خطبه را روز پنجشنبه برای اجنه خوانده‌ام!**

بعد داستان را برایش تعریف کردم و او هم بسیار تشویق کرد.



### سخنرانی در برابر آینه

این برای کنترل و تنظیم حرکات دست و حالات چهره یا همان زبان بدن است؛ در برابر آینه سخنرانی کن و به حرکات خودت توجه کن و آن را تنظیم کن. به حالات چهره‌ات و حرکات دستانت و دهان و چشمانت خوب دقت کن. شاید متوجه برخی حرکات غیر ارادی شوی که

حواست به آن نبوده یا بدون قصد از تو سر می‌زند، مانند دست زدن به کلاه و عمامه یا خاراندن صورت یا دیگر حرکاتی که اگر در برابر مردم سخنرانی کنی متوجه آن می‌شوند.



### سخنرانی در برابر اشیا

یکی از روش‌های تجربه شده در تمرین برای سخنرانی، این است که برای اشیا سخنرانی کنی؛ به این صورت که اشایی را در برابرت به صف کنی و تصور کنی شنوندگانت هستند که دارند به حرف‌هایت به دقت گوش می‌دهند.

### یک تجربه:

در ایام دبیرستان عضو یک جمعیت دانش‌آموزی بودم به نام «کتابخانه و فرهنگ» که کارشان آموزش مهارت‌ها به دانش‌آموزان بود.



روزی از سوی این گروه موظف شدم در مقر این جمعیت برای گروه محدودی از دانش‌آموزان - کمتر از پنجاه نفر - درباره‌ی سنت‌های فطرت سخنرانی کنم. سخنرانی‌ام را آماده کردم و محتوا را نوشتم و فقط مانده بود که برایش تمرین کنم. بارها برگه‌ها را خواندم و سپس چند قوطی خالی آبمیوه را در برابر خود گذاشتم و تصور کردم این‌ها شنوندگام هستند که روبروی من نشسته‌اند، سپس سخنرانی را به طور کامل در عرض نیم ساعت ایراد کردم. این کار برای سخنران تازه‌کار بسیار مناسب است و مشابه کاری است که دانش‌آموزان می‌کنند و برای ثبت درس در ذهنشان آن را با صدای بلند قبل از امتحان با خود تکرار می‌کنند.

اگر از این روش برای تمرین استفاده کنی قطعاً سود خواهی بود، چون این کار تو را در برابر یک پیاده‌سازی عملی با خودت قرار می‌دهد، تا بدون خجالت و اضطراب به میزان توانایی‌ات در عرضه‌ی پی در پی سخنان و یادآوری مطالبی که آماده کرده‌ای پی ببری.

### یک حقیقت:

بسیاری از دعوت‌گران و خطیبانی که امروزه زبانزد مردم هستند در آغاز راهشان از همین روش یا روش‌های مشابه بهره برده‌اند.





یکی از همین‌ها را می‌شناسم که در برابر صندلی‌های کاملاً خالی سخنرانی خود را کامل ایراد می‌کرد و گاه به یک صندلی خالی اشاره می‌کند و می‌گفت: **شما دستتان را بلند کردید؟ بفرمایید سوالی دارید؟!**

شاید اگر کسی او را در این حال می‌دید فکر می‌کرد دیوانه شده، اما در واقع کاری که او می‌کرد عین عقل بود زیرا در حقیقت به خودش و شنوندگان احترام گذاشته بود. این کار عیب نیست، عیب این است که به شنوندگان خود احترام نگذاریم و در برابر آنان بایستیم و کاملاً غیر آماده سخنرانی پراکنده و پرتپق بگوییم.

### سخنرانی برای یک جمع کوچک

از جمله روش‌های تمرین سخنرانی، سخن گفتن در برابر جمعی کوچک از دوستان دلسوز یا خانواده‌ات هست.

می‌توانی پس از پایان سخنرانی درباره‌ی نقاط قوت و ضعف از آنان سوال کنی. سعی کن این مجموعه‌ی کوچک، اشخاصی خوش‌بین و مشوق باشند تا مبتلای کسانی نشوی که همتت را ضعیف کنند یا تو و توانایی‌هایت را به تمسخر گیرند. برای همین الله متعال خطاب به پیامبرش می‌فرماید:

﴿وَأَصْبِرْ نَفْسَكَ مَعَ الَّذِينَ يَدْعُونَ رَبَّهُمْ بِالْغَدْوَةِ وَالْعِشْيِ يُرِيدُونَ وَجْهَهُ وَلَا تَعْدُ عَيْنَاكَ عَنْهُمْ﴾ [کهف: ۲۸]

(و با کسانی که پروردگارشان را صبح و شام می‌خوانند [و] خشنودی او را می‌خواهند صبر پیشه کن و دو دیده‌ات را از آنان مگیر که زیور زندگی دنیا را بخواهی).

### حکمت:

الله تعالی موسی - علیه السلام - را از مصر و زندگی مرفه خارج کرد تا ده سال در مدین گوسفند چوپانی کند؛ تا به این ترتیب پیش از آغاز دعوت و تحمل آزار مردم به خستگی و زندگی سخت خو بگیرد.



سخن گفتن در

شبکه‌های ماهواره‌ای



مدخل

**قبلا** مجال دعوت از منبر و کتاب فراتر نمی‌رفت، سپس این عرصه با پیشرفت فراوانی همراه شد تا جایی که امروزه کانال‌های ماهواره‌ای پیام دعوت را به زبان‌های گوناگون به همه‌ی دنیا می‌رسانند و دروس و خطبه‌ها و فتاوا به هر خانه‌ای راه دارد. اما علما و طلاب علمی که در کانال‌های فضایی مشارکت دارند از نظر توانایی در تعامل با دوربین و به طور کلی رسانه یکسان نیستند.

در صفحات پیش رو به صورت مختصر به این موارد خواهیم پرداخت:

● **اهمیت شبکه‌های ماهواره‌ای در مجال دعوت.**

● **فنون سخنوری در این شبکه‌ها.**

● **تعامل با مشکلات رسانه‌ای.**

سخن گفتن در  
شبکه‌های ماهواره‌ای

رسانه‌های ماهواره‌ای  
و دعوت

پیامبر - صلی الله علیه وسلم - همه‌ی ابزار مباح و در اختیار  
را برای رساندن پیام خود به کار می‌برد. ایشان سعی می‌کرد در  
بازارها و مجالس و اماکن تجمع مردم آنان را دعوت دهد، تا دین  
و نصیحت را به بیشترین تعداد ممکن از مردم برساند؛ علاوه بر  
آنکه از نامه و ارسال فرستادگان بهره می‌برد تا آنکه دعوتش به  
آفاق رسید.

امروزه و با ظهور ابزاری فراگیرتر و سریعتر، از جمله شبکه‌های  
ماهواره‌ای، اینترنت، چاپ، سی دی و... واجب است که دعوتگر  
این گستردگی و تنوع رسانه‌ها را درک کرده و روش استفاده و بهره  
بردن از این ابزار - به ویژه شبکه‌ها ماهواره‌ای - را بداند.

● **مهم‌ترین عواملی که شبکه‌های ماهواره‌ای را بر دیگر**

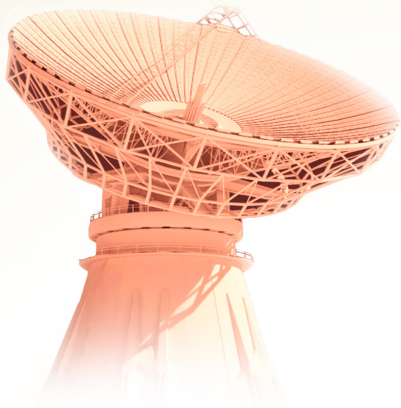
**تریبون‌ها برتری می‌دهد چیست؟**

● **چگونه از این فرصت استفاده کنیم؟**

در صفحات پیش رو در این موارد به تفصیل سخن خواهیم

گفت...

# ویژگی ها و برتری های رسانه های ماهواره ای



سخن گفتن در شبکه های ماهواره ای از جهت وسعت انتشار و تعداد زیاد و تنوع مخاطبان با سخنرانی عادی در خطبه ها و جاهای دیگر متفاوت است؛ همین باعث می شود تاثیر این نوع سخن گفتن بیشتر و گسترده تر از هر وسیله دیگری باشد.

اینجا به بیان برخی ویژگی های سخن گفتن در شبکه های ماهواره ای خواهیم پرداخت:

## وسعت انتشار و تعداد زیاد مخاطبان

اگر سخنران از خودش پرسد در رسانه های سنتی چند نفر ممکن است تحت تاثیر سخنانش قرار بگیرند چه پاسخی به خودش می دهد؟ این تعداد از چند هزار نفر فراتر نمی رود. برخی مستقیماً در سخنرانی یا خطبه اش حاضر می شوند و برخی به نوار ضبط شده گوش می دهند.

اما اگر درباره ی مخاطبان شبکه های ماهواره ای پرسیم چطور؟ در کمترین تخمین صدها هزار نفر یا شاید میلیون ها انسان سخنران را خواهند دید.

و این بدون در نظر گرفتن این حقیقت است که شنوندگان و حاضران در خطبه ها و سخنرانی ها معمولاً مخاطبان مسلمان و دین دوستی هستند که برای شنیدن علم حضور می یابند و آنقدر وقت دارند که شخصاً در این سخنرانی ها حاضر شوند و منتظر بمانند.

این مخاطبان، مخاطبان ویژه ای هستند که می پذیرند و اهمیت می دهند.

اما در حقیقت این کافی نیست. ما می خواهیم این دعوت و علم نافع قبل از مسلمانان به غیر مسلمان، و پیش از صالحان به مقصران، و پیش از نیکوکاران به بدکاران برسد. به زنان و مردان، جوانان و پیران به طور یکسان، و همینطور به کسانی که وقت دارند و آنانی که وقتشان کم است.

این معادله تنها توسط رسانه‌های ماهواره‌ای که توانایی ورود به همه‌ی خانه‌ها را دارند حل می‌شود؛ و این باعث می‌شود مسئولیت سخنران سنگین‌تر شود.

### یک پژوهش:



بر اساس یک پژوهش، یک دانش‌آموز دبیرستانی در کشورهای عربی وقتی دیپلم خود را می‌گیرد نزدیک به پانزده هزار ساعت از عمر خود را در برابر کانال‌های ماهواره‌ای سپری

کرده است. چه تماشای این برنامه‌ها مستقیم از تلویزیون باشد یا از طریق اینترنت یا به صورت کلیپ و ویدیو و تصاویر. در حالی که همین دانش‌آموز حدود یازده هزار ساعت را در کلاس‌های درس حضور داشته است.

پس از آنکه نخستین شبکه‌ی ماهواره‌ای عربی در سال ۱۹۹۰ میلادی راه‌اندازی شد، پس از گذشت تنها یک دهه این شبکه‌های به صدها کانال رسیده است.

تقریباً ۷۰٪ از مخاطبان عرب شبکه‌های ماهواره‌ای را به صورت مستقیم تماشا می‌کنند یا از خلال اینترنت و دستگاه‌های همراه تماشا می‌کنند که این مدت از چهار ساعت در روز فراتر می‌رود.

این آمارها نشان‌دهنده‌ی اهمیت رسانه‌های ماهواره‌ای است و از سوی ما نیاز به توجه و تامل فراوان دارد.

### شکستن مرزها و موانع

کانال‌های ماهواره‌ای همه‌ی دنیا را در دسترس تو قرار داده؛ بدون مرز، بدون مانع و بدون کنترل رسمی دولت‌ها بر گوینده و دریافت کننده.

با استفاده از این ابزار توبه عنوان یک دعوتگر می‌توانی مرزها و موانع را پشت سر بگذاری و دعوت خود را به هر انسانی با هر ملیتی و بدون در نظر گرفتن قوانین آن کشور برسانی.



این البته مسئولیت بزرگی را بر عهده‌ی گوینده می‌گذارد؛ چرا که باید فرهنگ‌های مختلف جوامع را در نظر بگیرد.



### قدرت تاثیرگذاری

تلویزیون یک ابزار سمعی بصری است که چشم و گوش را در یک حد درگیر می‌کند، یعنی تنها به صدا تکیه نمی‌کند بلکه همینطور از تصویر متحرک بهره می‌برد، که شامل حرکت بدن و حالات چهره است؛ چیزی که باعث می‌شود این ابزار رسانه‌ای یک وسیله‌ی

جادویی برای شکل دهی به اندیشه‌ی بیننده شود بدون آنکه خود وی احساس کند، و نه فقط این، بلکه موثر در شکل دهی به آرای جمعی و همینطور جریان‌سازی و جلوه دادن به حوادث. نیازی به توضیح نیست که مخاطبان این وسیله در حال حاضر صدها میلیون تن برآورد می‌شود.

همه به اهمیت این وسیله و قدرت تاثیر آن آگاهند و آن را در محقق ساختن اهدافشان مورد استفاده قرار می‌دهند. برخی برای تبلیغ یک کالا و برخی برای ترویج یک اندیشه یا از بین بردن یک اندیشه‌ی دیگر که این نوع دوم خطرناک‌تر از نوع اول است، زیرا در عقل مردم تاثیر گذاشته و به افکار و قناعت‌های درونی آنان شکل می‌دهد. بر همین اساس واجب است که علما و خیراندیشان در این زمینه مشارکت داشته باشند.

تبیان:

﴿با حکمت به راه پروردگارت دعوت ده﴾

مقتضای حکمت رسیدن به مخاطب به شکلی است که

مناسب اوست

## ویژگی های رسانه ی متعهد

بدون شک رسانه‌ی متعهد ویژگی‌هایی دارد که آن را از هر رسانه‌ی دیگری متمایز می‌سازد. این رسانه ویژگی خود را از ویژه بودن اسلام و اصول راسخ آن برمی‌گیرد، از جمله:

### ثبات اصول

رسانه وسیله‌ای است برای رساندن اطلاعات دقیق و اخبار صحیح و حقایق ثابت به مردم، تا به آنان در شکل‌دهی یک رای درست یاری رسانده باشد. رسانه‌ی متعهد قهرمان این عرصه است زیرا تنها رسانه‌ای است که ابزار و وسیله‌ای است برای نقل مفاهیم وحی معصوم. چه اصلی ثابت‌تر از قرآن و سنت؟

اگر اندیشه و نفوذ و تسلط بر انسان‌ها و رغبت در کسب بیشترین سود مادی عامل محرک بیشتر رسانه‌ها است، در پی آن طبیعی است که این رسانه‌ها مصداقیت خود را در نتیجه‌ی جهت‌دار بودن سیاسی یا اجتماعی یا اخلاقی یا در نتیجه‌ی تلاش مستمر برای کسب سود بیشتر به حساب فدا شدن اصول و ثوابت از دست بدهند.

اما رسانه‌ی متعهدی که ثبات خود را از ثبات و پایداری اسلام و رسوخ قواعد آن برمی‌گیرد، رسانه‌ای است که ملتزم به ضوابط و ثوابت و اصول که روش‌هایش تغییر می‌کند اما اصولش هرگز.



### همراهی با دوران و پیشرفت در روش‌ها



تامل کننده در پیشرفت رسانه‌های متعهد متوجه می‌شود که این رسانه‌ها همیشه و بر حسب داده‌ها و ابزار زمان در حال پیشرفت هستند. پیشرفتی که از تکیه کردن به خطبه‌ی جمعه و دروس مساجد آغاز و به برگزاری همایش‌ها و کنفرانس‌ها در دانشگاه‌ها و مراکز فرهنگی رسید و با ضبط و پخش نوارهای صوتی و توزیع آن به قیمت تمام شده ادامه یافت.

سپس پیشرفت بزرگتری رخ داد که همان تاسیس شبکه‌های ماهواره‌ای متعهد بود تا بتواند با پیشرفت چشمگیر فناوری در زمینه‌ی رسانه همراهی کند و مخاطبان بیشتری را پوشش دهد، حتی مخاطبان غیر مذهبی یا حتی غیر مسلمانان.

### امانتداری

سخنران یا گوینده‌ی منتسب به رسانه‌های متعهد ضرورتاً این سخن رسول الله - صلی الله علیه وسلم - را به یاد دارد که می‌فرماید: «دروغ به سوی فجور هدایت می‌کند، و فجور به سوی آتش رهنمود می‌شود، و بنده آنقدر دروغ می‌گوید و در پی دروغ می‌افتد تا آنکه نزد الله به عنوان کذاب نوشته می‌شود».<sup>۱</sup>

و در مقابل، ایشان - صلی الله علیه وسلم - تشویق به سخن نیک نموده و فرموده است: «هر که به الله و آخرت ایمان دارد، یا [سخن] نیک گوید یا ساکت باشد».<sup>۲</sup> بنابراین ما درباره‌ی رسانه‌ای سخن می‌گوییم که بر اصولی تکیه دارد که به راستی و سخن نیک تشویق نموده و دروغ را حرام می‌داند و دروغ‌گویان را طرد می‌کند؛ در نتیجه ضرورتاً این رسانه در نقل اطلاعات - هر چند کوچک و ناچیز - در پی دقت و درستی آن است و با مردم در آنچه به آنان عرضه می‌کند روراست و صادق است.

۱- متفق علیه؛ بخاری (۶۰۹۴) و مسلم (۲۶۰۷) از حدیث ابن مسعود رضی الله عنه.

۲- متفق علیه؛ بخاری (۶۰۱۸، ۶۱۳۶، ۶۱۳۸، ۶۴۷۵) و مسلم (۴۷) از حدیث ابوهریره رضی الله عنه.

## عدالت



الله متعال در رفتار و معامله‌ی با مردم تشویق به عدل و امانتداری نموده و فرموده است:

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا كُونُوا قَوِّمِينَ لِلَّهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ عَلَىٰ ءَلَّا تَعْدِلُوا ءَعْدِلُوا هُوَ أَقْرَبُ لِلتَّقْوَىٰ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ۝۸﴾ [مائده: ۸]

(ای کسانی که ایمان آورده‌اید، برای الله به داد برخیزید [و] به عدالت شهادت دهید، و البته نباید دشمنی گروهی شما را بر آن دارد که عدالت نکنید. عدالت کنید که آن به تقوا نزدیکتر است، و از الله پروا دارید، که الله به آنچه انجام می‌دهید آگاه است).

## وضوح و روشنی

الله متعال به پیامبرش امر نکرده که با مشرکان از آنجایی که در آغاز کار قوی‌تر و بیشتر و بانفوذتر از مسلمانان بودند از در مدهانه یا دو رویی وارد شود، بلکه امر نمود که از همان روز اول با آنان رُک و روراست و صریح باشد، و فرمود:



﴿قُلْ يَا أَيُّهَا الْكَافِرُونَ ۱ لَا أَعْبُدُ مَا تَعْبُدُونَ ۲ وَلَا أَنْتُمْ عٰبِدُونَ مَا أَعْبُدُ ۳ وَلَا أَنَا عٰبِدُ مَا عٰبَدْتُمْ ۴ وَلَا أَنْتُمْ عٰبِدُونَ مَا أَعْبُدُ لَكُمْ دِينُكُمْ وَلِيَ دِينِ ۶﴾ [کافرون: ۱-۶]

(بگو: ای کافران (۱) آنچه می‌پرستید، نمی‌پرستم (۲) و آنچه می‌پرستم، شما نمی‌پرستید (۳) و نه آنچه پرستیدید من می‌پرستم (۴) و نه آنچه می‌پرستم شما می‌پرستید (۵) دین شما برای خودتان، و دین من برای خودم).

آری؛ دین شما برای شما و دین من برای من؛ اینطور نیست که روزهای سال را بین خودمان و شما تقسیم کنیم که روزی ما بر دین شما باشیم و روزی شما بر دین ما؛ نه به خدا سوگند، زیرا این صفت رسانه‌های دورویی است که تلاششان در راه رسیدن به سود مادی و استفاده‌ی دنیوی است. اما رسانه‌ی متعهدی که در پی کسب خشنودی

پروردگار عزوجل است، رسانه‌ای است واضح و صریح در امر رسالت و دعوت، این رسانه به سوی حق دعوت می‌دهد و حق راهی است یگانه که در آن اختلافی نیست. بنابراین هیچ راهی برای سهل‌انگاری در مورد ثوابت و اصول نیست تا منتقدان خشنود شوند یا عرف و عادتِ خلاف شرع مردم مراعات گردد.

### واقع‌گرایی

آنکه نیک در احکام شریعت بنگرد متوجه می‌شود که این احکام مناسب هر دوران و همه‌ی انسان‌ها است. دین ما به کز کردن در خود و محدود شدن به قضایا و احکام مطرح شده در دوران نبوت و خلافت راشده امر نمی‌کند، بلکه در خود مواردی را دارد که همه‌ی حوادثی را که در زندگی بشر رخ می‌دهد با قیاس و استناد به اصول و قواعد این دین حنیف حل می‌کند. در نتیجه عالم و واعظ و سخنران نیز می‌تواند در همه‌ی قضایای مورد اهمیت برای مردم سخن بگوید.

آیا علما مثلاً هنگام سخن در باره‌ی حکم دخانیات یا مهندسی ژنتیک یا بارورسازی مصنوعی به مشکل برخوردند؟

طبعاً خیر؛ زیرا در این شریعت قواعد و اصولی وجود دارد و قیاس و استناد به آن همراه با مشورت و یاری جستن از متخصصان آن علم، رسیدن به حکم در هر مسأله‌ی جدیدی را آسان و ممکن می‌سازد.

بنابراین رسانه‌ی متعهد باید واقع‌گرا هم باشد و به مناقشه و بررسی قضایایی بپردازد که برای مردم مهم است و به آن واکنش نشان می‌دهند، نه آنکه خود را به احکام مطرح شده در گذشته محدود سازد.

این روی باز نشان دادن به قضایای مردم و دلمشغولی‌های آنان است که محبت و اطمینان را میان مخاطبان و رسانه‌ی متعهد مستحکم می‌سازد و بر قدرت تاثیرگذاری این رسانه‌ها بر فرد و جامعه می‌افزاید.

### تاثیرگذاری:

شبکه‌های متعهد علی‌رغم کمبود منابع و پشتیبایی اندک مالی همچنان در حال افزایشند و مخاطبان‌شان نیز در حال گسترش هستند.

## شبکه های متعهد

شبکه های تلویزیونی متعهد توانسته اند به هر خانه ای راه یابند و این امری است که بر مسئولین این رسانه ها واجب می سازد در مورد روش های جدید و راه های عرضه و تنوع برنامه هایشان به خوبی فکر کنند. این باعث می شود گویندگان و برنامه سازان هم دقت و نوگرایی و اهمیت به مسائل مورد توجه مخاطبان را سرلوحه ای کار خود قرار دهند.

### شبکه های متعهد و تعامل با رسانه ها

بسیاری از شبکه های متعهد به روش خطاب مستقیم عادت کرده اند. این نوع رویکرد معمولاً به نقل داستان یا امر و نهی و ذکر پاداش و جزا متکی است و بسیاری اوقات بر اساس یک طرح کامل و پژوهش شده که نوآوری رسانه ای را مد نظر قرار داده باشد نیست. اما با این حال سود این کانال ها و شبکه ها بسیار است و تاثیر آن را تنها با بی انصافی می توان نادیده گرفت. حال تصور کنید شبکه های مورد نظر پیشرفت و تغییر را مد نظر قرار دهند و از روش های علمی و متنوع در جذب بینندگان استفاده کنند، در این صورت چه تاثیری خواهند گذاشت؟

### تاثیر شبکه های متعهد بر فرد و جامعه

این شبکه ها توانسته اند تا حد زیادی به ارائه و توضیح تصویر صحیح و حقیقی اسلام و اخلاق مسلمانان و بزرگداشت انسان پردازند، و این جدا از تقدیم یک جایگزین مناسب برای شبکه های سرگرمی و بی بند و بار است که بسیاری از حرام ها از طریق آن منتشر می شود. شبکه های متعهد توانسته اند علم شرعی را به مردم برسانند و آن را برای عموم آسان و در دسترس قرار دهند. یک شهروند عادی توانسته از طریق این کانال ها علم و فتاوی علمای را بشنود و درباره ای آنچه در ذهنش می گذرد و مسائل علمی روزانه و مشکلاتش پرسش مطرح کند؛ در نتیجه مردم بارزترین مسائلی را که در احکام نکاح و طلاق و دیگر موارد به آن نیازمند هستند از همین طریق آموخته اند.

این شبکه ها توجهی ویژه به طالبان علم و روش ارتباط آنان با علم شرعی داشته و آنان را با تالیفات علمای و روششان آشنا کرده اند و راهی آسان برای شنیدن شرح متون علمی در عقیده و فقه و تفسیر و حدیث و دیگر علوم پیش پایشان گذاشته اند.

این بدون شک تأثیری قوی بر فرد و جامعه بر جای خواهد گذاشت.

### شبکه‌های متعهد و از بین بردن موانع

همه‌ی مردم توانایی دسترسی به کتاب یا سخنرانی‌های ضبط شده را ندارند که این یا به علت بودن در جایی است که این مواد در دسترس قرار ندارد یا به سبب عدم توانایی خرید یا پی‌گیری.

برای همین نیاز شدیدی به ایجاد جایگزینی آسان و در دسترس احساس می‌شد. اینجا بود که شبکه‌های متعهد آغاز به کار کردند و دامنه‌ی نفوذشان گسترش یافت و به هر خانه‌ای راه یافتند و این باعث شد کار مردم در یادگیری دینشان و بازیابی هویت و گسترش توانایی‌هایشان آسان شود.

### شبکه‌های متعهد و حمایت فکری

پیش از آنکه این کانال‌های آغاز به کار کنند، بیندگانی که در جستجوی برنامه‌های سودمند بودند مجبور بودند در شبکه‌های عمومی در دسترس محتوای دینی را جستجو کنند، حال آنکه محتوای دیگر برنامه‌ها خالی از اشتباهات و شبهات و تبلیغات نامناسب نبود. اما با آغاز به کار شبکه‌های متعهد، این کانال‌ها علم خالص و سودمند و اصول‌مند را به مخاطبان مسلمان و غیر مسلمان خود عرضه کردند.

### موفقیت:

توجه این شبکه‌های متعهد به ارائه‌ی علم سودمند باعث شد تعدادی از این کانال‌ها امروزه از جمله شبکه‌های نخست از نظر



گسترش و جذب مخاطب قرار گیرند و تعدادی از دعوت‌گران توانستند عملاً وارد عرصه‌ی رسانه شوند و در رسانه‌های گوناگون موفقیت چشمگیری به دست آورند و این تأثیرگذاری همچنان ادامه دارد.

### یک حقیقت:

سود شبکه‌های متعهد بزرگ است و با ارزش، و تنها با بی‌انصافی می‌تواند آن را نادیده گرفت.

# انواع دعوتگران در رسانه ها

از قدیم، شاعر عرب گفته بود:

**خداوند برای سختی‌ها مردانی آفریده، و مردانی را برای ظرف غذا!**

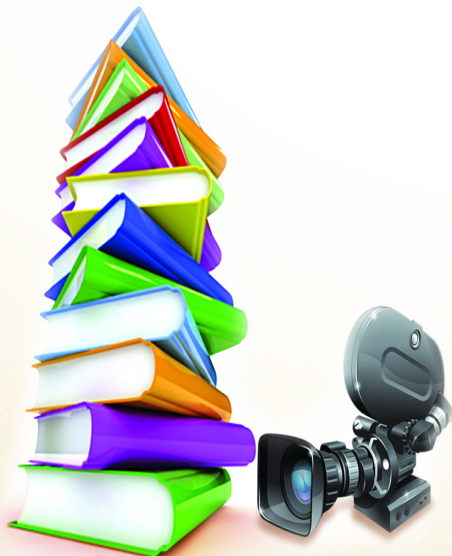
این را برای هجو ترسوها سروده، اما همچنین اشاره‌ای دارد به تنوع توانایی‌های مردم. برخی از مردم مناسب نبرد هستند و برخی نیستند. حتی آنهایی که مناسب نبرد هستند، همه مانند هم نیستند و برخی برای صف جلو مناسبند و برخی به عنوان پیاده و برخی برای نگهبانی.

رسانه نیز چنین است و همه برای کار رسانه‌ای مناسب نیستند. هر شیخی برای مطرح شدن در رسانه مناسب نیست و بلکه می‌توانم بگویم:

طلاب علمی که در کار رسانه‌ای مشارکت دارند سه دسته هستند: گروهی که خداوند به آنان توانایی علمی و توانایی رسانه‌ای را عطا کرده که اینها از پل گذشته‌اند. هم اطلاعاتی که ارائه می‌دهند درست است و سودمند و هم توانایی‌شان در کار رسانه‌ای و قدرتشان در رساندن مفهوم به بیننده و شنونده عالی است. پس از این دسته دو گروه دیگر داریم:

## گروه اول: آنانی که علمشان بالاست و توانایی رسانه‌ای‌شان ضعیف

او کسی است که اطلاعات شرعی‌اش گسترده است و مردم در احکام ازدواج و طلاق و اختلافات مالی و دیگر مسائل فقهی به او رجوع می‌کنند و شکشان را به یقین بدل کرده و با کتاب و سنت مبین قانع‌شان می‌سازد. اما مشکل این است که این عالم روش تعامل با رسانه را بلد نیست و اصلاً مناسب نیست در برابر دوربین بنشیند زیرا مهارتش محدود به ارتباط از طریق تالیف یا خطبه‌ی



جمعه یا درس مسجد است. یعنی مخاطبانش محدودند و در غالب یا جماعت مسجدش هستند یا مردم شهرش یا طلابی که برای علم به نزدش می‌روند. اما اصلا مناسب مخاطبان پرتعداد شبکه‌های ماهواره‌ای نیست، چرا که ماهواره را هم مسلمان می‌بیند و هم کافر، هم نیکوکار و هم گناهکار، هم دوست و هم دشمن، هم کسی که حسن ظن دارد و هم آنکه دچار سوء ظن است و در نتیجه آنی که در جستجوی اشکال و اشتباه است و کینه‌توزی که جز دشمنی هدفی ندارد همه حرف‌هایش را می‌شنوند. چنین مخاطبانی قطعا با مخاطبی که قصد پرسش دارد و دوستدار این شیخ است متفاوت است.

### یک مثال:

چند سال پیش در کنفرانسی حول محور رسانه‌های متعهد شرک کردم. یکی از شرکت‌کنندگان درباره‌ی اهمیت دکور و ظاهر مجری‌ها و گویندگان و آموزش و تمرین صحبت کرد و از جمله گفت:



روزی تلویزیون تماشا می‌کردم؛ برنامه‌ی یکی را دیدم که

از بالاترین درجات علمی برخوردار است و آنقدر تالیف و تحقیق دارد که فکر نکنم کسی از برنامه‌سازان بی‌نیاز از تولیدات علمی او باشد. ایشان را دیدم که در یکی از شبکه‌های ماهواره‌ای صحبت می‌کند. من واقعا این شخصیت بزرگوار را دوست دارم و کتاب‌هایشان را می‌خوانم و همیشه ایشان را ستوده‌ام، اما به قطع می‌توانم بگویم ایشان اصلا برای مجری‌گری و سخن گفتن در تلویزیون مناسب نبود، آن هم به چند علت:

- ۱- ظاهر وی اصلا مناسب نیست؛ او حتی به لباس خود هم نرسیده بود.
- ۲- صدایش هم مناسب نبود؛ او طوری با صدای بلند حرف می‌زد که انگار در حال ایراد خطبه‌ی جمعه است.
- ۳- روش بیانش نیز همچین؛ او آنقدر خشمگین بود و چنان با مخاطبانش صحبت می‌کرد انگار پدری در حال سرزنش فرزندش هست!

۴- تعاملش با دوربین هم جالب نبود؛ بسیار پیش می‌آمد که نگاهش را از دوربین می‌زدیدید و فیلمبردار و مونیتور را نگاه می‌کرد.

۵- و در پایان سخنانش را هم خوب آماده‌سازی نکرده بود و از روی کتابی که در مقابل خود گذاشته بود سخن می‌گفت.

یعنی به طور کلی او اصلاً برای دیده شدن در رسانه مناسب نبود؛ اصلاً.

پس از پایان برنامه به جستجوی شماره‌ی تلفن مسئول آن شبکه گشتم اما نیافتم. بعدها مدیر آن شبکه را دیدم و درباره‌ی شبکه و برنامه‌های آن با وی گفتگو کردم، سپس به ایشان گفتم:

پیشنهاد می‌کنم برای کسانی که در شبکه به عنوان کارشناس دعوت می‌کنید دوره‌های آموزشی برگزار شود.

خندید و گفت: منظورتان دکتر فلان است؟

گفتم: برای اینکه در مورد من گمان بد نبرید، باید بگویم من ایشان را دوست دارم و خیلی از محضرشان استفاده کرده‌ام و برایشان دعا می‌کنم، اما امیدوارم برایشان دوره‌ای در فن تعامل با دوربین برگزار کنید.

گفت: من با چیزهایی که گفتید موافقم.

گفتم: پس کافی بود ایشان را به همان سخنرانی‌های عمومی تشویق کنید بدون آنکه برنامه‌ای هفتگی داشته باشند.

گفت: مشکل این است که ایشان استاد من هستند و از آنجایی که علاقه‌ی زیادی به سود رساندن به مردم دارند از من خواستند برنامه‌ای در شبکه‌ی ما داشته باشند، من هم خیلی محترمانه و با لطف از ایشان عذر خواستم و گفتم قصد خسته کردن شما را ندارم و سخنرانی‌های عمومی برای شما کافی است. اما ایشان آنقدر اصرار کردند که من پذیرفتم با وجود آنکه قبول دارم ایشان مناسبت این کار نیستند.

گفتم: برادرم اما این کار اشتباه است. باید در حل این مشکل جدی باشید؛ ایشان یا باید سخن گفتن در شبکه‌های ماهواره‌ای را یاد بگیرند یا آنکه از وی در تهیه‌ی برنامه‌ها و کمک کردن به برنامه‌سازان استفاده شود و خودش در سایه بمانند.

مقصد اینکه صرف وجود اطلاعات و علم شرعی و فقهی کافی نیست و گوینده باید روش سخن گفتن و تعامل با رسانه و تاثیرگذاری در بینندگان را بلد باشد.





## گروه دوم: کسانی که علمشان کمتر است اما توانایی رسانه‌ای بالاتری دارند

این گروه از نظر محتوای علمی بد نیستند و تعامل با رسانه‌های دیداری یا شنیداری را به خوبی بلدند و از مهارت‌های جذب و ارتباط برخوردارند.

همچنین نسبت به تفاوت سخنرانی در خطبه‌ی جمعه با سخن گفتن در برابر دوربین آگاهند؛ بنابراین توانایی تاثیرگذاری بر قشری بسیار وسیع از بینندگان را دارند. تعدادی از این فعالان رسانه‌ای مذهبی توانسته‌اند پایگاه مردمی بسیاری بزرگی را جذب برنامه‌های خود کنند، به حدی که بسیاری از شبکه‌های مشهور فضایی از آنان برای شرکت در برنامه‌هایشان یا ساختن برنامه دعوت می‌کنند.



## این سطح از توانایی خوب است به شرط آنکه:

۱- به پیشرفت و بالا بردن مهارت‌هایش ادامه دهد؛ در فنون سخنوری مطالعه کند و در کارگاه‌ها و دوره‌های آموزشی مربوط به هنر سخنوری و تاثیرگذاری شرکت کند.

۲- به تحصیل علم ادامه دهد، بسیار کتاب بخواند و در مجالس علم شرکت کند؛ تا ذخیره‌ی علمی اش و بانک اطلاعاتی‌اش به پایان نرسد و در تکرار نیافتد. اینطور نشود که امروز مثلاً در شبکه‌ی فلان درباره‌ی نیکی به والدین سخن بگویند و داستانی بسیار تاثیرگذار تعریف کند و سپس به کانال بعدی و برنامه‌ی دیگری با همین موضوع دعوت شود و با خود بگوید خوب این موضوع که نیاز به آماده‌سازی ندارد چون اینقدر اطلاعات در این باره دارم که همان کافی است.

سپس در آن برنامه درباره‌ی نیکی به والدین سخن بگویند و همان داستان‌ها و همان حرف‌ها را تکرار کند و فراموش کند که دنبال کننده‌هایش همه‌ی برنامه‌های او را در شبکه‌های گوناگون می‌بینند و از حرف‌های تکراری اش خسته می‌شوند.

## یک واقعیت:



برخی از دعوتگران شبکه‌های ماهواره‌ای به سبب آمادگی کم‌شان برای موضوعاتی که مطرح می‌کنند و تکیه کردن بیش از حد به حفظیاتشان دچار تکرار می‌شوند. می‌بینی که فلان دعوتگر بارها یک موضوع و داستان را تکرار می‌کند و گمان می‌کند مخاطبانش او را معذور می‌دارند و از شنیدن چندین و چند باره‌ی داستان‌هایش لذت می‌برند! زبان حال مخاطبان اما این است: **خسته شدیم، یه چیز جدید بگو!**

## احترام:

برعکس این گروه، چند روز پیش با یکی از علما که زیاد در عرصه‌ی رسانه فعال است حرف می‌زدم. می‌گفت اگر در یک کشور سخنرانی کند و بخواهد همان سخنرانی را در کشوری دیگر ایراد کند سعی می‌کند آنجا چیزی جدیدی بگوید. **گفتم: چرا خودت را برای آماده کردن دوباره سخنرانی خسته می‌کنی حال آنکه مطمئنی اهل آن کشور سخنرانی تو را نشنیده‌اند و در شبکه‌های ماهواره‌ای هم پخش نشده؟!**

**گفت: دوست ندارم به خودم عادت دهم همینطور که حیوان غذا را نشخوار می‌کند من هم حرف نشخوار کنم!**

یعنی مانند حیوان که غذا را می‌خورد و سپس در سایه می‌نشیند و آن را نشخوار می‌کند! نشخوار به این صورت است که حیوان غذا را از شکم به دهان باز می‌گرداند و دوباره آن را می‌جوید و می‌بلعد و شاید این کار را چند بار تکرار کند. او نمی‌خواهد سخن را دوباره به دهانش باز گرداند، بلکه می‌خواهد بر علم و فوایدش بیفزاید؛ چه بسا جدیدی را به دست آورد که گرانباتر از سخنانش در سخنرانی پیشین باشد.

احساس کردم احترامش در دلم جای گرفت، چرا که او نیز به مخاطبانش احترام قائل شده بود.

## مسئولیت

پیش‌تر امام احمد بن حنبل گفته بود:

آنکه تالیف کند مورد هدف قرار گرفته.

و امروز می‌گوییم:

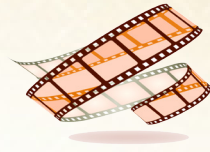
آنکه در رسانه ظاهر شود مورد هدف قرار می‌گیرد.

## بهره بردن از شبکه های ماهواره ای

سخنران باید همراه با دورانی که در آن زندگی می کند پیشرفت کند و از ابزار رسانه ای مورد اختیار بیشترین استفاده را بکند و بر مخاطبان محلی و بین المللی تاثیر بگذارد. برای همین می بینی بسیاری از مسئولان سیاستمدار و دیگران تلاش می کنند در حد امکان از رسانه ها استفاده کنند و ارتباط خود را با صاحبان رسانه حفظ می کنند تا از این طریق مخاطبان بیشتری به دست آورند و تاثیر بیشتری بگذارند. دعوتگر به سوی الله باید بیش از آنان از این ابزار برای رساندن پیامش و مطرح کردن قضیه اش استفاده کند تا در نتیجه توجه و رای مخاطبان را از نظر عاطفی و درونی و فرهنگی و ذهنی به دست آورد. برای همین باید از شبکه های ماهواره ای به طور بهینه ای استفاده کند؛ فرقی نمی کند شبکه ای مورد نظر مشهور و پر بیننده باشد یا نه چندان شناخته شده، زیرا هدف از دعوت نه شهرت شخصی بلکه رساندن علم سودمند به مردم است.



### به یاد دارم که:



چند سال پیش در ماه رمضان برای ایراد چند سخنرانی پس از نماز تراویح به دوبی رفته بودم.

یکی از جوانان فعال رسانه‌ای پیش من آمد و درباره‌ی جدول برنامه‌هایم سوال کرد و سپس پیشنهاد داد وقتِ روز را غنیمت بشماریم و برنامه‌ای در موضوع سیرت یا آداب ضبط کنیم تا بعداً در یکی از کانال‌ها پخش شود.

بعد هم با مدیر یکی از کانال‌های نه چندان مشهور تماس گرفت و پیشنهاد داد برنامه‌ای توسط من ضبط کنند و او نیز موافقت کرد.

به محل شبکه‌ی آنان رفتم و وارد استودیو شدم. استودیوی کوچکی بود و تنها دو دوربین ساده و یک میز و صندلی داشت. یادم هست نور آنقدر کم بود که خواهش کردم مسئول نور درستش کند!



جالب بود که اصلاً فیلم‌برداری آنجا نبود و دو دوربین را در زاویه‌ی خاصی تنظیم کرده بودند و خود فیلم‌بردار به تعطیلات رفته بود!

چند سال بعد از آن در نمایشگاه بین‌المللی کتاب قاهره در مصر جوانی روس به نزد من آمد و سلام کرد. فکر کردم مرا در اینترنت یا یکی از برنامه‌های شبکه‌های پرترفدار دیده و می‌شناسد، اما در کمال تعجب من گفتم: **برنامه‌ی شما را در فلان کانال دیده‌ام.**

قسمت‌هایی از برنامه‌ای که چند رمضان قبل در آن شبکه پخش شده بود و با خود می‌گفتم این برنامه را به جز کارگردان و تهیه‌کننده و ناظر پخش کسی نخواهد دید، به کوه‌های روسیه رسیده و کسانی آن را دیده‌اند که حتی از بودنشان اطلاع ندارم، اما خداوند به آنان آگاه است.

#### نتیجه

هیچ برنامه‌ای که برای هر کانالی ضبط می‌کنی را دست کم نگیر، وقت پخش آن هر چه باشد تاثیر آن را کوچک نشمار.



سخن گفتن در  
کانال‌های ماهواره‌ای:

مهارت‌های بیان در رسانه

سخن دربارهی مهارت‌های تعامل با رسانه مفصل است و به طول می‌انجامد؛ برای همین در این مجال تنها دربارهی مهارت‌های مورد نیاز دعوت‌گر و عالم شرعی در تعامل با دوربین و عوامل برنامه و بینندگان سخن خواهم گفت. اما مهارت ارتباط رسانه‌ای که مجری‌ها و گویندگان خبر و دیگر فعالان رسانه‌ای را شامل می‌شود مجال دیگری دارد که تجربه‌ی من در این باره کم است.

● **اما مهم‌ترین مهارت‌های مورد نیاز گوینده در شبکه‌های فضایی چیست؟**

● **مهم‌ترین ویژگی‌ها و مهارت‌های یک مجری چیست؟**

● **اساسی‌ترین مسائلی که یک گوینده در شبکه‌های ماهواره‌ای**

**باید توجهش به آن باشد چیست؟**

در این باره مختصراً در صفحات پیش رو سخن خواهم گفت.

## استفاده از مهارت های رسانه ای و توسعه ی آن

اولین مشارکت در رسانه را به یاد دارم که در رادیو ریاض بود. آن هنگام نه سال داشتم و به عنوان دبیر انجمن روزنامه ی مدرسه ی ابتدایی مان در برنامه ی «مجله ی کودکان» شرکت کردم.

پس از آن در دهه ی دوم زندگی ام در تلویزیون عربستان سعودی شرکت کردم و سپس این مشارکت هایم در رسانه های صوتی و تصویری زیاد شد و تا آنکه در سال های اخیر به هزار برنامه رسیده است. این برنامه ها گاه مجموعه برنامه بود، یا به عنوان مهمان در برنامه های زنده و ضبط شده شرکت می کردم.

همین باعث شد توجهم به رسانه ها و روش تاثیرگذاری و فنون سخنوری و تعامل با دوربین و روش تعامل با تماس های بینندگان و سوال های چالش برانگیز و اینگونه موارد بیشتر شود.

در این باره کتاب های اهل تخصص را جمع آوری و خواندم و در کارگاه های آموزشی شرکت کردم و از اینترنت بهره بردم و با متخصصان نشست و برخاست داشتم و سعی کردم با فعالان موفق این عرصه تماس داشته باشم و در کل هیچ راهی را که گمان می کنم باعث پیشرفت من در این مجال می شود رها نکرده ام.

### نتیجه:



نتیجه ی این ها - پس از توفیق و منت و کرم پروردگار - این بود که تعدادی از برنامه های من در جشنواره های بین المللی جوایزی را به دست آوردند، مانند برنامه ی «فقه میسر» که در جشنواره ی بحرین به مقام اول رسید. و برنامه ی زنده ی هفتگی «با مردم» مقام اول را در برنامه های بیشتر دیده شده ی تلویزیون قطر به دست آورد.



همچنین برنامه ی هفتگی زنده ی «اثرت را به جای بگذار» در کانال «اقرأ» توانست از نظر اثرگذاری و تعداد بینندگان در طول سال های پخش به مقام اول برسد.

## دیدگاه:

مشارکت دعوت‌گران و علما در رسانه‌ها تأثیری قوی در نشر علم و رساندن دعوت به اقشار مختلف مردم دارد.

بنابراین تلاش دعوت‌گر و اهمیتش به مطالعه‌ی روش‌های تأثیرگذاری در رسانه و بیان و سخنوری و شرکت در دوره‌های آموزشی و هم‌نشینی با متخصصان این عرصه و استفاده از شخصیت‌های موفق رسانه‌ای مساله‌ای بسیار مهم است و بسیار در این باره با برادران طالب علم که دستی در رسانه دارند سخن می‌گویم. همین مساله بود که باعث شد برای جمع‌آوری این کتاب انگیزه پیدا کنم.

## از ته دل می‌گویم:

این‌ها را در حالی می‌نویسم که می‌دانم شاید سخن گفتن شخص از موفقیت‌هایش کار مناسبی نباشد، اما به آنچه خداوند متعال در قرآن از قول یوسف نقل کرده استناد می‌کنم که:

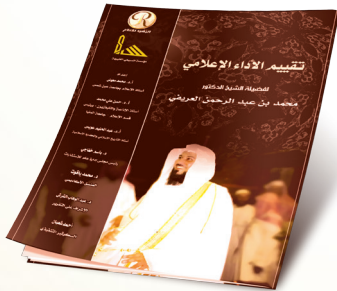
﴿قَالَ أَجْعَلْنِي عَلَىٰ خَزَائِنِ الْأَرْضِ إِنِّي حَفِيظٌ عَلِيمٌ﴾ [یوسف: ۵۵]

(گفت: مرا بر خزانه‌های این سرزمین بگمار، که من نگهبانی دانا هستم).

این را هم می‌دانم که ممکن است برخی از کسانی که توصیه‌ها و آرای من در این کتاب را می‌خوانند با خود بگویند:

شیخ که متخصص عرصه‌ی رسانه نیست؛ چطور در این باره کتاب نوشته؟!

برای همین باید بگویم به شهادت خود اساتید رسانه، تعامل با رسانه بیشتر بر اساس مهارت‌های عملی سنجیده می‌شود تا مدرک آکادمیک.



## خواهش:

این‌ها را به دقت بخوان؛ آنچه اینجا نوشته‌ام اطلاعاتی نیست که با مطالعه به دست آمد باشد. این‌ها عصاره‌ی تجربه‌ای است که با موفقیت و شکست، و صواب و خطا همراه بوده است.



## ویژگی‌ها و مهارت‌های مورد نیاز دعوتگر در شبکه‌های ماهواره‌ای

ویژگی‌ها و مهارت‌هایی که دعوتگر فعال در شبکه‌های ماهواره‌ای باید از آن برخوردار باشد همان ویژگی‌ها و مهارت‌هایی است که در دیگر تریبون‌ها به آن نیازمند است.<sup>۱</sup> بنابراین وی باید از علم و اعتماد به نفس و راستی و...<sup>۲</sup> برخوردار باشد و همچنین: مهارت‌های لغوی و اختصار غیر مُخل و تکرار غیر ملال‌آور و محکم کردن پشتوانه‌ی سخن با ادله و شواهد،<sup>۳</sup> و همینطور مهارت در فنون بیان مانند استفاده از زبان بدن و مهارت در استفاده از صدا و واکنش به آنچه می‌گوید.<sup>۴</sup> علاوه بر آن مهارت‌های خاص به شبکه‌های ماهواره‌ای که در صفحات آینده به آن خواهیم پرداخت. همین مهارت‌های تعامل با رسانه باعث می‌شود کسی که از علم کمتری برخوردار است توانایی و سود بیشتری نسبت به کسی داشته باشد که علم و اطلاعاتش بیشتر است اما این مهارت‌ها را در اختیار ندارد.

یک معادله:

ویژگی‌های دعوتگر + مهارت‌های سخنوری = موفقیت

۱- مراجعه کنید به بخش «ویژگی‌ها و مهارت‌های دعوتگر» در همین کتاب.

۲- نگا: بخش «ویژگی‌های ذاتی» در همین کتاب.

۳- نگا: «بخش «مهارت‌های ارتباط» در همین کتاب.

۴- نگا: «مهارت‌های سخنرانی» در همین کتاب.

## مجری موفق (ویژگی ها و مهارت ها)

پیش‌تر درباره‌ی بارزترین ویژگی‌ها برای مشارکت رسانه‌ای در شبکه‌های ماهواره‌ای سخن گفتم که درباره‌ی طبیعت تو به عنوان یک شیخ یا مهمان بود. اما گاه پیش می‌آید که لازم است به عنوان یک مجری در برنامه‌ای شرکت کنی.

### یک تجربه:

برنامه‌ای دارم که سال‌هاست پخش می‌شود و در آن به قضایای مورد توجه جوانان می‌پردازم و در آن پروژه‌هایی عملی را ارائه می‌دهم به نام «ضع بصمتک» (اثرت را به جای بگذار). در این برنامه‌ها کسی به عنوان مجری همراهم نبود و بلکه خودم گوینده‌ی



اصلی برنامه بودم و گروهی از جوانان را دعوت می‌کردم تا همراه من به مناقشه‌ی موضوع برنامه پردازند. گاه نیز یک متخصص را در زمینه‌ی موضوع مورد بحث به برنامه دعوت می‌کردم. موضوعاتی مانند مواد مخدر، تربیت و... اینجا بود که باید در نقش یک شیخ مجری و همین‌طور اداره‌ی کننده‌ی گفتگو ایفای نقش می‌کردم. اداره‌ی اینگونه گفتگوها نیاز به مهارت‌های خاصی دارد.



اینجا مجری در نقش مدیر برنامه است که معمولاً محورهای مورد بحث را تعیین می‌کند. یعنی کار او صرفاً ارائه‌ی توده‌ای از داده‌ها و اطلاعات و عرضه‌ی آن به طور خودکار در برنامه نیست. بیننده نیازمند این است که محتوای علمی مفید به صورت جذاب عرضه شود، زیرا صرف عرضه‌ی اطلاعات باعث خستگی است.

برای اینکه یک اداره کننده‌ی برنامه باشی نمی‌شود فقط به توانایی‌هایت در سخنوری و جذابیت روشت تکیه کنی و بدون آماده‌سازی محتوایی که قرار است به آن پرداخته شود و سؤالاتی که قرار است به خوبی انتظار بینندگان را فراهم سازد به برنامه بیایی. چنین کاری باعث از دست رفتن بینندگان آگاه می‌شود.

بنابراین مجری چنین برنامه‌ای نیازمند دانش و آگاهی گسترده‌ای در فروع مختلف دانش است و باید مطالعه‌ی وسیعی در فرهنگ‌های دینی و سیاسی و اقتصادی و اجتماعی داشته باشد. اطلاعات گسترده باعث می‌شود او در این مجال دستش باز بوده و بتواند قضایایی که مطرح می‌کند را به زندگی بینندگان ربط دهد.

اداره کننده‌ی موفق باید به مجموعه‌ای از مهارت‌ها مسلح باشد. مهارت‌هایی که بخشی از آن قبلاً بیان شد، و هیچ گوینده‌ای چه خطیب یا سخنران یا مجری برنامه‌ی تلویزیونی از آن بی‌نیاز نیست، مانند دوری از اشتباهات لغوی و ظاهر مناسب و... اما در این بحث بر روی مهارت‌های دیگری تاکید می‌کنم که یک اداره کننده‌ی برنامه‌ی تلویزیونی به آن نیاز دارد:

### توجه به مقدمه

مجری برنامه باید توجه ویژه‌ای به مقدمه‌ی برنامه‌هایش داشته باشد. مقدمه نخستین چیزی است که بیننده مشاهده می‌کند و برای همین باید قوی و جذاب و مشتاق کننده باشد تا بیننده از همان آغاز جذب برنامه شده و پای آن بنشیند.

هر چه مقدمه‌ی مجری بیشتر شوق بیننده را برانگیزد او را بیشتر به ادامه‌ی برنامه جذب می‌کند؛ برای همین باید آن را با ضرب آهنگی سریع و اشتیاق‌آور مطرح کند تا از آغاز برنامه بیننده را به سوی خود بکشانند.

برای مثال بگوید:

موضوع سخن ما امروز درباره‌ی مشکلات اقتصادی است. این مشکلات چیست؟



چه انواعی دارد و دلیل فراگیر شدنش چیست و اصلاً چطور از آن دور بمانیم؟

و اگر می‌خواهد درباره‌ی زکات حرف بزند، بگوید:

عاملی که مشکل ازدواج جوانان را حل می‌کند، زنان بیوه و کودکان یتیم را کفالت می‌کند... چقدر غیر مسلمان که به سبب آن اسلام آورده‌اند و چه بزهکارانی که با آن توبه کرده‌اند؛ بله داریم درباره‌ی زکات حرف می‌زنیم.

این یک تشویق زیباست برای دیدن ادامه‌ی برنامه؛ زیرا بیننده با شنیدن این حرف‌ها با خود می‌گوید: خیلی دوست دارم بینم موضوع برنامه چیست... بله، شوق دیدن؛ چشمان او زود خسته می‌شود و دستش بر روی ریموت کنترل است و هر لحظه امکان دارد کانال دیگری را بگیرد و از دیدن برنامه‌ات منصرف شود.

### اشتباهات برخی مجری‌ها در آغاز برنامه:

- طولانی کردن مقدمه.
- تاخیر در بیان موضوع برنامه.
- سخن گفتن در مواضع فرعی پیش از وارد شدن به موضوع اصلی.
- برخی نیز درباره‌ی موضوع برنامه سخن به درازا می‌کشاند و اصلاً توجهی به مهمانان برنامه که در اصل برای همین دعوت شده‌اند نمی‌کنند؛ این باعث می‌شود بسیاری از حرف‌ها توسط خود او گفته شود و دیگر چیزی برای مهمان برنامه نماند!



**یک حقیقت:**

مقدمه‌ی طولانی این احساس را به بیننده منتقل می‌کند که مجری برنامه صاحب این قسمت است و بیننده احساس می‌کند مهمانان هیچ اهمیتی ندارند و وجودشان فقط برای تایید قضیه‌ای است که مجری درباره‌ش سخن می‌گوید، انگار مهمانان دکوری بیش نیستند.

**انتخاب مهمان مناسب**

بنا بر تجربه‌ای طولانی می‌گویم، انتخاب مناسب مهمان تاثیر جدی بر موفقیت برنامه می‌گذارد، و سوء انتخاب مهمان باعث می‌شود برنامه با مشکلات بسیاری روبرو شود.

**مشکلات عدم انتخاب مهمان مناسب**

۱- مهمان نامناسبت بیش از آنکه فایده برساند خرابکاری می‌کند. مهمانی که از نظر علمی ضعیف است یا متخصص نیست یا به قضیه‌ی مورد بحث اهمیتی نمی‌دهد یا بدون آماده‌سازی به برنامه می‌آید، برنامه را خراب می‌کند.



۲- یکی از اشتباهات، دعوت از مجموعه‌ای از مهمان‌ها با توانایی‌های علمی متفاوت است؛ اینجا همه‌ی برنامه حول محور مهمانی خواهید چرخید که بیشتر می‌داند و باعث خجالت دیگر مهمانان می‌شود و چه بسا بینندگان متوجه این موضوع شوند و از آن انتقاد کنند.

۳- مهمانی که نسبت به هنر سخن گفتن در رسانه بی اطلاع است، یعنی نمی تواند به خوبی با دوربین رفتار کند و از مهارت‌های بالا بردن و پایین آوردن صدا و تعامل با بینندگان بی نصیب است. چنین مهمانی تأثیری منفی بر برنامه می گذارد.

### یک حقیقت:

این ها را که می نویسم این به دلم می افتد که شاید از مجری ها چیزی را می خواهم که در توانشان نیست؛ آخر چطور یک برنامه ساز می تواند در همه ی قسمت های برنامه اش مهمانی



بیابد که هم قشنگ بیان کند، هم اطلاعاتش فراوان باشد، هم موضوعش را به خوبی مطرح کند و هم قیافه و ظاهرش مناسب باشد؟ حتی اگر در یک قسمت برنامه چنین مهمانانی بیابد در همه ی قسمت ها نمی تواند مگر آنکه مهمانش یا مهمانانش همیشه تکراری باشند.

اینجا بود که به یاد آن جوانی افتادم که به نزد شیخش رفت و از او خواست در یافتن دختری که به خواستگاری اش برود کمکش کند. شیخ از او درباره ی ویژگی های دختری که می خواهد پرسید؛ جوان گفت: **زیباروی، لاغر، لطیف، ثروتمند، با عزت نفس و...**

شیخ در پاسخش گفت: **فرزندم، اینی که تو می خواهی را در بهشت خواهی یافت، اما در دنیا به هر که خداوند قسمت کرده راضی باش!** اما در هر صورت باید به اندازه ی توانش مهمانی مناسب بیابد.

### خوش آمد گویی به مهمان

این نشان دهنده ی لطف و احترام است که به مهمانان برنامه خوش آمد بگوییم. از سوی دیگر احترام مهمان به طور کلی نشان دهنده ی مروت و ادب است.

اما این خوش آمدگویی هم باید حرفه ای باشد. شایسته نیست که گوینده در خوش آمدگویی زیاده روی کند و کلمات ثنا و مدح و ستایش را بسیار تکرار کند بلکه باید میانه روی پیشه سازد تا آنکه مهمان مجبور نشود در پاسخ به خاطر این دعوت از عوامل برنامه و مدیر شبکه تشکر کند و در نتیجه برنامه تبدیل شود به مجلس تعارف

و تعریف متقابل و وقت برنامه هدر برود و بیننده خسته شود. اگر مجری می خواهد از مهمانش تشکر و تقدیر به عمل آورد و برایش دعا کند این کار را قبل از وارد شدن به استودیو و پیش از شروع پخش انجام دهد نه در برابر بینندگان.

### انتخاب پرسش‌های مناسب



سوالاتی که مجری از مهمانان برنامه اش می پرسد ضوابطی دارد، از جمله:

#### ۱- پرسش‌ها باز باشد نه بسته

مگر آنکه پیش از شروع برنامه روی سوالات و نقاط مشخصی توافق کرده باشند.

پرسش‌های بسته به سوالاتی گفته می شود که پاسخش تنها «بله» یا «خیر» است. این نوع سوالات برای گفتگوهای طولانی یک ساعته یا بیشتر مناسب نیست. اما اشکالی ندارد که در حالات خاص و در صورت کمبود وقت یا در دیدارهایی که در آن نیاز به جدیت است از این نوع سوالات مطرح شود.

#### یک حقیقت:

مزیت پرسش‌های باز این است که می توان در خلال پاسخ به آن اطلاعات بیشتری را به بیننده منتقل کرد. پرسش‌هایی که معمولا در ذهن مخاطب می چرخد و منتظر پاسخ آن از سوی مهمانان است.



## یک مثال:

یکی از دوستانم سخنگوی خوبی است و هرچند اطلاعات گسترده‌ای ندارد، اما می‌تواند با روشی جذاب همان اطلاعات اندک را ارائه دهد. گاه از او برای شرکت در برنامه‌های رادیویی



و جاهای دیگر دعوت می‌کنند. یک بار به من گفت: برای برنامه‌ای به رادیو قرآن کریم دعوت شده بودم. آن دیدار که درباره‌ی اهمیت فرهنگ بود دو ساعت به طول انجامید و متوجه شدم که پرسش‌های مجری خیلی بسته است، مثلاً از من می‌پرسید:

## متوجه این نشده‌اید که مردم از مطالعه رویگردان شده‌اند؟

خوب این سوالی بود که تنها با یک کلمه باید پاسخش را می‌دادم: «بله». اما من می‌دانستم که گوینده منظورش این پاسخ نیست، بلکه قصد دارد که من درباره‌ی حال و روز مردم و رابطه‌شان با علم و اسباب رویگردانی از مطالعه سخن بگویم تا پاسخم حداقل پنج دقیقه به طول انجامد. برای اینکه رویش را به زمین نزنم پاسخ مفصل دادم.

بعد از آن پرسید: آیا ما علمی هم داریم که

## ضررش بیشتر از نفعش باشد؟

اینجا هم می‌توانستم با یک «بله» پاسخ دهم. اما می‌دانستم که اگر پاسخ کوتاه دهم مجری دچار مشکل می‌شود و نخواهد توانست وقت باقی مانده‌ی برنامه را پر کند.

باز هم مفصل پاسخ دادم و درباره‌ی انواع علم نافع و مضر و چگونگی رویارویی با علم مضر حرف زدم.

برنامه به پایان رسید و متوجه شدم که مجری خیلی برای موفقیت آن قسمت خوشحال است. بعد هم مرا به گوشه‌ای برد و گفت: استاد خالد واقعاً برنامه‌ی امروز با برنامه‌ی هفته‌ی گذشته که استاد دکتر فلانی مهمانش بود فرق داشت...





گفتم: چرا؟ جناب دکتر... که علم و اطلاعات بالایی دارند و سخنوری ماهرند؟! گفت: درست است؛ اما همه‌ی پاسخ‌های ایشان خیلی مختصر بود... بله... تقریباً... شاید... و به این صورت، حال آنکه وقت برنامه‌ی ما همانطور که می‌دانید یک ساعت و نیم است و برنامه هم زنده پخش می‌شود، برای همین با افرادی تماس می‌گرفتم تا تلفنی با ما همراهی کنند و سعی می‌کردم هر طور شده وقت‌مان را پر کنند.

گفتم: این مشکل جناب دکتر نبوده، ایراد از شماست!

گفت: چطور؟

گفتم: مجری ماهر از مهمانش سوالاتی می‌پرسد که پاسخش باز باشد نه بسته، در حالی که شما همه‌ی پرسش‌هایت بسته بود و پاسخش یک کلمه، و نمی‌خواهم از شما پنهان کنم که من هم می‌خواستم مثل ایشان کوتاه جواب دهم اما ترجیح دادم مفصل پاسخ دهم، هر چند سوال شما پرسش کوتاه می‌خواست. برای آنکه متوجه منظورم شوید به این مثال توجه کنید:

از من پرسیدی: متوجه این نشده‌اید که مردم از مطالعه رویگردان شده‌اند؟ پاسخ این سوال «بله» است. منظور تو این بود که درباره‌ی بی‌توجهی مردم به علم و تنبلی از حضور در مجالس علم سخن بگویم... اینجا شما باید می‌پرسیدی؟ وضعیت کنونی مردم در مورد طلب علم چگونه است؟ آیا واقعا از جستجوی علم رویگردان هستند؟ پرسیدی: آیا علمی هم هست که ضررش بیشتر از سودش باشد؟ پاسخ این سوال هم «بله» بود. بله و تمام. متوجه هستم که منظورت این بود که درباره‌ی انواع علم و مشغولیت مردم به علم غیر مفید صحبت کنم. اما باید سوالت را اینطور مطرح می‌کردی: مردم این روزها به انواع علوم مشغول هستند؛ کاش درباره‌ی این علم‌ها و اطلاعات بیشتر توضیح دهید که کدام یک مفیدند و کدام یک مضرند.

پس اشتباه از خود شما بوده احمد، نه از مهمانانت.

۲- مشخص و مختصر باشد

سوال باید مشخص و محدود باشد نه عام؛ یعنی اگر برنامه‌ات درباره‌ی اخلاق خوب است



نباید یک سوال کلی پرسى، مثلا سوال اينطور نباشد: **لطفا درباره‌ی اخلاق خوب حرف بزنيد!**

بلکه سوال را مشخص بيان کن و مثلا بگو: **فضيلت اخلاق خوب چيست و چه آثاری دارد؟ و مانند آن.**  
همينطور سوال بايد در حد امکان مختصر و کوتاه باشد.

### یک حقيقت:

سوال طولانی و مفصل باعث خستگى مهمان و بيننده می شود و شايد مهمان اول سوال را فراموش کند و نیاز به تکرارش باشد و چه بسا خود مهمان از مجری بخواهد سوالش را مورد به مورد تکرار کند و باعث خجالت او شود.



### ۳- ارتباط سوال با موضوع گفتگو

هدف اصلی از یک برنامه، بررسی قضیه‌ی طرح شده از همه‌ی جوانب و آگاه‌سازی مردم نسبت به آن است. هر گونه طرح و سوال و مشارکتی که هدفی جز این داشته باشد باعث پراکنده شدن گفتگو و تبدیل آن به یک گپ و گفتگوی بی‌هدف خواهد شد.



### ۴- دوری از سوالاتی که باعث قرار دادن مهمان در

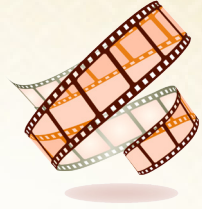
#### موقعیت سخت می شود

سوالاتی مانند مسائل خانوادگی و شخصی؛ نپرسیدن چنین سوالاتی از اخلاق نیکی است که به آن سفارش شده‌ایم.

این همچنین باعث می شود مهمان در پاسخ دادن دچار اضطراب و ناآرامی شود و چه بسا برای رها شدن از آن موقعیت بد خشمگین شده و پاسخی نامناسب بدهد که این به برنامه ضربه می زند.



## چند سال پیش:



برنامه‌ای گفتگو محور را می‌دیدم که مجری آن یکی از جوانان بارز در عرصه‌ی رسانه است. مهمان برنامه یک استاد دانشگاه سرشناس در عرصه‌ی رسانه بود. برنامه‌ی زیبایی بود و مهمان هم

سعی می‌کرد با لطف به سوالات مجری پاسخ دهد.

تا آنکه مجری از مهمان برنامه پرسید: **شنیده‌ایم که شما دخترتان را به ازدواج یک مرد آمریکایی در آورده‌اید؟ صحیح است؟ چرا؟**

احساس کردم که مهمان برنامه از خجالت می‌خواهد زمین باز شود و از آن موقعیت رها شود! تا حالا نشنیده بودم که چنین سوالی در یک شبکه‌ی ماهواره‌ای در برابر میلیون‌ها بیننده از کسی پرسیده شود!

اینجا بود که مهمان برنامه با حالتی از استرس گفت: **ببخشید؛ این یک مساله‌ی خصوصی خانوادگی است.**

مجری انگار متوجه منظور مهمان نشد و یا شاید متوجه شد اما می‌خواست بیشتر مهمانش را به خجالت بیندازد و گفت: **شما یک شخصیت شناخته شده هستید و طرفداران شما حق دارند از جزئیات زندگی شما آگاه باشند!**

با این حرف وضع را بدتر کرد! احتمالاً مهمان برنامه در دل خود می‌گوید: چه سودی برای طرفداران من دارد که دختر من با یک عرب ازدواج کرده یا با یک آمریکایی یا یک برزیلی؟!

مهمان برنامه برای رها شدن از این دردسر باز پاسخی کلی داد، اما مجری آنقدر عرصه را بر وی تنگ کرد که در پایان گفت: **بله، او با یک جوان آمریکایی ازدواج کرده.**

مجری گفت: **چرا یک آمریکایی؟ سبب خاصی دارد؟**

چهره‌ی مهمان تغییر کرد و گفت: **او یک جوان مسلمان از یک خانواده‌ی محترم و سرشناس است.**

پنهان نمی‌کنم که وقتی این برنامه را می‌دیدم دلم به حال مهمان می‌سوخت.

در حقیقت هیچ اشکالی ندارد که کسی دخترش را به ازدواج یک آمریکایی یا آفریقایی یا هر کس دیگری در آورد تا وقتی که او مسلمان باشد، همانطور که پروردگار

متعال می‌فرماید:

﴿إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ أَتْقَىٰكُمْ﴾ [حجرات: ۱۳]

(در حقیقت ارجمندترین شما نزد الله پرهیزگارترین شماست).

مردم همانند دندان‌های شانه برابر هستند و عرب بر غیر عرب و سفید بر سیاه و آزاد بر برده برتری ندارد مگر بر اساس تقوا.

اما منظور من این است که درست نیست درباره‌ی چنین مسائل خصوصی در برابر میلیون‌ها بیننده سوال پرسیده شود.

### خوب گوش دادن

یعنی مجری همه‌ی وقت را خودش نگیرد بلکه خوب به سخنان مهمانش گوش دهد و سعی کند از سخنان خود مهمان سوالی پیدا کند تا موضوعاتی طرح شود که موضوع برنامه را پررنگ‌تر کند و نظر شنونده را به خود جلب نماید.

همینطور تا پایان سخنان مهمان در مورد حرف او نظر ندهد و در اثنای گفتگو به میان حرف مهمانش نپرد مگر در حالات خاص. چنین چیزی باعث پاره شدن رشته‌ی افکار و پرت شدن حواس مهمان می‌شود و او را همانند یک شاگرد در برابر مجری به تصویر می‌کشد.

### یک دعوت:

چند سال پیش برای شرکت در یک گفتگو به یکی از شبکه‌ها دعوت شدم. موضوع برنامه درباره‌ی خلیفه‌ی راشد عمر بن الخطاب - رضی الله عنه - بود. روزها را صرف جمع‌آوری



اطلاعات و محتوای گفتگو کردم و به بررسی احادیث و کتاب‌ها پرداختم و اساس محتوا را بر کتاب دکتر علی الصلابی درباره‌ی عمر بن الخطاب - رضی الله عنه - گذاشتم.

وقتی به آنجا رسیدم و نشستم، مجری برنامه مقدمه‌ای طولانی گفت و در آن به بیان اهمیت موضوع و جایگاه عمر - رضی الله عنه - پرداخت و سپس خوش آمد گفت و رشته‌ی سخن را به من داد، در این حال کتاب صلابی روبروی ایشان بود.

همین که شروع به ذکر داستانی درباره‌ی عمر کردم، مجری گفت:

درست است، سپس عمر رفت و به ابوبکر گفت...

و داستان را از روی کتاب کامل کرد و من هم ساکت نشسته بودم. سپس سوالی درباره‌ی عمر - رضی الله عنه - پرسید. من هم پاسخ گفتم و به موردی که برای عمر پیش آمد پرداختم، اما تا وسط داستان رسیده بودم که مجری وسط حرفم پرید و گفت:

بله، این هم داستان عجیبی است؛ زیرا عمر به سعد بن ابی وقاص گفت...

و باز داستان را از روی کتاب تعریف کرد. باز هم ساکت ماندم. در واقع داستان‌ها و موضع‌گیری‌های عمر - رضی الله عنه - را باید من بیان می‌کردم نه او؛ چون من مهمان برنامه بودم چنانکه در برنامه‌های گفتگو محور مرسوم است. در قسمت بعدی باز هم به همین صورت حرفم را قطع کرد، اما دیگر این شرایط قابل تحمل نبود... لبخند زدم و گفتم:

شما مرا دعوت کرده‌اید که حرف بزنم نه اینکه بنشینم و به حرف شما گوش دهم! خواهش می‌کنم این کتاب را ببینید و حرف من را بشنوید. او هم لبخندی زد و کتابش را بست.

### یادآوری:

گفتگو کننده هم اسم است و هم توصیف. یعنی وظیفه‌ی ایشان این است که گفتگو کند نه اینکه خودش بپرسد و خودش هم پاسخ دهد یا نظرش را به کرسی



بنشانند و یا بیشتر وقت برنامه را برای طرح پرسش‌های پی در پی بگیرد و به مهمانش فرصت پاسخ ندهد.

### کنترل خود

یک مجری در برنامه‌اش افراد گوناگونی را دعوت می‌کند که برخی معتدل و برخی دیگر عجولند و برخی شکیبایند و برخی دیگر به راحتی از کوره در می‌روند، و یکی حسن ظن دارد و دیگری به راحتی گمان بد می‌برد و شاید یکی دوستدار او باشد و دیگری با شخص وی مشکل داشته باشد و چه بسا مهمانی حرفی تحریک آمیز علیه او به زبان آورد.

بنابراین باید خودش را کنترل کند و میان شور و انفعال توازن ایجاد کند.

### بی حال نباش

برخی از مجری‌ها فکر می‌کنند نقش آنها تنها طرح سوال است، مانند استادی که از دانشجویش امتحان شفاهی می‌گیرد. یعنی فقط سوال را طرح می‌کنند و پس از آنکه مهمان پاسخ سوالش را داد بدون کوچکترین مناقشه یا بحثی بر سر پاسخ، سوال بعدی را مطرح می‌کند.

چنین مجری یا گفتگو کننده‌ای مانند مرده‌ای است که باعث دل‌مردگی و خستگی مهمان و حتی بیننده می‌شود.

### به یاد دارم که:

یک بار برنامه‌ای را می‌دیدم که موضوعش عالی و مواضع مطرح شده در آن جذاب بود اما مرده و کم تاثیر اجرا می‌شد و در بین برنامه‌ها در ته لیست قرار داشت!



برنامه عبارت بود از یک مجری و یک مهمان که درباره‌ی قضیه‌ای معینی گفتگو می‌کردند. ظاهراً عوامل برنامه کارشان عالی بود اما مشکل در سردی و بی حالی مجری بود که اگر این بی حالی را بین یک ملت تقسیم می‌کردی به همه می‌رسید! حتی گاهی که دوربین روی او بود خمیازه می‌کشید یا برگه‌هایش را به سردی جابه‌جا می‌کرد، انگار با این حرکاتش به مهمانش می‌گفت: **زود تمامش کن، می‌خواهم**

### سوال بعدی را پرسم!

مجری توان تحریک و تشویق مهمان و یا به چالش کشیدن ذهنش را نداشت، تا چه رسد به آنکه برنامه را با شوخی یا نشاط سر زنده نگه دارد.

با خودم می‌گفتم: **چه برنامه‌ی زیبایی و چه اطلاعات مفیدی بود، اگر یک مجری مبتکر و سرزنده داشت.**

### حفظ خط گفتگو

یکی از اشتباهات بزرگ مجری‌های برنامه‌های گفتگو محور این است که مساله‌ای در اثنای گفتگو توجهش را جلب کند و کل برنامه را به همان سمت ببرد. مثلاً موضوع گفتگو درباره‌ی نیکی به پدر و مادر باشد و مهمان بگوید:

فرض کنیم پدر در بورس ضرر کرده و همه‌ی ثروتش را از دست داده، باز هم فرزند باید به نیکی و احسانش ادامه دهد.

و خود مجری که در بورس ضرر کرده داغ دلش تازه شود و بگوید: خوب، در شرایط ضرر در بورس، بهترین کاری که آدم باید انجام دهد چیست؟ و مهمان برنامه به پرسش او پاسخ دهد.

سپس مجری پرسد: حالا با بدهکاری‌هایی که بالا آورده چه کند؟! و مهمان با تعجب پاسخش را بدهد.

و باز پرسد: به نظر شما نباید تجار سرشناس، به تازه‌کاران در بورس کمک کنند؟ در نتیجه کل محور گفتگو از نیکی به پدر و مادر به سمت خرید و فروش سهام و بورس منحرف شود که این اشتباه از سوی مجری است که نتوانسته خط گفتگو را حفظ کند و باعث پراکنده شدن ذهن بیننده شده است.

### پایان

بهترین برنامه، برنامه‌ای است که به پایان برسد و بیننده همچنان با خود بگوید: تمام شد؟ یعنی او همچنان مشتاق است شنیدن سخنان مجری و مهمان برنامه است. در نتیجه باید برنامه‌ات را به زیبایی به پایان برسانی و موضوع را خوب ببندی و با بیننده خداحافظی کنی.

پایان زیبا تاثیر خود را بر ذهن بیننده باقی می‌گذارد، بنابراین باید آن را از پیش آماده کنی و خلاصه‌ای از موضوعات بیان شده در برنامه را در آن بگنجانی.

### روشنا

برای آنکه یک گفتگو کننده‌ی خوب باشی صرفاً به مهارت سخنوری و جذابیت مجری‌گری خودت تکیه نکن؛ باید حتماً برنامه‌ات را به خوبی آماده کرده باشی.

## تعامل با اهالی رسانه

هر گوینده‌ای در رسانه، چه مجری یا گفتگو کننده یا مهمان، نیاز به هماهنگی با عوامل برنامه‌ای دارد که با آنان کار می‌کند؛ زیرا هر گونه سهل‌انگاری و کوتاهی از سوی عوامل برنامه از سطح تاثیرگذاری او خواهد کاست و بلکه بر روحیه‌ی خود تو در اثنای طرح موضوع در برابر بینندگان اثر خواهد گذاشت، زیرا چه بسا اشتباهی از یکی از عوامل رخ دهد و باعث خراب شدن اجرای تو شود و گمان کنی این مشکل ربطی به تو ندارد.

**مثال:** عدم وضوح صدای تماس بینندگان، یا اشکال در نور، یا تصاویر نامناسبی که بر روی صفحه ظاهر شود و دیگر مشکلات...



### یک اشکال:

اما چرا داریم این مشکلات را یادآوری می‌کنم حال آنکه مسئولیتش با دیگران است و نه تو؟



**پاسخ:** زیرا هر اشتباهی ممکن است باعث شکست یک کار رسانه‌ای شود و در نتیجه جذابیت و تاثیرگذاری‌اش را از دست بدهد و همه‌ی تلاشی که در راه آماده‌سازی و اجرا انجام داده‌ای را از دست بدهی. اینجا دیگر بیننده صدابردار یا نورپرداز یا کارگردان و مهندس دکور را سرزنش نمی‌کند، چون او تو را می‌شناسد نه آنها را و خیلی راحت در یک جمله می‌گوید: **برنامه‌ی فلانی خوب نیست!** به همین سادگی، بعد هم ریموت کنترل را برداشته و کانال دیگری را می‌گیرد.



فعالیت دعوی در دروس علمی مساجد و خطبه‌های جمعه معمولاً یک کار فردی است، اما سخن گفتن در تلویزیون یک کار جمعی است که گوینده قبل و بعد از تعامل با بینندگان با یک گروه از عوامل پخش همکاری می‌کند و موفقیت یا عدم موفقیت برنامه‌ی او وابسته به هماهنگی با این عوامل و همکاری آنان است.



عوامل یک برنامه متنوع هستند و همانطور که بارها گفته‌ام باید با رفتار و تعامل خوب آنان را به خود نزدیک کنی و احتمالاً رفتار بد برخی از آنان از جمله خشم و عصبانیت‌شان را تحمل کنی چون ممکن است بعضی از آنان بیش از توزیر فشار کاری و خستگی باشند.

رفتار خوب و لطفی که در حق آنان می‌کنی و محبت و تشکر و تشویق باعث بالا رفتن سطح کار و ادای بهتر مسئولیت‌های آنان می‌شود:

﴿وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظًا لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ﴾ [آل عمران: ۱۵۹]

(و اگر تندخو و سختدل بودی قطعاً از پیرامون تو پراکنده می‌شدند).

برای همین با عوامل پخش برنامه‌ات دوست باش؛ تو برای موفق شدن فعالیت رسانه‌ای‌ات نیازمند رابطه‌ی دوستانه با کسانی هستی که با تو کار می‌کنند، هماهنگ کننده‌ها، مسئولان روابط عمومی و کارمندان شبکه‌های ماهواره‌ای. زیرا اخلاق نیک اساساً در شرع مطلوب و ستوده شده است، و همین‌طور روشی است موفق برای توسعه‌ی توانایی‌ها و از راه برداشتن موانع.

### یک تجربه:

همیشه سعی می‌کنم با کسانی که همراهشان کار می‌کنم حتی اگر مسلمان هم نیستند رابطه‌ی دوستانه داشته باشم. بله؛ گاه پیش می‌آید که فیلمبردار نصرانی یا هندو یا اصلاً بی‌دین است و با این وجود به امید هدایتش با او دوست می‌شوم به ویژه در برنامه‌های هفتگی یا دنباله‌دار.



چند سال پیش برنامه‌ای داشتم تحت عنوان «اثرت را به جای بگذار» که هر جمعه از شبکه‌ی «اِقْرَأ» پخش می‌شد و همینطور برنامه‌ی «با مردم» که شنبه‌ها از تلویزیون قطر پخش می‌شد و هر دو برنامه هفتگی بود.

از مدیر شبکه اجازه خواستم که با کارکنان شبکه از در لطف وارد شوم و برای دوستی و به دست آوردن قلبشان برایشان هدایای کوچکی در نظر بگیرم. ایشان هم اجازه دادند. یک یا دو قسمت نگذشته بود که برای فیلمبرداران و عوامل برنامه هدایایی آوردم.

شاید کسی بگوید: خوب چه سودی از این کار بردی جز آنکه پولت را مصرف کردی و وقتت را هدر دادی؟!

**می‌گویم:** اولین سودش اینکه من سنت پیامبر - صلی الله علیه وسلم - را انجام دادم و راه و روش اسلام را گسترش دادم. دوم اینکه: محبتم در دل آنان کاشته شد و این باعث شد برنامه را دوست بدارند و برای موفق شدنش تلاش کنند و حتی گاه بدون خستگی و اظهار ناراحتی کارهایی خارج از وظیفه‌ی خود انجام دهند.

مثلاً بعضی وقت‌ها یک قسمت تمام می‌شد و وقت کاری آنها هم به پایان می‌رسید، اما از آنها خواهش می‌کردم یک قسمت دیگر هم ضبط کنیم. آنان نیز بدون تردید و ملال و بلکه با علاقه‌ی فراوان می‌پذیرفتند. نه فقط فیلمبردارها بلکه حتی دیگر عوامل تولید و صدا و کارگردانی.

علاوه بر این مرا از تجربه‌ی رسانه‌ای طولانی مدتشان که گاه از سی سال فراتر می‌رفت بهره‌مند می‌کردند و توصیه‌ها و نکات زیبایی در مورد تعامل با دوربین و روش تغییر دوربین با من در میان می‌گذاشتند و متوجه محبت و علاقه‌شان می‌شدم.



**نکته:**

این رفتار و تعامل خوب تنها مخصوص کسی که با شبکه‌های فضایی همکاری می‌کند نیست، بلکه حتی خطیب جمعه و سخنران و به طور کلی همه‌ی این‌ها باید با همکاران خود و کسانی که کمکشان می‌کنند دوستی‌ها و شبکه‌ی روابط تشکیل دهند.



تو باید به نصیحت‌های آنان گوش دهی و توصیه‌هایشان را به سادگی و بدون سخت‌گیری بپذیری.

شاید نورپرداز یا مهندس دکور از تو بخواهد لباسی متفاوت با آنچه عادت کرده‌ای بپوشی تا با بک‌گراند برنامه یا نور هماهنگ باشد و مانند آن.

بنابراین به آنان نرمش نشان بده و توصیه‌هایشان را بپذیر.

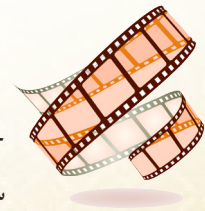
**هشدار:**

با وجود آنکه توصیه می‌کنم با رای و نظر کارگردان کاملاً هماهنگ باشی اما این هم باید در داخل حدود و چارچوب شخصیتی تو باشد؛ تو یک انسان با فرهنگ هستی که در جامعه‌ات مقام و جایگاهی داری و شاید کارگردان از این محدودیت‌های شخصیتی تو مطلع نباشد.

**به یاد دارم که:**

یک بار برنامه‌ای را در ساحل ضبط می‌کردیم؛ کارگردان از من خواست لباسی بپوشم که نشان‌دهنده‌ی فضای ساحل و دریا و شنا باشد، اما من از پذیرش درخواست او عذر خواستم.

او گفت: **اما این لباس همه‌ی عورت را می‌پوشاند و فکر کنم**



از نظر شرعی هم جایز باشد، بنابراین چرا آن را نمی‌پوشی تا مناسب با وجود شما در کنار دریا باشد؟

گفتم: می‌دانم که تا وقتی لباس همه‌ی عورت را بپوشد از نظر شرعی پوشیدنش جایز است، و حتی خودم وقتی برای شنا به دریا می‌روم همین لباس را می‌پوشم، اما اصلاً شایسته نیست که با این لباس در برابر دوربین شبکه‌های ماهواره‌ای حاضر شوم، حال آنکه من یک خطیب جمعه و امام مسجد هستم و مردم عادت کرده‌اند مرا در لباس امامت و خطابت ببینند، اما هرگاه با خانواده یا دوستانم بدون حضور دوربین‌های شبکه‌های ماهواره‌ای به دریا می‌روم اشکالی ندارد آن را بپوشم.

او چیزی نگفت اما فکر نمی‌کنم چندان قانع شده بود؛ چون او هر برنامه‌ای را مانند یک فیلم یا نمایش می‌دید و چیزی که برایش مهم بود زیبایی تصویر و مناسب بودن لباس و صحنه بود؛ اما من ضوابط دیگری نیز داشتم که برخی شرعی و برخی دیگر وابسته به عادات و سنت‌های مشهور و پذیرفته شده از سوی جامعه بود که سهل‌انگاری در مورد آن با در نظر گرفتن موفقیت یا قدرت یک برنامه صحیح نیست.

به یا داشته باش:

سخن گفتن در شبکه‌های ماهواره‌ای یک کار گروهی است  
که موفقیت آن به هماهنگی و همکاری همه‌ی اعضای گروه  
وابسته است.

## ۱۰ توصیه برای دعوتگران فعال در رسانه ها

توصیه‌هایی که اینجا مطرح می‌کنم نتیجه‌ی مشاهده و مناقشه‌های طولانی با تعدادی از فعالان رسانه است. توصیه‌هایی که برخی آن را نادیده گرفتند و همین باعث شد مشکلاتی برایشان پیش بیاید و اشتباهاتشان تبدیل به کلیپ شد و به عنوان تمسخر بین مردم دست به دست شد. از جمله‌ی این توصیه‌ها:

### ۱- مراعات تنوع بینندگان شبکه‌های ماهواره‌ای

شناخت مخاطبانی که قرار است برایشان از طریق تلویزیون سخن بگوییم بسیار مهم است؛ تفاوتی نمی‌کند که این شبکه زمینی باشد یا ماهواره‌ای، اما طبیعت تلویزیون این است که سخت است نوع مخاطبانت را تشخیص دهی. زیرا مخاطبان شبکه‌های ماهواره‌ای از نظر زبان و لهجه و فرهنگ و دیگر ویژگی‌ها بسیار متفاوتند و رسانه‌ها عموماً قشر متوسط را در نظر می‌گیرند.

برای همین تلاش کن زبان خطابت و لهجه‌ات برای همه‌ی این مخاطبان قابل فهم باشد، نه محلی و نه اقلیمی، بلکه مناسب برای تاثیر گذاری بر عموم جامعه‌ی مخاطب ماهواره، نه تنها برای شهر یا کشور یا زبان محلی‌ات و این طبیعت کار شبکه‌های ماهواره‌ای است. هدف این کانال‌ها تاثیرگذاری عمومی است. همین‌طور هنگام ذکر شاهد و مثال سعی کن مثال برای همه‌ی جوامع [هم‌زبان] قابل فهم باشد.

### به یاد دارم که:

یک بار سخنرانی یکی از دعوتگران درباره‌ی تعامل بین همسران را از یکی از شبکه‌های ماهواره‌ای دنبال می‌کردم. مردمی که در سخنرانی او حاضر شده بودند از شهر و منطقه‌ی دیگری بودند و خود دیدار هم از ماهواره پخش می‌شد. ایشان خواست کمی جو را عوض کند و جوکی به لهجه‌ی محلی گفت: **مردی به زنش گفت: تو همیشه می‌گویی نقِ نقِ (بده بده) همیشه یه بار هم بگی دوک (بگیر؟) زنش گفت: بله، بیا**



این فرگاز رو بگیر تعمیرش کن!<sup>۱</sup>

دوربین روی جمعیت بود اما هیچکس نخندید! خود سخنران در حالی که به حضار نگاه می‌کرد خندید، انگار با نگاهش التماس می‌کرد که حداقل لبخندی بزنید! اما هیچکس حتی لبخند نزد... من باب اولی کسی از دنبال کنندگان آن شبکه هم نخندید چون خیلی ساده آنان به جز عربی رسمی و یا لهجه‌ی محلی خودشان نمی‌دانستند، اما سخنران به لهجه‌ی منطقه‌ی خودشان آن جوک را گفته بود!

برای همین همیشه از لهجه‌های غیر قابل فهم دوری کن تا پیامت با موفقیت شنیده شود.

## ۲- بهره بردن از فناوری‌های جدید

موفقیت کسی که در رسانه سخن می‌گوید به مهارت‌های او و همراهی با فناوری‌ها نوین و همینطور توسعه‌ی توانایی‌ها خودش و بهره بردن از روش‌ها و ابزار جدید در تعامل با رسانه بستگی دارد. بسیاری از اسلامگراها - چه علما و چه دعوتگران و یا دستداران خیر - همیشه سعی داشته‌اند در برنامه‌هایی که ارائه می‌دهند با فناوری‌های عصر همراهی کرده و از ابزار توضیح و بیان مانند کلیپ، نمودار، تصویر، آمار، اسلاید، یا نوشته‌ی روی تصویر بهره ببرند. اینها باعث می‌شود بیننده به دیدن ادامه‌ی برنامه تشویق شود و اطلاعات عرضه شده در ذهن وی بماند و قضیه‌ی مطرح شده برایش واضح شده و قانع گردد.

می‌توان برای عرضه‌ی این روش‌های کمکی از پیش با کارگردان هماهنگی کرد.

## یک تجربه:

همیشه عادت دارم که ویدیوها و محتوای مورد نیازم را خودم تهیه کنم یا عوامل برنامه را هنگام تهیه‌ی آن پی‌گیری کنم؛ زیرا این شبکه‌ها همیشه مشغول برنامه‌های دیگری هستند و آنطور



که لازم است به کار تو نمی‌رسند، برای همین ویدیوها یا متن‌هایی که قرار است در اثنای برنامه روی صفحه ظاهر شود را یک یا دو روز پیش از پخش به آنها می‌دهم

۱- کلمات نِق (بده) و دوک (بگیر) عربی فصیحی یا رسمی نیست و لهجه‌ی محلی یکی از روستاها در عربستان است.

و سپس ویدیوها و اسلایدهای پاورپوینت و دیگر محتواهایی که آماده شده را پیش از شروع برنامه چک می‌کنم تا مطمئن شوم هیچ مشکلی وجود ندارد. این باعث می‌شود در اثنای برنامه با مشکل یا اشتباهی در محتوا مواجه نشده و مجبور به عذرخواهی از بینندگان نشوم و سطح برنامه‌ام پایین نیاید.

### ۳- انتخاب درست موضوع

همانطور که هر موضوعی برای طرح در خطبه‌ی جمعه مناسب نیست، همچنین نمی‌توان همه‌ی موضوعات را در سطح رسانه - شبکه‌های ماهواره‌ای یا رادیو - مطرح کرد؛ بلکه برخی موضوعات باید در کشوی میزت باقی بماند یا تنها در سطح متخصصان مورد بررسی قرار گیرد.

بنابراین مطلوب آن است که از مشکلات و قضایا و دلمشغولی‌های عموم مردم و مسائلی که توجه مردمی را جلب کرده آگاهی داشته باشی. در این حالت متوجه می‌شوی که مخاطبان منتظر برنامه‌ای هستند که دلمشغولی‌ها و قضایای آنان را مورد بحث قرار دهد و مشغولیت درون را از خلال برنامه‌ی تو ببینند.<sup>۱</sup>

### ۴- احترام به نظرات مخالف

اختلاف میان مردم و تنوع آراء و تعدد دیدگاه‌ها امری است طبیعی؛ برای همین باید اهل تسامح بوده و هنگام گفتگو درباره‌ی قضایای مورد اختلاف آرامش خود را حفظ کنی و با مخالف خود تا جایی که ممکن است و سخن او به حد تحقیر فکری یا اخلاقی یا مخالفت با اجماع مسلمانان نرسیده باشد، با عدل و انصاف رفتار کنی. احترام تو به دیگر آراء و دیدگاه‌ها به جلب احترام شنوندگان - با وجود اختلاف دیدگاه‌هایشان - می‌انجامد.

### خاطره:

در یکی از شبکه‌های مشهور و در برنامه‌ی «فتاوا» مهمان برنامه داشت درباره‌ی حجاب شرعی سخن می‌گفت. ایشان قول به وجوب پوشاندن چهره برای زنان را ترجیح داده و سپس گفت:



۱- مراجعه نمایید به مبحث «واکنش به فضای پیرامون» در همین کتاب.

«اما قول به جایز بودن آشکار کردن صورت، سخنی است بی‌ارزش که تنها شخص جاهل به کتاب و سنت آن را به زبان می‌آورد!»

من با وجود اینکه خودم قول به وجوب پوشاندن چهره را ترجیح می‌دهم - و بلکه در این باره کتابی نوشته‌ام - اما وقتی حرف او را شنیدم آرزو کردم ای کاش اینقدر تند درباره‌ی دیدگاه دیگر سخن نمی‌گفت، چرا که قول به جواز آشکار کردن چهره‌ی زن نزد مردان نامحرم نیز قوی است موجه و علمایی که ادله‌ی خود را دارند آن را مطرح کرده‌اند؛ حال چگونه می‌شود آنها را جاهل دانست و حرفشان را بی‌ارزش؟! می‌توانم بگویم مطمئنم که بیندگانش هم از شنیدن چنین عبارت غیر منصفانه‌ای به خشم آمده‌اند.

یادم هست در یک برنامه‌ی فتوا درباره‌ی حکم آشکار کردن چهره توسط بانوان نزد غیر محارم از من سوال شد. پاسخم را با مقدمه‌ای درباره‌ی اهمیت عفاف و ارج نهادن به زنان در اسلام شروع کردم و سپس درباره‌ی حکم آشکار کردن صورت حرف زدم و وجوب پوشاندن چهره را ترجیح دادم به ویژه در دوران ما که فتنه‌ها بیشتر است و بی‌حجابی منتشر شده و هر کس با خود گوشی مجهز به دوربین دارد. سپس گفتم: با این وجود قول به آشکار کردن چهره‌ی زن بدون آرایش یک قول معتبر است و علمای بزرگواری آن را مطرح کرده‌اند، اما علمای دیگری به خلاف آن رفته‌اند که دلایلشان قوی‌تر و به احتیاط نزدیک‌تر است؛ برای همین ما قول به وجوب را ترجیح دادیم واللہ اعلم.

پس از پایان برنامه یکی از علما که قائل به عدم وجوب پوشاندن چهره برای بانوان بود پیامی به من فرستاد به این مضمون: برنامه‌تان را دیدم و از عدالت و انصاف شما در بررسی و طرح آراء و احترام به دیدگاه مخالف خوشم آمد. راست فرمود الله متعال که:

﴿إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ﴾ [نحل: ۹۰]

(در حقیقت، الله به عدل و احسان فرمان می‌دهد).

۵- اگر مهمان برنامه‌ای هستی بینندگان را فراموش نکن

گاه به عنوان مهمان به یک برنامه‌ی گفتگو محور - افتایی یا اجتماعی یا غیر آن



- دعوت می‌شوی. اینجا همه‌ی سخت فقط متوجه مجری نباشد. هر چه هم یک مجری شخصیت قوی یا ماهر یا مشهوری باشد، باز هم مخاطبان را در سخت بیاور و به آنان اشاره کن، مثلاً بگو:

**بینندگان عزیز این را می‌دانند که... گمان می‌کنم برادران و خواهران گرامی... و مانند آن.**

### ۶- به دوربین نگاه کن

برخی گویندگان در برنامه‌های تلویزیونی به طور کامل بیننده را فراموش می‌کنند و به دوربین نگاه نمی‌کنند. او گاه به بالا نگاه می‌اندازد و گاه به پایین، یا نگاهش را به مونیتور جانبی که تصویر او را نمایش می‌دهد می‌اندازد. و شاید مشغول برگه‌هایش می‌شود و یا آنقدر محو گفتگو با دیگر مهمانان برنامه می‌شود که برنامه تبدیل به یک گپ و گفتگوی دوستانه می‌شود که هیچ ربطی به بیننده ندارد؛ و این باعث دوری و انصراف بیننده از توجه به برنامه می‌شود. به دوربینی که تصویر تو را پخش می‌کند توجه کن.

### یک دیدگاه:

هر چه روی سخت بیشتر به سمت مخاطب باشد و به او بیشتر توجه نشان دهی بهتر است؛ چرا که هدف تو بیننده است، برای همین به دلمشغولی‌هایش اهمیت بده و او را مسقیم مورد خطاب قرار بده، مثلاً بگو: **برادر گرامی، خواهر گرامی... بینندگان محترم... و مانند آن.**



### هشدار:

هنگام سخن از سهل‌انگاری‌ها و اشتباهات مردم با صیغه‌ی غایب حرف بزن، تا بیننده احساس نکند او را شخصاً متهم به کوتاهی و قصور می‌کنی؛ مثلاً بگو: **برخی از مردم گرفتار عادت دروغگویی هستند... برخی خمر می‌نوشند... یا بگو: به زناکار گفته می‌شود آیا از خدا نمی‌ترسی و عفت پیشه نمی‌کنی؟ و مانند این روش.**

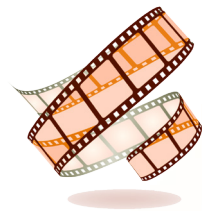


## ۷- احترام به تماس‌های بینندگان

شخص زرنگ و حاذقی - مانند شما - باید در مورد دریافت تماس‌های بینندگان هشیار باشد و به آن اهمیت دهد و احترام بگذارد و احساسات‌شان را مورد تقدیر قرار داده از اشتباهات و احيانا بدرفتاری آنان بگذرد و با شکیبایی و هشیاری با این نوع برخوردها تعامل کند؛ چرا که تو در یک مجلس یا مهمانی که چهار یا پنج نفر در آن حضور دارند حرف نمی‌زنی بلکه سخن تو را میلیون‌ها بیننده می‌بینند. گوش دادن به دقت به تماس و پرسش بینندگان نوعی احترام به آنان است؛ شاید بیننده نتواند سوالش را خوب مطرح کند و زبانش بگیرد یا به خوبی آن را مطرح نکند؛ اینجا باید با او همکاری کرد و با شکیبایی و نرمش به او کمک کرد. همینطور تعامل خوب با بیننده اثنای سخن گفتن او جزو ادب است. یعنی وقتی او حرف می‌زند چهره‌ات باز باشد و به دوربین نگاه کنی و در اثنای حرف زدنش کلماتی مانند: **بله... صحیح... درست... بفرمایید... بله متوجه منظورتان هستم... بگویی.**

### یک خاطره:

یکی از برادران مجری یک برنامه‌ی زنده‌ی هفتگی بود. متوجه شدم که تماس‌های تلفنی و مشارکت بینندگان در برنامه‌ی او کم بود حال آنکه دیگر مجری‌ها در یک برنامه صدها تماس



دریافت می‌کنند. به وضعیت او توجه کردم، و متوجه شدم که او با تماس‌های بینندگان طوری برخورد می‌کند که باعث می‌شود دیگران برای تماس تشویق نشوند. مثلاً گاه به بیننده می‌گفت: **برادرم - خدا هدایت کند - این مساله بارها در همین برنامه تکرار شده. شما باید بیشتر به برنامه توجه کنید. اما با این حال دوباره تکرارش می‌کنم.**

و به دیگری می‌گفت: **بله سوالتان چیست؟ مختصرش کنید، متوجه سوالتان شدم.** و به این صورت... او با نگاه از بالا و مانند معلم با بیندگانش برخورد می‌کرد و احساس می‌کردی دارد با دانش آموز ابتدایی صحبت می‌کند و آنان را ادب می‌کند! این را مقایسه کنید با روش مجری دیگری که در یکی از شبکه‌های ماهواره‌ای

برنامه‌ی زنده‌ای را اجرا می‌کرد. یک بار از او درباره‌ی برنامه‌هایش و راز موفقیت او و تماس‌های پرشماری که دریافت می‌کند پرسیدم. او گفت:

این فضل و منت پروردگار است که به روش تعامل با مخاطبانی که با برنامه تماس می‌گیرند خیلی دقت می‌کنم. مثلاً می‌گویم: **احمد جان بفرما، بله هستم با شما، سوال خیلی خوبی است، خیلی خوش آمدید احمد آقا...** و به این صورت؛ تا تشویقی شود برای تماس گرفتن بیشتر خود او و دیگر بینندگان.

برنامه‌ی زنده‌ای داشتم که در آن به پرسش‌های بینندگان پاسخ می‌گفتم و تماس‌ها الحمدلله در طول برنامه قطع نمی‌شود و گاه در یک ساعت صدها تماس دریافت می‌کردم. یک بار هماهنگ کننده‌ی برنامه از من پرسید: **می‌دانی چرا اینقدر تماس دریافت می‌کنیم؟**

گفتم: **چرا؟**

گفت: **بیننده از بشاشت چهره و خوش آمد گویی تو که انگار مهمانی برایت آمده خوشش می‌آید!**

دقت کردم و متوجه شدم لبخند و رفتار خوب با مخاطبان و در اثنای طرح سوال و تشکر از او باعث می‌شود او تشویق شود که بیشتر با این برنامه تماس بگیرد و دیگران را نیز تشویق می‌کند.

**مهربانی:**

شاید جوانی که توبه کرده یا دختری که پیشمان است با برنامه‌ی تو تماس بگیرند. اینجا باید از روی مهربانی و رحمت و نرمش با او برخورد کنی و او را ستوده و برایش دعا کنی.

### ۸- تعامل هوشمندانه و سریع با شرایط غیر منتظره

باید برای تعامل با سوالات غیر منتظره‌ی بینندگان یا اعتراض مهمانانی که همراه تو در استدیو هستند و تعامل با مجری برنامه اگر مهمان هستی، تمرین کرده باشی. در این حال باید بتوانی به خوبی سوالاتی را که ممکن است از تو پرسیده شود حدس بزنی و درباره‌ی چگونه پاسخ دادن به آن و خارج شدن از هرگونه شرایط بد در اثنای برنامه آمادگی داشته باشی.

ممکن است برخی تماس‌ها حاوی توهین یا کلمات تحریک آمیز یا غیر محترمانه باشد. در این حالت شایسته است شکیبایی خود را حفظ کنی و هوشمندانه فی البداهه پاسخ بدهی و بدون هیچ اشتباهی از آن شرایط عبور کنی.

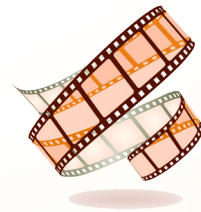
برخی از کسانی که با برنامه تماس می‌گیرند از این نکته غافلند که تماس آنها را میلیون‌ها نفر می‌شنوند و علاوه بر آن این برنامه ضبط می‌شود و بعداً در اینترنت هم منتشر می‌گردد، و به راحتی درباره‌ی تمام تفصیلات زندگی شخصی یا خانوادگی خود حرف می‌زنند و از روی ساده‌دلی یا کم‌تجربگی شاید الفاظی غیر مناسب را در پخش زنده به زبان بیاورند. در این حالت عالمی که به برنامه دعوت شده یا مجری باید هوشمندانه وارد عمل شود و - هر گاه احساس کرد دارد وارد تفصیلی می‌شود که ذکر آن درست نیست - سخن او را قطع کند و مثلاً بگوید: **بله، بله، متوجه سوال شما شدم. ان شاءالله به آن پاسخ خواهیم داد. خیلی ممنونم.** و به تماس پایان دهد.

یا اینطور حرفش را قطع کند: **بله، سوالتان را فهمیدم. لطفاً شماره‌ی تماس را به برادران اتاق فرمان بدهید تا خودم با شما تماس بگیرم.**

این کاری است از روی حکمت و برای حفظ آبرو و حریم خصوصی مردم. بسیار پیش آمده که تماس شوهر یا زن به یک برنامه و بیان اسرار خانوادگی باعث به وجود آمدن مشکلات برای آنان شده است.

### یک خاطره:

چند سال پیش برنامه‌ای داشتم که در آن تماس‌های بینندگان را دریافت می‌کردیم. یک بار دختری با برنامه تماس گرفت و درباره‌ی دوستش که گرفتار یک مشکل



عاطفی دردناک شده صحبت کرد. از روش حرف زدنش واضح بود که آن مشکل برای خودش پیش آمده اما از بیاننش خجالت می‌کشید.

در حدی که می‌شد در برنامه مطرح کرد پاسخ وی را دادم و از او خواستم پیامی به تلفن من بفرستد تا مواردی را که در برنامه قابل ذکر نبود به طور خصوصی با وی در میان بگذارم.

چون نیاز بود درباره‌ی وضعیت خانوادگی او و امکان کمک گرفتن از پدر یا برادرش برای حل این مشکل از او سوال کنم؛ مشکل او این بود که مورد تجاوز قرار گرفته و از کارش فیلم گرفته بودند و قصد داشتند از این طریق او را وادار به انجام کارهایی بکنند، بنابراین نیاز بود که یک طرف قوی برای حل این قضیه وارد شود، اما طرح اینگونه مسائل در برنامه‌ی زنده درست نیست چراکه کودکان کم سن و سالی ممکن است آن را ببینند و یا خود آن دختر توسط نزدیکانش شناخته شود.

آن دختر به گوشه‌ی من پیام فرستاد و من نیز به تفصیل توصیه‌هایی برای حل مشکلش ارائه دادم و الحمدلله گرفتاری‌اش حل شد. اما دو روز بعد پیامی از یک ناشناس دریافت کردم که می‌خواست شماره‌ی تلفن آن دختر را در اختیارش بگذارم تا به او کمک کند. به او گفتم که مشکل ایشان حل شده و از وی تشکر کردم. اما او که مشخص بود بیمار دل است از روشی دیگر استفاده کرده و توانسته بود شماره و هویت آن دختر را به دست آورد و سعی کرده بود به وی تعرض نماید، اما نتوانست و دختر را از شر او نجات دادند.

مقصد آنکه مجری و شیخ باید اسرار بینندگان خود را حفظ کنند و سطح سواد و فرهنگ و احیاناً ساده‌دلی آنان را تحمل کنند و کاری کنند که سوال آنان همراه با حفظ خصوصیت و اسرارشان باشد.

### ۹- دوری از خسته کردن مردم

برنامه‌های تلویزیونی با همایش و خطبه متفاوت است، چرا که بینندگان می‌توانند بدون رودرواسی و خجالت و تعارفی از ادامه‌ی برنامه صرف نظر کنند. بنابراین اگر بیننده احساس خستگی یا تکراری بودن کند خیلی راحت شبکه‌ی دیگری را می‌گیرد. برای همین گوینده باید هنرمندانه بیننده را تا پایان برنامه جذب خود نگه دارد. هر جمله‌ای باید بیننده را به ادامه‌ی برنامه و شنیدن بیشتر دعوت کند تا جایی که احساس کند این گوینده حرف‌های جذاب دیگری هم برای گفتن دارد.

تنوع در عرضه‌ی اطلاعات و تعامل مناسب و خوب با تماس‌های بینندگان و هنرمندی در انتخاب مهمانان و تبسم و بشاش بودن و سادگی همه هنرهایی هستند که باید در آن ماهر بود.

## ۱۰- قبل از رفتن به هر برنامه‌ای درباره‌ی آن تحقیق کن

برخی از مجری‌های برنامه‌های تلویزیونی فکر می‌کنند اگر هر چه بیشتر مهمان خود را در منگنه قرار دهند و او را خجالت‌زده کنند برنامه‌شان موفق‌تر و جذاب‌تر خواهد شد و بیندگانش او را مجری شجاع و رک‌گویی خواهند دانست! انکار نمی‌کنم که بخشی از این تصور صحیح است چراکه یک برنامه‌ی داغ باعث جذب بینندگان و تشویق آنان به دیدن ادامه‌ی برنامه می‌شود.

### برای همین می‌گوییم:

اگر کسی تو را برای شرکت در برنامه‌اش دعوت کرد، روش او را با دیدن برنامه‌ای پیشین او که معمولا در اینترنت موجود است بررسی کن و اگر پیدا نکردی درباره‌اش پرس و ببین که آیا می‌توانی با او روبرو شوی و تبدیل به طعمه‌ای برای جذابیت برنامه‌اش نشوی؟ اما اگر شخصیتی آرام داری و ترجیح می‌دهی با یک مجری مهربان و نرم‌خو کار کنی از شرکت در آن برنامه معذرت بخواه و وارد نبردی نشو که زخمی از آن بیرون بیایی.

### یک تجربه:



یکی از مشهورترین برنامه‌های تلویزیونی سال‌ها است که پخش می‌شود و جوایز بسیاری را نیز برده است، اما مجری این برنامه هدف اول و آخرش داغ بودن برنامه است حتی اگر به خجالت زده کردن و یا حتی اهانت به مهمان برنامه ختم شود.

همین مجری با من تماس گرفت و از من خواست مهمان یکی از قسمت‌های برنامه‌اش باشم. درباره‌ی طبیعت برنامه از ایشان پرسیدم، گفتند که گفتگو محور است و مجری‌اش - یعنی خود - موضوعات متنوع را مورد بحث و بررسی قرار می‌دهد، اما وقتی گفت که برنامه ضبط شده است و زنده نیست جا خوردم، چون طبیعت اینگونه برنامه‌ها به صورتی است که باید زنده باشد!

برای بررسی در اینترنت جستجو کردم و چند قسمت از برنامه‌ی مورد نظر را دیدم و از روش مجری‌اش اصلا خوشم نیامد و فهمیدم شبکه‌ی یا مجری مورد بحث عمدا برنامه را به صورت ضبط شده پخش می‌کنند تا دستشان در تغییر و دستکاری برنامه

باز باشد و چیزهایی را که دوست ندارند حذف کنند.

از شرکت در برنامه‌ی ایشان عذرخواهی کردم. او هم اصرار کرد اما من بر موضع پافشاری کردم. یک هفته بعد یکی از شخصیت‌های سرشناس با من تماس گرفت و درخواست کرد در آن برنامه شرکت کنم، اما مودبانه درخواستش را رد کردم.


یک سال بعد دوباره همان مجری با من تماس گرفت و برای شرکت در برنامه‌اش دعوتم کرد اما دوباره نپذیرفتم چون می‌دانستم بعضی از پرسش‌های او نیاز به پاسخ صریح دارد که ممکن است گاه تند باشد و این مناسب یک برنامه‌ی ضبط شده نیست چون او می‌تواند سوال خودش را باقی بگذارد و پرسش من را حذف یا تکه تکه کند و آن را ضعیف و غیر قانع کننده به نظر بیاورد؛ برای همین از او خواستم برنامه زنده باشد تا مردم هم پرسش و هم پاسخ را در همان لحظه ببینند، اما او عذرخواهی کرد و من نیز از شرکت در برنامه‌اش پوزش خواستم.

بنابراین مواظب باش و فوراً مشارکت در هر برنامه‌ای را نپذیر مگر آنکه مطمئن هستی برایش آمادگی داری.

و اگر قرار است مهمان‌های دیگری نیز در برنامه شرکت داشته باشند پیش از شروع آن متوجه نقش خودت و محورهایی که قرار است درباره‌اش حرف بزنی باش تا آنکه برنامه تبدیل به زد و خورد کلامی تو و دیگر مهمانان نشود.

بزرگترین موفقیت:

احترام به بینندگان و توانایی کنترل برنامه و به دست آوردن عوامل آن راز بزرگ موفقیت است.



مسک الختام...  
نمونه‌هایی از خطبه‌های پیامبر  
صلی الله علیه وسلم





ابن قتیه می‌گوید: «خطبه‌های پیامبر - صلی الله علیه وسلم - را دنبال کردم و متوجه شدم بیشتر آن چنین آغاز می‌شود:

«الْحَمْدُ لِلَّهِ نَحْمَدُهُ، وَنَسْتَعِينُهُ، وَنَسْتَغْفِرُهُ، وَنَعُوذُ بِاللَّهِ مِنْ شُرُورِ أَنْفُسِنَا، وَمِنْ سَيِّئَاتِ أَعْمَالِنَا. مَنْ يَهْدِهِ اللَّهُ فَلَا مُضِلَّ لَهُ، وَمَنْ يَضِلَّ فَلَا هَادِيَ لَهُ، وَأَشْهَدُ أَنْ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ وَحْدَهُ لَا شَرِيكَ لَهُ، وَأَشْهَدُ أَنَّ مُحَمَّدًا عَبْدُهُ وَرَسُولُهُ.

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ حَقَّ تَقَاتِهِ ۖ وَلَا تَمُوتُنَّ إِلَّا وَأَنْتُمْ مُسْلِمُونَ﴾ ۱۰۲ [آل

عمران: ۱۰۲]

(ای کسانی که ایمان آورده‌اید، از الله آن گونه که حق پروا کردن از اوست، پروا

کنید؛ و زینهار، جز مسلمان نمیرید).

﴿يَا أَيُّهَا النَّاسُ اتَّقُوا رَبَّكُمُ الَّذِي خَلَقَكُمْ مِنْ نَفْسٍ وَاحِدَةٍ وَخَلَقَ مِنْهَا زَوْجَهَا وَبَثَّ مِنْهُمَا رِجَالًا كَثِيرًا وَنِسَاءً وَاتَّقُوا اللَّهَ الَّذِي تَسَاءَلُونَ بِهِ ۖ وَالْأَرْحَامَ إِنَّ اللَّهَ كَانَ عَلَيْكُمْ

رَقِيبًا﴾ [نساء: ۱]

ای مردم، از پروردگارتان که شما را از «نفس واحدی» آفرید و جفتش را [نیز] از او آفرید، و از آن دو، مردان و زنان بسیاری پراکنده کرد، پروا دارید؛ و از آن الله که به [نام] او از همدیگر درخواست می‌کنید پروا نمایید؛ و زنه‌ار از خویشاوندان مَبْرید، که الله همواره بر شما نگیهان است).

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا ۗ ۷۰ يُصْلِحْ لَكُمْ أَعْمَالَكُمْ وَيَغْفِرْ لَكُمْ ذُنُوبَكُمْ وَمَنْ يُطِيعِ اللَّهَ وَرَسُولَهُ فَقَدْ فَازَ فَوْزًا عَظِيمًا ۗ﴾ [احزاب: ۷۰-۷۱]

ای کسانی که ایمان آورده‌اید، از الله پروا دارید و سخنی استوار گوئید (۷۰) تا اعمال شما را به صلاح آورد و گناهانتان را بر شما ببخشد، و هر کس الله و پیامبرش را فرمان برد قطعاً به رستگاری بزرگی نایل آمده است).

و در برخی از آن‌ها این را یافتیم که می‌فرماید: «ای بندگان الله شما را به تقوای الله توصیه می‌کنم و به طاعت او تشویق می‌نمایم».<sup>۱</sup>

و دیدم که هر خطبه‌ای کلید و آغازش حمد است، جز خطبه‌ی عید که آغازش تکبیر است. و تکبیر امام پیش از آنکه فرود آید چهارده تکبیر است.<sup>۲</sup>

بی‌شک خطبه‌های پیامبر - صلی الله علیه وسلم - آکنده از حکمت و بلاغت و فصاحت و بیان است که اطلاع از آن برای هر خطیبی لازم است. اکنون نمونه‌هایی از خطبه‌های پیامبر - صلی الله علیه وسلم - را مرور می‌کنیم:

۱- اوصیکم عباد الله بتقوی الله، وأحکنکم علی طاعته».

۲- عیون الأخبار ابن قتیبة (۲/ ۲۳۱).

## خطبه ای در بیان احکام شرعی

این خطبه ای است بس بزرگ که پیامبر - صلی الله علیه وسلم - بر گروه بزرگی از مسلمانان در حج ایراد فرمودند:

«ای مردم؛ سختم را بشنوید، چرا که نمی دانم چه بسا پس از این سال دیگر در این موقف با شما دیدار نکنم.

ای مردم؛ زمان مانند روزی که الله آسمانها و زمین را آفرید چرخیده است.»

سپس این آیه را خواند:

﴿إِنَّ عِدَّةَ الشُّهُورِ عِنْدَ اللَّهِ اثْنَا عَشَرَ شَهْرًا فِي كِتَابِ اللَّهِ يَوْمَ خَلَقَ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضِ مِنْهَا أَرْبَعَةٌ حُرْمٌ ذَلِكَ الدِّينُ الْقَيِّمُ فَلَا تَظْلِمُوا فِيهِنَّ أَنْفُسَكُمْ﴾ [توبه: ۳۶]

(در حقیقت، شماره ماهها نزد الله، از روزی که آسمانها و زمین را آفریده، در کتاب [علم] الله، دوازده ماه است؛ از این [دوازده ماه]، چهار ماه، [ماه] حرام است. این است آیین استوار، پس در این [چهار ماه] بر خود ستم روا مدارید).

یک سال دوازده ماه است که چهار ماه آن حرام است [و از این چهار ماه] سه ماه پی در پی است: ذوالقعدة و ذوالحجه و محرم، و رجبِ مُصَرِّ که بین جمادی و شعبان است.

ای مردم... آیا می دانید شما در چه ماهی هست؟ و در چه روزی هستید؟ و در چه سرزمینی هستید؟

گفتند: آری؛ در روزی حرام، در ماهی حرام و در سرزمینی حرام.

فرمود: «پس خونها و مالها و ناموس شما بر شما حرام است؛ مانند حرمت این روز شما در این ماه شما در این سرزمین شما، تا روزی که به دیدار او بشتابید. سپس از من بشنوید تا زندگی کنید:

هان در حق هم ستم نورزید، هان در حق هم ستم نورزید، هان در حق هم ستم نورزید. [گرفتن] مال هیچ شخصی حلال نیست مگر با طیب خاطرش.

آگاه باشید که هر خون و مال و انتقامی که در جاهلیت بوده امروز زیر پای من است تا روز قیامت [و باطل است] و نخستین خون از خونهای جاهلیت را که می گذارم خون حارث بن عبدالمطلب است که در بنی لیث شیرخواره بود و هذیل او را کشتند.

آگاه باشید که هر ربایی که در جاهلیت بوده همه‌اش باطل است و خداوند قضا نموده که نخستین ربا که باطل می‌شود ربای عباس بن عبدالمطلب - عموی پیامبر - است. سرمایه‌ی شما از آن شماس است، نه ستم می‌ورزید و نه ستم می‌شوید.

آگاه باشید، پس از من به کفر باز نگردید که گردن یکدیگر را بزیند. ای مردم، شیطان از اینکه در این سرزمین پرستیده شود مایوس شده؛ اما اگر از او اطاعت شود در کمتر از این است چرا که او به آنچه کوچک می‌شمارید راضی است؛ پس در مورد دین‌تان از او بترسید.

ای مردم: شما بر زنان‌تان حقی دارد و آنان نیز بر شما حقی دارند؛ حق شما بر آنان این است که کسی جز شما را به رختخواب‌تان راه ندهند و اجازه ندهند کسی را که دوست ندارید وارد خانه‌تان شود، و بر عهده‌ی آنان است که مرتکب فاحشه‌ی آشکار نشوند؛ پس اگر از سرکشی و نشوز آنان ترسیدید نصیحتشان کنید و در رختخواب ترکشان کنید و آنان را بزیند زدنی غیر مُبْرَح. حُمید می‌گوید: به حسن [بصری] گفتم: زدن مُبْرَح چیست؟ گفت: زدنی که اثرش بماند. «و آنان از روزی و لباس در حد عرف برخوردارند، و شما آنان را بر اساس امانت خداوند گرفته‌اید و شرمگاهشان را با نام الله بر خود حلال ساخته‌اید.

ای مردم در مورد زنان توصیه‌ام را بپذیرید و در مورد آنان یکدیگر را به خیر توصیه کنید، زیرا آنان پاینده شما هستند و برای خود چیزی ندارند. پس ای مردم سخن مرا دریابید که من ابلاغ نمودم و در میان شما چیزی را به جای گذاشتم که اگر به آن چنگ زنید هرگز گمراه نمی‌شوید: کتاب الله و سنت پیامبرش. و هر که امانتی نزد اوست آن را به صاحبش باز گرداند».

**سپس دستانش را باز کرد و فرمود: «هان، آیا ابلاغ نمودم؟ هان، آیا ابلاغ نمودم؟» مردم از هر سو گفتند: آری.**

پس فرمود: «خداوندا تو شاهد باش». سپس فرمود: «حاضران به غایبان برسانند، چه بسا کسی که به او رسانده‌اند [در مورد این توصیه] خوشبخت‌تر از شنونده [مستقیم توصیه] باشد».

**حُمید می‌گوید: حسن [بصری] هنگام رسیدن به این جمله گفت: «به خدا سوگند [آن توصیه را] به گروه‌هایی ابلاغ کردند که خوشبخت‌تر بودند»<sup>۱</sup>.**

۱- این خطبه را بخاری و مسلم و دیگر اهل حدیث روایت کرده‌اند که من آن را از روایات گوناگون یکجا کرده‌ام.

## خطبه ی ایشان در نصیحت و ارشاد

پیامبر - صلی الله علیه وسلم - مناسبت‌های گوناگون را برای نصیحت و توصیه به یارانش با بلیغ‌ترین و بهترین بیان غنیمت می‌شمرد. از جمله خطبه‌های پیامبر - صلی الله علیه وسلم - که در این زمینه وارد شده:

از ابوسعید خُدَری - رضی الله عنه - روایت است که گفت: رسول الله - صلی الله علیه وسلم - برای ما خطبه‌ای گفت که برخی از ما حفظش کردیم و برخی فراموش، پس نخست حمد الله را به جای آورد و سپس فرمود:

«اما بعد: آگاه باشید که دنیا سبز است و شیرین و الله شما را در آن به جانشینی گذاشته، پس می‌بیند که چگونه رفتار خواهید کرد، پس از دنیا و از زنان بترسید. آگاه باشید که بنی آدم بر طبقات گوناگون خلق شده‌اند؛ برخی مومن به دنیا می‌آیند و مومن زندگی می‌کنند و مومن از دنیا می‌روند، و برخی [در خانواده‌ی] کافر به دنیا می‌آیند و کافر زندگی می‌کنند و کافر می‌میرند، و برخی مومن به دنیا می‌آیند و مومن زندگی می‌کنند و کافر می‌میرند، و برخی [در خانواده‌ی] کافر به دنیا می‌آیند و کافر زندگی می‌کنند و مومن از دنیا می‌روند.

آگاه باشید که خشم همانند اخگری است که در قلب فرزند آدم افروخته می‌شود، آیا به اخگر چشمانش و ورم کردن گردنش نمی‌نگرید؟ پس هر گاه کسی از شما چنین حالتی یافت، بر زمین بنشیند، بر زمین بنشیند.

آگاه باشید که بهترین مردان کسی است که خشمش کند است و زود فرو می‌نشیند، و بدانید که بدترین مردان کسی است که خشمش سریع است و دیر فرو می‌نشیند، پس اگر خشمش کند بود و دیر آرام می‌شد، این به آن است [و مستحق مدح و نكوهش نیست].

آگاه باشید که بهترین تاجران کسی است که به نیکی می‌خواهد و به نیکی می‌دهد، و بدترین تاجران آنی است که به بدی می‌خواهد و به سختی عطا می‌کند، پس اگر به نیکی درخواست [طلب خود را] می‌کند و به بدی [حق طرف مقابل را] می‌دهد، یا به بدی درخواست [طلب خود را] می‌کند ولی به نیکی [حق دیگران را] می‌دهد،

این به آن است [و مستحق ستایش و نکوهش نیست].  
 بدانید که هر پیمان شکنی در روز قیامت به اندازه‌ی خیانت خود پرچمی دارد که  
 با آن شناخته می‌شود، آگاه باشید که هیچ عذری بزرگتر از عذر امام (حاکم) عموم  
 نیست، آگاه باشید که هیبت مردم باعث نشود شخص حقی را که می‌داند به زبان  
 نیاورد، آگاه باشید که بهترین جهاد سخن حق است نزد سلطان ستمگر».

**و هنگامی که نزدیک غروب خورشید بود فرمود:**

«آگاه باشید که در برابر آنچه گذشته چیزی از دنیا باقی نمانده مگر به اندازه‌ی آنچه  
 از این روز باقی مانده است»<sup>۱</sup>.



۱- به روایت احمد و ترمذی (۲۱۹۱). آلبانی بیان نموده که این حدیث ضعیف است و قسمت‌هایی از آن سند صحیح دارد چنانکه در تخریح مشکاة المصابیح (۵۱۴۵) آمده، و ابن حجر و دیگران آن را حسن دانسته‌اند.

## خطبه‌های ایشان - صلی الله علیه وسلم - در مناسبات

مناسبات دیگری جز خطبه‌ی جمعه وجود دارد که ایراد خطبه در آن مشروع است، از جمله نماز عید و استسقاء و پیامبر - صلی الله علیه وسلم - در این خطبه‌ها به نصیحت می‌پرداخت و مختصر می‌گفت، از این جمله:



### خطبه‌ی پیامبر - صلی الله علیه وسلم - در

#### عید

از جابر بن عبدالله روایت است که گفت: همراه با پیامبر در نماز روز عید شرکت کردم، پس ایشان نخست نماز را بدون اذان و اقامه پیش از خطبه به جای آورد سپس با تکیه بر بلال برخاست و به تقوای الله امر نمود و به طاعتش تشویق کرد و مردم را پند داد و یادآوری کرد، سپس به نزد زنان رفت و آنان را وعظ نمود و اندرز داد و فرمود:

«صدقه دهید که بیشتر هیزم جهنم شماست».

پس زنی که چهره‌اش [بر اثر پیری] تغییر کرده از میان جمع گفت: **چرا ای پیامبر**

**خدا؟**

فرمود: «زیرا شما بسیار شکایت می‌کنید و نیکی [همسر] را نادیده می‌گیرید».

راوی می‌گوید: پس شروع کردند به صدقه دادن زینت‌های خود و گوشواره و

انگشترهای خود را در لباس بلال می‌انداختند.<sup>۱</sup>



### خطبه‌ی پیامبر - صلی الله علیه وسلم - در نماز استسقاء

استسقاء یعنی خارج شدن مردم به مصلی و ادای دو رکعت نماز و دعا به درگاه الله برای نزول باران. سنت است که امام برایشان خطبه بخواند و در آن دعا کند و پند دهد.

از ام المومنین عائشه - رضی الله عنها - روایت است که گفت: مردم از قحطی به پیامبر - صلی الله علیه وسلم - شکایت کردند. پس ایشان امر نمود برایشان منبری بیاورند و در مصلی قرار دهند و با مردم وعده نمود که روزی مشخص [به قصد نماز] بیرون روند. پس هنگامی که ابروی خورشید آشکار شد (یعنی در آغاز روز) [به قصد نماز با آنان] بیرون رفت و بر منبر نشست و تکبیر و حمد گفت، سپس فرمود:

«شما از خشکی دیارتان و تاخیر باران از زمانش شکایت نمودید و الله شما را امر کرده که او را به دعا بخوانید و وعده داده که شما را اجابت کند».

سپس فرمود: «ستایش مخصوص الله پروردگار جهانیان است، او که رحمان است و رحیم است و صاحب روز جزا است، آنکه معبودی به حق جز او نیست و هرچه بخواهد انجام می‌دهد. خداوندا تویی الله، که معبودی جز تو نیست، تویی نیازی و ما نیازمند تو، خداوندا باران را بر ما نازل کن و آنچه را نازل کرده‌ای نیرویی برای ما قرار ده و آن را تا مدتی طولانی باقی گذار».

سپس دستانش را آنقدر بلند کرد که سفیدی زیر بغلش نمایان شد، سپس پشت به مردم کرد و روبه قبله و ردایش را برعکس کرد در حالی که دستانش بالا بود، آنگاه رو به مردم کرد و پایین آمد و دو رکعت گزارد. پس خداوند ابری را پدید آورد که رعد و برق زد و آنگاه به اذن الله باران بارید. پس پیامبر - صلی الله علیه وسلم - خندید تا آنکه دندان‌هایش پیدا شد، و فرمود:

«گواهی می‌دهم که الله بر هر چیزی تواناست و این که من بنده‌ی الله و فرستاده‌ی

اویم».<sup>۱</sup>

۱- به روایت ابوداود و ابن حبان. آلبانی آن را حسن می‌داند.





## خطبه‌ی پیامبر - صلی الله علیه وسلم - در خورشید گرفتگی

هنگام کسوف خورشید یا ماه، دو رکعت نماز مشروع است که این دو رکعت چهار رکوع و چهار سجده دارد و سنت است که امام برای مردم خطبه بخواند چنانکه پیامبر - صلی الله علیه وسلم - انجام دادند.

از ام المومنین عائشه - رضی الله عنها - روایت است که گفت: خورشید در دوران پیامبر - صلی الله علیه وسلم - گرفت، پس پیامبر - صلی الله علیه وسلم - به قصد نماز برخاست. ایشان قیام را بسیار طولانی نمود، سپس رکوع رفت و رکوعش نیز بسیار طولانی شد، سپس برخاست و قیامش بسیار طولانی اما کمتر از قیام نخست بود سپس به رکوع رفت که طولانی بود اما کمتر از رکوع اول، سپس به سجده رفت و سپس برخاست و قیامش را طولانی کرد که کمتر از قیام اول بود، سپس به رکوع رفت و رکوعش طولانی بود اما کوتاه‌تر از رکوع اول، سپس برخاست و به قیام ایستاد و قیامش را طولانی کرد که کمتر از قیام اول بود، سپس به رکوع رفت و رکوعش را طولانی کرد که کمتر از رکوع اول بود، سپس به سجده رفت.

سپس پیامبر - صلی الله علیه وسلم - در حالی نمازش را به پایان رساند که خورشید آشکار شده بود، پس برای مردم خطبه گفت و حمد الله را به جای آورد و ثنایش را گفت و سپس فرمود:

«همانا خورشید و ماه از نشانه‌های الله هستند و این دو برای مرگ و زندگی کسی نمی‌گیرند، پس هر گاه آن دو را [در این حال] دیدید، تکبیر گوید و الله را به دعا بخوانید و نماز گزارید و صدقه دهید. ای امت محمد کسی از غیرتمندتر از الله نیست که بنده‌اش یا کنیزش زنا کند. ای امت محمد به خدا سوگند اگر آنچه را می‌دانستم شما می‌دانستید بسیار می‌گریستید و کمتر می‌خندیدید. آیا ابلاغ کردم؟»<sup>۱</sup>



## و در پایان...

این‌ها مهارت‌ها و هنرهایی بود که برای جذب مردم و رساندن روان و مناسب اطلاعات و علم به آنان موثر است... گوینده‌ای که از حرکت‌های دستان و حالات چهره و بالا و پایین بردن صدایش همراه با راستی و اخلاص درون استفاده می‌کند دل و دیده‌ی مردم را به دست می‌آورد. آنچه در این کتاب بیان کردم عصاره‌ی فن سخنرانی و تاثیرگذاری است، نه تنها برای دعوتگر و خطیب جمعه، بلکه برای پدر و مادر و معلم و مدیر و هر گوینده‌ی دیگر.

بنابراین سعی کن این توصیه‌ها را عملی کنی؛ من مطمئنم که به اذن خداوند متوجه تاثیر آن خواهی شد.



## سخن پایانی

**پروردگارا** تورا چنانکه شایسته‌ی جلال و عظمتت هست ستایش می‌گویم. تورا بسیار ستایش می‌گویم چنانکه بسیار نعمت می‌دهی.

این کتاب هم به پایان رسید. کتابی که برای تالیف و جمع‌آوری آن نزدیک به هشت سال زمان صرف شده است و روح و وجدان خود را در آن گذاشته‌ام. امیدوارم این کتاب در دانشکده‌ها و مراکز دعوی و آموزش سخنرانی مورد استفاده قرار گیرد و به زبان‌های دیگر نیز ترجمه شود.

این تلاشی است که سعی کرده‌ام دقیق و بی‌عیب باشد و بارها مورد بازبینی قرارش داده‌ام. اما سهو و اشتباه جزو طبیعت بشری است. خدای رحمت کند کسی را که هرگونه پیشنهاد یا ایرادی در مورد این کتاب دارد به من ارسال کند یا برادرش را از دعای خود بهره‌مند سازد.

و صلی الله علی نبینا محمد و آله و صحبه اجمعین.

**دوستدار و دعاگوی شما**

**محمد بن عبدالرحمن العریفی**


فیس‌بوک: 3refe 

تویتر: MohamaAlarefe 

یوتیوب: AlarefeTV 

سایت رسمی: [www.aref.com](http://www.aref.com) 

تلگرام: alarefe\_ar 

پیامک (sms): 00966535227779 





## دکتر محمد بن عبدالرحمن العریفی

متولد ۱۹۷۰ میلادی (۱۳۹۰ هـ ق)

دارنده‌ی مدرک دکترا در عقیده و مذاهب معاصر با رتبه‌ی ممتاز از دانشگاه امام محمد بن سعود در ریاض.

دارنده‌ی اجازه‌ی قرائت و روایت حدیث از شیوخ برجسته‌ی مصر و یمن و مغرب. عضو اتحاد جهانی علمای مسلمان.

عضو هیئت‌علیای توسعه‌ی انسانی، وابسته به سازمان رابطه العالم الإسلامی.

عضو مجلس امناء در هیئت‌علیای رسانه‌ی اسلامی وابسته به سازمان رابطه العالم الإسلامی.

عضو تعدادی از دفاتر دعوت و هیئت‌های اسلامی.

مشاور پاره وقت در تعدادی از هیئت‌های اسلامی در سطح جهان.

استاد پاره‌وقت در دانشگاه‌های عربستان سعودی و جهان.

خطیب جمعه در مسجد جامع بواردی در ریاض از سال ۲۰۰۶ تاکنون.

عضو هیئت تدریس در دانشگاه ملک سعود از سال ۱۹۹۳ تاکنون.

امام و خطیب مسجد جامع دانشکده‌ی امنیتی از ۱۹۹۳ تا ۲۰۰۶ م.

ایشان علاوه بر تحصیل آکادمیک از محضر شیوخ بزرگواری همچون دکتر عبدالکریم الاحم، دکتر عبدالله بن جبرین، علامه عبدالعزیز بن باز، علامه ابن عثیمین، شیخ عبدالله بن قعود و تعدادی دیگر از شیوخ گرامی استفاده علمی برده است.

دارای نزدیک به سی عنوان کتاب و رساله‌ی علمی و دعوی به زبان‌های زنده‌ی دنیا.

دکتر عریفی همچنین از طریق شبکه‌های اجتماعی به امر دعوت مشغول هستند. حساب کاربری تویتر ایشان رکورد بیشترین دنبال کننده را در کشورهای عربی دارا می‌باشد.



[Arefe.Fa@gmail.com](mailto:Arefe.Fa@gmail.com)



[facebook.com/ArefeFa](https://facebook.com/ArefeFa)  
[facebook.com/3refe](https://facebook.com/3refe)



@ArefeFa  
@MohamadAlarefe



[youtube.com/user/Arefefa](https://youtube.com/user/Arefefa)



[t.me/arefe\\_fa](https://t.me/arefe_fa)