

## استراتيجية الإتصال الدعوية (فيما يتعلق بالأحاديث المتعلقة بالإتصال)

Rabiatul Aslamiah, Bayani Dahlan\*

UIN Antasari Banjarmasin, Banjarmasin, Indonesia

\*Email Korespondensi: bayanidahlan389@gmail.com

### ملخص البحث

ولا يمكن فصل نجاح دعوة النبي محمد في دعوة الأمة إلى الصواب عن قدرته على التواصل مع مختلف الأطراف. ومن عدة أحاديث تتعلق بالتواصل يعرف أن استراتيجيات الإتصال التي استخدمها النبي محمد في دعوته تشمل إقامة الدعوة على النية الصادقة لله، والبدء بالدعوة من الأقارب، وتيسير الأمور، والبشارة. استخدام كلمات واضحة وسهلة الفهم، تكرار الكلمات المهمة وفهم حالة المجنون / المتصل. بالإضافة إلى ذلك، فقد طبق أيضًا في الدعوة الأخلاق الأخلاق النبيلة بما في ذلك: اللطف، والرحمة، والمسامحة، والكرم، والصدق والصدق، والصبر، والتوكل على الله.

**KEYWORDS** الحديث، الإستراتيجية، التواصل، الدعوة

### ABSTRAK

Keberhasilan dakwah Nabi Muhammad SAW dalam mengajak umat ke jalan yang benar, tidak lepas dari kemampuannya berkomunikasi dengan berbagai pihak. Dari beberapa hadits yang berkaitan dengan komunikasi diketahui bahwa strategi komunikasi yang digunakan Nabi Muhammad SAW dalam dakwahnya antara lain mendasarkan dakwah dengan niat yang ikhlas kepada Allah, memulai dakwah dari keluarga dekat, mempermudah segala sesuatunya dan memberikan kabar baik, menggunakan kata-kata yang jelas dan mudah dipahami, mengulang-ulang kata-kata penting dan memahami kondisi mad'u/komunikasikan. Selain itu dalam komunikasi dakwah beliau juga menerapkan akhlak mulia antara lain: lemah lembut, penyayang/kasih sayang, pemaaf, dermawan, jujur dan benar, sabar dan bertawakal/bergantung kepada Allah.

**KATA KUNCI** hadits: komunikasi: strategi: dakwah

## مقدمة

الدعوة فريضة على كل مؤمن الذين يعرفون تعاليم الإسلام. هم مكلفون بنقلها إلى الآخرين في حدود قدراتهم. وذلك لضمان استمرارية الدعوة الإسلامية. هؤلاء الذين يعرفون تعاليم الإسلام ينبغي أن يعلمها لمن لم يعرفها، حتى يعرف الإنسان ويعمل تعاليم الإسلام في كل مكان وزمان، أينما وحيثما عاش ويعيش، حتى يستنير جميع البشر وينالوا السلامة والخير في الدنيا والآخرة .

وبالبحث في الأبحاث السابقة وجد المؤلف أن هناك العديد من الدراسات التي تناولت استراتيجيات الاتصال الدعوي. على سبيل المثال، فإن المقال المعنون "استراتيجية اتصالات الدعوة القائمة على التعددية الثقافية" يدرس الأساليب المستخدمة لتنفيذ الدعوة في المجتمعات المختلفة. يناقش العديد من الباحثين استراتيجيات الاتصال الدعوي التي تقوم بها مجموعة أو منظمة معينة.

ينبغي تنفيذ الدعوة وإيصالها بطريقة جيدة. ويأمر الله سبحانه وتعالى الأمة الإسلامية بالقيام بمهمة الدعوة بالالتزام والإرشادات الجيدة للغاية المذكورة في القرآن، وهي:

أُدْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ  
إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ

ويمكن رؤية تجسيد هدي القرآن من العمل الذي قام به النبي صلى الله عليه وسلم. وأعطى نصائح وأمثلة جيدة جدًا في الوعظ. وعظ الناس بطريقة عجيبة تواصل جيدا مع أي شخص. القدرة على التواصل عامل مهم في نجاح الدعوة النبوية. كثير من الأشخاص الذين كرهوه وغضبوا منه في البداية، أصبحوا أشخاصًا يحبونه ويحترمونه.

كان هناك أشخاص كانوا في البداية معادين له ويريدون إيذائه، ثم تحولوا إلى أشخاص أحبوه حقاً ودافعوا عنه. لقد نجح النبي في تحويل وتغيير المجتمع العربي الجاهلي الذي كان مليئاً بالشرك والجهل إلى مجتمع التوحيد والأخلاق. وهذا بالطبع يرتبط ارتباطاً وثيقاً بجمال استراتيجية رسول الله صلى الله عليه وسلم في تبليغ الدعوة والتواصل الى الاجتماعي ومعاملة الآخرين. لذا، سنتحدث هذه المقالة عن استراتيجية الاتصال الدعوي (فيما يتعلق بأحداث الاتصال).

## ب. استراتيجية الاتصال الدعوي

### 1. فهم استراتيجية الاتصال

كلمة "استراتيجية" تأتي من الجذور اليونانية، *استراتيجية* والتي تعني حرفياً "الفن العام". ويتحول إلى صفة *إستراتيجية*، "الخبرة العسكرية" التي تم تكييفها مؤخراً مع بيئة الأعمال الحديثة، (Liliweri: ٢٠١١ :٤). وفقاً للقاموس الإندونيسي الكبير (KBBI)، فإن الإستراتيجية هي علم وفن استخدام جميع موارد الأمم لتنفيذ سياسات معينة في الحرب والسلام، أو التخطيط الدقيق للأنشطة لتحقيق أهداف محددة (مركز اللغة التابع لوزارة التعليم الوطني الإندونيسية، ٢٠٠٥ : ١٩٩٢).

الإستراتيجية في البحث التواصل هي نشاط يجب فهمه ليتم تنفيذه من أجل التواصل السلس. استراتيجية إنشاء اتصال متسق، يتم إجراء الاتصال بناءً على خيار من خيارات اتصال. تختلف الإستراتيجية عن التكتيكات. إستراتيجية الاتصال المراحل الملموسة في سلسلة من أنشطة الاتصال المعتمدة على الوحدات الفنية لتنفيذ أهداف الاتصال. وأما التكتيكات هي اختيار اتصال معينة بناءً على استراتيجية محددة مسبقاً (Liliweri: ٢٠١١ : ٢٤٠). والهدف النهائي لاستراتيجية الاتصال هو لعب دور في تسهيل تغيير السلوك لتحقيق أهداف الاتصال.

كما يقول أنور عارفين في كتاب "استراتيجية الاتصال مقدمة موجزة" ينص على أن الاستراتيجية في الواقع هي مجموع القرارات المشروطة حول الإجراءات التي يتعين تنفيذها، من أجل تحقيق الأهداف. يوضح م. سولي لوبيس أن الإستراتيجية هي مفهوم أو جهد لتعبئة وتوجيه الإمكانيات والموارد في سلسلة من الأنشطة لتحقيق أهداف محددة مسبقاً (لوبيس، ١٩٩٧: ٤٥)

## 2. نهج وظيفة الاتصال، بما في ذلك:

### أ. وظيفة الاتصال المقنع

التواصل المقنع هو التواصل الذي يؤكد على الإقناع الذي يمس الروح ويعزز الدافع. الندم الذي ينمو في القلب، يشجع على التحسينات المستقبلية (ناسوتيون: ٢٠١٤). المفاهيم الأساسية للاتصالات الإقناع هو العوامل الشخصية والمواقف والأحوال. ينشأ الامتثال بسبب الوعي الشخصي للقائد والقدوة. وفقاً لـ ك. اندرسونا، يتعرّف التواصل المقنع على أنه سلوك تواصل يهدف إلى تغيير معتقدات أو مواقف أو سلوك الأفراد أو المجموعات الأخرى من خلال نقل عدة رسائل. وعند بوسثورم، فإن التواصل المقنع هو التواصل الذي يهدف إلى تغيير أو تعديل أو تشكيل الاستجابة (الموقف أو السلوك) للمتلقي. لذا فإن الغرض من التواصل المقنع هو تغيير المعتقدات أو تعزيزها، والمواقف، الجمهور وتشجيع الجمهور على القيام بشيء ما/لديك سلوك توقعات معينة.

هناك ثلاث نقاط رئيسية للمناقشة في استراتيجيات الاتصال المقنعة، وهي الاستراتيجيات الديناميكية النفسية والاجتماعية والثقافية وبناء المعنى. تتمثل استراتيجية الإقناع الديناميكي النفسي تركيزاً على الجانب العاطفي ومعرفة المتصل.

والافتراض هو أن عوامل المعرفة لها تأثير على السلوك البشري. جوهر الرسالة الفعالة قادرة على تغيير الوظيفة النفسية للفرد بطرق مختلفة بحيث يستجيب المتصل للرسالة بشكل علني في شكل سلوك. الإستراتيجية المقنعة الاجتماعية والثقافية هي السلوك البشري يتأثر بقوى من خارج نفسه. وأما استراتيجية مقنعة بناء المعنى هي المعرفة التي تمكن أن تشكل السلوك. تتميز هذه الإستراتيجية بخاصية التعلم بالممارسة.

#### ب. وظيفة الاتصال المعلوماتي

التواصل المعلوماتي هو رسالة التي نقلها إلى شخص أو الأشخاص حول أشياء جديدة يعرفونها. وهذه التقنية تأثير معرفي، لأن التواصل يتطلب المعرفة فقط.

#### ج. وظيفة التواصل الإرشادي/القسري

التواصل التعليمي/القسري هو التواصل مصحوبًا بالإكراه والعقوبات ويمكن أن يأخذ شكل أوامر وتعليمات وما إلى ذلك (وجاجا، ٢٠٠٨ : ٨). نتيجة الإكراه هي تغييرات في المواقف والآراء والسلوك. إن الشعور بالإكراه بسبب التهديد سيثير مشاعر الفرح وحتى مشاعر الكراهية، وربما حتى الانتقام (أفندي، ٢٠٠٣ : ٢١).

#### د. وظيفة الاتصال علاقات انسانية

علاقات انسانية أو ما يعرف عادة بالعلاقات الشخصية. وعلاقات إنسانية هي عملية تتضمن شخصيات الأشخاص المعنيين ومواقفهم وسلوكهم. العلاقات الإنسانية هي عملية تكامل بين البشر وهو إنساني بطبيعته، وليست مجرد علاقات بين البشر، بل ذات مما يؤدي إلى المشاعر الداخلية والخارجية (رومانتي، ٢٠٠٥ : ٨٦).

### 3. استراتيجية الاتصال بناء على مكوناتها

أنور العارفين في كتابه *استراتيجية الاتصال مقدمة موجزة* تنص على أن استراتيجية الاتصال هي قرار مشروط شامل بشأن الإجراءات التي سيتم تنفيذها مع مراعاة الظروف والمواقف (المكان والزمان) التي تواجهها والتي قد تواجهها في المستقبل، وذلك لتحقيق فعالية أهداف الاتصال. نظرا لأهمية أهداف الاتصال في الاستراتيجية، فإن استراتيجية الاتصال يجب أن تشمل جميع مكونات الاتصال، وهي:

#### أ. استراتيجيات الاتصال المتعلقة بالاتصالين

لا يمكن فصل المتصلين عن عملية التواصل البشري. الدور الذي يتم لعبه هو كمرسل للرموز/الرموز/اللغة/أي معلومات. إن متطلبات التواصل الفعال للمتواصل هي أن يتمتع بمصداقية جيدة، وجدير بالثقة، وأن يكون مقدماً صادقاً، وأن يتمتع بقواعد نحوية جيدة (عارفين، ١٩٨٤: ٥٧). وأضاف سوميرات أن المتصل يجب أن يمتلك بمهارات في التواصل، الشخصية، وقدرة المتصل على مراعاة توقعات المتصل (سوميرات، ٢٠٠٠: ٥).

#### ب. استراتيجيات الاتصال المتعلقة بالاتصال

التعرف على المتصل هو الخطوة الأولى لتحديد استراتيجية اتصال فعالة. يجب أن يكون لعملية الاتصال اتفاق الاهتمامات. ونظراً لهذه الإتفاق في الاهتمامات، يجب على المتصل معرفة وفهم تجربة المتصل والإطار المرجعي بدقة، والتي تشمل:

(أ). الحالة الشخصية والجسدية للمتصل

(ب). تأثير الجماعات والمجتمع وكذلك القيم والأعراف القائمة.

ج). الحالة التي يكون فيها المتصل (عارفين، ١٩٨٤ : ٥٨).

#### ج. استراتيجيات الاتصال المتعلقة بالرسائل

بعد التعرف على الاتصال والحالة، فإن الخطوة التالية هي كتابة الرسالة. الشرط الرئيسي للتأثير على جمهور هذه الرسالة هو القدرة على إثارة الاهتمام. علاوة على ذلك، فإن الشيء الروحاني، يجب أن يمر أولاً عبر الانتباه، ثم الحواس الخمس ويصبح ملاحظة (عارفين: ١٩٨٤ : ٥٨).

#### 4. أهداف استراتيجية الاتصال

وفقاً ل ر. وين فيس وبرينت د. فيتيرسون، و م. دلاس بورنيت في كتابهم تقنيات التواصل الفعال الذي نقله في كتابه نظرية وممارسة علوم الاتصال، ينص على أن أهداف استراتيجية الاتصال هي:

الأول، أن يفهم المرسل الرسالة التي يصلها، فإذا فهمها واستقبلها فلا بد من تدريب المتلقي، في النهاية يتم تحفيز النشاط ( أفندي، ١٩٩٣ : ٥٨). ولإستراتيجية الاتصال وظيفة مزدوجة كما أوضح أفندي، وهي:

(١) النشر المنهجي لرسائل الاتصال الإعلامية والمقنعة والإرشادية إلى المستهدفين للحصول على النتائج المثلى.

(2) التجسير الفجوة الثقافية، وهي الظروف التي تحدث بسبب سهولة

الحصول على مثل هذه الوسائط القوية وسهولة تشغيلها والتي إذا تركت دون رادع،

يمكن أن تدمر القيم التي تم بناؤها (أفندي، ١٩٩٣ : ٤٤).

لذا فإن استراتيجية الاتصال الدعوي هي في الأساس سلسلة من الإجراءات في الاتصال لتحقيق هدف الدعوة، مما يعني أن كل اتصال يجب أن يتكيف مع الموقف والظروف.

إن استراتيجية الاتصال الدعوي المشار إليها في هذا المقال هي الخطوات التي يتبعها باستخدام أساليب معينة في صورة الذكاء والحكمة والأخلاق الحميدة من أجل تحقيق أهداف الدعوة الإسلامية من خلال توجيه الإمكانيات والموارد المتاحة للنبي محمد. والذي يظهر في الحديث الخاص ببلاغات الدعوة.

### ج. استراتيجية الاتصال للنبي محمد صلى الله عليه وسلم.

رسول الله هو شخص ذكي جداً وجيد جداً في التواصل. ويمكن ملاحظة جمال وثبات وأدب ودقة رسول الله صلى الله عليه وسلم في التواصل عند قيامه بواجبات الدعوة من الأحاديث المتعلقة بالاتصال وهي الأحاديث النبوية عن طريقة تعامل النبي صلى الله عليه وسلم مع أصدقائه وعائلته ومجتمعه ومحاوريه الذين واجههم. من بين هؤلاء:

#### 1. الاستناد إلى الدعوة مع النوايا الصادقة

وفي قيامه بواجباته الدعوية، يتواصل رسول الله كثيراً من الناس؛ عامة الناس وزعماء القبائل/العريقات والملوك والأغنياء والفقراء والعيبد وغيرهم. شخصيات بشرية مختلفة مثل؛ ودود وغازب ومنتقم وحب المال والمنصب والمنصب والشرف، حتى المنافق/الخائن، كان يتكيف مع كل ذلك جيداً لأنه كان دائماً يبيّن دعوته على النوايا الصادقة، لا ينتظر من الناس شيئاً سواء كان مادياً والثروة والاحترام والثناء وغيرها من المكافآت مثل المرتبة والمنصب. هو ينفذ أوامر الله فقط، راجياً رضا الله وعونه ومحبته. وعلم هذا الإخلاص لأصدقائه وعائلته والأشخاص من حوله. ويمكن معرفة أساس هذا الإخلاص من حديث مشهور جداً وهو:



حَدَّثَنَا قُتَيْبَةُ بْنُ سَعِيدٍ، حَدَّثَنَا عَبْدُ الْوَهَّابِ، قَالَ: سَمِعْتُ يَحْيَى بْنَ سَعِيدٍ، يَقُولُ: أَخْبَرَنِي مُحَمَّدُ بْنُ إِبْرَاهِيمَ، أَنَّهُ سَمِعَ عَلْقَمَةَ بْنَ وَقَّاصِ اللَّيْثِيِّ، يَقُولُ: سَمِعْتُ عُمَرَ بْنَ الْخَطَّابِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ، يَقُولُ: سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ: «إِنَّمَا الْأَعْمَالُ بِالنِّيَّةِ، وَإِنَّمَا لِامْرِئٍ مِمَّا نَوَى، فَمَنْ كَانَتْ هِجْرَتُهُ إِلَى اللَّهِ وَرَسُولِهِ، فَهِيَ حِجْرَتُهُ إِلَى اللَّهِ وَرَسُولِهِ، وَمَنْ كَانَتْ هِجْرَتُهُ إِلَى دُنْيَا يُصِيبُهَا أَوْ امْرَأَةٍ يَتَزَوَّجُهَا، فَهِيَ حِجْرَتُهُ إِلَى مَا هَاجَرَ إِلَيْهِ»

والحديث السابق يوضح أن نتيجة عمل الإنسان نيته، ولا ينال الإنسان ما نوى إلا إذا عمل الإنسان بالنية.

للحصول على العامل فهذا كل ما حصل عليه. فإذا لم يحصل على العامل الذي يريده، ربما سيصاب بخيبة أمل، وربما سيتوقف عن العمل الخيري. ولكن من عمل عملاً صالحاً يقصد به الله ورسوله وجد عمله لله ورسوله، فينال رضا الله وثوابه منه. وهذا لن يخيب. وعن صدق النبي صلى الله عليه وسلم في تمكين مهمة الدعوة، فقد أوضحه في سورة يوسف الآية (١٠٤)

وَمَا تَسْأَلُهُمْ عَلَيْهِ مِنْ أَجْرٍ إِنْ هُوَ إِلَّا دِكْرٌ لِّلْعَالَمِينَ ۝

وفي السورة الشعراء الآية ١٢٧:

وَمَا أَسْأَلُكُمْ عَلَيْهِ مِنْ أَجْرٍ إِنْ أَجْرِي إِلَّا عَلَى رَبِّ الْعَالَمِينَ ۝

## 2. البدء من العائلة المباشرة.

وفي استراتيجية دعوته، بدأ رسول الله صلى الله عليه وسلم اتصالاته مع الأقرباء: الزوجة والأبناء وبنات الأخ والأعمام وغيرهم من الأقارب. والتبشير بالعائلة المقربة يكون موافقاً لقول الله تعالى:

وَأَنْذِرْ عَشِيرَتَكَ الْأَقْرَبِينَ ۝

وفي الآية السابقة يُفْهِمُ أن رسول الله صلى الله عليه وسلم في دعوته، بدأ من أهل بيته مثل: الزوجة والأولاد والأصهار والأعمام وأبناء الأخ وغيرهم. استخدام تلك الطريقة لأنهم كانوا الأشخاص الذين كانوا في كثير من الأحيان حوله، والذين كان من المتوقع أن يقدموا الدعم لوعظه. ومع ذلك، ليس كل الأسرة مؤمنة وتؤيد دعوته. بل إن هناك من أهله من يعارض دعوته ويعاديها بشدة، مثل أبو جهل وأبو لهب وعائلته.

### 3. تيسير وإعطاء الأخبار الجيدة.

ومن استراتيجيات رسول الله صلى الله عليه وسلم في التواصل دائما التيسير وحب البشارة، كما جاء في الحديث عندما بعث صديقا يكون في مهمة إلى بلاد اليمن على النحو التالي:

حَدَّثَنَا يَحْيَى، حَدَّثَنَا وَكَيْعٌ، عَنْ شُعْبَةَ، عَنْ سَعِيدِ بْنِ أَبِي بُرْدَةَ، عَنْ أَبِيهِ، عَنْ جَدِّهِ، أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، بَعَثَ مُعَاذًا وَأَبَا مُوسَى إِلَى الْيَمَنِ قَالَ: «يَسِّرًا وَلَا تُعَسِّرًا، وَبَشِّرًا وَلَا تُنْفِرًا، وَتَطَاوَعًا وَلَا تَحْتَلِفًا»

الحديث أعلاه هو رسالة من رسول الله صلى الله عليه وسلم إلى صديقيه، معاذ بن جبل وأبي موسى الأشعري، اللذان سيكلفان بقيادة الناس في المنطقة اليمنية، أن ييسرا الأمر لا أن ييسرا، وعسر الأمور، وبشر بالخير، ولا تجعل الناس يهربون من الإسلام، بسبب الخوف والكرهية ونحو ذلك. وأكد النبي أيضًا على ضرورة التعاون مع رفاقه المبشرين، لأنه بهذا التعاون يمكن أن تتحقق جيدًا مهمة الدعوة وهدفها لتنوير الأمة. ولم يأمر بذلك من أصدقائه فحسب، بل فعل ذلك بنفسه أولاً. وكان رسول الله صلى الله عليه وسلم في وعظه لا يشق على الآخرين قط، كما كان كثيرا ما يبشّر قوما

آمنوا وعملوا الصالحات. وفي رسالة موجهة إلى أعيان الدول التي تحيط بالجزيرة العربية  
التالية:

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ مِنْ مُحَمَّدٍ عَبْدِ اللَّهِ وَرَسُولِهِ إِلَى هِرْقَلِ عَظِيمِ الرُّومِ  
سَلَامٌ عَلَى مَنْ اتَّبَعَ الْهُدَى أَمَا بَعْدُ فَإِنِّي أَدْعُوكَ بِدِعَايَةِ الْإِسْلَامِ أَسْلِمَ  
تَسْلَمَ وَأَسْلِمَ يُؤْتِكَ اللَّهُ أَجْرَكَ مَرَّتَيْنِ فَإِنْ تَوَلَّيْتَ فَعَلَيْكَ إِثْمُ الْأَرِيسِيِّينَ { وَ  
يَا أَهْلَ الْكِتَابِ تَعَالَوْا إِلَى كَلِمَةٍ سَوَاءٍ بَيْنَنَا وَبَيْنَكُمْ أَلَّا نَعْبُدَ إِلَّا اللَّهَ وَلَا  
نُشْرِكَ بِهِ شَيْئًا وَلَا يَتَّخِذَ بَعْضُنَا بَعْضًا أَرْبَابًا مِنْ دُونِ اللَّهِ فَإِنْ تَوَلَّوْا فَقُولُوا  
اشْهَدُوا بِأَنَّا مُسْلِمُونَ

وفي الحديث أعلاه بشر رسول الله صلى الله عليه وسلم ملوك البلاد وحكامها بأنهم  
سينالون السلامة إذا أسلموا. بالإضافة إلى ذلك، سيحصل المسؤولون أيضًا على  
أجرين إذا كانوا يؤمنون بالله سبحانه وتعالى. لأنه إذا آمن ملك أو حاكم أو زعيم بالله  
ورسوله، وفعل خيرًا، فبالطبع سيرفهم الناس وأتباعهم، في هذه الحالة، إذا دخل ملك  
أو حاكم في الإسلام فسوف يتبعه بالتأكيد كثيرون من قومه، وذلك لكان فيه خيرات  
كثيرة، فله أجران.

وفي القرآن آيات كثيرة تبشر المؤمنين، منها يوروا البقرة آية ٢٥ وسورة

الطين آية ٦:

وَبَشِّرِ الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ أَنَّ لَهُمْ جَنَّاتٍ تَجْرِي مِنْ تَحْتِهَا الْأَنْهَارُ  
كُلَّمَا رُزِقُوا مِنْهَا مِنْ ثَمَرَةٍ رِزْقًا قَالُوا هَذَا الَّذِي رُزِقْنَا مِنْ قَبْلُ وَأَتُوا بِهِ  
مُتَشَابِهًا وَلَهُمْ فِيهَا أَزْوَاجٌ مُطَهَّرَةٌ وَهُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ فَلَهُمْ أَجْرٌ غَيْرُ مَمْنُونٍ

#### 4. استخدام كلمات واضحة وسهلة الفهم

كان رسول الله صلى الله عليه وسلم رجلاً واضح الكلام بحيث يسهل على أحد فهمه، وقد ورد في الحديث:

حَدَّثَنَا عُثْمَانُ، وَأَبُو بَكْرٍ ابْنَا أَبِي شَيْبَةَ، قَالََا: حَدَّثَنَا وَكَيْعٌ، عَن سُهَيْبَانَ، عَن أُسَامَةَ، عَنِ الرَّهْرِيِّ، عَن عُرْوَةَ، عَن عَائِشَةَ رَحِمَهَا اللَّهُ، قَالَتْ: «كَانَ كَلَامُ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ كَلَامًا فَضْلًا يَفْهَمُهُ كُلُّ مَنْ سَمِعَهُ» (رواه ابو داود)

والحديث السابق يوضح أن كلام رسول الله صلى الله عليه وسلم كلام واضح. ولهذا السبب فإن كل من يتواصل معه يستطيع أن يفهم ما يقوله بسهولة. وجاء في حديث آخر الذي رواه البخاري:

فُضِّلْتُ عَلَى الْأَنْبِيَاءِ بِسِتِّ أُعْطِيتُ جَوَامِعَ الْكَلِمِ وَنُصِرْتُ بِالرُّعْبِ..

وفي رواية أخرى التي رواه مسلم عن أبي هريرة أيضاً: بُعِثْتُ بِجَوَامِعِ الْكَلِمِ...

#### 5. فهم الحال المدعو

مدعو أو في مصطلحات الاتصال يطلق عليه تواصل هو الشخص الذي يتلقى المعلومات، أي الشخص الذي يتلقى الدعوة. ليس لديهم نفس الخلفية والشخصية والوضع الاجتماعي وغيرها. تصف الأحاديث النبوية أنه كان شخصاً يفهم الأحوال حقاً مدعو وكان قادراً على التواصل وحسن التعامل مع المجنون، كما ورد في عدة أحاديث:

1. كان النبي صلى الله عليه وسلم إماماً وسمع بكاء طفل صغير

حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ بَشَّارٍ قَالَ حَدَّثَنَا ابْنُ أَبِي عَدِيٍّ عَنْ سَعِيدٍ عَنْ قَتَادَةَ عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ إِنِّي لَأَدْخُلُ فِي الصَّلَاةِ فَأُرِيدُ إِطَالَتَهَا فَأَسْمَعُ بُكَاءَ الصَّبِيِّ فَأَتَجَوَّزُ بِمَا أَعْلَمُ مِنْ شِدَّةِ وَجْدِ أُمِّهِ مِنْ بُكَائِهِ

وفي الحديث أعلاه يتبين أن رسول الله صلى الله عليه وسلم فهم حقا حالة الأم من بكاء الطفل بسبب دخول أمه في صلاة الجماعة. وكان رسول الله صلى الله عليه وسلم قلقا من ذلك بكاء الطفل الذي تركته أمه يصلي يمكن أن يزعج الأم وأعضاء الجماعة الآخرين كان يصلي فأسرع في صلاته حتى تنهي أم الطفل سريعا يصلي ويستطيع تهدئة طفله الباكي .

وجاء في حديث آخر:

سَمِعْتُ أَنَسَ بْنَ مَالِكٍ يَقُولُ مَا صَلَّيْتُ وَرَاءَ إِمَامٍ قَطُّ أَحْفَ صَلَاةً وَلَا أُمَّ مِنْ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَإِنْ كَانَ لَيَسْمَعُ بُكَاءَ الصَّبِيِّ فَيُخَفِّفُ مَخَافَةَ أَنْ تَفْتَنَ أُمَّ (رواه البخاري: ٦٦٧)

2. عندما بال أعرابي في المسجد

ذكر ذلك المحادثة في رواية من البخاري ومسلم:

عن أنس بن مالك -رضي الله عنه- قال: « جاء أعرابي، فبال في طائفة المسجد، فزجره الناس، فنهاهم النبي -صلى الله عليه وسلم- فلمّا قضى بوله أمر النبي -صلى الله عليه وسلم- بدثوب. من ماء، فأهريق عليه

ويعرف العرب البدو بأنهم عرب الداخل البعيدون عن الدين والأخلاق والتعليم. وهم لا يعرفون الحضارة والنظافة، فيتبرزون في أي مكان، وقد فهم ذلك رسول الله،

فكان إذا بال أحدهم في المسجد لم يوبخه رسول الله. ونهى النبي الصحابة عن سبه وطرده. فتركه رسول الله حتى قضى حاجته وانصرف. ثم أمر الرسول الصحابة أن يسقوا المبولة بدلو من الماء حتى يدخل البول والدلاء إلى الأرض، لأن المسجد في ذلك الوقت لم يكن به إلا أرضية ترابية وليست أرضية أسمنتية كما هي الآن. ومن المفهوم أيضاً أنه لو تم الصراخ على البدو وطردهم، لربما حدثت ضجة، وربما انسكب بولهم في مكان آخر. لكن عندما تتركه حتى تنتهي من التبول فإن البول يبقى في مكان واحد فقط، فيصبح تنظيفه أسهل.

### 3. عندما يستأذن الشاب في الزنا.

من أبو أمامة وصلى الله عليه وسلم قال :

إِنَّ فَتَى شَابًا أَتَى النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقَالَ: يَا رَسُولَ اللَّهِ، ائْذَنْ لِي بِالزَّيْنَاءِ، فَأَقْبَلَ الْقَوْمُ عَلَيْهِ فَرَجَرُوهُ وَقَالُوا: مَه. مَه. فَقَالَ: " اذْنُهُ، فَدَنَا مِنْهُ قَرِيبًا ". قَالَ: فَجَلَسَ قَالَ: " أَتُحِبُّهُ لِأَمِّكَ؟ " قَالَ: لَا. وَاللَّهِ جَعَلَنِي اللَّهُ فِدَاءَكَ. قَالَ: " وَلَا النَّاسُ يُحِبُّونَهُ لِأُمَّهَاتِهِمْ ". قَالَ: " أَتُحِبُّهُ لِابْنَتِكَ؟ " قَالَ: لَا. وَاللَّهِ يَا رَسُولَ اللَّهِ جَعَلَنِي اللَّهُ فِدَاءَكَ قَالَ: " وَلَا النَّاسُ يُحِبُّونَهُ لِبَنَاتِهِمْ ". قَالَ: " أَتُحِبُّهُ لِأَخَوَاتِكَ؟ " قَالَ: لَا. وَاللَّهِ جَعَلَنِي اللَّهُ فِدَاءَكَ. قَالَ: " وَلَا النَّاسُ يُحِبُّونَهُ لِأَخَوَاتِهِمْ ". قَالَ: " أَتُحِبُّهُ لِعَمَّتِكَ؟ " قَالَ: لَا. وَاللَّهِ جَعَلَنِي اللَّهُ فِدَاءَكَ. قَالَ: " أَتُحِبُّهُ لِخَالَاتِكَ؟ " قَالَ: لَا. وَاللَّهِ جَعَلَنِي اللَّهُ فِدَاءَكَ. قَالَ: " وَلَا النَّاسُ يُحِبُّونَهُ لِخَالَاتِهِمْ ". قَالَ: فَوَضَعَ يَدَهُ عَلَيْهِ وَقَالَ: "

اللَّهُمَّ اغْفِرْ ذَنْبَهُ وَطَهِّرْ قَلْبَهُ، وَحَصِّنْ فَرْجَهُ ” قَالَ : فَلَمْ يَكُنْ بَعْدُ ذَلِكَ الْفَتَى  
يَلْتَفِتُ إِلَى شَيْءٍ

وفي الحديث أعلاه أنه جاءه ذات يوم شاب رسول الله. استأذن الشاب رسول الله صلى الله عليه وسلم في الزنا امرأة. عند سماع ذلك، غضب الصحابة الذين كانوا بجانب النبي. والحقيقة أن بعضهم أراد قتل الشاب لاعتبارهم جريئة وتفتقر إلى الأخلاق. لكن النبي صلى الله عليه وسلم رد بطريقة مختلفة. لم يفعل غاضب. وكان رسول الله يتواصل مع الشاب بكلام لطيف حكيم ثم دعاه رسول الله صلى الله عليه وسلم إلى التواصل ببعضه سؤال يمكن أن يمس قلب الشاب. سأل الشاب يتعلق الأمر بما إذا كان مستعدًا إذا كانت المرأة محبوبة ومحترمة مثل والدته، وتعرضت ابنته وأخته وعمته لاعتداءات جنسية من قبل أشخاص آخرين. كان الشاب مباشرة أجاب غير راغب. وأوضح رسول الله صلى الله عليه وسلم أن المرأة التي سوف تزني بها هي أم شخص آخر، أطفال شخص آخر، زوجة شخص آخر، ابنة شخص آخر، عمة شخص آخر الآخرين، الذين بالطبع يحبونهم ويحترمونهم حقًا. لقد نصح النبي للشباب ودعا له بأن يبارك الله سبحانه، غفرت ذنوبه، وطهر قلبه، وحفظت فروجه. الشاب أصبح أخيرًا شخصًا يكره الزنا حقًا .

وفي هذا الحديث واضح أن رسول الله صلى الله عليه وسلم كان عند التواصل شديدًا فهم الشخص الذي يتحدث معه، وهو الشاب الذي في شهوة ولكن مع الحوار مألوف ومتعاطف وحنون، يمكنه أن يجعله واعيًا. بقدراته والتي يمكن أن تصل إلى جميع جوانب العالم الداخلي والخارجي، وحتى جميع جوانب الدنيا والآخرة. لهذا السبب رسول الله قادر على التواصل عن طريق اللمس العاطفي والعقلاني والجوانب الحس في وقت واحد. وكان رسول الله أيضًا ماهرًا جدًا في دعوة الشخص الذي يتحدث إليه إلى التفكير دائمًا دعوة الناس إلى استخدام المنطق السليم. انه يولي

اهتماما وثيقا لاستخدام المنطق وقواعد العقل واستخدامها للحوار مع الضمير الإنساني. اذن الناس سوف يتأثر من يسمع حديث النبي محمد وجهد رسول الله بإقناع الشاب الذي يطلب الإذن بارتكاب الزنا معه اجعله يفكر. أرشده وأشفق عليه وأدعو له. النبي لم يفعل معاداته وشمته وطرده. جعل أقرب النساء إليه الشاب كمثال. وبهذه الطريقة استطاع النبي صلى الله عليه وسلم أن يغير أنماط التفكير عقلية الشاب من التفكير في نفسك فقط، إلى التفكير في الموقف آخرون. ونتيجته، تخلى الشاب عن نيته في ارتكاب المعاصي. يقترب وهذا التعاطف لا يمس المساحة الداخلية للشخص فحسب، بل يجعله صادقا أيضا واتبع ضميره .

## 6. كرر الجمل المهمة

ومن استراتيجيات التواصل التي استخدمها النبي محمد كان ترديد الجمل /كلمات تعتبر مهمة، ويمكن معرفة ذلك من أحاديث منها :

حَدَّثَنَا عَبْدُهُ بْنُ عَبْدِ اللَّهِ الصَّفَّارُ حَدَّثَنَا عَبْدُ الصَّمَدِ قَالَ حَدَّثَنَا عَبْدُ اللَّهِ بْنُ الْمُثَنَّى قَالَ حَدَّثَنَا ثُمَامَةُ بْنُ عَبْدِ اللَّهِ عَنْ أَنَسٍ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَنَّهُ كَانَ إِذَا تَكَلَّمَ بِكَلِمَةٍ أَعَادَهَا ثَلَاثًا حَتَّى تُفْهَمَ عَنْهُ وَإِذَا أَتَى عَلَى قَوْمٍ فَسَلَّمَ عَلَيْهِمْ سَلَّمَ عَلَيْهِمْ ثَلَاثًا) رواه البخاري ٩٣:

عَنْ أَبِي بَكْرَةَ نُفَيْعِ بْنِ الْحَارِثِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ ، قَالَ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : أَلَا أُتْبِئُكُمْ بِأَكْبَرِ الْكِبَائِرِ؟ -ثَلَاثًا- قُلْنَا : بَلَى يَا رَسُولَ اللَّهِ، قَالَ : الْإِشْرَاكُ بِاللَّهِ، وَعُقُوقُ الْوَالِدَيْنِ . وَكَانَ مُتَكِنًا فَجَلَسَ فَقَالَ : أَلَا وَقَوْلُ الرُّورِ، وَشَهَادَةُ الرُّورِ، فَمَا زَالَ يُكْرِرُهَا حَتَّى قُلْنَا : لَيْتَهُ سَكَتَ



تكرار الكلمات المهمة في التواصل يمكن أن يخلق المتصلون حاصل على انطباع قوي عن الرسالة. وكذلك الأمر مع الرسائل الوعظ. سماع جملة في كثير من الأحيان، سيتم تركيز انتباهك وأفكارك إلى هذه السطور، حتى يحاول الناس فهمها والاهتمام بها يعرف .

## 7. التحلي بالأخلاق الحميدة

إن نجاح رسالة رسول الله صلى الله عليه وسلم يعتمد إلى حد كبير على أخلاقه الحميدة في التواصل والتنشئة الاجتماعية مع المجتمع، ومن تلك الأخلاق:

1. لطيف ومحب ومتسامح.

حَدَّثَنَا مُوسَى بْنُ إِسْمَاعِيلَ، سَمِعَ سَلَامَ بْنَ مِسْكِينٍ، قَالَ: سَمِعْتُ ثَابِتًا، يَقُولُ: حَدَّثَنَا أَنَسُ بْنُ رَضِيٍّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ " : حَدَّمْتُ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَشْرَ سِنِينَ، فَمَا قَالَ لِي : أَفٍّ، وَلَا : لِمَ صَنَعْتَ؟ وَلَا : أَلَا صَنَعْتَ

وفي الحديث أعلاه يوضح أنه عندما كان رسول الله صلى الله عليه وسلم لا يجامل أحدا قط، حتى مع الخدم. ورواه أنس بن مالك وكان خادمه عشر سنين. وبصرف النظر عن تجسيد التواصل الجيد، فقد علم رسول الله أيضا التواصل الجيد، وهو أن لا يقول إلا من آمن شيء على ما يرام. إذا لم تتمكن من قول شيء جيد، فعليك أن تصمت، كما هو الحال المذكورة في الأحاديث:

وَمَنْ كَانَ يُؤْمِنُ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ فَلْيُكَلِّمْ خَيْرًا أَوْ لِيَصْمُتْ

وقد جاء لطف النبي صلى الله عليه وسلم ومحبه وعفوه في الآية القرآنية:

فَبِمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانفَضُّوا مِنْ

حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ

إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ

ويذكر في آية أخرى:

لَقَدْ جَاءَكُمْ رَسُولٌ مِّنْ أَنْفُسِكُمْ عَزِيزٌ عَلَيْهِ مَا عَنِتُّمْ حَرِيصٌ عَلَيْكُمْ بِالْمُؤْمِنِينَ  
رَءُوفٌ رَّحِيمٌ

كما علم النبي الوداعة لأهله وأصدقائه، ومنها الحديث الذي رواه

البخاري من حديث عائشة أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال :

يَا عَائِشَةُ إِنَّ اللَّهَ زَفِيقٌ يُحِبُّ الرِّفْقَ فِي الْأَمْرِ كُلِّهِ

وهذا الحديث رواه مسلم أيضاً كما يلي :

يَا عَائِشَةُ إِنَّ اللَّهَ زَفِيقٌ يُحِبُّ الرِّفْقَ وَيُعْطِي عَلَى الرِّفْقِ مَا لَا يُعْطِي عَلَى

الْعُنْفِ وَمَا يُعْطِي عَلَى مَا سِوَاهُ

اللين في التواصل ليس موجوداً في النبي محمد صلى الله عليه وسلم فقط، ولكن

أيضاً للأنبياء السابقين، في القرآن أمر الله سبحانه وتعالى ذات مرة إلى النبي موسى

وهارون لمحاكمة فرعون بلطف. يمكن ورأى في قوله :

اذْهَبَا إِلَى فِرْعَوْنَ إِنَّهُ طَغَى فَقُولَا لَهُ قَوْلًا لَّيِّنًا لَّعَلَّهُ يَتَذَكَّرُ أَوْ يَخْشَى

بالإضافة إلى كونه لطيفاً: فإن رسول الله صلى الله عليه وسلم أيضاً شخص متسامح

جداً، وهو كذلك دائماً يغفر لمن كان يفعل له أشياء سيئة مثل السب واللعن مهينة

ومزعجة وحتى للأشخاص الذين يريدون القتل والتدمير هو النبي محمد صلى الله عليه

وسلم هو أكثر الناس تسامحاً وتسامحاً متسامح. كما هو موضح في حديث النبي

محمد.

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم «: إِنَّ رَجُلًا آتَانِي وَأَنَا نَائِمٌ فَأَحَدَ

السَّيْفَ فَاسْتَيْقَظْتُ وَهُوَ قَائِمٌ عَلَى رَأْسِي فَلَمْ أَشْعُرْ إِلَّا وَالسَّيْفُ صَلْتًا فِي

يَدِهِ .فَقَالَ لِي :مَنْ يَمْنَعُكَ مِنِّي .قَالَ قُلْتُ :اللَّهُ .ثُمَّ قَالَ فِي الثَّانِيَةِ :مَنْ  
يَمْنَعُكَ مِنِّي .قَالَ قُلْتُ :اللَّهُ .قَالَ فَشَامَ السَّيْفَ فَهِيَ هُوَ ذَا جَالِسٍ .ثُمَّ لَمْ  
يَعْرِضْ لَهُ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ

والغفران هو أيضا من سمات النبي محمد صلى الله عليه وسلم المدرجة في التوراة.  
كما هو موضح في الحديث الذي رواه البخاري عن عبدالله بن أمر بن العاص أن  
أطاع بن يسر طلبت منه ذات مرة أن يخبره عن شخصية رسول الله صلى الله عليه  
وسلم السلام موجود في التوراة؟

قَالَ :أَجَلٌ إِنَّهُ لَمَوْصُوفٌ فِي التَّوْرَةِ بِبَعْضِ صِفَتِهِ فِي الْقُرْآنِ :يَا أَيُّهَا النَّبِيُّ  
إِنَّا أَرْسَلْنَاكَ شَاهِدًا، وَمُبَشِّرًا، وَنَذِيرًا، وَحِزْبًا لِلْأُمِّيِّينَ، أَنْتَ عَبْدِي وَرَسُولِي،  
سَمَّيْتُكَ الْمُتَوَكَّلَ، لَيْسَ بِفَطٍّ، وَلَا غَلِيظٍ، وَلَا سَخَابٍ فِي الْأَسْوَاقِ، وَلَا يَدْفَعُ  
بِالسَّيِّئَةِ السَّيِّئَةَ، وَلَكِنْ يَغْفُو وَيَغْفُرُ...

وفي حديث رواه الإمام البخاري ومسلم عن ابن عمر قال مسعود رضي الله عنه:  
كأني رأيت رسول الله صلى الله عليه وسلم وحدث عليه السلام عن نبي من أنبياء بني  
إسرائيل تعرض للضرب على قومه حتى نزل، ثم مسح الدم عن وجهه وهو... قال :

اللَّهُمَّ اغْفِرْ لِقَوْمِي فَإِنَّهُمْ لَا يَعْلَمُونَ

## 2. سخية .

لقد كان كرم رسول الله صلى الله عليه وسلم استثنائيا، فهو خير مثال للإنسانية  
كان محبًا للخير طوال الوقت، وكان دائما يشارك الثروة التي يملكها مع الناس المحتاج  
ومن حوله. وفي الحديث موضح :

حَدَّثَنَا عَبْدَانُ قَالَ أَخْبَرَنَا عَبْدُ اللَّهِ قَالَ أَخْبَرَنَا يُونُسُ عَنْ الزُّهْرِيِّ ح وَ حَدَّثَنَا بِشْرُ  
 بْنُ مُحَمَّدٍ قَالَ أَخْبَرَنَا عَبْدُ اللَّهِ قَالَ أَخْبَرَنَا يُونُسُ وَمَعْمَرٌ عَنْ الزُّهْرِيِّ نَحْوَهُ قَالَ أَخْبَرَنِي  
 عُيَيْدُ اللَّهِ بْنُ عَبْدِ اللَّهِ عَنْ ابْنِ عَبَّاسٍ قَالَ كَانَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَجْوَدَ  
 النَّاسِ وَكَانَ أَجْوَدَ مَا يَكُونُ فِي رَمَضَانَ حِينَ يَلْقَاهُ جَبْرِيلُ وَكَانَ يَلْقَاهُ فِي كُلِّ لَيْلَةٍ  
 مِنْ رَمَضَانَ فَيُدَارِسُهُ الْقُرْآنَ فَلَرَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَجْوَدُ بِالْخَيْرِ مِنَ الرِّيحِ  
 الْمُرْسَلَةِ

وفي الحديث أعلاه، فسر رسول الله صلى الله عليه وسلم عن الصحابة  
 له، أن رسول الله صلى الله عليه وسلم هو الشخص الأكثر سخاء. موقف النبي  
 الكريم الذي شهده في الحياة  
 حياته اليومية. ويتعزز هذا الكرم أكثر في شهر رمضان. وكان كرم رسول الله صلى  
 الله عليه وسلم أقوى من الريح المرسلة، وهذا يدل على أنه كان كريما جدا.

وقد ورد في حديث آخر:

كَانَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَحْسَنَ النَّاسِ وَأَجْوَدَ النَّاسِ وَأَشْجَعَ النَّاسِ

وطبيعة النبي صلى الله عليه وسلم هي سبب سلاسة الأمر وكرازته التي  
 جعلت الكثير من الناس يؤمنون به ويحبونه، حتى وصل يحظى بالاحترام من قبل  
 المعارضين والأصدقاء .

وفي الحديث، شرح رسول الله صلى الله عليه وسلم عنه أولوية العطاء قال :

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم «: مَا نَقَصَتْ صَدَقَةٌ مِنْ مَالٍ وَمَا زَادَ اللَّهُ عَبْدًا بِعَفْوٍ إِلَّا عِزًّا وَمَا تَوَاضَعَ أَحَدٌ لِلَّهِ إِلَّا رَفَعَهُ اللَّهُ

الحديث أعلاه يوضح الدرس المستفاد من رسول الله صلى الله عليه وسلم: لا صدقة يقلل من ثروة المرء، لكنه يجعل الثروة مباركة ويمكن أن تزيد. الغفران هو عمل يمكن أن يجلب المجد والتواضع بسبب الله سوف ترفع مكانة الشخص. وفي مناسبة أخرى علم أيضًا عن فضيلة الكرم التالي :

السَّحِيحِيُّ قَرِيبٌ مِنَ اللَّهِ، قَرِيبٌ مِنَ النَّعَاسِ، يَعِيدُ مِنَ النَّارِ

والحديث أعلاه يوضح أن الناس كرماء قرييون من الله قرييون بشر، ولكن بعيد عن الجحيم .

### 3. صديق

الصدق هو الأصول الأساسية في الاتصال، وخاصة الاتصال الدعوي. وكان رسول الله صلى الله عليه وسلم يطبقها دائما في استراتيجية الدعوة، ويعلمها لأصحابه. وقد ظهر هذا الصدق منذ أن لم يتم تعيينه رسولا، وبسبب هذا الصدق حصل على اللقب الأمين . صدقه لا يعترف به أهله وأتباعه فحسب، بل يعترف به أيضًا من يكرهونه ويعادونه. هناك الأحاديث التي توضح الصدق، منها:

الصدق هو سمة تم التأكيد عليها بشدة في الإسلام. وتتجلى هذه السمة في رسول الله صلى الله عليه وسلم وعلمها للناس. يجب أن تكون هذه السمة جزءًا من الشخصية للأمة الإسلامية، كما أمر الله سبحانه وتعالى :

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَكُونُوا مَعَ الصَّادِقِينَ

إن الأشخاص الصادقين والصادقين يكفلهم الله أن يحصلوا على الكثير

من الأرباح كما هو موضح في الآية التالية :

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا يُصْلِحْ لَكُمْ أَعْمَلَكُمْ وَيَعْفِرْ لَكُمْ

4. الصبر والثقة

الصبر والثقة من أهم أخلاق النبي صلى الله عليه وسلم طوال الوقت. دورة حياة مليئة بالتجارب والعقبات والتحديات التي واجهها جميعًا بالصبر والثقة بالله سبحانه وتعالى . وهناك حجج كثيرة توضح ذلك، منها :

وَمَنْ يَتَصَبَّرْ يُصْبِرْهُ اللَّهُ وَمَا أُعْطِيَ أَحَدٌ عَطَاءً خَيْرًا وَأَوْسَعَ مِنَ الصَّبْرِ

وجاء في سورة النحل الآية 96:

وَلَنَجْزِيَنَّهُ الَّذِينَ صَبَرُوا أَجْرَهُم بِأَحْسَنِ مَا كَانُوا يَعْمَلُونَ

ويقول تعالى في سورة الزمر الآية 10:

إِنَّمَا يُوفَّى الصَّابِرُونَ أَجْرَهُم بِغَيْرِ حِسَابٍ

وبصرف النظر عن الصبر، فإن التوكل عامل مهم جدًا في النجاح أحد،

لأننا بالتوكل نطلب تدخل الله تعالى فيه الجهد المذكور في الحديث:

عَنْ عُمَرَ بْنِ الْخَطَّابِ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لَوْ أَنَّكُمْ  
كُنْتُمْ تَتَوَكَّلُونَ عَلَى اللَّهِ حَقَّ تَوَكُّلِهِ لَرَزَقْتُمْ كَمَا يُرْزَقُ الطَّيْرُ تَعْدُو حِمَاصًا  
وَتَرَوْحُ بِطَانًا

وقد ورد أمر التوكل في القرآن على النحو التالي:

وَتَوَكَّلْ عَلَى الْحَيِّ الَّذِي لَا يَمُوتُ وَسَبِّحْ بِحَمْدِهِ وَكَفَى بِهِ بُدُوبَ عِبَادِهِ  
حَبِيرًا

## خاتمة

وبالانتقال من البحث السابق، يمكن استنتاج أن دعوة النبي كانت ناجحة لا يمكن فصل المنشار عن قدرته على تنفيذ استراتيجيات التواصل الجيدة وهي: أن تكون مبنية على الدعوة مع النوايا الصادقة، والبدء بالدعوة من الأهل المقربين، وهم كثيرون تبسيط وإعطاء أخبار جيدة، باستخدام كلمات واضحة وبسيطة الفهم وتكرار الكلمات المهمة وفهم حالة المدعو. عدا عن ذلك فهو يطبق في اتصالاته الدعوية الأخلاق الحميدة ومنها: لطيف ومحب ومتسامح وكريم وصادق وحقيقي وصبور وواثق.

## المراجع

- Abdurrahman. 2009. *Pengantar Studi Kitab Hadis*. Yogyakarta: Teras.
- Abu Daud, Sulaiman ibn Asyats Assijistani al Azdi. n.d. *Sunan Abi Daud*. Indonesia: Maktabah Dahlan.
- Al-'Asqalani, Al-Hafizh Ibnu Hajar. 2011. *Fathul Bari Syarh Shahih Bukhari*. Beirut: Dar al-Kutub al-'Ilmiyyah.
- Al-Albani, Muhammad Nashiruddin. n.d. *Silsilah Al-Ahadits Adh-Dha'ifah wal Maudhu'ah*. Riyadh: Maktabah Al-Ma'arif.
- Al-Buthy, Muhammad Said Ramadhan. 2010. *Sirah Nabawiyah, Terj. Aunur Rafiq Shaleh Tamhid*. Jakarta: Rabbani Press.
- Al-Khuli, Abdul Aziz. n.d. *Adab Al-Nabawi*. Beirut: Dar al-Fikr.
- Al-Mubarakfuri, Syaikh Shafiyurrahman. 1997. *Sirah Nabawiyah, Terj. Kathur Suhardi*.

- Jakarta: Pustaka Al Kautsar.
- Al-Nawawi, Imam Abu Zakaria Yahya ibn Syarif. 1993. *Riyadhusshalihin*. Dar al-Fikr.
- Al-Qazwini, Abi 'Abdillah Muhammad bin Zaid. n.d. *Sunan Ibnu Majah*. Maktabah Al-Ma'arif.
- An-Naisaburi, Imam Abi Al-Husain Muslim bin Al-Hajjaj Al-Qusyairi. n.d. *Shahih Muslim bisyarhinnawawi*. Dar al-Fikr.
- Assuyuthi, Jalaluddin. 1930. *Syarah Sunan Nasai*. Beirut: Dar al-Fikr.
- Atturmuzi, Al Imam al Hafizd Abi Isa Muhammad ibn Isa ibn Tsaurah. 1983. *Sunan Turmuzi*. Beirut: Dar al-Fikr.
- Azra, Azyumardi. 1993. "Peranan Hadis dalam Perkembangan Historical Awal Islam." *Al Hikmah*.
- Drajat, Amroeni. 2008. *Komunikasi Islam dan Tantangan Modernitas*. Medan: Perdana Mulya Mulya Sarana.
- Effendy, Onong Uchjana. 1992. *Dinamika Komunikasi*. Bandung: Remaja Rosydakarya.
- . 2003. *Ilmu, Teori dan Filsafat Komunikasi*. Bandung: PT Citra Aditya Bakti.
- Fathoni, Najmi. 2017. *Strategi Komunikasi Model Sang Nabi*. Jakarta: Alex Media Komputindo.
- Hanbal, Ahmad Ibnu. n.d. *Musnad Ahmad ibn Hanbal*. Beirut: Dar al-Fikr.
- Hefni, Harjani. 2015. *Komunikasi Islam*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Ibrasy, Muhammad Athiyah al. 1965. *'Azhamaturrasul*. Dar al Qalam.
- Illahi, Wahyu. 2013. *Komunikasi Dakwah*. 2 ed. Bandung: PT Remaja Rosadakarya.
- Ismail, Ilyas, dan Prio Hotman. 2011. *Filsafat Dakwah Rekayasa Membangun Agama dan Peradaban Islam*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Ismail, Syuhudi. n.d. *Pengantar Ilmu Hadits*. Bandung: Angkasa.
- Muhammad Ahmad Arrasyid, Al-Awa'iq. 2002. *Hambatan Hambatan Dakwah, Terj. Alimin Koto al Majid*. Jakarta: Rabhani Press.
- Muhtadi, Asep Saiful. 2012. *Komunikasi Dakwah*. Bandung: Simbiosia Rekatama Medi.
- Omar, Toha Yahya. 1983. *Ilmu Dakwah*. Jakarta: Wijaya.
- Pambayun, Ellys Lestari. 2012. *Communication Quotient, Kecerdasan Komunikasi Dalam Pendekatan Emosional dan Spritual*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Shaleh, Abdul Rosyad. 1977. *Manajemen Da'wah Islam*. Jakarta: Bulan Bintang.
- Suhandang, Kustadi. 2014. *Strategi Dakwah, Penerapan Strategi Komunikasi dalam Dakwah*. Bandung: Remaja RosdaKarya.
- Sukayat, Tata. 2009. *Quantum Dakwah*. Bandung: Rineka Cipta.
- Tajiri, Enjang AS-Hajir. 2009. *Etika Dakwah*. Bandung: Widya Padjadjaran.
- Zaidan, Abdul Karim. 1984. *Dasar-Dasar Ilmu Dakwah, Terj. Asywadie Syukur*. Jakarta: Media Dakwah.