

درس چهارم:  
حوزه‌های تأثیر گذاری  
سخنرانی دینی



# روش سخنرانی دینی

گروه علمی مهارت‌های خطابی  
پژوهش و تدوین: حسین ملانوری

مثل «طرز تلقی»، «وجهه نظر»،  
«بازخورد»، «وضع روانی»، «ایستار»  
و... دارد. «نگرش» که به ساخت  
روحي و آمادگي رواني فرد اطلاق  
مي‌شود، از تركيب باورها، گرايشها و  
احساسات مساعد و نامساعد براي  
نشان دادن واكنش فرد به كار مي‌رود  
و به طور كلي يك نيروي اكتسابي  
موجود است. كسي كه نسبت به  
شخصي، شيئي يا موقعيتي نگرش

## اهداف این درس:

۱. آشنایی بیش‌تر با آثار سخنرانی دینی؛
  ۲. اطلاع از تأثیرگذاری سخنرانی در سه حوزه اندیشه، احساس و رفتار و شناخت تأثیر متقابل اندیشه، احساس، هیجان، گرایش و رفتار.
- حوزه‌های تأثیرگذاری**  
ما همیشه و در هر جا با  
نگرش‌هایمان زندگی می‌کنیم. واژه  
«نگرش»<sup>۱</sup> معادلهای فارسی متعددی

مثال دیگر را درباره یکی از اصلی‌ترین نگرشها در فرهنگ دینی، یعنی «نگرش ایمانی» می‌توان مطرح کرد. ایمان دارای سه بعد «عقیده و شناخت»، «علقه قلبی و عاطفی» و «رفتار ظاهری» است.<sup>۳</sup> «ایمان هر می است که قاعده‌اش را عقیده قلبی تشکیل می‌دهد و اضلاعش را اعمالی که بر آن قاعده استوار شده‌اند. عقیده قلبی در اینجا مجموع عاطفه و عقل است و لذا انسان به واسطه عقل و عاطفه‌اش، یعنی؛ (جمع جبری) همه وجودش به سوی یک رفتار سوق پیدا می‌کند.»<sup>۴</sup>

برای ایجاد یا تغییر «نگرش» در افراد باید به سه بُعد آن توجه نمود. و ما برای رسیدن به اهداف سخنرانی

خاصی پیدا کرده است، بیش از همه به امر مورد نظر توجه نشان می‌دهد.<sup>۱</sup> محققان برای نگرش، ابعاد شناختی، عاطفی و رفتاری در نظر می‌گیرند. بنابراین افکار و عقاید، احساسات و عواطف، و تمایلات رفتاری سه مؤلفه نگرش هستند. به عنوان مثال در موضوعی مثل «مار» مؤلفه شناختی «مار» دلالت بر عقایدی درباره این موضوع عینی و حقیقی دارد؛ مانند اینکه مارها نرم و لطیف هستند. و مؤلفه عاطفی مبین احساسات فرد است؛ مانند اینکه با دیدن «مار» دچار احساس ترس و وحشت می‌شویم. مؤلفه رفتاری نیز بر تمایلات رفتاری تأکید دارد؛ مثل لمس کردن مار یا رد درخواست لمس مار زنده.<sup>۲</sup>

دانشگاه و سازمان مطالعه و تدوین کتب علوم

انسانی دانشگاهها، چاپ اول، تهران، ۱۳۸۲، ص ۱۳۶.

۳. همان، ص ۱۴۰.

۴. الحیة، محمدرضا حکیمی، دفتر نشر فرهنگ

اسلامی، تهران، ۱۴۰۹، ج ۱، ص ۲۰۶.

۱. زمینه روان‌شناسی، دکتر محمد پارسا، انتشارات بعثت، چاپ شانزدهم، تهران، ۱۳۷۹، ص ۱۲۶.

۲. روان‌شناسی اجتماعی با نگرش به منابع اسلامی، جمعی از مؤلفان، پژوهشکده حوزه و

می فرماید: «... يَحْتَجُّوا عَلَيْهِمْ بِالتَّبْلِيغِ وَ يُشِيرُوا لَهُمْ دَفَائِنَ الْعُقُولِ...»<sup>۱</sup> [خداوند بزرگ، پیامبران را فرستاد تا با مردم] از راه تبلیغ با برهان سخن بگویند و گنجینه‌های پنهان خردها را برای آنان آشکار کنند و به کار اندازند...».

در سخنرانی دینی باید از دو جهت بر افکار مخاطبان اثر گذاشت:

الف) اثبات اندیشه‌های صحیح؛

ب) ابطال اندیشه‌های غلط.

الف. اثبات اندیشه‌های صحیح

همراه با اثبات اندیشه‌های صحیح،

همه یا برخی از موارد ذیل محقق

می‌شود؛ یعنی در واقع بر ایند اثبات

اندیشه‌های صحیح، همه یا برخی از

موارد زیر است:

۱. اطلاعات و آگاهی پیدا کردن؛

۲. تغییر در نگرش و ذهنیت

مخاطب؛

۳. افزایش قدرت تفکر و تعقل؛

۴. بوجود آمدن زمینه برای ایجاد

باور.

دینی که در درس گذشته توضیح داده شد، با غمض عین از بعضی تداخلها، حوزه‌های تأثیرگذاری سخنرانی دینی را با توجه به این سه مؤلفه بیان می‌کنیم.

#### الف. حوزه اندیشه

یکی از رایج‌ترین تأثیرات

سخنرانی؛ اثرگذاری در اندیشه، تفکر،

آگاهی و فهم مخاطبان است که از

ایجاد یا افزایش آگاهی‌های آنان تا

ایجاد بصیرت و نگاه ژرف، تأثیرات

متفاوتی را شامل می‌شود.

مهم‌ترین ابزار سخنرانی که کلمه

و کلام است، نیز بیشتر با تأثیرگذاری

در آگاهی و اندیشه تناسب دارد و از

دریچه تأثیرگذاری در اندیشه بر

احساسات و علایق و رفتارهای

مخاطب می‌توان اثر گذاشت؛ هر چند

برای اثرگذاری بر احساس و رفتار،

راههای دیگری نیز وجود دارد.

به کار انداختن اندیشه مخاطبان،

یکی از اهداف تبلیغی پیامبران الهی

بوده است؛ چنان‌که امام علی عَلَيْهِ السَّلَامُ

۱. نهج البلاغه، خ اول، ص ۴۳.

### نکته‌ها

توجه به چند نکته در اینجا ضروری است:

۱. اثبات اندیشه و ابطال اندیشه نباید به گونه‌ای صورت گیرد که از تأثیر عاطفی و احساسی سخنرانی بکاهد و مجموعه سخن به صورت خشک و کاملاً علمی درآید؛ البته در عین حال نباید در حیطه مباحث عقلی از احساسات مخاطب سوء استفاده کرد.

۲. پرهیز از جانب‌داریهای غیرعقلانی، بی‌مورد و زننده، از اصول اساسی در اثبات و ابطال اندیشه‌ها است.

۳. در ابطال افکار غلط، باید سخن مخالفان کاملاً روشن شود و آن‌گاه با برهان یا استدلالی که مورد پذیرش مخاطب باشد، ابطال شود؛ همان‌گونه که علمای بزرگ همچون: شهید مطهری، شیخ انصاری و... در کتابهای خود این‌چنین عمل کرده‌اند.

برای تأثیرگذاری در هر یک از موارد فوق، لازم است مواد، محتوا و چینشهای مناسبی در سخنرانی به کار گرفته شود که در جای خود از آن بحث خواهیم کرد.

### ب. ابطال اندیشه‌های غلط

گاهی سخنران فقط به اثبات اندیشه‌های صحیح می‌پردازد و توجهی به ابطال افکار غلط ندارد؛ در حالی که زمانی تأثیرگذاری مطلوب در اندیشه، کامل می‌شود که اندیشه غلط از ذهن مخاطب خارج، و او از باطل بودن آن آگاه شود.

ابطال اندیشه‌های نادرست در مخاطبان، نتایج مطلوبی را در پی خواهد داشت که برخی از آنها عبارت‌اند از:

۱. فهم کاذب بودن آگاهیهای غلط؛
۲. تغییر نگرش و ذهنیتهای غلط؛
۳. باز شدن مسیر پذیرفتن حق؛
۴. توان مقابله با مجادله‌ها و

مغالطه‌ها.

یکی از رایج‌ترین تأثیرات سخنرانی؛ اثرگذاری در اندیشه، تفکر، آگاهی و فهم مخاطبان است که از ایجاد یا افزایش آگاهیهای آنان تا ایجاد بصیرت و نگاه ژرف، تأثیرات متفاوتی را شامل می‌شود

۴. هنگام ابطال اندیشه‌های نادرست کاملاً توجه شود که شبهه‌آفرینی نشود و اذهان مخاطبان معمولی را درگیر شبهه غیر فراگیر نسازد؛ از اینرو لازم است از طرح شبهاتی که دارای فراوانی گسترده در جامعه نیست، خودداری گردد.

۵. در صورت نداشتن تسلط کامل بر جوانب یک شبهه، از طرح آن پرهیز شود.

ب. حوزه احساس، هیجان و گرایش  
همه ما شوری و شیرینی غذا را حس می‌کنیم، درد ناشی از صدمه دیدن یکی از اعضای بدنمان را درک می‌کنیم، احساس ناخوش‌آیندی از رفتارهای بد و احساس خوش‌آیندی از رفتارهای خوب دیگران داریم، عشق و محبت و یا نفرت و کینه را حس می‌کنیم؛ به عبارت دیگر همه ما احساس داریم و آن را می‌فهمیم.

احساس در لغت به معنای دریافتن، درک کردن، دانستن، آگاه شدن، دیدن، و درک چیزی با یکی از حواس آمده است.<sup>۱</sup>

در یک نگاه کلی به دو نوع تعریف از احساس بر می‌خوریم. در

۱. لغت نامه دهخدا، علی‌اکبر دهخدا، انتشارات دانشگاه تهران، چاپ اول از دوره جدید، ۱۳۷۲، ج ۱، ص ۹۲۶؛ فرهنگ فارسی، محمدمعین، انتشارات امیرکبیر، چاپ هشتم، تهران، ۱۳۷۱، ج ۱، ص ۱۵۸.

از نظر روان‌شناسی، احساس هنگامی پدید می‌آید که دستگاه حسّی، محرک معینی را دریافت کند؛ یعنی محرک در میدان عمل عضو حسّی قرار گیرد. اما اگر به شیئی احساس شده معنا و مفهومی داده شود، در آن حال می‌گویند ادراک حاصل شده است.

البته باید توجه نمود که گرچه دستگاه‌های حسّی همه افراد سالم تقریباً همه محرکها را یکسان دریافت می‌کنند، اما ادراک آنها غالباً متفاوت است. مثلاً با مشاهده یک تابلو نقاشی ممکن است یکی آن را زیبا و هیجان‌انگیز بداند، در صورتی که دیگری آن را زشت و بی‌روح بنامد و نفر سوم بسیار ساده و عادی (نه زشت و نه زیبا) بشناسد. پس می‌توان

نوع اول، «انتقال اثر محرک<sup>۱</sup> از گیرنده حسّی<sup>۲</sup> به سیستم اعصاب مرکزی، که به صورت عینی قابل پی‌گیری است، احساس نامیده می‌شود.»<sup>۳</sup>

۱. «محرک (Stimulus) را آن نوع تغییر فیزیکی، شیمیایی و مکانیکی می‌دانند که بر عضو حسّی تأثیر کند. در اینجا عامل «تغییر» کیفیت مهمی به شمار می‌آید و در جلب توجه فرد کارساز است. یعنی در زندگی همواره تغییرات گوناگون می‌باشند که توجه ما را به خود جلب می‌کنند.» (زمینه روان‌شناسی، محمد پارسا، انتشارات بعثت، چاپ شانزدهم، تهران، ۱۳۷۹، ص ۱۰۳ و ۱۰۴)

۲. «عضو حسّی (Sense Organ) که گاهی آن را گیرنده حسّی (Receptor) هم می‌نامند بخش ویژه‌ای از بدن است که فقط برای دریافت محرک یا نوع معینی از متغیرها در محیط فیزیکی به کار می‌رود. چنانکه چشم فقط می‌تواند امواج نوری را دریافت کند؛ ولی نسبت به محرکهای صوتی یا محرکهای دیگر هیچ‌گونه حساسیتی نشان نمی‌دهد. کسی که حس شنوایی خود را از دست داده است، هر گونه سر و صدایی که در اطراف او ایجاد کنند را نمی‌شنود.» (همان، ص ۱۰۳)

۳. روان‌شناسی احساس و ادراک، محمود ایروانی - محمدکریم خداپناهی، سازمان مطالعه و تدوین

کتب علوم انسانی دانشگاهها (سمت)، چاپ دهم، تهران، ۱۳۸۵، ص ۲۱.

گفت که چشم «دریافت می‌کند»؛ اما ذهن «ادراک می‌کند»<sup>۱</sup>

در نوع دوم از تعریف، «احساس، برداشتی است که از برانگیختگی هیجانی به فرد دست می‌دهد.» وقتی هیجانی برانگیخته شود، احساسهای مختلفی مانند شادی، غم، ترس و خشم در شخص پدید می‌آید. احساس به طور کلی جنبه ذهنی دارد، چنانکه در حالت ترس گروهی احساس می‌کنند که «دلشان فرو می‌ریزد» و در حالت شادی «روحشان پرواز می‌کند»<sup>۲</sup> در مجموعه مباحث آینده هر گاه سخن از احساس به میان آید، بیش‌تر این تعریف مورد توجه است.

هیجان را نیز به صورتهای مختلف معنا و تعریف کرده‌اند، مانند: حالت آشفته‌گی، به هم خوردن تعادل، و

دادن پاسخ شدید و ناموزون به محرک. جنبه مؤثر حالت هیجانی، احساسی است که به فرد دست می‌دهد. واژه هیجان را زمانی به کار می‌بریم که بخواهیم به توصیف احساسهایی مانند عشق یا مهر و محبت، کینه و نفرت، غم و شادی، ترس و امید، رحم و شگفتی و نظیر آنها که وضع و رفتار خاصی بوجود می‌آورند بپردازیم.<sup>۳</sup>

در واقع «واژه هیجان گویای احساساتی است که هر یک از ما می‌تواند با درون‌نگری در وجود خود شناسایی کند یا با برون‌نگری به دیگران نسبت دهد»<sup>۴</sup>

از سوی دیگر، گرایش در لغت به معنای میل، تمایل، خواهش، قصد، اراده، آهنگ آمده است و گراییدن به

۳. همان، ص ۹۴.

۴. انگیزش و هیجان، آکس موکیلی و روبرت دانتزر، مترجمان: حمزه گنجی - علی پیکانی، نشر ساوالان، چاپ اول، تهران، ۱۳۸۴، ص ۱۳۵.

۱. زمینه روان‌شناسی، محمد پارسا، ص ۱۲۶ و ۱۲۷.

۲. همان، ص ۹۷.

این مباحث مراد ما از گرایش و میل،  
میل شعوری است.

در حقیقت منظور از گرایشها در  
اینجا کششها و تمایلات قلبی انسان  
است که می‌تواند از عمیق‌ترین انواع  
علاقی مخاطب و ماندگارترین آنها تا  
سطحی‌ترین و گذراترین آنها را در  
برگیرد.

با تحریک احساسات معنوی  
مخاطبان، می‌توان به ایجاد و تقویت  
گرایشهای دینی آنان پرداخت؛ برای  
مثال وقتی مخاطب، هنگام شنیدن  
سخن، رفتارهایی را از سخنران  
مشاهده می‌کند که نمایشگر ایمان و  
اعتقاد جازم او به خدا و عالم غیب  
است، تأثیرات مثبت فراوانی را در  
روح خود می‌تواند احساس کند و  
این احساس در تقویت ایمان و  
علاقی معنوی وی مؤثر است.

#### انواع گرایشهای انسان

گرایشهای انسان را به دو گونه  
می‌توان تقسیم کرد:

معنای متمایل شدن، قصد کردن و  
آهنگ کردن<sup>۱</sup> می‌باشد.

گرایش و میل از دیدگاه فلسفی  
نوعی کشش به سوی نقطه کمال هر  
موجود است. با این توضیح که هر  
موجودی در عالم، در تغییر و حرکت  
است و در هر موجودی نوعی جاذبه  
قرار داده شده که او را به سوی کمال  
خود رهنمون می‌شود.

میل در یک نگاه کلی دو گونه  
است:

۱. میل طبیعی: این میل و گرایش  
در آن دسته از موجودات طبیعی قرار  
دارد که مبدأ مباشر حرکت آنها عمدتاً  
ناآگاهانه است، مانند میلی که در  
نباتات وجود دارد.

۲. میل شعوری: کششی است در  
حیوان و انسان که با آگاهی و شعور  
همراه است و در وقوع فعل براساس  
آن، اراده و اختیار دخالت دارد.<sup>۲</sup> در

۱. فرهنگ فارسی، محمد معین، ج ۳، ص ۳۲۲۵.

۲. فلسفه تعلیم و تربیت، پژوهشکده حوزه و  
دانشگاه، سمت، چاپ سوم، تهران، ۱۳۷۸، ج ۱،



تغذیه و دفاع، به آن بر می‌گردد و بقای فرد را سبب می‌شود.

ب. غریزه جنسی که منشأ بقاء نوع بشر است.

ویژگی تمایلات و گرایشهای حیوانی این است که به بدن یا عضوی از آن مربوط می‌شود و به طور عمده پایگاه فیزیولوژیکی دارند.

۲. گرایشهای انسانی: در انسان گونه

دیگری از تمایلات، برتر از گرایشهای غریزی و حیوانی مشاهده می‌شود که

در حیوانات دیگر وجود ندارد، یا حداقل نشانه‌هایی از آنها را در

حیوانات نمی‌یابیم. این گرایشها بر

خلاف گونه اول غالباً به بدن یا عضوی از آن وابسته نیست و به دلیل

اختصاص آنها به انسان، آنها را

گرایشهای انسانی می‌نامند که از روح

و انسانیت انسان نشأت یافته‌اند. در

شمارش این گرایشها نه حصر عقلی

ممکن است و نه حصر استقرایی.

برخی از مهم‌ترین گرایشهای انسانی

عبارتند از:

۱. گرایشهای حیوانی: این نوع

گرایشها میان حیوانات و انسان مشترک است و به عبارت دیگر

تمایلات حیوانی از ویژگی و روح

حیوانی موجود در انسان و حیوانات برخاسته است. نمونه‌های عمده این

گرایشها عبارت است از:

الف. غریزه<sup>۱</sup> حبّ ذات و صیانت

از نفس، که تمایلاتی نظیر تمایل به

۱. غریزه دارای دو اصطلاح است:

الف) اصطلاح عام: به معنای تمام گرایشها، چه حیوانی و چه انسانی؛ بنابراین فطرت را نیز شامل می‌شود.

ب) اصطلاح خاص: که فقط به معنای گرایشهای حیوانی است و در مقابل فطرت و گرایشهای انسانی قرار می‌گیرد.

همچنین واژه «فطری» داری سه اصطلاح است:

الف) اصطلاح عام که هر گونه گرایش اصیل و ذاتی حیوانی و انسانی را شامل می‌شود.

ب) اصطلاح خاص که شامل گرایشهای انسانی مطلق است.

ج) اصطلاح اخص که منحصرأ به معنای گرایش به خداوند و دین است. (فلسفه تعلیم و تربیت، همان،

ج ۱، ص ۴۳۶).

در گرایشهای نوع دوم نیز حد و مرز هر گرایش را روشن می‌کند. مثلاً در گرایش انسان به قدرت، در مکتب تربیتی اسلام این گرایش هدایت می‌شود و تأکید بیش‌تری بر قدرتهای معنوی صورت می‌گیرد.

### ویژگیهای گرایشها

گرایشهای موجود در انسان دارای ویژگیهایی است که مهم‌ترین آنها عبارتند از:

۱. محرک بودن: مهم‌ترین تأثیر گرایش در انسان این است که وی را به حرکت و تلاش برای رسیدن به هدف و تأمین خواسته‌هایش وادار می‌کند.

۲. شدت و ضعف: هر یک از تمایلات انسان دارای درجات شدید و ضعیف است و تقویت و شکوفایی هر یک از آنها تا حد زیادی به اختیار و اراده انسان بستگی دارد و مقداری از آن نیز طبیعی است. اگر میل شدت فوق‌العاده یابد، به عشق تبدیل می‌شود. شدت و ضعف هر یک از

- حقیقت‌جویی یا گرایش به شناخت حقایق؛

- فضیلت‌خواهی یا گرایش به ارزشهای اخلاقی؛

- زیبایی‌خواهی (زیبایی دوستی)؛

- میل به خدا و پرستش؛

- جامعه‌گرایی؛

- تمایل به جاودانگی؛

- قدرت‌جویی.<sup>۱</sup>

دین با یک نگاه جامع به هر دو نوع گرایش فوق‌نظر دارد و حد و مرز آنها را مشخص می‌کند. به‌طور عمده در گرایشهای نوع اول هم تشویق می‌کند و هم تعدیل؛ یعنی هم فرمان می‌دهد که انسان به این تمایلات خود توجه کند و هم آن را به حدود خاص محدود می‌کند. دستور به خوردن و آشامیدن و در عین حال، پرهیز از اسراف<sup>۲</sup> از جمله این دستورها است.

۱. فلسفه تعلیم و تربیت، پژوهشکده حوزه و دانشگاه، ج ۱، ص ۴۳۶ - ۴۳۷.

۲. «كُلُوا وَاشْرَبُوا وَلَا تُسْرِفُوا»؛ «بخورید و بیاشامید؛ ولی اسراف نکنید.» اعراف/۳۱.

ویژگیهای تمایلات است. گاهی «فعل واحد» مقتضای دو میل مختلف است. مثل اینکه میل به شناخت حقیقت و حقیقت‌جویی و میل به شهرت و کسب درآمد اقتصادی، فردی را به مطالعه و تحقیق وادار کند.

۶. تزامن و تعارض: همان‌گونه که گاهی تمایلات مؤید و معاون یکدیگرند، در بسیاری از اوقات میان آنها ناسازگاری وجود دارد و انسان باید یکی از دو گرایش متضاد را انتخاب و دیگری را فدا کند.<sup>۱</sup>

#### انواع تأثیر در گرایشها

در سخنرانی دینی، تأثیرات زیادی بر گرایشهای مخاطب گذاشته می‌شود که برخی از آنها عبارت‌اند از:

الف. ایجاد: نخستین تأثیر در حوزه گرایشها، ایجاد گرایش در مخاطب است؛ مثلاً برای ایجاد گرایش به خشوع در مؤمنان از این آیه می‌توان استفاده کرد: ﴿الْمُ يَأْنِ لِلَّذِينَ آمَنُوا أَنْ

گرایشها بر گرایشهای دیگر تأثیر می‌گذارد و گاهی شدت یک میل که به عشق مبدل شده، نقش محوری و عمده در شخصیت انسان پیدا می‌کند.

۳. کشش به بی‌نهایت: هر یک از تمایلات به سوی بی‌نهایت است و انسان از هر کمالی که به آن گرایش دارد، غیرمتناهی آن را می‌طلبد.

۴. زایش: گرایشهای اصلی تولید‌کننده گرایشهای فرعی‌اند. تمایل انسان در اصل به امور کلی مثل کمال، علم و فضیلت و ... است؛ اما به دلیل اینکه غالباً این امور به طور مستقیم قابل دسترسی نبوده و رسیدن به آنها به مقدمات ویژه‌ای وابسته است، طبعاً انسان به آن مقدمات نیز گرایش می‌یابد. برای مثال دستیابی به علم، بی‌مطالعه و تفکر ممکن نیست؛ به همین دلیل، میل به علم و دانش به مقدمات آن سرایت کرده و انسان میل به مطالعه نیز پیدا می‌کند.

۵. ترکیب و تعاضد: آمیختگی و کمک‌رسانی به یکدیگر نیز از

۱. فلسفه تعلیم و تربیت، پژوهشکده حوزه و دانشگاه، ج ۱، ص ۴۴۶ - ۴۴۸.

خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ»؛<sup>۳</sup> «ای کسانی که ایمان آورده‌اید! آیا شما را به تجارتی راهنمایی کنم که شما را از عذاب دردناک رهایی بخشد؟! به خدا و رسولش ایمان بیاورید و با اموال و جانهایتان در راه خدا جهاد کنید. این برای شما بهتر است؛ اگر بدانید.»

طبیعی است که انسان به سبب منفعت طلبی و ضررگریزی حرکت کند و اقدام مناسب آن را انجام دهد.

ج. تجلی: در مرحله تجلی، برای ایجاد رفتارهای خاص هر گرایش در مخاطب، زمینه‌سازی می‌شود تا رفتارها بروز و ظهور کند و احساس در رفتار تجلی یابد؛ یعنی کاری می‌کنیم که مخاطب، احساس خود را بروز دهد؛ مثل اینکه می‌گوییم گریه کن یا کاری می‌کنیم که گریه کند؛ چنان‌که آشکار است، ایجاد و تقویت گرایشها، در تجلی و ظهور آنها تأثیری انکارناپذیر دارد و در مرحله

تَخْشَعَ قُلُوبُهُمْ لِذِكْرِ اللَّهِ؛<sup>۱</sup> «آیا وقت آن نرسیده است که دل‌های مؤمنان در برابر ذکر خدا خاشع شود؟»

ب. تقویت: دومین نوع تأثیر در گرایشها، تأثیرگذاری برای تقویت گرایشهای موجود در مخاطب است. برای مثال قرآن کریم برای سوق دادن مخاطبان به سوی قرض الحسنه، منفعت‌طلبی آنها را تحریک کرده و می‌فرماید:

«مَنْ ذَا الَّذِي يُقرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضَاعِفَهُ لَهُ أَضْعَافًا كَثِيرَةً؟»<sup>۲</sup> «کیست که به خدا قرض الحسنه‌ای دهد تا آن را برای او چندین برابر کند؟»

و یا برای حرکت دادن آنان به سوی جهاد، همین گرایش را تقویت کرده و می‌فرماید: «يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا هَلْ أَدُلُّكُمْ عَلَى تِجَارَةٍ تُنْجِيكُمْ مِنْ عَذَابٍ أَلِيمٍ \* تَوْمِنُونَ بِاللَّهِ وَرَسُولِهِ وَتُجَاهِدُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ بِأَمْوَالِكُمْ وَأَنْفُسِكُمْ ذَلِكُمْ

۱. حدید/۱۶.

۲. بقره/۲۴۵.

۳. صف/۱۰ و ۱۱.

آنان می‌گوییم: «بیاید از این به بعد نمازتان را اول وقت بخوانیم، یا بیاید از این به بعد همیشه نوافل را بخوانیم و...»

### تأثیر متقابل اندیشه، احساس و رفتار

سه مؤلفه نگرش با یکدیگر تعامل دارند. هیچ رفتاری نیست که هر قدر هم عقلانی باشد، واجد عوامل عاطفی به عنوان محرک نباشد و نیز بالعکس نمی‌توان شاهد حالت عاطفی بود، مگر اینکه ادراک یا فهم در آن مداخله دارد.<sup>۱</sup>

مثلاً آگاهی از رأفت و رحمت الهی و اندیشه در نعمتهای او، احساس شوق‌انگیزی در انسان ایجاد می‌کند. آگاهی از اخلاق اهل بیت عصمت و طهارت علیهم‌السلام سبب احساس شیفتگی به ایشان می‌شود. آگاهی از ظلمهای بنی‌امیه به امامان

خاصی از تقویت، تجلی صورت می‌گیرد.

### ج. حوزه رفتار

برای تأثیرگذاری در رفتار مخاطبان، افزون بر اقتناع اندیشه و تأثیر در احساسات و گرایشهای آنان، باید تا حد امکان برنامه عملی نیز ارائه کرد؛ گرچه گاهی بدون ارائه یک راه عملی نیز رفتارهای مخاطب تغییر می‌یابد و غرض حاصل می‌شود. دو گونه برنامه عملی در سخنرانی دینی می‌توان ارائه کرد:

۱. برنامه عملی برای ترک عاداتها و رفتارهای بد؛ مثلاً وقتی مخاطب در اوج احساس محبت به امام حسین علیه‌السلام قرار می‌گیرد و برای آن حضرت اشک می‌ریزد، به او می‌گوییم: «با این چشمی که برای امام حسین علیه‌السلام اشک ریخته‌ای، دیگر به نامحرم نگاه نکن.»
۲. برنامه عملی برای اقدام به کارهای خوب و کسب فضایل؛ مثلاً پس از اقتناع اندیشه مخاطبان درباره نماز و تحریک حس در این باره، به

۱. روان‌شناسی اجتماعی با نگرش به منابع اسلامی، جمعی از مؤلفان، ص ۱۳۸.

گاهی سخنران فقط به اثبات اندیشه‌های صحیح می‌پردازد و توجهی به ابطال افکار غلط ندارد؛ در حالی که زمانی تأثیرگذاری مطلوب در اندیشه، کامل می‌شود که اندیشه غلط از ذهن مخاطب خارج، و او از باطل بودن آن آگاه شود

آیه فوق، نشان‌دهنده تأثیر بینش و تفکر بر رفتار انسان است؛ البته بیانگر تأثیر احساس (ترس) بر رفتار او نیز هست.

۲. قرآن کریم می‌فرماید: «إِنَّ الْإِنْسَانَ خُلِقَ هَلُوعاً \* إِذَا مَسَّهُ الشَّرُّ جَزُوعاً \* وَإِذَا مَسَّهُ الْخَيْرُ مَنُوعاً»؛<sup>۲</sup> «به یقین، انسان، حریص و کم‌طاقت آفریده شده است و هنگامی که بدی

معصوم علیه‌السلام، احساس نفرت از آنان ایجاد می‌کند.

اندیشه و بینش ما درباره اهل بیت علیهم‌السلام بر گرایش و رفتار ما در برابر ایشان اثر دارد و همین طور گرایش ما به آن بزرگواران بر بینش و رفتار، و رفتار ما بر بینش و گرایشمان به آنان تأثیر می‌گذارد.

به مثالهای زیر درباره تأثیر متقابل اندیشه، احساس و هیجان و گرایش، و رفتار بر یکدیگر توجه کنید:

۱. قرآن کریم، اندیشه «تنگدستی به دلیل داشتن اولاد» را سبب رفتار خاص، یعنی کشتن اولاد می‌داند و می‌فرماید: «وَلَا تَقْتُلُوا أَوْلَادَكُمْ خَشْيَةً إِمْلَاقٍ نَحْنُ نَرْزُقُهُمْ وَإِيَّاكُمْ إِنْ قَتَلْتُمْ كَانُوا خَطِئًا كَبِيرًا»؛<sup>۱</sup> «و فرزندانتان را از ترس فقر نکشید. ما آنها و شما را روزی می‌دهیم. مسلماً کشتن آنها گناه بزرگی است.»

و در نتیجه ادراک و بینش و اندیشه اوست؛ زیرا حقیقتاً به سبب گرایش، کانالهای ورودی معرفت تغییر می‌کند.

و چه زیبا مولوی در مثنوی، این تأثیرگذاری را ترسیم کرده است:

خاسیت بنهاده در کف حشیش  
 کوزمانی وارهانسد از خودیش  
 خواب را یزدان بدان سان می‌کند  
 کز دو عالم فکر را بر می‌کند  
 جرعه می را خدا آن می‌دهد  
 تا بدو مست از دو عالم می‌رهد  
 کرد مجنون را از عشق پوستی  
 کزو نبناسسد عدو از دوستی  
 صد هزاران این چنین می‌دارد او  
 تا که بر ادراک تو بگمارد او<sup>۲</sup>

چند نکته

۱. سیر طبیعی تأثیرگذاری در سخنرانی بدین صورت است که اول بر اندیشه، سپس بر احساس و آنگاه بر رفتار مخاطب اثر گذاشته شود؛ اما همیشه به این صورت نیست و گاهی تأثیرگذاری را از هر یک از این سه طریق می‌توان شروع کرد.

به او برسد، بی‌تابی می‌کند و هنگامی که خوبی به او برسد، مانع دیگران می‌شود [و بخل می‌ورزد].<sup>۱</sup>

در این آیه گرایش به دنیا و حرص، عامل رفتار خاصی معرفی شده است.

۳. رسول خدا ﷺ می‌فرماید:  
 «حُبُّكَ لِلشَّيْءِ يُعْمَى وَ يُصِمْ؛<sup>۱</sup> دوستی و محبت به هر چیزی [تو را] کور و کر می‌کند.»

امام علی عليه السلام نیز می‌فرمود: «مَنْ عَشِقَ شَيْئاً أَعْمَى بَصَرَهُ وَ أَمْرَضَ قَلْبَهُ فَهُوَ يَنْظُرُ بَعَيْنٍ غَيْرِ صَاحِحَةٍ وَ يَسْمَعُ بِأُذُنٍ غَيْرِ سَمِيعَةٍ؛<sup>۲</sup> هر کس به چیزی عشق ورزد، چشم او را می‌پوشاند و قلبش را بیمار می‌کند. پس او با چشمی غیر صحیح می‌نگرد و با گوشی غیر شنوا می‌شنود.»

این، نشان‌دهنده تأثیر عمیق گرایشهای انسان بر احساس ظاهری

۱. من لا يحضره الفقيه، شيخ صدوق، ج ۴،

ص ۳۸۰.

۲. نهج البلاغه، خ ۱۰۹، ص ۱۶۰.

۳. مثنوی معنوی، دفتر چهارم.

۶. منظور از هیجان چیست و چه نسبتی با احساس دارد؟
۷. منظور از گرایش چیست؟
۸. انواع گرایشهای انسان را نام برده، تفاوت آنها را بنویسید.
۹. اسلام در مواجهه با گرایشهای انسان چگونه برخورد می‌کند؟
۱۰. مهم‌ترین ویژگیهای گرایشهای انسان را بیان کنید.

۱۱. انواع تأثیر بر گرایشها را توضیح دهید.
۱۲. دو گونه برنامه عملی را در سخنرانی توضیح دهید.
۱۳. تأثیر متقابل اندیشه، احساس و رفتار بر یکدیگر را در قالب مثالهایی توضیح دهید.
- تلاش بیشتر
- با مطالعه کتابهای مناسب، تفاوت احساس، ادراک، هیجان و انگیزش را بررسی کنید.

۲. گاهی سخنران بدون اقناع اندیشه به تحریک احساس می‌پردازد. این امر در برخی موارد می‌تواند خطرساز باشد. قرآن کریم در بیان راهبردهای تبلیغی پیامبر اکرم صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اول حکمت (برهان) را مطرح و سپس موعظه حسنه (تحریک احساس) را بیان می‌کند.<sup>۱</sup>

#### پرسش‌نامه

۱. نگرش را تعریف کرده، با یک مثال مؤلفه‌های آن را بیان کنید.
۲. چه چیزهایی در اثبات اندیشه‌های صحیح محقق می‌شود؟
۳. ابطال اندیشه‌های غلط چه نتایج مطلوبی دارد؟
۴. در اثبات و ابطال اندیشه‌ها به چه نکته‌هایی باید توجه داشت؟
۵. احساس را تعریف کنید.

۱. «أَدْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحِكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ»؛ «ای پیامبر! مردم را با حکمت و اندرز نیکو به راه پروردگارت فراخوان و با نیکوترین شیوه با آنان مجادله کن.»