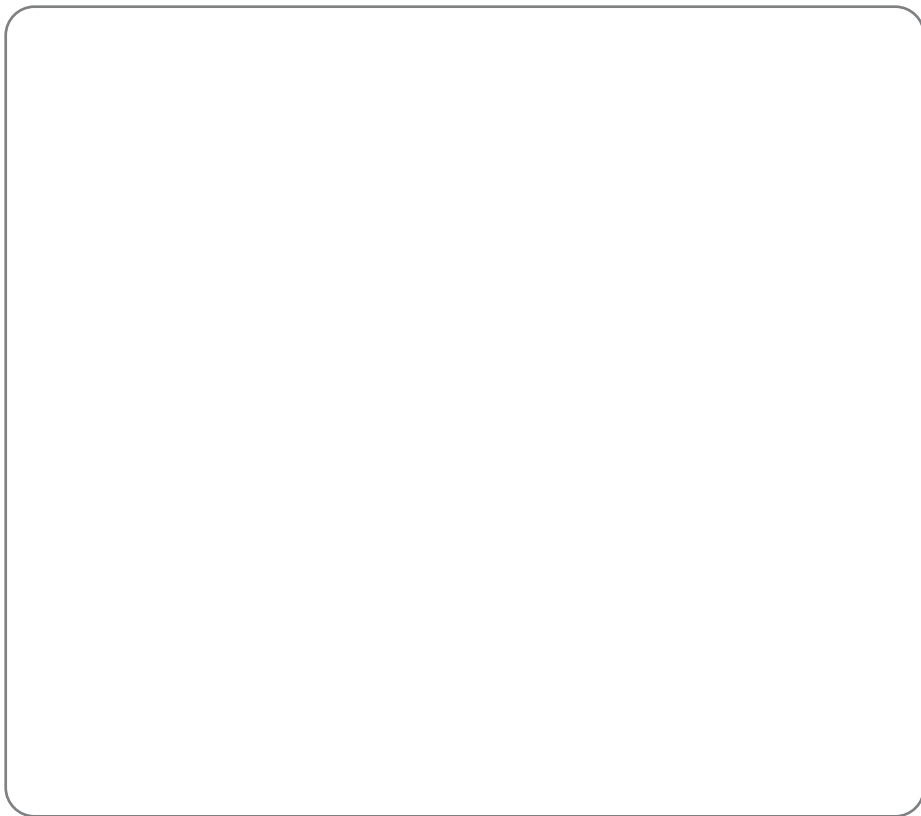


11

الحقيبة التدريبية الحادية عشرة

COMPETENCIAS

De desempeño administrativo
excepcional



COMPETENCIAS

De desempeño administrativo
excepcional

ÍNDICE

Primera competencia: Planificación personal 8

1. El líder y la autoestima.....	9
2. Liderazgo, comunicación y motivación.....	12
3. Inteligencia emocional en el líder.....	13
4. Planificación personal del líder.....	20
5. Gestión del trabajo en equipo.....	24

Segunda competencia: Estrategias de gestión del trabajo de *da'wa*28

1. Conceptos y definiciones.....	29
2. Planificación.....	30
3. La organización.....	41
4. Dirección administrativa.....	47
5. Supervisión.....	51
6. Gestión del conocimiento.....	53
7. Gestión del cambio.....	57
8. Resolución de conflictos y gestión de crisis.....	61

Tercera competencia: Tipos de personalidades68

1. Concepto de personalidad.....	69
2. Comprender los fundamentos del estudio de la personalidad.....	72
3. Comprender las teorías de los tipos de personalidad.....	74
4. Análisis de las influencias sociales y culturales en la personalidad.....	76
5. Reconocer la importancia de la autoestima.....	78
6. Valores, hábitos y personalidad.....	80
7. Aplicación del indicador de tipos de personalidad MBTI.....	82
8. Aplicación de la Escala de Personalidades DISC.....	86

Cuarta competencia: Fundamento científico para presentadores del Islam 88

1. Introducción a la da'wa y la presentación del Islam 89
2. Métodos de da'wa 94
3. Metodología de la presentación del Islam 97

Quinta competencia: Cualidades y habilidades de los presentadores del Islam 120

1. Cualidades de los presentadores del Islam 121
2. Métodos para presentar el Islam 127
3. Medios para dar a conocer el Islam 136
4. Tipos de destinatarios y sus características 140
5. Gradualidad en la da'wa 144

Sexta Capacidad: Competencias técnicas en la labor de da'wa 146

1. Las competencias técnicas del da'i 147
2. Creación de contenido digital 155
3. Seguridad de la Información 159
4. Gestión de sitios web 162
5. Marketing Digital 165
6. Comunicación a través de aplicaciones 167
7. Uso de la Inteligencia Artificial (IA) en la da'wa 170
8. Desafíos y oportunidades futuras para la da'wa en la era digital 176

Séptima competencia: Habilidades de comunicación y diálogo en la prédica 178

1. Introducción a la comunicación 179
2. Obstáculos y mejoras en la comunicación 182
3. El diálogo en la da'wa y el lenguaje corporal 188
4. Habilidades básicas para un diálogo exitoso 192
5. Tipos de personalidades en la comunicación 196
6. La comunicación con diferentes culturas 200

7. Habilidades de comunicación efectiva	202
8. Habilidades de oratoria y comunicación con el público	206
9. El trato del orador ante el desacuerdo.....	208

Octava Competencia: Habilidades de creación de contenido210

1. Conceptos de creación de contenido de da'wa.....	211
2. Estrategias para la creación de contenido de da'wa.....	214
3. Prioridades del contenido de la da'wa	219
4. Clasificación de los temas del contenido de la da'wa.....	220
5. Plantillas de contenido de da'wa.....	223
6. Pasos procedimentales en la creación de contenido de da'wa	225
7. Reglas para la creación de contenido de da'wa.....	230
8. La tecnología en el contenido de da'wa.....	234

Novena competencia: Tratar con el nuevo musulmán y sus necesidades240

1. Fundamentos de la da'wa al nuevo musulmán	241
2. Necesidades del nuevo musulmán.....	243
3. Formas de dar seguimiento al nuevo musulmán.....	248
4. Problemas del nuevo musulmán.....	251
5. Problemas de los centros islámicos	255
6. Da'wa electrónica	258
7. Contenido de da'wa y educativo dirigido al nuevo musulmán.....	260
8. Métodos de enseñanza del contenido.....	264

Introducción:

El desempeño excepcional es un concepto moderno de gran interés en los estudios administrativos, ya que ayuda a alcanzar los objetivos de las organizaciones. Algunas investigaciones han mostrado la necesidad urgente de identificar las competencias de desempeño administrativo excepcional, especialmente en el ámbito de la prédica, debido a los rápidos cambios en la realidad contemporánea y para lograr un mayor impacto en los esfuerzos de *da'wa*.

Objetivo general del programa de capacitación:

Dotar a los participantes de competencias de desempeño administrativo excepcional.

Objetivos específicos:

Al final del programa de capacitación, se espera que los participantes puedan:

- 01** Aplicar conocimientos, habilidades y actitudes necesarias para el liderazgo y la planificación personal.
- 02** Implementar estrategias modernas en la gestión del trabajo de prédica.
- 03** Aplicar conocimientos, habilidades y actitudes necesarias para identificar y emplear los tipos de personalidad en la prédica.
- 04** Reconocer la importancia de la base científica en el trabajo de prédica.
- 05** Valorar la adquisición de cualidades y habilidades necesarias para presentar el Islam.
- 06** Dominar habilidades de persuasión e influencia y utilizarlas en la prédica.
- 07** Analizar conocimientos, habilidades y actitudes necesarias para la comunicación y el diálogo profesional en la prédica.
- 08** Aplicar conocimientos y habilidades necesarias para crear contenido de *da'wa*.
- 09** Implementar métodos ejemplares para tratar con nuevos musulmanes.

Primera competencia

Planificación personal

Objetivo de la competencia

Dotar a los alumnos de los conocimientos, habilidades y

- actitudes necesarias para el liderazgo y la planificación personal.



01 El líder y la autoestima

02 Liderazgo, comunicación y motivación

03 Inteligencia emocional en el líder

04 Planificación personal del líder

05 Gestión del trabajo en equipo



01

El líder y la autoestima

01

Definición de liderazgo:

El liderazgo es el arte de influir en los individuos y coordinar sus esfuerzos y relaciones para alcanzar los objetivos deseados.

Es una forma de cooperación social entre el individuo (el líder) y los miembros del grupo (subordinados), en la que el líder dirige al grupo, influye en el comportamiento de sus miembros y dirige sus acciones.

02

Cómo lograr la influencia del liderazgo:

Un líder puede lograr influencia de liderazgo mediante la interacción de tres cosas:

- || **La conciencia:** Ser consciente de lo que está ocurriendo en el grupo u organización, por qué está ocurriendo y los mecanismos para hacer frente a la situación de forma colectiva.
- || **La comprensión:** Saber cuándo es el momento adecuado para liderar.
- || **La destreza:** Ser capaz de utilizar sus conocimientos, habilidades, conciencia y comprensión para actuar con eficacia.

03 Fuentes de poder de un líder:

- || **Poder de la información:** El líder debe poseer más conocimientos especializados que sus subordinados.
- || **Poder de la motivación:** Debe tener métodos tanto materiales como espirituales para motivar, y usarlos de manera efectiva.
- || **Poder de la presencia personal:** Debe contar con una personalidad de liderazgo que inspire y cause impresión.

04 Concepto de autoestima:

Es la percepción que tiene un líder sobre cómo los demás lo ven y valoran. Es fundamental que un líder valore su propia autoestima para mantener su bienestar psicológico.

05 Componentes del concepto de sí mismo:

- || **El “yo” percibido:** Es la percepción y las ideas que definen las características propias tal como el individuo se ve a sí mismo.
- || **El “yo” social:** Es la imagen que el individuo cree que los demás tienen de él, formada a través de la interacción social.
- || **El “yo” ideal:** Es la imagen idealizada que la persona desearía alcanzar.

06 Fomentar la autoconciencia en los predicadores:

La autoconciencia es la base de una personalidad fuerte, es lo que nos da la capacidad de liderar con honestidad, franqueza y confianza para alcanzar los objetivos deseados, y es lo que explica nuestros éxitos y fracasos.

La autoconciencia nos hace más capaces de entender quiénes somos, y nos permite comprender mejor lo que necesitamos de los demás, para compensar las carencias y defectos de nuestro estilo de liderazgo.



07 Métodos para mejorar la autoconciencia:

- II Meditación y reflexión.
- II Escribir los planes y prioridades principales.
- II Participar en pruebas de evaluación de características personales y psicológicas.
- II Buscar el apoyo de amigos confiables.
- II Realizar evaluaciones en el lugar de trabajo.



08 Autoevaluación:

Conocer y redactar una autoevaluación es crucial para ayudar al líder/predicador a alcanzar sus metas profesionales y contribuir positivamente a su misión.

Para escribir una evaluación efectiva, el líder necesita:

Reflexionar sobre los logros:

Dedicando tiempo a revisar los objetivos y enumerar los logros alcanzados durante el pasado año, de acuerdo con los objetivos establecidos. También es importante mencionar las dificultades enfrentadas, hablar de las iniciativas tomadas, y destacar la eficiencia.

Evidencias de respaldo:

- II Apoya tus logros con una breve explicación de cada uno, utilizando un lenguaje informativo e inspirador.
- II Cuantifica tus logros: Define claramente la magnitud de tus logros en términos cuantitativos.
- II Proporciona información cualitativa: Por ejemplo: “Desarrollé una aplicación móvil que facilita el acceso a las lecciones científicas para los destinatarios”.
- II Incluye opiniones y comentarios: Agrega las opiniones y comentarios positivos de otros sobre tus logros.
- II Mantén la pasión por la misión: Sigue siendo optimista y motivado, sin importar cuán difíciles se tornen las circunstancias.

02

Liderazgo, comunicación y motivación

La comunicación es un proceso de interacción mediante el cual se transmiten ideas e información.

Condiciones para una comunicación exitosa:

Para que un líder tenga éxito en el proceso de comunicación, deben darse las siguientes condiciones:

- || **Claridad:** El contenido de la comunicación del líder debe ser claro.
- || **Simplicidad:** El líder debe comunicarse de manera sencilla y sin complicaciones, para que el mensaje llegue a los subordinados en el menor tiempo posible y se actúe en consecuencia.
- || **Eficacia de los medios:** El líder debe utilizar un medio de comunicación adecuado, que apunte a lo que se desea y que esté acorde con la comprensión del receptor, para evitar malentendidos.
- || **Ausencia de contradicciones:** Los medios utilizados en la comunicación no deben contradecirse entre sí, para no afectar la efectividad del mensaje.
- || **Brevedad:** El líder debe evitar ser excesivamente detallista o redundante, lo que podría distorsionar el significado o aburrir al receptor.
- || **Integralidad:** El mensaje del líder debe cubrir todos los aspectos del tema, tanto en cantidad como en calidad.
- || **Adecuación:** El líder debe asegurarse de que la comunicación sea adecuada para la naturaleza del receptor, el objetivo del mensaje, el momento y la ejecución.

03

Inteligencia emocional en el líder

Definición de inteligencia emocional:

Es un tipo de inteligencia que mide cómo los individuos aprenden, entienden y aplican el conocimiento emocional. Más específicamente, refleja la capacidad de una persona para comprender sus propias emociones y sentimientos, diferenciarlos y utilizar ese conocimiento para guiar sus acciones y comportamientos. También mide la capacidad para evaluar los sentimientos de los demás, controlar las emociones y usarlas para facilitar la comunicación social.

Componentes de la inteligencia emocional:

Existen dos ejes principales de la inteligencia emocional: el eje del yo y los demás, y el eje de la percepción y las acciones. Cuando estos ejes se cruzan, surgen los cuatro componentes de la inteligencia emocional: la autopercepción, la autogestión, la percepción social y la gestión de las relaciones.

01

Autopercepción:

La importancia de la autopercepción radica en que este proceso contribuye a una mejor autogestión y a una mejor comprensión de los demás, lo que a su vez mejora las habilidades del líder. Investigaciones realizadas por Ang Tin en el campo de la inteligencia emocional han demostrado que la falta de autoconciencia en una persona reduce su capacidad de percibir a los demás al 17% y su capacidad de autogestión al 4%.



Existen muchas competencias que ayudan al líder a comprenderse a sí mismo, y entre las más importantes se encuentran:



Primera competencia: El autoconocimiento

La mejor manera de que un líder se conozca a sí mismo es identificar sus fortalezas, debilidades, oportunidades y desafíos en su vida. Esto le ayuda a corregir su rumbo. Como dijo Ibn Al Qaiem, que Al-lah lo tenga en Su misericordia: “Quien se conoce a sí mismo, se ocupa de corregirse en lugar de criticar a los demás”.



Segunda competencia: La autoaceptación

Esto implica que el líder valore las cualidades y capacidades con las que Al-lah lo ha bendecido y no se menosprecie a sí mismo. Dice el hadiz: “Miren a quienes están por debajo de ustedes, y no a quienes están por encima, pues así no menospreciarán las bendiciones de Al-lah sobre ustedes” (narrado por Muslim). Herramientas para la autoaceptación incluyen frases como: “Merezco ser amado”, “disfruto de mi vida social”, “me acepto tal como soy”, “vivo una vida mejor que la de otros”, “no necesito el elogio de los demás para sentirme mejor”.



Tercera competencia: Comprensión de las emociones

La capacidad de comprender las emociones incluye cuatro componentes:



La capacidad de entender la causa de la emoción.



La capacidad de predecir emociones futuras.



La capacidad de transferir la emoción de una etapa a otra.



La capacidad de entender emociones complejas.



|| Cuarta competencia: Expresión precisa de las emociones

Se refiere a la capacidad del líder para reflejar con precisión la emoción que siente en sus expresiones faciales y corporales, y generar la emoción adecuada para transmitir un significado específico a los demás. Un líder emocionalmente inteligente puede expresar sus emociones para que los demás las comprendan fácilmente. Se narra de Abu Sa'id Al Judri (que Al-lah esté complacido con él) que el Profeta (la paz sea con él) era más tímido que una virgen en su aposento, y si algo le desagradaba, se notaba en su rostro (Bujari y Muslim).



02 Autogestión:



Después de la autopercepción, viene la autogestión. Las competencias clave en esta etapa incluyen:



|| Primera competencia: La motivación personal

Daniel Goleman señala que la característica común entre los campeones olímpicos es la capacidad de motivarse a sí mismos. Un líder emocionalmente inteligente puede motivarse para continuar trabajando sin sucumbir al desánimo.

En el contexto de organizaciones religiosas, el mayor motivador es recordar que las recompensas por el trabajo religioso continúan incluso después de la muerte, como dijo el Profeta: “Quien llama a la guía, recibirá la misma recompensa que aquellos que lo sigan, sin que esto disminuya en nada la recompensa de ellos” (Muslim).



|| Segunda competencia: Establecimiento de objetivos

Susan Silver confirma que la autogestión eficaz hace que una persona tenga una personalidad fuerte, positiva y eficaz, y esto hace que pueda clarificar sus objetivos, lo que facilita el proceso de dirigir y liderar a los demás de forma correcta y adecuada; el líder da'i debe tratar de establecer una visión clara para la organización de *da'wa* y definir sus objetivos, ya que esto ayuda al éxito del trabajo dentro de la organización.



|| Tercera competencia: Control emocional

Se refiere a la capacidad del líder para generar emociones, posponerlas y utilizarlas para racionalizar el pensamiento, enfocarse en lo importante y activar el proceso de resolución de conflictos.



|| Cuarta competencia: Aprendizaje continuo

El líder debe mantener una diferencia constante en conocimientos respecto a sus subordinados mediante el aprendizaje continuo. Debe poseer experiencia profesional en su campo y saber cómo utilizarla, además de ampliar su conocimiento en todo lo posible. Es importante que un líder evite situaciones embarazosas en las que se le pregunte sobre algo relacionado con su trabajo y no tenga una respuesta adecuada, por lo que es esencial que desarrolle su conocimiento en diversas áreas.

03

Percepción social:

Las personas suelen expresar sus emociones más a través de señales que con palabras, y la clave para reconocer las emociones ajenas es la capacidad de leer todas las señales no verbales, como el tono de voz, los movimientos corporales y las expresiones faciales. Un líder con inteligencia emocional puede captar fácilmente las emociones de los demás.



Existen varias competencias que ayudan a lograr la percepción social, entre las más importantes están:



|| Primera y segunda competencia: Sentir y entender las emociones de los demás

Un líder con inteligencia emocional puede sentir y comprender las emociones de los demás. El primer líder, el Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él), aplicaba este enfoque incluso en su hogar. Aisha (que Al-lah esté complacido con ella) dijo: “El Mensajero de Al-lah (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) me dijo: ‘Sé cuándo estás contenta conmigo y cuándo estás enojada conmigo’. Le pregunté: ‘¿Cómo lo sabes?’, y él respondió: ‘Cuando estás contenta conmigo, dices: “No, por el Señor de Muhammad”, y cuando estás enojada conmigo, dices: “No, por el Señor de Ibrahim”’. Ella dijo: “Sí, ¡por Al-lah! O Mensajero de Al-lah, no abandono más que tu nombre” (Bujari y Muslim).



|| Tercera competencia: Considerar las diferencias individuales

Un líder con inteligencia emocional considera las diferencias individuales entre los subordinados, ya que no todas las personas son adecuadas para todas las tareas, lo que se resume en la regla administrativa de “colocar a la persona adecuada en el lugar adecuado”. Considerar las diferencias individuales en los seguidores se ejemplifica en el dicho del Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él): “El más misericordioso de mi comunidad con mi comunidad es Abu Bakr, el más firme en la religión de Al-lah es ‘Umar, el más veraz en su modestia es ‘Uzman, el más experto en leyes es Zaid Ibn Zabit, el mejor recitador del Libro de Al-lah es Ubai Ibn Ka’b, y el más conocedor de lo lícito y lo ilícito es Muadh Ibn Yabal. Sepan que cada comunidad tiene un hombre muy confiable, y el hombre muy confiable de esta comunidad es Abu Ubaidah Ibn Al Yarrah” (Ahmad).

Este hadiz muestra cuánto conocía el Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) las características especiales de varios de sus compañeros.



|| Cuarta competencia: Conocer los tipos de personalidad

Un líder con inteligencia emocional reconoce los tipos de personalidad de sus subordinados y trata a cada uno según su personalidad. El Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) eligió a ‘Uzman (que Al-lah esté complacido con él) para negociar con los Quraish en el Tratado de Hudaibia, debido a sus características que le permitían tratar con facilidad a los demás, lo que hoy se conoce como una personalidad diplomática. Del mismo modo, eligió a Hudhaifa (que Al-lah esté complacido con él) para obtener información sobre los Quraish en la Batalla de los Confederados, debido a su rápida perspicacia y buen juicio.



04 Gestión de relaciones:

Es la capacidad de gestionar las emociones de una manera que permita una adaptación efectiva a la situación. Salovey dice: “Una señal de madurez en la inteligencia emocional de un líder es su apertura a todas las experiencias emocionales, sean agradables o desagradables”.



Algunas competencias importantes en este aspecto son:



Primera competencia: La motivación del equipo de trabajo

La motivación es un conjunto de impulsos que lleva a realizar algo, y aquí se refiere a impulsar al equipo hacia un cambio positivo. Henry Weisinger afirma que la motivación intrínseca de los subordinados es lo que los hace productivos e innovadores sin necesidad de supervisión administrativa.





Segunda competencia: Ganarse los corazones

Ganarse los corazones es la cúspide de las relaciones humanas; permite que el subordinado realice las tareas que el líder desea sin que este lo solicite verbalmente. Para fortalecer las relaciones humanas y ganarse los corazones de los subordinados, un líder con inteligencia emocional debe ser accesible y sonreír con frecuencia. Yarir Ibn Abdul-lah Al Bayali (que Al-lah esté complacido con él) dijo: “El Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) nunca me negó la entrada desde que me convertí al Islam, y nunca me miró sin sonreírme” (Bujari y Muslim). También es fundamental respetar su privacidad, valorar sus opiniones y satisfacer sus necesidades.



Tercera competencia: Capacitar al equipo

La capacitación se refiere a proporcionar a las personas la experiencia adecuada que los ayude a desarrollar sus habilidades y aumentar su conocimiento. Un líder con inteligencia emocional busca desarrollar a sus subordinados a través de cursos, conferencias, seminarios, visitas a organizaciones similares, etc. Otra forma de capacitación es la práctica, como se menciona en el hadiz en el que un hombre le preguntó al Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él): “Oh, Mensajero de Al-lah, ¿cómo se realiza la ablución?”. El Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) pidió agua en un recipiente y lavó sus manos tres veces, luego lavó su rostro tres veces, luego lavó sus brazos tres veces, pasó las manos por su cabeza, limpió sus oídos con sus dedos índice y pulgar, y finalmente lavó sus pies tres veces cada uno” (Abu Dawud).



Cuarta competencia: Fomentar la lealtad organizacional

La lealtad organizacional es cuando un individuo adopta los valores y objetivos de la organización y desea mantener su membresía en ella para facilitar la consecución de sus objetivos. Uno de los ejemplos más claros de lealtad a lo largo de la historia es lo que el Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) inculcó en sus compañeros, donde todos trabajaban con un solo objetivo: enaltecer la palabra de Al-lah en su comunidad y difundirla por todo el mundo, sacrificando todo por ello.

04

Planificación personal del líder

Es importante que una persona controle su vida, que identifique qué es lo importante para él, decida lo que quiere, y luego elabore un plan que le permita alcanzar lo mejor que pueda lograr. La planificación personal ayuda al líder a alcanzar sus metas y satisfacer sus necesidades.

Este proceso de planificación pasa por varias etapas, que son: aclarar la visión, definir la misión, establecer un plan de vida y fijar objetivos.

01

Aclarar la visión:

- II Define las cosas que son valiosas para ti y que expresen esa visión.
- II Redacta esta visión en una frase orientadora.

02

Definir la misión:

La misión se define como el rol o tarea que la persona se asigna a sí misma, y generalmente es constante; no tiene un final, como la visión, ni se ve afectada por cambios de lugar o tiempo.

La visión suele ser una meta final que la persona busca alcanzar, lo que significa que esta visión tiene límites de tiempo y espacio. La misión, por otro lado, es la tarea, es decir, la explicación detallada de la visión pero sin excesos.

En otras palabras:



Visión:

Es el futuro deseado.



Misión:

Es la forma específica de ese futuro.



Beneficios de la misión:

- Define la dirección de la vida de la persona.
- Orienta el plan personal.
- Define la identidad del individuo.
- Define la singularidad o el carácter distintivo.
- Determina dónde y cómo una persona gasta su tiempo, esfuerzo y energía.
- Identifica las oportunidades disponibles y los riesgos potenciales.
- La misión es la brújula que guía el barco hacia su destino con el menor esfuerzo y en el menor tiempo posible.



Formulación de la misión:

Los cuatro pilares de la misión personal:

- Verbo necesario (Yo + acción):** Ejemplos: Yo ofrezco, yo enseño, yo planto, yo contribuyo.
- Interés central:** Es el enfoque central de la misión de la persona, similar a “¿qué ofrecemos?”, en la misión de una organización.
- Propósito final:** Es el público objetivo de la misión, similar a “¿a quién se lo ofrecemos?” en la misión de una organización.
- Resultado final:** Generalmente son los valores, razones y justificaciones detrás de la misión, similar a “¿por qué lo ofrecemos?” en la misión de una organización.

Ejemplo de una misión completa:

- || **Yo ofrezco experiencia práctica** a los más destacados para que progresen en las diferentes áreas de sus vidas.
- || **Yo ofrezco:** acción necesaria.
- || **Experiencia práctica:** interés central.
- || **A los más destacados:** propósito final.
- || **Para que progresen en las diferentes áreas de sus vidas:** resultado final.

Elaboración de un plan de vida:

- || Identifica los aspectos que deseas cambiar en tu vida.
- || Determina las áreas de planificación con las que comenzarás, como tu carrera, pasa tiempos, círculos sociales o cualquier otra cosa.
- || Pon el plan por escrito, esto te ayudará a ver los objetivos y deseos que son similares o contradictorios, y ajustar el plan en consecuencia.
- || Reúne la mayor cantidad posible de información sobre los cambios de vida que emprenderás y aprovecha las experiencias de otros.
- || Establece pasos para el plan; por ejemplo: si tu plan es convertirte en un predicador destacado, el primer paso podría ser aprender más sobre los métodos y técnicas de predicadores exitosos.
- || Adáptate a la vida cuando no vaya en la dirección que habías planificado.

04

Definición de objetivos:

Establecer metas es una habilidad importante que muchas personas exitosas utilizan para ayudarse a mantener una alta motivación continuamente; fijar metas ayuda a centrarse en completar una tarea a la vez y, al mismo tiempo, organizar las herramientas necesarias para alcanzar el objetivo.



Objetivos inteligentes:

Un objetivo inteligente es aquel que cumple con los siguientes requisitos:

Específico:

El objetivo debe estar definido con precisión; los objetivos generales y vagos no favorecen su realización. Lo que ayuda a definir un objetivo es formularlo de manera clara.

Medible:

Cada objetivo que deseas alcanzar debe estar asociado a una cantidad, por ejemplo: leer un número específico de páginas diariamente.

Alcanzable:

El objetivo debe ser alcanzable. No hay problema en que sea desafiante, pero debe ser alcanzable con esfuerzo adicional. Sin embargo, se debe evitar un objetivo extremadamente difícil para no caer en la frustración si no se consigue. Una habilidad importante aquí es dividir los objetivos en metas más pequeñas y alcanzables, ya que lograrlas impulsa a seguir trabajando hacia el objetivo final.

Realista:

Hay objetivos que son imposibles de alcanzar, y no deben considerarse como tales. Por ejemplo, si alguien perdió un 10% de las calificaciones en un examen de mitad de curso, no puede pretender obtener un 100% en la calificación total.

Limitado en tiempo:

Un componente esencial de los objetivos inteligentes es que estén definidos en un marco temporal. Por ejemplo: aprender 500 palabras en francés en un año.



05

Gestión del trabajo en equipo

01

Concepto de equipos de trabajo:

Un equipo es un grupo de individuos que trabajan juntos para lograr objetivos específicos y comunes. Los equipos de trabajo son grupos formados dentro de la estructura organizativa para lograr un objetivo o tarea específica que requiere coordinación, interacción e integración entre los miembros del equipo, quienes son responsables de alcanzar esos objetivos.

02

Características de un equipo de trabajo exitoso:

- || **Participación:** Refleja el interés de los miembros del equipo en contribuir de manera efectiva a las actividades del equipo.
- || **Colaboración:** Expresa el deseo de los miembros del equipo de trabajar juntos para lograr los resultados.
- || **Flexibilidad:** Es la capacidad de cada miembro del equipo de aceptar las opiniones de los demás y ceder en sus posiciones en beneficio del equipo.
- || **Sensibilidad:** Es el grado en que cada miembro del equipo evita ofender los sentimientos de los demás y desea crear un ambiente psicológico cómodo.
- || **Asumir riesgos:** Refleja la disposición de los miembros para enfrentar situaciones difíciles y hacer frente a los puntos débiles de los planes y estrategias, motivando a los miembros a afrontarlos y superarlos.

- || **Compromiso:** Es el grado en que un individuo siente la necesidad de trabajar con dedicación para alcanzar los objetivos de la organización, lo que requiere la alineación de los objetivos de la organización con los del equipo y una distribución justa de las tareas entre los miembros.
- || **Facilitación:** Es el grado en que los miembros del equipo están dispuestos a ofrecer sugerencias para resolver problemas, resolver conflictos dentro del equipo, y aclarar las tareas y problemas laborales que enfrenta el equipo.
- || **Apertura:** Es el grado en que los miembros del equipo están dispuestos a compartir información con los demás sobre la planificación y resolución de conflictos, y a expresar libremente sus sentimientos y puntos de vista.
- || **Comunicación efectiva entre el equipo y el líder:** La administración japonesa moderna subraya la importancia de que el líder dedique el 60% de su tiempo a la comunicación. Por ejemplo, en un año, la empresa Toyota recibió 6 millones de sugerencias de 200,000 empleados, de las cuales se implementaron el 99%, ahorrando al menos 50 dólares por cada sugerencia.

03 Etapas de formación de equipos de trabajo:



|| Etapa de formación:

En esta etapa se seleccionan los miembros del equipo o se les informa sobre su participación. Esta fase se caracteriza por la incertidumbre, y los individuos tienden a actuar de manera reservada y a ocultar sus sentimientos a los demás.



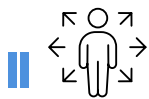
|| Etapa de conflicto:

La energía del equipo se dirige hacia el cumplimiento de la tarea asignada y, al mismo tiempo, la estructura del equipo se vuelve un apoyo significativo para el desempeño de la tarea. En esta fase, los miembros del equipo se centran en entender la razón detrás de ciertas prácticas.



|| Etapa de normalización:

Aquí se establecen las normas de comportamiento del equipo, y los miembros del equipo determinan cómo compartir la información y colaborar en el trabajo en equipo.



Etapa de desempeño:

En esta etapa, los miembros del equipo deben trabajar para armonizar las diferencias existentes sobre los objetivos y procedimientos del equipo. Esta fase es crucial en la formación del equipo, ya que pueden surgir alianzas, conflictos y enfrentamientos entre los miembros.



Etapa de finalización:

El equipo llega a esta etapa cuando ha logrado los objetivos para los cuales fue formado.

04

Desempeño de los equipos de trabajo:

Los equipos de trabajo difieren en cuanto al tipo de desempeño que realizan para ejecutar tareas y cumplir objetivos, y se pueden distinguir dos tipos principales:



Equipos de alto rendimiento:

- Predomina el espíritu de grupo y el orgullo.
- Son perseverantes ante los conflictos y están decididos a resolverlos.
- Reconocen los conflictos, los abordan abiertamente y de manera amistosa.
- Los miembros del equipo se apoyan mutuamente.



Equipos de bajo rendimiento:

- No hay armonía entre los miembros del equipo.
- Se ocultan los conflictos que surgen entre los miembros.
- Las relaciones entre los individuos son competitivas.
- No hay apoyo mutuo entre los miembros del equipo.



05 Mantener la cohesión del equipo:

Algunos factores que ayudan a mantener la cohesión en un equipo de trabajo incluyen:

- || Una comunicación estrecha entre los miembros del equipo.
- || Reemplazar las expresiones “yo” por “nosotros”.
- || Distribuir equitativamente el trabajo entre los miembros.
- || Establecer normas que guíen el trabajo.
- || Que los miembros comprendan el valor de la participación colectiva en la realización del trabajo, y reconozcan que el éxito del equipo es el éxito de cada miembro.
- || Todos los miembros deben participar constructivamente con su esfuerzo e ideas para completar el trabajo, ya que ningún miembro se llevará solo el mérito en caso de éxito.
- || Una fuerte cohesión del equipo, y un elevado índice de satisfacción entre los miembros.
- || Fomentar la confianza, aprecio y respeto entre los miembros del equipo.

Segunda competencia

Estrategias de gestión del trabajo de *da'wa*

Objetivo de la competencia

Capacitar a las administraciones de las organizaciones de *da'wa* para aplicar estrategias modernas en la gestión del trabajo de *da'wa*



01 Conceptos y definiciones

02 Planificación

03 La organización

04 Dirección administrativa

05 Supervisión

06 Gestión del conocimiento

07 Gestión del cambio

08 Resolución de conflictos y gestión de crisis

01

Conceptos y definiciones

Es importante comenzar revisando algunas definiciones clave relacionadas con el tema.

01 Definición de pensamiento estratégico:

El pensamiento estratégico es aquel que se caracteriza por la imaginación y la previsión dentro de una visión estratégica. Es un pensamiento en el que el gerente, como pensador estratégico, tiene una visión amplia y a largo plazo, revisando datos del pasado y analizando datos del presente para predecir lo que podría suceder.

02 Definición de gestión estratégica:

Chandler definió la gestión estratégica como la determinación de los objetivos y metas a largo plazo de la organización, y la asignación de recursos para lograr estos objetivos y metas.

03 Niveles de gestión estratégica:

Se pueden distinguir tres niveles de gestión estratégica:

- Nivel de la organización.
- Nivel de la unidad de negocios.
- Nivel de funciones.

A continuación conoceremos los procesos administrativos más importantes en las estrategias de gestión del trabajo de *da'wa*.



02

Planificación

01 Definición de planificación:

La planificación se define como el camino que se determina de antemano para lograr ciertos objetivos a los que se compromete la administración de *da'wa* y actúa en consecuencia.

- II ¿Qué queremos hacer? Es decir, ¿cuál es nuestro objetivo?
- II ¿Cuál es nuestra situación actual y dónde estamos en relación con ese objetivo?
- II ¿Cuáles son los factores que ayudan a lograr el objetivo y cuáles son los obstáculos?
- II ¿Cuáles son las alternativas disponibles para lograr el objetivo?
- II ¿Cuál es la mejor alternativa entre esas alternativas?

02 Importancia de la planificación en las organizaciones de

da'wa:

Nadie puede negar que la planificación es la base de todo el trabajo administrativo. Es el medio que utiliza la administración de *da'wa* para enfrentar el futuro. El futuro es desconocido, y si el gerente no toma en cuenta esto y no toma las precauciones necesarias para enfrentar

las circunstancias esperadas, y no piensa de antemano en lo que debe hacer antes de ejecutarlo, puede desviarse del camino correcto que lo lleva a lograr el objetivo que busca. Sin planificación, prevalece el caos, los esfuerzos se vuelven aleatorios y se desvían de su curso correcto.

La planificación ayuda a las organizaciones de *da'wa* a:

- || Superar la incertidumbre y enfrentar los cambios que puedan ocurrir.
- || Enfocar la atención en los objetivos.
- || Coordinar entre todas las administraciones y departamentos.
- || Ahorrar en gastos.
- || Facilitar el proceso de control.



Requisitos para el éxito de la planificación en las organizaciones de *da'wa*:



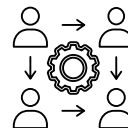
Integralidad



Flexibilidad



Realismo



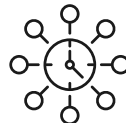
Continuidad



Claridad



Participación



Tiempo



Costo

03 **Obstáculos para la planificación en las organizaciones de da'wa:**

- || Ineficiencia de los planificadores o uso de plantillas de planificación sin considerar las circunstancias de la organización de da'wa.
- || Falta de recursos propios y fracaso en obtener recursos externos.
- || Falta de seriedad en la implementación del plan y baja motivación de los empleados.
- || La burocracia y la lentitud de los procedimientos administrativos.
- || La ambición excesiva en el plan, superando las capacidades reales para ejecutarlo.
- || La complejidad excesiva y detallada en la formulación del plan, lo que crea malentendidos entre los ejecutores.
- || La falta de datos e información necesarios para el proceso de planificación de manera adecuada.
- || Insuficiencia del tiempo necesario para ejecutar el plan.
- || Altos costos de los recursos materiales.
- || Resistencia del entorno actual a los cambios que la planificación pretende implementar.
- || Falta de estructura social.
- || Rápido avance tecnológico, lo que puede crear una situación diferente a la prevista en los objetivos del plan.

04 **Tipos de planificación:**

Existen muchos tipos de planificación que cubren las diversas necesidades de organizaciones, entidades, países y sectores. Las organizaciones de da'wa generalmente eligen un tipo de planificación que se adapte a la naturaleza de su trabajo, sirva a sus propósitos y logre sus objetivos. Entre los tipos de planificación se encuentran:

|| **Planificación estratégica:**

Es una herramienta administrativa para definir la imagen futura de la organización y cómo llegar a ella. Esta planificación tiene efectos importantes y cualitativos en las organizaciones; horizontalmente, abriendo nuevas sucursales o, verticalmente, añadiendo nuevas líneas

de producción o planificando para enfrentar una fuerte competencia de otras entidades, mantenerse y consolidarse en el mercado, entre otros.

Planificación táctica:

Es parte de la planificación estratégica, aclara el curso de las operaciones dentro del marco de los objetivos estratégicos, y les da flexibilidad en movimiento y acción. Generalmente se diseña para ser implementada y dar frutos a mediano plazo, y es responsabilidad de las administraciones superiores y medias. Un ejemplo sería la elección de tipos de equipos que apoyen una línea de producción específica.

Planificación operativa:

Es parte de la planificación táctica, explica cómo ejecutar los elementos de esta planificación según planes a mediano plazo, y es responsabilidad de las administraciones medias e inferiores; como un plan para proporcionar materias primas para una línea de producción, o determinar los requisitos de una sección de la organización de *da'wa* en términos de mano de obra, entre otros.

Una de las diferencias más destacadas entre la planificación estratégica y la planificación operativa es que la planificación estratégica es integral y se basa en una visión futura de la organización, tratando de encontrar nuevas oportunidades y recursos potenciales, mientras que la planificación operativa depende de la reacción a políticas conocidas, se extrae del pasado y se planifica dentro de los recursos disponibles.



05

Beneficios de la planificación estratégica:

Entre los beneficios más importantes de la planificación estratégica para las organizaciones de *da'wa* se encuentran:

- || Su capacidad para lidiar con los cambios, ya que las organizaciones de *da'wa* viven en un mundo cambiante, y si no avanzan, se quedarán atrás, como sucedió en el mundo empresarial con Nokia y Kodak.
- || Aclarar el futuro, predecir eventos y prepararse para ellos, ayudando a la organización de *da'wa* a estar lista y tomar precauciones para los cambios venideros, tomando las medidas necesarias para enfrentarlos.
- || Ayudar a la organización de *da'wa* a usar un enfoque racional para determinar sus opciones de trabajo y seguir el mejor camino para lograr sus objetivos.
- || Ayudar a la organización de *da'wa* a utilizar racionalmente sus capacidades financieras y económicas para lograr mejores resultados en el futuro.



06 Pasos de la planificación estratégica:

- || Primero: Planificación de la planificación.
- || Segundo: Definición de valores.
- || Tercero: Construcción de la visión.
- || Cuarto: Redacción de la misión.
- || Quinto: Análisis del ambiente interno.
- || Sexto: Análisis del ambiente externo.
- || Séptimo: Orientación estratégica.
- || Octavo: Objetivos estratégicos.
- || Noveno: Análisis de brechas.
- || Décimo: Plan operativo y su implementación.



Primer paso: Planificación de la planificación

Este paso se realiza a través de:

- || Determinar el equipo de planificación.
- || Establecer el tiempo necesario.
- || Recopilar, organizar y clasificar los datos necesarios.
- || Estudiar las condiciones laborales circundantes.



Segundo paso: Definir los valores

Son las creencias que los miembros de la organización de *da'wa* deben adoptar en general y esforzarse por aplicar, ya que los valores guían a los miembros de la organización de *da'wa* en el desempeño de su trabajo.

Para que la organización de *da'wa* elija los valores correctamente, debe tener en cuenta lo siguiente:

- || No deben ser valores universalmente aceptados que no se pueden omitir, como (la honestidad, la integridad, la justicia...).
- || El número de valores seleccionados no debe exceder de diez (se colocan de 1 a 3 en el mensaje).
- || Los valores deben reflejarse en las actividades de la organización de *da'wa*.



Tercer Paso: Construir la visión

La visión es una imagen mental integral de la organización en un punto futuro, y expresa el conjunto de los principales objetivos futuros a largo plazo. Debe ser de la siguiente manera:

- || Ambiciosa, realista y contemporánea.
- || Específica en el tiempo (no hay problema en tener una fecha diferente para cada objetivo).
- || Preferiblemente medible (con cifras).
- || Inspiradora y motivadora (que haga sentir orgullo al lector).
- || Concisa (una frase que contenga los objetivos más importantes, no todos).



Cuarto paso: Redacción de la misión

La misión es una frase que resume la razón principal de la existencia de la organización de *da'wa*.

Características de una buena misión:

- || Una frase concisa (menos de 20 palabras) con una redacción literaria.
- || Determina el enfoque de la organización (qué ofrece o vende).
- || Identifica el público objetivo (cualitativamente, geográficamente, o ambos).
- || Incluye los valores más importantes que la organización defiende (de 1 a 3 valores).
- || Indica en qué se diferencia la organización de sus competidores.



Quinto Paso: Análisis del ambiente interno



Análisis de los aspectos principales:

- || Cuestiones legales y legislativas
– Ambiente laboral
- || Recursos financieros –
Tecnología de la información
- || Clientes y beneficiarios –
Relaciones internas
- || Productos y servicios –
Relaciones externas
- || Recursos humanos -
Infraestructura
- || Sistema de gestión
administrativa



De desempeño
administrativo excepcional

COMPETENCIAS



Sexto paso: Análisis del ambiente externo

|| Análisis SWOT:

Es una de las herramientas comúnmente utilizadas en el análisis ambiental, tanto externo como interno, que prepara el camino para la fase de selección estratégica. Este análisis se enfoca en encontrar una relación entre las oportunidades y amenazas y las fortalezas y debilidades de la organización.

Este análisis se basa en el supuesto fundamental de que la estrategia efectiva es aquella que logra una correspondencia entre las capacidades internas de la organización (fortalezas y debilidades) y las situaciones en su ambiente externo (oportunidades y amenazas). Una

buena correspondencia permitirá a la organización aprovechar sus fortalezas para explotar oportunidades o mitigar el impacto de las amenazas o riesgos ambientales. Se seleccionan las tres principales fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, y se enfocan en ellas. Luego, se derivan los objetivos de las intersecciones entre (fortalezas y oportunidades, debilidades y amenazas).

II Las cinco fuerzas competitivas de Porter:

Es una herramienta simple pero importante para comprender la posición de la organización. Es útil porque ayuda a entender tanto la fuerza competitiva de la situación actual de la organización como la fuerza de su posición si está pensando en moverse a una nueva situación. Una comprensión clara de la fuerza permite a la organización aprovechar equitativamente sus fortalezas existentes, mejorar sus debilidades y evitar tomar pasos en falso.



Séptimo paso: La orientación estratégica

La matriz SPACE (Strategic Position and Action Evaluation), es decir, la evaluación de la posición estratégica y del desempeño, es una herramienta utilizada para elegir la estrategia adecuada (ofensiva, conservadora, defensiva o competitiva) basándose en el análisis de los entornos interno y externo.

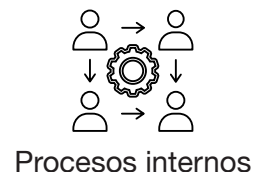


La matriz participación/mercado (matriz de Boston): se dividen las unidades de negocios estratégicas —que forman la cartera de negocios de la organización— en cuatro grupos secundarios, y la clasificación se realiza en función de dos variables: la tasa de crecimiento de los mercados en los que compete la organización y la participación relativa de la organización en el mercado.



Octavo paso: Objetivos estratégicos

Los objetivos se dividen en cuatro tipos según el Cuadro de Mando Integral, que actualmente es utilizado por más del 70% de las 1000 empresas más grandes del mundo, de la siguiente manera:



Noveno paso: Análisis de brechas

Las brechas son la diferencia entre las lecturas previstas y las realizadas, a partir de las cuales se crean iniciativas para cerrar esas brechas. La brecha se mide entre los indicadores clave de desempeño (KPI) y la realidad actual.

Lo que se puede medir se puede hacer, y los indicadores de desempeño son medidas de rendimiento similares a los indicadores del automóvil. William Thomson y Lord Kelvin (1894-1896) señalan que cuando se puede medir aquello de lo que se habla y expresarlo en números, se confirman los conocimientos, se produce un aprendizaje continuo, y viceversa.

Importancia de medir el rendimiento:

- No medir los resultados hace difícil saber si se ha tenido éxito o fracaso.
- No saber que se han logrado resultados lleva a descuidar la recompensa del logro.

- Si no recompensamos el éxito, estamos recompensando el fracaso.
- La ausencia de un nivel de éxito reduce su aprovechamiento.
- No descubrir errores reduce las oportunidades de corrección.
- Medir el rendimiento justifica los presupuestos requeridos.



Décimo paso: Plan operativo y su implementación

El plan operativo responde a las preguntas: ¿qué?, ¿quién?, ¿cuándo?, ¿cómo?, ¿cuánto?, relacionadas con el logro de los objetivos operativos establecidos por la administración para alcanzar los objetivos estratégicos.

Primer objetivo estratégico:				
Objetivos operativos	Responsable ¿Quién?	Fecha ¿Cuándo?	Indicador ¿Cómo?	Costo ¿Cuánto?
1-				
2-				
Segundo objetivo estratégico:				
Objetivos operativos	Responsable ¿Quién?	Fecha ¿Cuándo?	Indicador ¿Cómo?	Costo ¿Cuánto?
1-				
2-				



03

La organización

COMPETENCIAS
De desempeño
administrativo excepcional

01 Definición de organización administrativa:

Es la distribución relativamente estable de las funciones laborales y medios administrativos entre los individuos, la división del trabajo y la determinación de las relaciones entre ellos, generando un patrón de actividades laborales interrelacionadas, permitiendo a la organización facilitar sus actividades, coordinarlas y controlarlas.

02 Estructura organizativa (forma piramidal de la organización):

La estructura organizativa agrupa los recursos disponibles —humanos y materiales— de la mejor manera posible para lograr los objetivos. Se refiere a dividir la organización en varios niveles administrativos —nivel de alta dirección, nivel de dirección media y nivel de dirección ejecutiva— aclarando la jerarquía de autoridades y responsabilidades, toma de decisiones y emisión de órdenes.

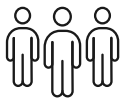
La jerarquía es la secuencia de niveles de trabajo desde el más alto hasta el más bajo.

03**Pasos y etapas para construir una organización:**

- II Definir los objetivos.
- II Determinar las tareas y actividades necesarias para alcanzar estos objetivos.
- II Agrupar en funciones las tareas y actividades similares e integradas.
- II Distribuir las funciones entre los departamentos, secciones y sucursales.

04**Beneficios de la estructura organizativa:**

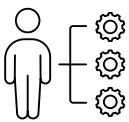
- II Existencia de canales de comunicación.
- II Emisión de órdenes de arriba hacia abajo.
- II Realización del trabajo y su elevación de abajo hacia arriba.
- II Determinación de autoridades.
- II Determinación de responsabilidades.

05**Dimensiones de la organización administrativa en el ámbito de la *da'wa*****División del trabajo:**

La base de cualquier organización es dividir el trabajo en partes que se pueden distribuir entre los trabajadores, y hacerlo en las organizaciones de *da'wa* contribuye a lograr sus objetivos y completar las tareas más rápido y con mejor desempeño.

**Creación de unidades organizativas (agrupación):**

Dividir el trabajo convierte los objetivos de la organización en una serie de actividades, procesos y procedimientos. Para poder asignar empleados en las organizaciones de *da'wa*, es necesario crear puestos que incluyan un conjunto de deberes y responsabilidades ejecutivas, resultando en varios puestos que el gerente de *da'wa* no puede supervisar solo, lo que requiere agrupar los puestos en varias unidades organizativas pequeñas con tareas específicas.



División de unidades organizativas:

Las unidades organizativas se dividen en tres secciones principales:

- **Unidades ejecutivas:** se encargan de tareas que contribuyen directamente a lograr los objetivos de la organización.
- **Unidades consultivas:** Ejercen tres funciones principales: realizar estudios necesarios para resolver los problemas laborales a los que se enfrentan las unidades ejecutivas, recabar información para la toma de decisiones, y prestar asesoramiento especializado.
- **Unidades de apoyo:** brindan servicios y facilidades a las unidades ejecutivas y consultivas; un ejemplo de unidades de apoyo: Unidad de Servicios de Apoyo.



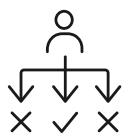
Niveles administrativos:

La organización consta de varios niveles administrativos, cada nivel administrativo incluye una o más unidades organizativas, y los niveles se clasifican en: alta dirección, dirección media y dirección operativa.

Las administraciones se especializan en varias habilidades, que son:

- **Habilidades intelectuales, características de la alta dirección.**
- **Habilidades humanas, características de todos los niveles administrativos.**
- **Habilidades técnicas, características de la administración operativa.**





Alcance de la supervisión:

Es el número de subordinados que un gerente o jefe supervisa directamente.



Centralización y descentralización:

El tipo de sistema (centralizado o descentralizado) se determina en función de varios factores:

- **Tamaño de la organización:** Las organizaciones grandes aplican la descentralización de manera más tangible en comparación con las organizaciones pequeñas.
- **Distribución geográfica:** Se prefiere aplicar la descentralización en organizaciones que operan en diferentes ubicaciones geográficas, como en el caso de trabajos de ayuda humanitaria distribuidos en varios países y supervisados por una sola organización, donde es preferible usar un enfoque descentralizado.
- Las organizaciones de da'wa con servicios diversos tienden hacia la descentralización.

- II La competencia contribuye a que las organizaciones de *da'wa* apliquen la centralización.
- II La tecnología y la informática contribuyen a activar la gestión centralizada.
- II Las características de la organización reflejan, en cierta medida, la filosofía y las ideas de la alta dirección sobre cómo debería ser la organización.



Delegación de funciones:

La delegación se define como el acto de un líder de transferir parte de su trabajo intelectual a uno de sus subordinados. También se conoce como la concesión, por parte del líder, de autoridad o poderes a uno de sus subordinados para tomar una decisión o decisiones en áreas específicas, lo cual es un derecho de autoridad y un atributo legítimo que posee el líder en la *da'wa*.



¿Cuándo es necesaria la delegación en el entorno de trabajo de *da'wa*?

La delegación es necesaria cuando el líder no posee la especialización adecuada ni los conocimientos o información necesarios para tomar decisiones. Debido a los grandes avances en diversos campos del conocimiento, ya no es posible que una persona se especialice en más de un área muy específica.



¿En qué casos no delegan los líderes?

Hay varias razones por las que los líderes pueden no delegar o reducir su autoridad, entre ellas:

- II El líder no se siente cómodo a menos que tenga un control total sobre sus subordinados y todos los asuntos laborales.
- II La falta de capacidad y experiencia de los subordinados no animan al líder a delegarles autoridad.



¿Cómo delega un líder?

El proceso de delegación se lleva a cabo a través de estos pasos:

- II El líder elabora una lista de todas sus funciones.

- || Ordena las funciones según su importancia relativa, comenzando por las más importantes.
- || Determina las funciones importantes que debe conservar para sí mismo y las menos importantes que se pueden delegar sin afectar el flujo de trabajo.



Procedimientos de trabajo:

Los procedimientos se definen como los pasos para completar una tarea o trabajo. También se definen como un conjunto de pasos para ejecutar una tarea, donde cada paso se realiza de la misma manera y en el mismo orden cada vez que se ejecuta la tarea.

Importancia de definir los procedimientos de trabajo:

- || Los empleados saben qué deben hacer y cómo realizarlo con precisión.
- || Se realizan todos los pasos de la tarea con alta eficiencia, reduciendo la probabilidad de errores o incumplimiento de los requisitos normativos.
- || Se estandarizan las tareas para que se realicen de la misma manera en todas las unidades y sucursales de la organización, logrando armonía y reduciendo costos.
- || Se trata a los revisores de la organización de manera equitativa y con alta calidad, gracias a la existencia de procedimientos unificados.



Coordinación:

La división del trabajo es descomponerlo en las unidades más pequeñas posibles, y la coordinación vincula estas partes para que se complementen entre sí, permitiendo completar las tareas y alcanzar los objetivos. La coordinación, como la describe Litterer (1965), es lo opuesto a la división del trabajo, donde la base de la división es la economía del esfuerzo, mientras que la coordinación dentro de un marco único se centra en la interdependencia y la complementariedad de los esfuerzos.



04

Dirección administrativa

COMPETENCIAS

De desempeño
administrativo excepcional

01 Concepto de dirección administrativa:

Es el método y estilo administrativo mediante el cual el jefe puede motivar a sus subordinados a trabajar con su máxima capacidad, en un marco que satisfaga sus deseos y logre sus objetivos personales.

También se define como ayudar al individuo a crecer, ser independiente en su vida profesional y desarrollar sus habilidades.

02 Elementos de la dirección administrativa en el ámbito de la *da'wa*:



Emisión de órdenes

Aspectos a considerar al emitir órdenes:

- Que las órdenes sean claras para los subordinados.
- Debe ser acordes con las capacidades y habilidades de los subordinados y los recursos disponibles para ellos.
- Debe ser objetiva y estar relacionada con los requisitos y necesidades de la situación.
- Forma de la orden.

- || Método de dar la orden.
- || Justificación de las órdenes e instrucciones.

a) **Motivación:**

Es un proceso que permite impulsar y mover a los individuos a través de ciertos incentivos hacia un comportamiento específico o realizar esfuerzos determinados con el fin de alcanzar un objetivo particular.



Factores que influyen en la motivación:

- || Diferencias individuales.
- || Características del trabajo.
- || Práctica y aplicación de leyes.



Tipos de incentivos:

- || Incentivos inmateriales (morales).
- || Incentivos materiales.

03

Principios de dirección:

- || **Principio de confianza:** Se refiere a generar confianza en quien emite la orden, además de hacer sentir a los subordinados que se confía en ellos y en sus capacidades.
- || **Principio de homogeneidad de objetivos:** La efectividad de la dirección depende de la existencia de una coherencia entre los objetivos individuales y los de la organización, ya que cada individuo trabaja para alcanzar sus objetivos personales a través de su trabajo en la organización, por lo que es muy importante tener en cuenta estos objetivos a la hora de orientar a los individuos hacia la consecución de los objetivos de la organización.
- || **Principio de unidad de mando:** Los individuos no deben estar subordinados a más de un superior, para evitar fricciones, garantizar el sentido de responsabilidad personal y porque los individuos responden más y mejor cuando son dirigidos por un único superior.
- || **Principio de claridad y transparencia:** Las directrices deben ser claras y comprensibles, dentro de las atribuciones de la persona a la que van dirigidas y dentro de los límites de su capacidad para aplicarlas.

04 Herramientas de dirección en la *da'wa*:



Decisión:

Se define como la solución elegida entre dos o más alternativas para resolver un problema existente. Incluye varios elementos, los más importantes de los cuales son:

- II El motivo para tomar la decisión.
- II El objetivo de la decisión.
- II La previsión de lo que ocurrirá en el futuro al tomar la decisión.
- II Reconocer las limitaciones a las que puede enfrentarse el responsable de la toma de decisiones.



Características de una decisión correcta:

Una buena decisión tiene en cuenta las condiciones ambientales internas y externas relacionadas con la organización, involucrando a los subordinados y beneficiándose de sus opiniones e ideas, y convenciéndolos de sus resultados.

Debe ser realista y no estar sesgada hacia un punto de vista personal, con una dimensión clara del rendimiento deseado y la disponibilidad de información confiable.



Etapas de la toma de decisiones:

El proceso de toma de decisiones es de gran importancia en las organizaciones y ha sido estudiado y analizado por muchos científicos especializados en gestión, expertos y directivos que han llevado a sus organizaciones a los niveles más altos. Hoy en día, un directivo de éxito se distingue de los demás por su capacidad para tomar las decisiones correctas, ya que una decisión equivocada tiene un coste elevado y puede exponer a la organización al fracaso y al riesgo de liquidación.

Para que la organización evite cualquier paso en falso en el proceso de toma de decisiones, Thomas y Scott (2009) desarrollaron un marco de referencia sistemático de pasos para la toma de decisiones:

- | | |
|--------------------------------------|--|
| 1. Identificación del problema. | 2. Propuesta de soluciones y alternativas. |
| 3. Evaluación de alternativas. | 4. Implementación de la decisión. |
| 5. Seguimiento de la implementación. | 6. Evaluación de los resultados. |

05

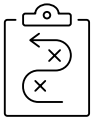
Comunicación

La Asociación Americana de Capacitación define la comunicación organizacional como el proceso de intercambio de ideas e información para crear un entendimiento común y confianza entre los elementos humanos de la organización.



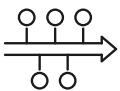
Beneficios de la comunicación en el entorno laboral:

- Aumentar el grado de aceptación de los roles organizacionales.
- Proveer los datos necesarios para la toma de decisiones.
- Compromiso con los objetivos organizacionales.
- Aclarar las funciones (autoridad y responsabilidad).



Elementos de la comunicación:

El proceso de comunicación consta de cinco elementos esenciales: el emisor, el mensaje, el medio, el receptor y la retroalimentación.



Tipos de comunicación formal en el entorno laboral:

Las comunicaciones formales son aquellas que se realizan a través de las líneas de autoridad oficiales y aprobadas por reglamentos y decisiones escritas. Pueden ser internas o externas y, en general, se dividen en tres tipos:

- Comunicaciones verticales: Son de dos tipos; descendentes (órdenes, directrices y decisiones de la administración) y ascendentes (resultados de la implementación de planes, problemas, sugerencias, etc.).
- Comunicaciones horizontales: Son las comunicaciones entre individuos en el mismo nivel administrativo, como entre directores de departamentos (para coordinar el trabajo, intercambiar información, etc.).
- Comunicaciones cruzadas o radiales: Son las comunicaciones entre directores y grupos de trabajo que no están organizativamente subordinados a ellos.

05

Supervisión

01 Definición de supervisión administrativa:

Es la función que asegura que las actividades proporcionen los resultados deseados, y se relaciona con establecer un objetivo, medir el desempeño y tomar acciones correctivas.

La supervisión también se define como una actividad que ayuda a verificar que las actividades se realicen de acuerdo con los procedimientos y leyes que rigen el trabajo administrativo, y que la implementación avance hacia los objetivos principales establecidos. Esto significa que la supervisión se ocupa tanto de los procedimientos como del objetivo deseado.

02 Etapas del proceso de supervisión:**Establecimiento de estándares de control:**

Los estándares de control son la traducción de los planes, objetivos, políticas, procedimientos y programas específicos de cada organización, con el propósito de medir el desempeño real.

Para monitorear el desempeño de la organización de *da'wa* de manera eficiente y efectiva, es necesario establecer estándares objetivos que se ajusten a los niveles de desempeño previamente establecidos, que varían de una organización de *da'wa* a otra, dependiendo del plan estratégico y la organización.



Medición del desempeño:

El proceso de medición del desempeño depende de la precisión y validez de los estándares establecidos, y de su capacidad para medir la actividad y seguir el desempeño logrado. Cualquier sistema de control efectivo necesita mecanismos precisos para medir el progreso en las actividades del proyecto según el tiempo y el costo.



Comparación del desempeño:

Esta etapa consiste en comparar el desempeño real con los estándares establecidos. Depende de la naturaleza de la información recopilada por el líder de la organización, lo que le permite evaluar el desempeño, calcular las deficiencias y detectar puntos fuertes y débiles. A través de esta evaluación, el líder puede determinar si las deficiencias están dentro de los límites permitidos o si necesitan alguna corrección.



Corrección de las deficiencias:

El objetivo principal del proceso de supervisión es corregir errores y deficiencias. Simplemente detectar el error y la deficiencia no significa nada para la organización ni la beneficia, a menos que se acompañe de pasos correctivos que devuelvan el trabajo a su curso correcto según lo planeado. La corrección implica eliminar las causas y factores que llevaron a las deficiencias y errores.

Para cerrar la brecha entre el desempeño y los estándares establecidos, y así eliminar errores y deficiencias, se utilizan los siguientes medios:

- Modificar las condiciones de trabajo.
- Corregir el error cuando sea necesario.
- Buscar las causas y no los síntomas.
- Mejorar los medios de motivación.
- Mejorar los métodos de selección y capacitación de empleados.

03

Objetivos de la supervisión administrativa en la *da'wa*:

La supervisión es un medio para lograr los objetivos y planes, y juega un papel importante en ayudar al líder de la organización de *da'wa* a través de lo siguiente:

- Determinar soluciones.
- Modificar el plan.
- Asegurarse de que la implementación se realice según el plan.
- Detectar desviaciones en el plan.
- Identificar las causas que llevaron a estas desviaciones.
- Identificar deficiencias y obstáculos en el plan.



06

Gestión del conocimiento

01 Concepto de gestión del conocimiento:

La gestión del conocimiento es un proceso que ayuda a las organizaciones a definir, seleccionar, difundir y transferir información importante y experiencias acumuladas en la memoria de la organización, que generalmente están presentes de manera no estructurada.

Estructurar el conocimiento conduce a muchos aspectos importantes, tales como:

- Resolver problemas de manera efectiva.
- Aprendizaje dinámico y activo.
- Planificación estratégica.
- Toma de decisiones.

Por lo tanto, la gestión del conocimiento conduce a enfocar el proceso en definir y descubrir el conocimiento de una manera que permita a la organización compartirlo formalmente y aumentar su valor a través de su reutilización.

02

Tipos de conocimiento:



Conocimiento tácito:

El conocimiento tácito se centra en la habilidad del “saber cómo” y se relaciona con las habilidades dentro de la mente y el corazón de cada individuo, que no son fáciles de transferir o comunicar a otros. Este conocimiento puede ser técnico o cognitivo.

Nonaka y Takeuchi (1995) señalaron que los activos intangibles, como los valores y la imagen de la organización, son los activos más importantes que deben cuidarse y valorarse, ya que añaden valor a las operaciones diarias de la organización.



Conocimiento explícito:

Se refiere a la información explícita que se encuentra almacenada en los archivos de la organización, como los manuales de políticas y procedimientos, documentos y estándares de operación. Generalmente, los individuos dentro de la organización pueden acceder a esta información y utilizarla, y puede compartirse con todos los empleados a través de seminarios y reuniones.

El conocimiento es el resultado de varios elementos, entre los más importantes tenemos:

- || **Datos:** Conjunto de hechos objetivos no relacionados entre sí, presentados sin juicios previos.
- || **La información:** Son datos que dan credibilidad y se presentan con un propósito específico. La información se desarrolla y alcanza el rango de conocimiento cuando se utiliza con el propósito de comparar y evaluar resultados previos y específicos.
- || **Las capacidades:** El conocimiento necesita la capacidad de crear información a partir de los datos obtenidos y transformarlos en información que pueda ser utilizada y aprovechada.
- || **Actitudes:** El conocimiento está estrechamente relacionado con las actitudes, ya que es lo que impulsa a los individuos a querer pensar, analizar y actuar, por lo que las actitudes son un componente esencial de la gestión del conocimiento.

03

Fuentes de conocimiento:

Saffady definió la fuente de conocimiento como aquella que contiene y recopila conocimiento, y afirmó que la inteligencia, el aprendizaje y la experiencia determinan los límites del conocimiento de las personas.

04 Las fuentes de conocimiento en las organizaciones de *da'wa* se dividen en:



Fuentes externas:

Son aquellas fuentes que aparecen en el entorno de la organización de *da'wa*, como bibliotecas, internet, universidades, centros de investigación científica y patentes externas.



Fuentes internas:

Las fuentes internas son las experiencias acumuladas de los miembros de la organización de *da'wa* sobre diversos temas y su capacidad para beneficiarse del aprendizaje de individuos, grupos y organizaciones en su conjunto, así como sus procesos y tecnologías múltiples. Algunos ejemplos de recursos internos estratégicos son las conferencias internas, los congresos internos y las bibliotecas electrónicas,

sesiones de debate, investigación y pericias internas.

05 Modelo de la organización de *da'wa* en la gestión del conocimiento:



Diagnóstico del conocimiento:

El diagnóstico del conocimiento en las organizaciones de *da'wa* es crucial en cualquier programa de gestión del conocimiento. Este diagnóstico permite establecer políticas, programas y otros procesos, ayudando a descubrir el tipo de conocimiento disponible mediante su comparación con lo requerido y determinando la brecha.



Definición de objetivos del conocimiento:

La gestión del conocimiento no es un fin en sí mismo, sino un medio para alcanzar los objetivos de la organización de *da'wa*. La gestión del conocimiento en la organización de *da'wa* tiene objetivos específicos y, si no se los define, se convierte en un proceso costoso y confuso.



Generación de conocimiento:

Incluye procesos de compra, innovación, descubrimiento o adquisición de conocimiento. Todos estos procesos se refieren a la generación y obtención de conocimiento a través de diversos métodos y fuentes, basados en tres aspectos fundamentales:

- II La generación de conocimiento es un esfuerzo humano.
- II La influencia de las dimensiones tácitas y explícitas del conocimiento en sus procesos de generación.
- II La naturaleza acumulativa de la generación de conocimiento.



Almacenamiento del conocimiento:

Los procesos de almacenamiento del conocimiento incluyen:

- II Retención.
- II Mantenimiento.
- II Búsqueda.
- II Acceso.
- II Recuperación.

El almacenamiento del conocimiento destaca la importancia de la memoria organizacional en las organizaciones de *da'wa*, especialmente en aquellas que enfrentan altas tasas de rotación de personal.



Distribución del conocimiento:

Padark identificó cuatro condiciones para la transferencia del conocimiento:

- II Debe haber un medio específico para transferir el conocimiento.
- II Este medio debe comprender y entender completamente el conocimiento y su contenido, y también ser capaz de transferirlo.
- II La organización debe tener los medios para motivar esta transferencia.
- II No debe haber obstáculos que impidan la transferencia de conocimiento.



Aplicación del conocimiento:

El objetivo de la gestión del conocimiento es aplicar el conocimiento disponible en la organización. Esta aplicación es una de sus operaciones más destacadas, y significa usar el conocimiento disponible en el momento adecuado, sin perder la oportunidad de aprovecharlo para obtener una ventaja o resolver un problema existente.

La aplicación del conocimiento se refiere a los siguientes términos:

- II Uso.
- II Reutilización.
- II Aprovechamiento.
- II Aplicación.

07

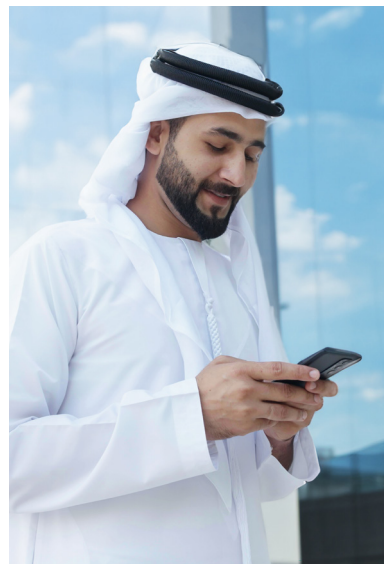
Gestión del cambio

01 Cambio organizacional:

Beckhard define el cambio organizacional como un esfuerzo planificado que abarca toda la organización y es gestionado desde la cima con el objetivo de aumentar la eficacia y fortalecer la organización, mediante intervenciones estudiadas en el proceso organizativo, utilizando la teoría de las ciencias del comportamiento.

02 Diferencia entre cambio y transformación:

- || **Cambio:** Es cuando algo pasa de un estado a otro de manera repentina y decisiva, y sus resultados dependen de las circunstancias que lo rodean, es decir, ocurre un cambio interno que afecta el comportamiento.
- || **Transformación:** Se refiere a la transición basada en el pensamiento y la planificación previos, y sus resultados se calculan en la medida de lo posible, por lo que el desajuste en esta transformación es mínimo y fácil de controlar, lo que significa que está relacionado con lo que sucede alrededor del individuo en su vida, sociedad o incluso en su trabajo.



03

¿Por qué ocurre el cambio en las organizaciones?



Factores externos:

Factores externos directos:

- II Cambios en la competencia.
- II Cambios en leyes y regulaciones.
- II Necesidades de los beneficiarios.
- II Proveedores.

Factores externos indirectos:

- II Tecnológicos.
- II Políticos.
- II Culturales.
- II Económicos.
- II Medioambientales.
- II Sociales.



Factores internos:

- II Cambio en los objetivos de la organización (ya sea parcial o total) o en su visión y misión.
- II Necesidad continua de actualizar la estructura organizativa.
- II Necesidad continua de cambiar los métodos de gestión para adaptarse a los nuevos avances.
- II Necesidad continua de encontrar coordinación y equilibrio entre el clima organizacional y las necesidades de los empleados.
- II Cambio en las habilidades, actitudes, valores y requisitos de participación en la toma de decisiones de los empleados, lo que requiere adaptación.
- II Necesidad de mejorar la cooperación entre los grupos de trabajo.

04

Tipos de cambio:



Cambio como reacción a los eventos:

- II Ocurre cuando la administración nota el problema después de que ha ocurrido.
- II Los individuos no pueden notar las señales de cambio porque generalmente son pequeñas y de poca importancia (luego se vuelven más graves con el tiempo).
- II No abordar el problema durante mucho tiempo causa que se agrave, haciendo que sea muy difícil de manejar (como tratar una enfermedad).



Cambio impulsado por la crisis:

- || Aquí el problema se manifiesta claramente, no solo para la administración sino para todos los involucrados, lo que pone a la organización en una crisis, y el cambio se vuelve inevitable.
- || Aquí, el cambio lo controla la persona que lo realiza y no al revés.
- || No hay opciones en el proceso de cambio.



Cambio anticipado:

- || Es el tipo de cambio más difícil, pero sus resultados siempre son impresionantes.
- || Requiere seguimiento y revisión continua de los factores circundantes; administrativos, económicos, sociales, regulaciones, procedimientos y métodos de trabajo, etc., y trabajar en su evaluación continua, generando predicciones futuras que requieren ajustes en los elementos organizativos para adaptarse a la realidad esperada. El proceso de predicción requiere el uso de varios medios, ya que es crucial para el cambio.

05

Principios del cambio institucional:

Numerosos estudios y evidencias demuestran que hay cinco principios básicos que un líder de cambio exitoso necesita para manejar y enfrentar el cambio continuo.

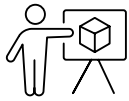
Estos principios son:

- || Objetivo ético.
- || Construir y fortalecer relaciones sociales con todos los miembros de la organización.
- || Comprender y percibir el proceso de cambio.
- || Crear y compartir conocimiento.
- || Lograr cohesión.

06

Curva del cambio:

El individuo pasa por cuatro etapas en cualquier proceso de cambio, y cada etapa tiene características y rasgos diferentes, por lo que es necesario tratar y comunicarse con las personas de diferentes maneras según la etapa en la que se encuentren. El papel del líder del cambio es manejar cada etapa con profesionalismo.



Primera etapa: Situación actual

La reacción del individuo en esta etapa es de choque y negación, ya que aparecen los primeros indicios de cambio del estado habitual y conocido a otro estado desconocido, lo que provoca que el individuo sienta el choque de lo desconocido.

El choque varía de un proceso de cambio a otro y de una persona a otra; puede ser muy leve hasta el punto de que llamarlo choque sería exagerado, o puede ser un verdadero choque, y el individuo comienza a negar e ignorar el proceso de cambio, ya que la naturaleza humana impone esta reacción negativa.



Segunda etapa: Confusión

Cuando el individuo siente que el proceso de cambio es inevitable, comienza a sentirse incómodo, y su reacción es de enojo y miedo. Por ejemplo, puede haber pasado años en una oficina con compañeros de trabajo con los que está acostumbrado a trabajar, y el cambio implica dejar su oficina para trabajar en otra, realizar otras tareas, de otra manera y con otras personas.

El nivel de miedo e incomodidad varía según el proceso de cambio y las personas. En algunos casos, puede llegar al punto en que renunciar al trabajo es mejor para algunos que continuar en él de la nueva manera. En otros casos, el individuo simplemente muestra incomodidad con el cambio.



Tercera etapa: Descubrimiento

En esta etapa, el individuo comienza a aceptar y comprender su situación actual, se siente mejor y deja de tener miedo y sentimientos negativos hacia el proceso de cambio. Su reacción es de aceptación, y esta etapa es la entrada al ámbito positivo del proceso de cambio.



Cuarta etapa: Reconstrucción

En esta etapa, el individuo está completamente convencido del proceso de cambio, pasa de la aceptación a abrazar y adoptar el cambio, comprometiéndose con él y contribuyendo activamente a su éxito. Los gerentes buscan, por todos los medios, llegar a esta etapa lo más rápido posible y con la menor pérdida posible, ya que alcanzarla significa el éxito del proceso de cambio.



08

Resolución de conflictos y gestión de crisis

01 Definición de conflicto:

Es cualquier situación inusual que no puede resolverse con experiencias previas y comportamientos habituales. El conflicto es un obstáculo para un objetivo deseado, que hace que el individuo se sienta confundido, indeciso y angustiado, lo que lo impulsa a buscar una solución para deshacerse de esta angustia y alcanzar ese objetivo.

02 Concepto de resolución de conflictos:

La resolución de conflictos es una de las estrategias modernas más destacadas en el pensamiento, y se basa en manejar adecuadamente situaciones no deseadas resultantes de ciertas causas, identificando estas causas y encontrando soluciones adecuadas para ellas.

03 Tipos de conflictos:

Reitman clasificó los conflictos en cinco tipos, según el grado de claridad de los datos y objetivos:

- || Conflictos en los que los datos y objetivos están claramente definidos.
- || Conflictos en los que los datos están claros, pero los objetivos no están claramente definidos.
- || Conflictos en los que los objetivos están claramente definidos, pero los datos no están claros.

- || Conflictos que carecen de claridad en los datos y objetivos.
- || Conflictos que tienen respuestas correctas, pero los procedimientos necesarios para pasar de la situación actual a la situación final no están claros, y se conocen como conflictos de previsión.

04 Métodos de resolución de conflictos:

Hay dos métodos para resolver problemas:



Método tradicional: Se basa en:

- || Observación.
- || Experiencia
- || Prueba y error.



Método estructurado: Se basa en:

- || Definir el problema.
- || Recopilar información.
- || Pensamiento analítico y lógico.
- || Encontrar la mayor cantidad de soluciones posibles.
- || Elegir las mejores soluciones.

05 Pasos para resolver conflictos con el método estructurado:



Primer paso: Definir el conflicto

El líder debe definir bien el problema para poder ofrecer soluciones.

Algunas herramientas para definir los conflictos incluyen preguntar a expertos, observación, encuestas al equipo de trabajo, análisis de listas, entre otras.



Segundo paso: Recopilar datos e información sobre el conflicto

Esto se hace consultando diversas fuentes y referencias. Este paso requiere:

- || Clasificar y analizar la información de manera consciente para poder proponer soluciones posibles al conflicto.

- Referirse a fuentes confiables para obtener esos datos.
- Seleccionar los datos e información relevantes al conflicto y descartar lo demás.



Tercer paso: Encontrar soluciones

La lluvia de ideas es una de las herramientas más utilizadas para encontrar soluciones en los campos de la educación, comercio, industria, política, entre otros, ya que ayuda a estimular la creatividad y el tratamiento creativo de los conflictos.

El mérito de establecer las bases de este método se debe al propietario de una agencia de publicidad en Nueva York llamado Osborn en 1938, debido a su insatisfacción con lo que ocurría en las reuniones de trabajo tradicionales.

A través de sesiones la lluvia de ideas con los interesados en resolver el conflicto, el líder puede reunir una gran cantidad de soluciones al conflicto, luego evaluarlas a la luz de criterios específicos y elegir las mejores opciones.



Cuarto paso: Evaluar las soluciones

Hay varios criterios que deben considerarse al evaluar las soluciones, incluyendo:

- Viabilidad de la solución.
- Impacto de implementar la solución.
- Grado de riesgo esperado.
- Nivel de aceptación de los subordinados a la solución.
- Tiempo que lleva implementar la solución.



Quinto paso: Tomar decisiones

Concepto de toma de decisiones:

Es la elección entre varias alternativas propuestas con el fin de lograr uno o varios objetivos específicos. Esto significa que el proceso de toma de decisiones debe incluir un objetivo a alcanzar y la disponibilidad de dos o más alternativas para elegir entre ellas.

Este proceso es difícil, pasa por varias etapas y requiere un esfuerzo mental que aumenta en magnitud a medida que aumenta la dificultad de la decisión, y también requiere poseer varias habilidades para llevarlo a cabo.

En el proceso de toma de decisiones se elige la alternativa o solución que obtiene la mayor puntuación entre las opciones o soluciones; la solución se aplica de la siguiente manera:

- || Considerar todos los factores: que son todas las circunstancias que rodean la solución.
- || Establecer las prioridades: que significa comenzar con lo más importante antes de lo menos importante en los factores anteriores.
- || Elaborar un plan de solución que incluya el programa, el ejecutor, el tiempo de ejecución, el costo, los requisitos y el criterio de evaluación, lo que se expresa abreviadamente como: qué, quién, cuándo, cuánto, con qué, cómo.

06 Diferencia entre conflicto y crisis:



Conflicto:

- || Surge gradualmente.
- || Puede posponerse.
- || Es relativo.
- || Más fácil de identificar.
- || Más fácil de enfrentar.
- || No causa pérdida de equilibrio.



Crisis:

- || Surge repentinamente.
- || Es urgente e inmediata.
- || Es significativa.
- || Se caracteriza por la incertidumbre.
- || Es más difícil de enfrentar.
- || Causa pérdida de equilibrio.

07 La crisis desde la perspectiva administrativa:

La crisis es un momento crítico decisivo relacionado con el destino de la organización afectada por este problema, y crea una gran dificultad para quien toma las decisiones, dejándolo en una gran incertidumbre sobre qué decisión tomar, acompañada de una falta de certeza, insuficiencia de conocimiento y confusión entre causas y consecuencias.

08 Causas de las crisis en las organizaciones de *da'wa*:

- || Malentendidos.

- || Mala evaluación y valoración.
- || Gestión desorganizada.
- || Intención de extorsión.
- || Desesperación.
- || Rumores.
- || Demostración de fuerza.
- || Crisis planificadas.
- || Conflicto de partes.
- || Conflicto de intereses.

09 Características del líder de *da'wa* durante una crisis:

Hay características personales y objetivas que el líder de *da'wa* debe poseer durante las crisis para poder evitar sus efectos negativos en la organización.



Características personales:

- || Valentía.
- || Optimismo.
- || Capacidad para desarrollar relaciones de liderazgo con el equipo.
- || Aptitud para el liderazgo, madurez y sensatez.
- || Capacidad para anticipar eventos de crisis.
- || Persistencia y firmeza ante los acontecimientos, y capacidad para adaptarse a ellos.



Características objetivas (adquiridas):

- || Capacidad para recopilar y analizar información.
- || Capacidad para diseñar y formular tácticas adecuadas.
- || Conocimientos y formación suficientes para hacer frente a los acontecimientos.

10 Métodos para manejar crisis:

- || **Negación de la crisis:** Es decir, ocultar la información y tratar de negar su ocurrencia, no reconocer la existencia de ningún fallo en el sistema administrativo durante un tiempo determinado.
- || **Sofocar y suprimir la crisis:** Es decir, usar la violencia mediante el enfrentamiento abierto con todas las fuerzas que influyen en la crisis. Este método se utiliza si la crisis ha llegado a un nivel de amenaza grave y directa.
- || **Minimizar la crisis:** Es decir, reducir la importancia de la crisis, su impacto y sus resultados, y tratar con las partes involucradas con métodos adecuados para eliminarla.
- || **Catarsis:** Esto implica liberar la tensión acumulada en las fuentes de la crisis para evitar su explosión. Para usar este método, es necesario un estudio exhaustivo de la crisis, las fuerzas de presión, las partes involucradas y sus intereses, y los medios adecuados para la catarsis.
- || **Debilitar la crisis:** Esto se hace formando comités. Generalmente estos comités toman tiempo, ya que se reúnen y posponen sus reuniones una y otra vez hasta que todos olvidan la crisis y sus causas.
- || **Fragmentar la crisis:** Es decir, dividir las fuerzas de la crisis en partes más pequeñas que sean más fáciles de manejar individualmente, reduciendo así su peligrosidad. La fragmentación se realiza en tres etapas: etapa de negociación, etapa de alternativas y etapa de confrontación.



|| **Aislar las fuerzas de la crisis:** Es decir, identificar las fuerzas de la crisis que influyen en los eventos para poder aislarlas (total o gradualmente).

|| **Contener la crisis:**

Es decir, limitar la crisis a un ámbito estrecho y específico, y congelarla en la etapa en la que se encuentra.

|| **Destruir la crisis internamente:**

Es decir, hacer explotar la crisis desde dentro, y se recurre a esto en caso de ausencia total de información.

|| **Redirigir o desviar el curso de la crisis:**

Es decir, aprovechar las fuerzas de la crisis y su líder, convirtiéndolo en un elemento positivo que se alinee con aquellos contra quienes previamente se había rebelado.

|| **Escalar la crisis:**

En caso de que la crisis no esté claramente definida, es necesario escalarla de una forma u otra hasta llegar a un punto de resolución.

Tercera competencia

Tipos de personalidades

Objetivo de la competencia

Dotar a los participantes de la información, habilidades y actitudes necesarias para identificar los tipos de personalidades y utilizarlas en la labor de la *da'wa* (invitación al Islam).



01 Concepto de personalidad

02 Comprender los fundamentos del estudio de la personalidad

03 Comprender las teorías de los tipos de personalidad

04 Análisis de las influencias sociales y culturales en la personalidad

05 Reconocer la importancia de la autoestima

06 Valores, hábitos y personalidad

07 Aplicación del indicador de tipos de personalidad MBTI

08 Aplicación de la Escala de Personalidades DISC

01 Concepto de personalidad

01 Definición de personalidad:

La personalidad es un conjunto de características físicas y psicológicas, hábitos, tradiciones, valores y emociones que influyen en nuestra interacción con el entorno social.

02 Modelos de personalidad según los psicólogos:



Personalidad extrovertida:

El enfoque de la persona está fuera de sí misma. Las personas con esta personalidad son activas, enérgicas, se relacionan con la gente y participan en actividades sociales.



Personalidad introvertida:

El enfoque de la persona está en sus intereses personales. Las personas con esta personalidad tienden a ser reservadas, evitan el contacto con la gente y se centran en sí mismas.

03

Clasificación tripartita de la personalidad:

Existe otra clasificación de la personalidad, conocida como la clasificación tripartita, que divide la personalidad en tres tipos:



Personalidad pensante:

Se centra en la lectura y la reflexión, y generalmente se interesa en las teorías más que en su aplicación.



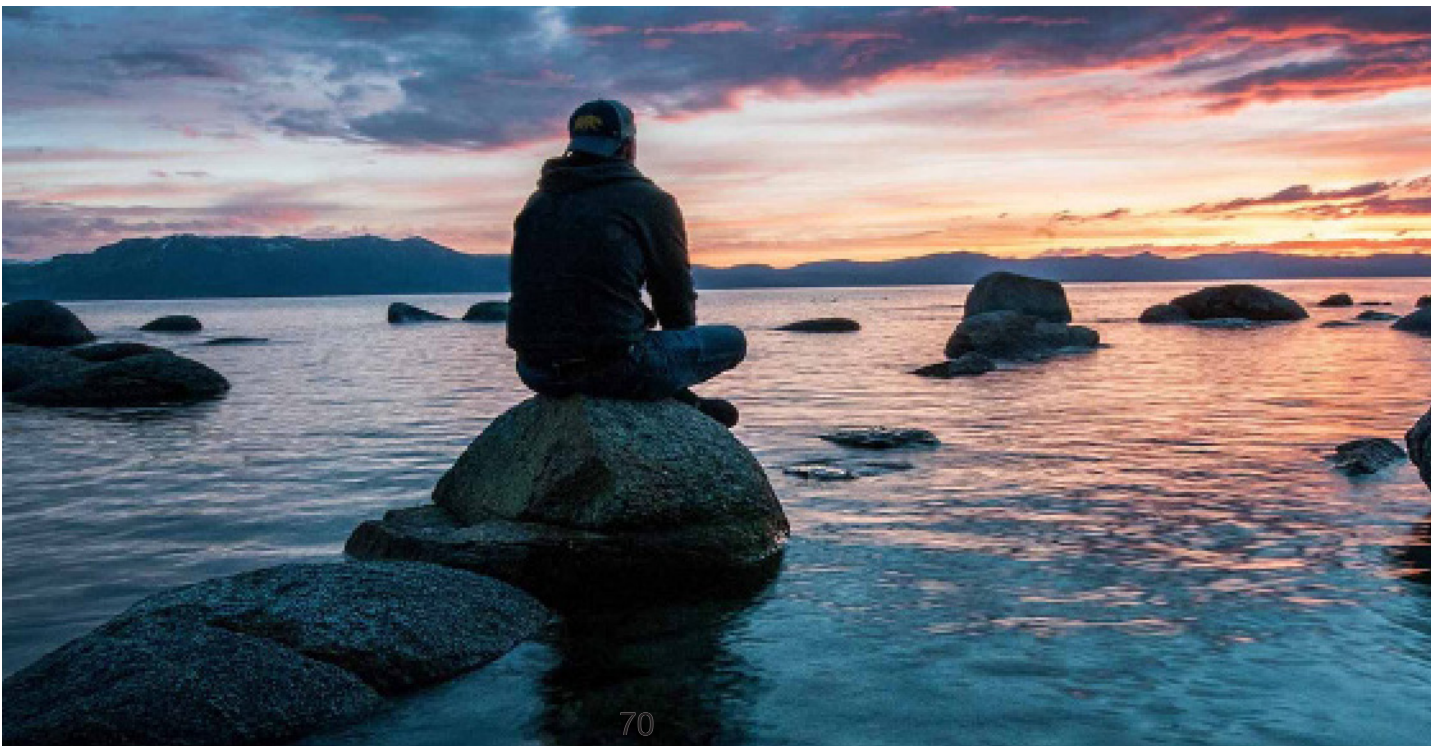
Personalidad emotiva:

Responde a los eventos y situaciones con emoción y sensibilidad, y tiene menos capacidad para valorar objetivamente las cosas, ya que se preocupa más por sus sentimientos.



Personalidad práctica:

Se interesa principalmente en lo práctico; no se preocupa por la validez de una teoría, sino por si se puede aplicar de manera efectiva para obtener resultados prácticos.



04 Constantes y variables de la personalidad:

Cada personalidad tiene ciertas constantes que no cambian con el tiempo, sin importar las circunstancias. Al mismo tiempo, hay aspectos que pueden cambiar según las circunstancias.



Constantes de la personalidad:

- Constancia en las acciones.
- Constancia en el estilo.
- Constancia en la estructura interna.
- Constancia en los sentimientos.

Variables de la personalidad:

La personalidad de un individuo cambia y se desarrolla a lo largo de las etapas de crecimiento, ya que sus conocimientos, habilidades y experiencias crecen y se desarrollan según los estímulos que lo rodean. Interactuamos continuamente con nuestro entorno, y esta interacción deja su huella en los componentes de nuestra personalidad, lo que hace que el cambio sea una característica esencial en nosotros.

02

Comprender os fundamentos do estudo da personalidade

Esto se refiere al estudio de comportamientos, emociones, instintos, motivaciones adquiridas y valores.

01

Comportamientos de la personalidad:



Comportamiento innato y comportamiento adquirido:

Podemos distinguir entre dos aspectos del comportamiento: el innato, que heredamos y realizamos sin aprendizaje —como la lactancia y la maternidad—, y el adquirido, que aplicamos gradualmente, como la limpieza, el orden, la honestidad y varios tipos de comportamiento que aprendemos en casa, en la escuela y en la sociedad.

02

Emociones:



Definición de emoción:

Es un sentimiento intenso que afecta tanto la mente como el cuerpo, causado por la percepción de un estímulo, ya sea positiva o negativa.





Tipos de emociones:

- || **Emociones primarias o simples:** como la alegría, el miedo o la ira.
- || **Emociones secundarias o complejas:** formadas por más de una emoción primaria.
- || **Emociones derivadas:** como las emociones que surgen de la confianza y la esperanza, o la ansiedad y la desesperación.

03 Instintos:

Definición de instinto: Es una predisposición innata física y psicológica que impulsa al ser vivo a percibir un estímulo específico, reaccionar emocionalmente ante él y, al menos, sentir el deseo de actuar de una manera particular.

04 Motivaciones adquiridas:

Los instintos son motivaciones primarias, comunes a todos los seres humanos y compartidas con algunos animales.

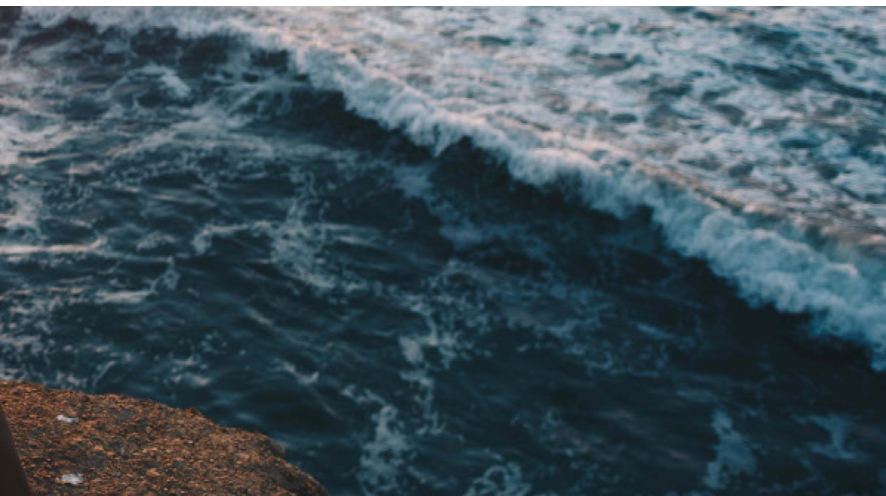
Además de estas motivaciones primarias, existen motivaciones secundarias que los individuos adquieren y que varían según sus entornos, a saber, los hábitos y las emociones.

05 Valores:

Los valores reflejan nuestras actitudes e ideas hacia la realidad que nos rodea y dan sentido a nuestras vidas.

Los psicólogos han identificado seis tipos básicos de valores:

- || Valores religiosos.
- || Valores teóricos.
- || Valores económicos.
- || Valores estéticos.
- || Valores sociales.
- || Valores políticos.



03

Comprender las teorías de los tipos de personalidad

01 Teoría de los tipos temperamentales:

El temperamento es un conjunto de características que distinguen las emociones de los individuos y se cree que depende principalmente de factores genéticos.

Según esta teoría, la personalidad se divide en cuatro tipos principales: el primero se caracteriza por la calma y las emociones superficiales, el segundo por la alegría y la actividad, el tercero por el temperamento fuerte y la falta de control emocional, y el cuarto por la tristeza y el pesimismo, con una excitación lenta pero profunda.

02 Teoría de Jung:

Es una de las formas más amplias de clasificación moderna e incluye dos tipos de personalidad: el tipo extrovertido, caracterizado por la alegría, el movimiento constante y la apertura a los demás, y el tipo introvertido, caracterizado por el aislamiento, la falta de interacción con los demás y el ensimismamiento.

03 Teoría del “yo”:

Esta teoría, desarrollada por Carl Rogers, se centra en el concepto del yo como un modelo organizado de características percibidas (del “yo”) con valores asociados. Rogers sostiene que

el concepto del “yo” se desarrolla en los niños a medida que observan sus propias acciones y el comportamiento de los demás. Durante los primeros años de la infancia, los niños aprenden muchos comportamientos y se definen a sí mismos con ciertas características, como la ira, la terquedad, los celos y la agresividad infantil, así como muchas características positivas, como la cooperación, la cercanía, la aceptación del otro y la comprensión, formando así un “yo” social. De esta manera, sus conceptos del “yo” se desarrollan lentamente.

Aunque Rogers enfatiza la necesidad de satisfacer ciertas necesidades para garantizar el desarrollo adecuado de la personalidad, destaca que dos necesidades fundamentales tienen el mayor impacto en la formación de la personalidad del individuo:

- La necesidad de reconocimiento positivo.
- La valoración propia.



04

Análisis de las influencias sociales y culturales en la personalidad

01

Teoría del rol:

El rol es un método estructurado de participación en la vida social, donde la sociedad espera que el individuo desempeñe un papel específico que se ajuste a la posición que ocupa en ella.

Por ejemplo, se espera que el jefe de familia vaya a trabajar por la mañana, traiga los suministros necesarios para la familia al regresar a casa, enseñe a sus hijos normas y modales, y a veces juegue con ellos, entre otras cosas. Este es el método estructurado para el padre. El rol de la madre incluye una serie de deberes y tareas impuestas por las costumbres y tradiciones, así como pensamientos y sentimientos apropiados, y quizás también algunos privilegios.

La interacción entre todos estos roles es muy precisa y forma lo que llamamos el sistema social familiar.

02

Multiplicidad de roles:

Después de desempeñar su rol como padre en casa, el hombre va a su trabajo como ingeniero, médico, maestro u obrero. Si es un trabajador en una fábrica, rápidamente asume el rol de obrero que controla su comportamiento tan pronto como entra en la fábrica, mientras que el rol de padre permanece latente (no visible), ya que enfrenta nuevas expectativas de rol en el nuevo sistema social. Cuando regresa por la noche para estar con su familia, el rol de padre vuelve a emerger y domina su comportamiento hasta la mañana siguiente.

Así, la vida de este hombre puede verse como una sucesión de roles que lo conectan con una compleja red de sistemas sociales.

03 **Conflicto de roles:**

A menudo, nuestros múltiples roles entran en conflicto. Por ejemplo, un director de una asociación de *da'wa* puede descubrir que enfrenta una red de relaciones de rol en conflicto dentro de sí mismo. Cuando hay un predicador obstinado que necesita ser disciplinado, el rol de predicador del director lo lleva a querer expulsarlo de la oficina, pero su rol como director lo impulsa a darle otra oportunidad, y su rol como miembro de la junta directiva lo lleva a recomendar una suspensión temporal. Así, vemos que los múltiples roles del director de la asociación de *da'wa* se entrelazan y se cruzan, llevándolo en diferentes direcciones.

04 **Relación del rol con la personalidad:**

Para aclarar la relación entre el rol y la personalidad, debemos distinguir cuidadosamente entre cuatro conceptos de rol, ya que, aunque todos son correctos, a menudo se confunden entre sí. Estos conceptos son: expectativas del rol, percepción del rol, aceptación del rol y desempeño del rol.

A. Expectativas del rol:

Surgen en el sistema social y son lo que la cultura impone al padre, la madre, el médico, el trabajador y otros en términos de normas de comportamiento y desempeño. En otras palabras, son lo que la mayoría de las personas en la sociedad esperan que haga cada miembro que ocupa una posición específica en un sistema social.

B. Percepción del rol:

Es la imagen que el padre o el trabajador, entre otros, tiene de su rol asignado. Esta imagen puede coincidir o no con las expectativas de rol.

En general, es natural que el padre o el trabajador sepan lo que otros esperan de ellos, pero la pregunta es: ¿qué espera él de sí mismo?

C. Aceptación del rol:

El rol es como una estación en la vida que llama al individuo a detenerse en ella. El individuo puede aceptar detenerse en esa estación y vivir en ella o no desearlo. Algunos trabajadores aman sus trabajos, mientras que otros los odian.

Del mismo modo, algunos aman sus propias percepciones de sus roles, pero rechazan las expectativas de los demás.

D. Desempeño del rol:

En última instancia, la variación que ocurre entre las diferentes percepciones de los individuos, los grados de aceptación de estas percepciones y las características actuales de la personalidad forman en gran medida el desempeño real del rol.

05

Reconocer la importancia de la autoestima

01 Concepto de autoestima:

La autoestima se refiere a la tendencia de una persona a sentirse capaz y competente para enfrentar los desafíos básicos de la vida y creer que merece el éxito.

02 Autoestima, liderazgo y relaciones:

Los líderes generalmente tienen niveles de autoestima más altos que quienes no son líderes, y esto a su vez mejora el establecimiento de buenas relaciones personales y sociales.

En general, los líderes con altos niveles de autoestima son decisivos, toman riesgos calculados, están dispuestos a tomar decisiones fuertes e importantes, y tienen expectativas y esperanzas altas pero realistas para sus subordinados.

03 Características generales de aquellos con alta autoestima:

- || Se sienten en paz consigo mismos.
- || Son responsables de sus vidas.
- || Confían en sí mismos.

- || Manejan bien las frustraciones.
- || Disfrutan de buenas relaciones personales y sociales.
- || Son sociables y extrovertidos.
- || Están orientados hacia sí mismos.
- || Están dispuestos a tomar riesgos calculados.

04 Factores que influyen en la autoestima:

Hay varios factores que influyen en la autoestima, entre ellos están:

- || Los logros académicos.
- || La apariencia.
- || Las evaluaciones y opiniones de los demás.
- || El entorno familiar.
- || Las habilidades en el desempeño de tareas y logros.
- || Las aspiraciones personales.
- || Los pensamientos sobre uno mismo.

05 Las máscaras que usan las personas con baja autoestima:

A menudo, las personas con baja autoestima usan máscaras para intentar compensar su sentimiento de inferioridad. Algunas de estas máscaras son:

- || La máscara de la persona amable para ganar aceptación.
- || La máscara de la persona desdichada para ganar simpatía.
- || La máscara de la persona agresiva para ocultar la debilidad.

06

Valores, hábitos y personalidad

01

Concepto de valores:

Los valores son una necesidad social y, al mismo tiempo, una necesidad individual, ya que actúan como guías para el comportamiento, las actividades y las motivaciones de las personas. Si los valores están ausentes o en conflicto, la persona se siente extraña consigo misma y con su sociedad, puede perder el deseo de trabajar y disminuir su productividad.



Desde esta perspectiva, los valores desempeñan el mismo papel que el capitán de un barco, guiándolo intencionalmente hacia un objetivo conocido. Por lo tanto, comprender a una persona en su totalidad se basa en comprender los valores que la guían y dirigen.

02

Cómo se forman los valores:

El proceso de formación de valores pasa por las siguientes etapas:

- || Atraer la atención del individuo hacia el valor.
- || Aceptación del valor.

- II Preferencia del valor.
- II Compromiso con el valor.
- II Organización del valor.

03 Concepto de hábitos:

El hábito es una inclinación adquirida para realizar una acción de manera automática.

Los hábitos forman los comportamientos que practicamos repetidamente sin pensar, lo que permite ahorrar tiempo y esfuerzo, adquirir habilidades y perfección, y constituyen una gran parte de nuestra personalidad.

Existen muchos métodos para adquirir buenos hábitos y deshacerse de los hábitos negativos.

04 Beneficios de los hábitos:

- II Ahorro de tiempo y esfuerzo.
- II Adquisición y dominio de habilidades.
- II Formación de la personalidad.

07

Aplicación del indicador de tipos de personalidad MBTI

¿Qué es el MBTI?

Es una prueba diseñada para descubrir y determinar el tipo de personalidad y liderazgo de una persona, y cómo maneja el estrés y las relaciones con los demás.

La prueba, que ha sido desarrollada cuidadosamente, determina el tipo en cada criterio de evaluación a través de un conjunto de preguntas seleccionadas meticulosamente.

Formación de los tipos:

Existen dieciséis tipos diferentes de personalidad en el MBTI, y cada tipo se compone de cuatro letras, cada una de las cuales representa un rasgo o característica específica de la personalidad, según el criterio utilizado para determinar este rasgo.

Los dieciséis tipos de personalidad resultantes del MBTI y las características de sus portadores:**01** ISTJ - La sal de la tierra:

|| J → Juzgador

|| S → Sensitivo

|| T → Pensador

|| I → Introvertido

Realista, práctico y muy organizado, prefiere tratar con hechos materiales y es confiable.

02 ISFJ - Maestro del arte de asumir responsabilidades y cumplir con el deber:

|| J → Juzgador

|| F → Emocional

|| S → Sensitivo

|| I → Introverso

Tranquilo, amigable, con una gran conciencia, siente responsabilidad y trabaja con dedicación para cumplir con sus compromisos.

03 INFJ - El sabio:

|| J → Juzgador

|| F → Emocional

|| N → Intuitivo

|| I → Introverso

Logra el éxito mediante la perseverancia y la adherencia a los principios, sin imitar a otros.

04 INTJ - Maestro del arte de pensar:

|| J → Juzgador

|| T → Racional

|| S → Intuitivo

|| I → Introverso

Un pensador original, con un gran interés por sus ideas y motivaciones internas.

05 ISTP - El león en su guarida:

|| P → Perceptivo

|| T → Racional

|| S → Sensitivo

|| I → Introverso

Tranquilo, observa los eventos a su alrededor con calma, conservador.

06 ISFP - El espíritu amable:

|| P → Perceptivo

|| F → Emocional

|| S → Sensorial

|| I → Introverso

Tímido, muy amigable, sensible, de trato agradable, modesto respecto a sus habilidades.

07 INFP - El idealista, oro puro:

|| P → Perceptivo

|| F → Emocional

|| N → Intuitivo

|| I → Introverso

Observa las situaciones con calma, muy idealista, leal, desea armonía entre su vida exterior y sus ideas y valores.

08 INTP - El genio:

|| P → Perceptivo
|| N → Intuitivo

|| T → Racional
|| I → Introverso

Tranquilo y conservador, disfruta persiguiendo teorías o hechos científicos.

09 ESTP - El actor:

|| P → Perceptivo
|| S → Sensorial

|| T → Racional
|| E → Extroverso

Hábil para manejar problemas en el lugar y momento en que ocurren, prefiere la emoción.

10 ESFP - El comodín, amante de la vida feliz:

|| P → Perceptivo
|| S → Sensorial

|| F → Emocional
|| E → Extroverso

Acepta las situaciones, es armonioso y amigable, disfruta de todo lo que puede causar diversión y alegría a los demás.

11 ENFP - El médico de corazones:

|| P → Perceptivo
|| N → Intuitivo

|| F → Emocional
|| E → Extroverso

Muy entusiasta, con sentimientos cálidos y un espíritu elevado, ingenioso y con una gran imaginación.

12 ENTP - Maestro del arte del diálogo:

|| P → Perceptivo
|| N → Intuitivo

|| T → Racional
|| E → Extroverso

Rápido, ingenioso y hábil, disfruta estar con otros, perspicaz, inteligente y elocuente.

13 ESTJ - El gerente administrativo:

|| J → Juzgador
|| S → Sensorial

|| T → Racional
|| E → Extroverso

Prefiere organizar las cosas, tiene gran habilidad para gestionar el trabajo.

14 ESFJ - Maestro del arte de la conciencia:

J → Juzgador

F → Emocional

S → Sensorial

E → Extrovertido

De corazón cálido, con sentimientos profundos, hablador, popular, con una inclinación natural a ayudar a los demás, un miembro activo del grupo.

15 ENFJ - El príncipe de las personas:

J → Juzgador

F → Emocional

N → Intuitivo

E → Extrovertido

Muy receptivo y confiable, muestra un interés genuino por lo que piensan o desean los demás.

16 ENTJ - El director ejecutivo:

J → Juzgador

T → Racional

N → Intuitivo

E → Extrovertido

Franco y decidido, líder por naturaleza en las actividades.

COMPETENCIAS
De desempeño
administrativo excepcional



08

Aplicación de la Escala de Personalidades DISC

La escala DISC es una herramienta líder para evaluar la personalidad, utilizada por más de cuarenta millones de personas en todo el mundo.

Fue desarrollada en 1928 por el psicólogo estadounidense William Marston, quien estudió la psicología del comportamiento natural observable. Sus investigaciones culminaron en la creación del modelo de comportamiento cuaternario DISC, con el propósito de mejorar la productividad, el trabajo en equipo, la comunicación con los demás y ayudar a las personas a comprender sus diferencias conductuales.

Esta escala es un lenguaje universal utilizado para clasificar científicamente las diferentes personalidades en un conjunto de modelos de comportamiento divididos por las cuatro letras DISC. Es una puerta de entrada para conocerse a uno mismo y conocer a los demás, lo que facilita la interacción y reduce los conflictos.

La escala DISC divide las personalidades en cuatro estilos principales, que expresan rasgos de personalidad específicos:

- || **Estilo dominante:** Se enfoca en los resultados y las tareas, se caracteriza por la confianza en sí mismo y la firmeza. Tiene pocas relaciones, es práctico y audaz.
- || **Estilo cauteloso:** Se centra en las tareas y prefiere la soledad. Tiende a los detalles y la disciplina, es intolerante, restringido por las normas y no responde bien a las fantasías.
- || **Estilo influyente:** Se enfoca en las personas y busca hacer amigos.

Se caracteriza por la creatividad y la flexibilidad. Es aventurero, polifacético, prioriza las relaciones sobre las tareas, hace amigos rápidamente, pero también es desordenado, despreocupado y voluble.

|| **Estilo estable:** Se enfoca en las personas y disfruta del apoyo y la armonía. Se caracteriza por la humildad y la sociabilidad.

Es también sumiso, desordenado, tímido, indeciso y fácil de asustar.

01 Áreas de aplicación de la escala:

- || Uso personal: Identifica los puntos fuertes y débiles de una persona.
- || Interacción con los estilos: Sugiere cómo tratar con cada estilo.
- || Contratación: Determina el puesto adecuado para el empleado adecuado.
- || Formación de equipos: Es un modelo excelente para formar equipos de trabajo homogéneos.

02 Principios para entender las personalidades:

- || Cada individuo tiene una mezcla de los cuatro componentes, pero en diferentes proporciones.
- || El estilo puede cambiar con la edad y la ocupación.
- || El mejor estilo es el que se adapta a la situación.
- || No hay un estilo mejor que otro.

**Cuarta
competencia****Fundamento científico para
presentadores del Islam****Objetivo de la competencia**

Dotar a los alumnos de los conocimientos necesarios para presentar el Islam.



- 01** Introducción a la *da'wa* y la presentación del Islam
- 02** Métodos de *da'wa*
- 03** Metodología de la presentación del Islam

01

Introducción a la *da'wa* y la presentación del Islam

01

Concepto de *da'wa*:

El *Sheij* del Islam Ibn Taimia, que Al-lah lo tenga en Su misericordia, la definió diciendo: “Es la invitación a creer en Al-lah y en lo que trajeron Sus mensajeros; creyéndoles en lo que informaron y obedeciéndolos en lo que ordenaron.

La *da'wa* también implica que el predicador capacitado transmita la religión del Islam con su credo y su ley a todas las personas, musulmanas y no musulmanas, de acuerdo con el método correcto y de manera que se adapte a los diferentes tipos de destinatarios y a las circunstancias de aquellos a quienes se dirige en cada tiempo y lugar.

02

Concepto de presentación del Islam:

La presentación del Islam es transmitir el mensaje del Islam a los no musulmanes, mostrando su verdadera imagen y destacando las virtudes de su doctrina, su ley y su moral. Es un tipo de *da'wa*, pero dirigida a los no musulmanes. Por lo tanto, la *da'wa*, desde el punto de vista de los destinatarios, es más amplia que la presentación del Islam.

03

Diferencia entre la *da'wa* y la presentación del Islam:

La *da'wa* está dirigida a musulmanes y no musulmanes, mientras que la presentación del Islam está dirigida a no musulmanes que no saben nada sobre el Islam o lo conocen de manera incorrecta.

- El objetivo de la *da'wa* es que los no musulmanes entren en el Islam y que los musulmanes se adhieran a sus enseñanzas, mientras que la presentación del Islam puede tener como objetivo que los no musulmanes entren en el Islam, o puede tener como objetivo neutralizar a los opositores, detener su daño, cambiar la imagen distorsionada del Islam, y cosas similares.
- Tanto el predicador como el presentador del Islam necesitan una serie de habilidades comunes, pero el presentador del Islam necesita más habilidades, ya que todo su trabajo está dirigido a los no musulmanes, quienes, debido a sus diferentes segmentos, requieren habilidades especiales para tratar con ellos que el predicador que trata con musulmanes puede no necesitar.

04 Norma de la *da'wa*:

La *da'wa*, en el sentido general que incluye la presentación del Islam, es obligatoria en términos generales, como una obligación colectiva; si la llevan a cabo suficientes predicadores, eruditos y estudiantes de conocimiento, la responsabilidad (el pecado por incumplimiento) se levanta del resto de los musulmanes. Al-lah dice: {No deben salir a combatir todos los creyentes en una expedición. Que de cada región, algunos se queden para estudiar la religión y así puedan exhortar} [Corán 9:122].

05 Importancia de la *da'wa*:

Los textos del Corán y la *Sunna* indican la importancia de la *da'wa*. Al-lah dice: {Di: “Este es mi sendero, tanto yo como quienes me siguen invitamos a adorar a Al-lah con conocimiento. ¡Glorificado sea Al-lah! No soy de los que idolatran divinidades junto a Al-lah”} [Corán 12:108]. Y Al-lah dice: {Convoca al sendero de tu Señor con sabiduría y bellas palabras. Argumenta de la mejor manera. Tu Señor sabe bien quién se extravía de Su camino y quién sigue la guía} [Corán 16:125].

En el hadiz, el Mensajero de Al-lah (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) dijo: “Quien prescriba un bien, tendrá una recompensa similar a la del que lo haga” (Muslim). Y en otro hadiz de At-Tirmidhi y otros, dice: “El que ordena el bien es como el que lo hace”.

06 Pilares de la *da'wa*:

Los pilares de la *da'wa* son las partes que representan la esencia de la *da'wa* y no se puede realizar sin ellos. Son cuatro:

El primer pilar: El predicador: Es quien transmite la religión del Islam y sus leyes sublimes, y se esfuerza por aplicarlas.

El segundo pilar: El destinatario: Es a quien se quiere invitar, que son todas las personas en general, musulmanas y no musulmanas.

El tercer pilar: El mensaje: Es la religión del Islam a la que se invita a las personas, con sus leyes y obligaciones.

El cuarto pilar: Los medios utilizados para transmitirlo: Es el material, el tema, el método, las formas, los estilos y los medios que el predicador utiliza en su labor.

07 Temas de la *da'wa*:

La *da'wa* no se aparta de la invitación al credo correcto, la invitación a la ley islámica con sus fundamentos y ramas, y la invitación a la moral y comportamientos elevados, y a la purificación de las almas con ellos.

Tema 1: La creencia

La creencia es aquello en lo que el corazón del ser humano se establece, adoptándolo como su religión y doctrina, sin que le afecte la duda jamás.

Es la fe sin vacilación, que conlleva la palabra, la acción y la intención conforme a su significado.

La invitación a la creencia correcta es la base y el punto de partida de la *da'wa*; y una vez que se han alcanzado los asuntos principales de la creencia, el predicador pasará la invitación a realizar los actos obligatorios y abandonar los prohibidos. La invitación a los elementos fundamentales de la creencia correcta es lo primero que predicaron todos los mensajeros, no comenzaban con nada antes de ello, como dijo Al-lah: {Envié a cada nación un Mensajero [para que los exhortara a] adorar a Al-lah y a rechazar la idolatría} [Corán 16:36].

Tema 2: La *Shari'a*

La ley islámica abarca las normas de los rituales de adoración, como la oración, el *Zakat*, el *hayy* y similares; las transacciones, como la compraventa, el alquiler y similares; y el ámbito social, como la bondad hacia los padres, la buen trato hacia el vecino, los lazos familiares, entre otros. También incluye lo relacionado con el matrimonio, el divorcio, los alimentos, los delitos, la administración de justicia, los testimonios, los testamentos y otros.



Tema 3: La moral y la conducta

La ley islámica vino con un método integral y completo para reformar a las personas y corregir sus desviaciones, señalando las buenas cualidades morales, alentando a practicarlas y advirtiéndolas contra sus malas cualidades. En el hadiz, el Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) dijo: “He sido enviado para perfeccionar las buenas cualidades morales” (Ahmad). Al-lah alabó a Su Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) por sus buenas cualidades morales diciendo: {Eres de una naturaleza y moral grandiosas} [Corán 68:4]. Y Al-lah elogió a Su Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) por su misericordia y amabilidad con la gente diciendo: {[Oh, Muhammad!] Por misericordia de Al-lah eres compasivo con ellos. Si hubieras sido rudo y de corazón duro se habrían alejado de ti; perdónalos, pide perdón por ellos, y consulta con ellos los asuntos [de interés público]} [Corán 3:159].

08 Tipos de guía y los beneficios de conocerlos:

El primer tipo:

Es la de los mensajeros, los predicadores y otros, que llaman a la gente a la religión de Al-lah. Se llama: guía, orientación, transmisión o explicación.

Entre las evidencias de esta guía en el Corán está la declaración de Al-lah sobre Su Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él): {y tú [¡Oh, Muhammad!] guías al sendero recto} [Corán 42:52].

El segundo tipo:

Es la guía que infunde luz en el corazón y la aceptación de la verdad. Se llama guía de éxito e inspiración, y esta está en manos de Al-lah únicamente. Es lo que se menciona en las palabras de Al-lah: {Tú no puedes guiar a quien amas, sino que Al-lah guía a quien Él quiere. Él sabe quiénes seguirán la guía} [Corán 28:56]; y en: {No es tu responsabilidad [¡oh, Muhammad!] que la gente decida seguir la guía [una vez que se la has enseñado], porque Al-lah guía a quien quiere.} [Corán 2:272].

Cuando se aclara la diferencia entre las dos guías, el predicador comprende la verdadera naturaleza de la *da'wa* y la guía que le corresponde, que es la guía del consejo y la orientación. No debe enojarse ni desanimarse si no logra la guía de éxito e inspiración, ya que esta pertenece a Al-lah. No cabe duda de que es natural que los seres humanos se alegren cuando ven el fruto de sus obras y su prédica, pero esto no significa que el predicador deba abandonar su labor y sus obras si ve que otros se desvían. Entre los profetas, habrá quienes sean resucitados el Día del Juicio con un pequeño grupo de seguidores, y algunos serán resucitados sin ningún seguidor.

09 Objetivos de la presentación del Islam:

Los objetivos de la presentación del Islam son múltiples, entre ellos están:

- II Lograr la complacencia de Al-lah y llenar la tierra de bondad y monoteísmo.
- II Buscar la recompensa de Al-lah y adorarlo mediante la guía del consejo y la orientación.
- II Liberar la responsabilidad y excusarse ante Al-lah: {Respondieron: “Para que nuestro Señor no nos castigue por no haber ordenado el bien, y para que quizás tengan temor [de Al-lah]} [Corán 7:164].
- II Apoyar la *da’wa* y colaborar en preparar el camino para la aceptación del Islam de aquellos a quienes se predica.
- II Contrarrestar la falsedad y enfrentar los esfuerzos por distorsionar el mensaje del Islam, mostrando su verdadera naturaleza a la gente.
- II Establecer el argumento contra los que se oponen al Islam haciéndoles llegar la invitación de Al-lah.

10 Efectos de la presentación del Islam en los destinatarios:

Hay muchos efectos y resultados de la presentación del Islam, entre los más importantes están:

- II Construir una percepción correcta del Islam.
- II Eliminar una percepción incorrecta del Islam.
- II Responder a dudas y confusiones.
- II Que la gente acepte el Islam y entre en la religión de Al-lah.
- II Atraer apoyo para la verdad y la defensa del Islam y sus causas justas.
- II Neutralizar a algunos, o reducir la intensidad de su enemistad hacia la religión.





02

Métodos de *da'wa*

01 El método de *da'wa*:

Es el camino claro que el predicador traza y esboza, y luego sigue y lo aplica en su prédica y transmisión de la ley de Al-lah.

A través de la comprensión de los métodos de *da'wa* y su aplicación en la *da'wa*, logramos la creatividad y la benevolencia que exige la ley islámica y que se tiene en cuenta en la vida real.

02 Tipos de métodos de *da'wa*:

Los métodos de *da'wa* se dividen en varias categorías según diferentes consideraciones, que son:

- || Su autor o fuente
- || Su tema
- || Su naturaleza
- || Sus pilares

Primera categoría: Métodos de *da'wa* según su autor o fuente

Se dividen en dos categorías principales:

■ Métodos divinos:

Son los establecidos por la ley islámica a través del Corán o la Sunna; son métodos infalibles y constituyen la base de todos los métodos de *da'wa*. Al-lah dijo: {A cada [comunidad religiosa] le he dado una legislación y una metodología [norma]} [Corán 5:48].

■ Métodos humanos:

Son los establecidos por los predicadores y eruditos mediante su esfuerzo en cualquier aspecto de la *da'wa*, aplicando los métodos divinos de manera que se adapten a su tiempo y a las circunstancias de los destinatarios. Estos métodos pueden ser correctos o incorrectos.

Como ocurre con cualquier asunto de *iytiḥād*, el *muytahid* en estos medios obtiene una o dos recompensas, y los predicadores pueden adoptar o dejar lo que deseen.

Segunda categoría: Según su tema

Los métodos de *da'wa* varían según su tema en muchos tipos, ya que la *da'wa* islámica abarca todos los aspectos de la vida humana. Hay métodos doctrinales, de adoración, sociales, económicos, militares, políticos, de salud, deportivos, recreativos, y otros.

Tercera categoría: Según su naturaleza

Los métodos de *da'wa* varían según su naturaleza en:

- Métodos específicos y generales.
- Métodos individuales y colectivos.
- Métodos teóricos y prácticos.

Cada método tiene su propia naturaleza y campo de aplicación; un método específico no se puede generalizar, y un método general no se puede especificar, y así sucesivamente.

Cuarta categoría: Según sus pilares

Los métodos de *da'wa* de todos los tipos anteriores varían según sus pilares, en función de la diversidad de los tres pilares de la naturaleza humana: el corazón, la mente y los sentidos.

- Los métodos basados en el corazón se llaman emocionales.
- Los métodos basados en la mente se llaman racionales.
- Los métodos basados en los sentidos se llaman sensoriales o experimentales.





03

Metodología de la presentación del Islam

COMPETENCIAS
De desempeño
administrativo excepcional

La metodología en la presentación del Islam son los métodos, los medios, los planes y las habilidades para presentar el Islam.

Diferencia entre método y metodología:

El método es el medio, el plan general y el sistema seguido para alcanzar los resultados deseados, mientras que la metodología son los pasos y medios de aplicación práctica del método, a través de los mecanismos y procedimientos del método que se utilizan para lograr los objetivos.

Objetivos de la metodología en la presentación del Islam:

La metodología de la presentación del Islam tiene como objetivo presentar las grandes verdades del Islam, lo que incluye:

- Presentar a Al-lah Todopoderoso.
- Presentar al Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él).
- Presentar el Corán.
- Presentar los niveles de la religión.
- Presentar las virtudes de la ley islámica.

01

Presentar a Al-lah Todopoderoso:

Fuentes de preparación científica para presentar a Al-lah Todopoderoso:

- II Ciencias islámicas: el Corán y la Sunna, y todas las ciencias derivadas de ellos.
- II Principios fundamentales en las ciencias de la interpretación (Tafsir), la jurisprudencia, el hadiz y la lengua.
- II Ciencias relacionadas con la comparación de religiones y las posturas de sus seguidores sobre la realidad de la existencia de Al-lah.
- II Culturas y ciencias contemporáneas: psicología, sociología, civilización, filosofía, física, astronomía, etc.
- II Estudios especializados sobre el ateísmo y las dudas de los ateos y cómo responder a ellas.
- II Debates de eruditos islámicos con ateos y materialistas.

Elementos para construir una metodología de presentación de Al-lah Todopoderoso:

- II La primera y más elevada verdad del Islam es la existencia de Al-lah Todopoderoso, con todas las enseñanzas y actos de adoración que implica.
- II La tarea más importante y el primer paso en la presentación del Islam es presentar a Al-lah Todopoderoso, ya que es la clave para las verdades posteriores y porque logra el conocimiento del ser adorado, que es el objetivo supremo del ser humano en la vida.
- II No hay religión ni filosofía de la existencia que haya podido presentar a Al-lah Todopoderoso de una manera digna de Su grandeza y que haya respondido a las grandes preguntas de la existencia como lo han hecho los textos de la ley islámica, caracterizados por su claridad, perfección, la armonía innata y la orientación para los que están confundidos acerca de la verdad del Señor Todopoderoso.
- II La creencia en Al-lah, Glorificado sea, es el primer fundamento de la fe, y es la base de todos los principios de la fe, ya que la creencia en todos los demás principios de la fe está incluida en la creencia en Al-lah.
- II La fe en Al-lah es la creencia firme en Su existencia, Su unicidad en Su señorío, Su divinidad, Sus nombres y atributos.
- II Es importante definir los términos con precisión al dialogar con no musulmanes para invitarlos a Al-lah y corregir las percepciones erróneas y los conceptos equivocados sobre el Islam que pueden estar arraigados en la mente de muchos de ellos.
- II Los que más niegan este aspecto son los ateos y los materialistas.

Niveles de presentación de Al-lah Todopoderoso:

La fe en Al-lah incluye cuatro aspectos, y quien cree en ellos es verdaderamente creyente. El predicador que presenta a Al-lah debe hacerlo en los siguientes niveles:

- II Primero: Creer en la existencia de Al-lah Todopoderoso.
- II Segundo: Creer en la unicidad de Al-lah en Su señorío.
- II Tercero: Creer en la unicidad de Al-lah en Su divinidad.
- II Cuarto: Creer en la unicidad de Al-lah en Sus nombres y atributos.

02 Presentación del Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él):

Si la creencia en la unicidad de Al-lah es la primera verdad del Islam, la verdad de la profecía del último Profeta, Muhammad (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él), es la segunda verdad más importante en el Islam. El reconocimiento del rango de la profecía y del último de los Profetas depende de la comprensión del conocimiento de Al-lah Todopoderoso por parte del receptor de la prédica, ya que la creencia en Al-lah requiere la creencia en Sus mensajeros. La creencia en los mensajeros es fundamental, si una persona la niega, se considera incrédula, ya que es una de las verdades conocidas de la religión por necesidad, y su conocimiento es una obligación individual, no colectiva.

Concepto de fe en el Profeta Muhammad (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él):

La fe en el Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) se basa en dos aspectos:

- II Creer en lo que transmitió de parte de Al-lah, y que lo que trajo de Al-lah es verdad y debe ser seguido.
- II Obedecerlo y seguir su ley.

Fuentes de preparación científica para la presentación del Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él):

- II Libros de creencias, evidencias de la profecía, milagros de los profetas, libros de biografía e historias de los profetas.
- II Ciencias relacionadas con la comparación de religiones y las posiciones de sus seguidores sobre los profetas y sus condiciones.

- II Culturas y ciencias contemporáneas: pedagogía, sociología, civilización, filosofía, historia, etc.
- II Estudios y testimonios sobre el Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) en libros religiosos (de no musulmanes), históricos y opiniones de occidentales.
- II Estudio de los esfuerzos de los eruditos y predicadores para presentar al Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) a sus opositores.

La necesidad de profetas y mensajeros:

- II El ser humano es una criatura creada, y debe conocer a su Creador, saber qué quiere de él y por qué lo creó. El ser humano no puede conocer esto por sí mismo, y no hay manera de conocerlo excepto a través del conocimiento de los profetas y mensajeros y lo que trajeron de guía y luz.
- II El ser humano está compuesto de cuerpo y alma; el alimento del cuerpo se obtiene de la comida y la bebida, y el alimento del alma lo determina quien la creó, que es la religión correcta y las buenas obras. Los profetas y mensajeros trajeron la religión correcta y guiaron hacia las buenas obras.
- II El ser humano es religioso por naturaleza, y necesita una religión a la que adherirse, esta religión debe ser correcta. No hay manera de llegar a la religión correcta excepto a través de la fe en los profetas y mensajeros y la fe en lo que trajeron.
- II El ser humano necesita el camino que lo lleve a la complacencia de Al-lah en este mundo y a Su Paraíso y bendiciones en la otra vida. Estos caminos solo pueden ser enseñados y señalados por los profetas y mensajeros.

Beneficios de la fe en los mensajeros:

- II Conocer la misericordia de Al-lah Todopoderoso y Su cuidado por Sus siervos, ya que envió a los mensajeros para guiarlos al camino de Al-lah Todopoderoso y mostrarles cómo adorar a Al-lah, pues la mente humana no puede conocer esto por sí sola.
- II Agradecer a Al-lah Todopoderoso por esta gran bendición.
- II Amar a los mensajeros (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con ellos), respetarlos y alabarlos de manera adecuada, ya que son mensajeros de Al-lah Todopoderoso, porque adoraron a Al-lah y transmitieron Su mensaje de la manera más completa, y porque aconsejaron a Sus siervos y buscaron su salvación y felicidad en esta vida y en la otra.

Tipos de incredulidad en los profetas en general y en el Profeta Muhammad (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él):

- II **Negación y rechazo:** Como aquellos que niegan la realidad de las profecías y los mensajeros en su totalidad. Un ejemplo de esto es afirmar que la profecía es un mito o negar la revelación a los profetas.

- II **Menosprecio y duda:** Como aquellos que atacan el rango de la profecía planteando múltiples dudas sobre su infalibilidad y afirmando que no son dignos de confianza para transmitir el mensaje (como lo hacen algunos orientalistas y la secta de los coránicos).
- II **Insultos y ofensas:** Como aquellos que insultan, menosprecian y maldicen al último Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) por odio y rencor hacia el Islam.
- II **Ataque feroz** al Islam y al Profeta del Islam (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) y sus leyes.

Orientaciones sobre la presentación del Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él):

Es importante que el predicador que presenta al Profeta identifique con precisión el tipo de audiencia objetivo, examine sus condiciones y establezca reglas comunes para el diálogo con ellos. La mayoría de los grupos que difieren en este aspecto se dividen en dos tipos principales:

- II La mayoría, que desconoce al Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) o no lo conoce de manera correcta, pero no son ofensivos.
- II Una minoría influyente que ofende al Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él), y este grupo puede o no desconocer al Profeta.

Evidencias de la profecía del Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él):

- II La perfección moral del Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) y sus grandes cualidades.
- II Trajo el Corán milagroso a pesar de su analfabetismo, ya que no sabía leer ni escribir como la mayoría de los árabes.
- II La perfección legislativa de su mensaje, que tiene tres aspectos:
 - La conformidad del mensaje de Muhammad (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) con la naturaleza humana respecto a la religiosidad; no hay nada en el Islam que contradiga la naturaleza sana (fitra), a diferencia de muchas otras religiones fabricadas o distorsionadas.
 - La conformidad del mensaje de Muhammad (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) con la esencia de los mensajes de los profetas anteriores; en la adoración a Al-lah únicamente, la fe en el Día del Juicio y en los principios de lo lícito y lo ilícito: {[Y a ti, ¡Oh, Muhammad!] Te he revelado el Libro que contiene la verdad definitiva [el Corán], que corrobora los libros revelados anteriormente y es juez de lo que es verdadero en ellos} [Corán 5:48]; porque la fuente es una: Al-lah Todopoderoso.

- La conformidad del contenido del mensaje de Muhammad (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) con las realidades del universo y la ciencia.
- Sus anuncios sobre muchos asuntos ocultos y su cumplimiento, como la victoria de los romanos sobre los persas: {Los bizantinos fueron derrotados, en el territorio [árabe] más bajo, pero después de esta derrota, ellos [los bizantinos] vencerán} [Corán 30:2-3], y su entrada a La Meca: “Dios ha cumplido la visión de Su Mensajero con la verdad: {Al-lah hará realidad la visión que tuvo Su Mensajero [en sueños] y ustedes entrarán en la Mezquita Sagrada} [Corán 48:27], entre otros. Y nada de lo que anunció sobre el futuro ocurrió de manera diferente a lo que dijo.
- Los testimonios de otros sobre el Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él); como algunos textos de los libros sagrados anteriores, algunos rabinos y sacerdotes, algunos eruditos y filósofos, y aquellos que escribieron sobre las grandes personalidades.
- Los milagros del Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) y su ruptura con las costumbres; algunos investigadores han contabilizado 1000 situaciones y formas de sus milagros.

03 **Presentación del Corán:**

El Corán es la palabra milagrosa de Al-lah, que Él reveló para guiar a la humanidad hacia lo que es bueno para ellos en este mundo y en el más allá. Es el último de los libros, no hay libro después de él, tiene preeminencia sobre los libros anteriores y los abroga.

El Corán es la fuente principal de la creencia y la ley islámica, por lo que el predicador del Islam debe esforzarse por presentarlo de la mejor manera posible.

Fuentes de preparación científica para la presentación del Corán:

- Libros de exégesis, creencias y ciencias del Corán.
- Estudio de la historia de los libros sagrados y la actitud de la gente hacia ellos.
- Culturas y ciencias especializadas, como las ciencias relacionadas con la naturaleza milagrosa del Corán y la lengua árabe.
- Estudio de las condiciones, sospechas y motivos de quienes cuestionan el Sagrado Corán.
- Estudio de los esfuerzos de los eruditos y predicadores para presentar el Corán y defenderlo.

Orientaciones específicas sobre la presentación del Corán:

- Es importante que el predicador determine con precisión el tipo de grupo al que se dirige su presentación del Sagrado Corán, investigue sus condiciones y determine reglas comunes para el diálogo con ellos.
- Es prudente que el predicador que presenta el Corán adopte la regla de la definición que incluye la obligación de reconocer el hecho de que el Sagrado Corán procede verdaderamente de Al-lah, y no desviarse de esto a una mera presentación. Esto se hace exigiendo al oponente que, si se responden las dudas planteadas, debe reconocer que es de Al-lah, de lo contrario, sigue sus deseos, a menos que la situación esté libre de dudas que requieran respuesta, o sea prudente no hacerlo.

El Corán utilizó este método, respondiendo a las dudas de los detractores incrédulos de La Meca de manera que obligaba a aceptar que es de Al-lah Todopoderoso. Si se establece que el Corán no es del Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) sino de Al-lah Todopoderoso, que es incuestionable, que no tiene distorsión ni adición, que es veraz en lo que informa y es obligatorio seguirlo, y que Al-lah Todopoderoso dijo sobre él: {Yo he revelado el Corán y Yo soy su custodio} [Corán 15:9], entonces no hay lugar para cuestionar su transmisión, su recopilación, sus recitaciones y lo que ha sido abrogado de él; porque está protegido por Al-lah.

- El predicador que presenta debe comenzar con el contenido introductorio sobre la fe en los libros sagrados antes de dedicarse a responder las dudas de los opositores, ya que ambos temas tienen sus propias necesidades técnicas y científicas. Muchas dudas se disipan o se invalidan simplemente al establecer primero el significado correcto en las mentes.

Esta es una regla fundamental en la metodología de presentación del Islam: difundir la verdad desde el principio disipa la falsedad antes de que se plantee y evita que la duda se interponga, lo cual es mejor y más fácil que eliminar la confusión una vez que ha entrado en la mente.

- Cuando la exposición de presentación se dirige a responder las dudas de los opositores, el predicador debe comenzar con respuestas generales sobre el origen de las dudas antes de dar las respuestas detalladas, ya que las respuestas generales a las principales dudas son suficientes para responder a todas las dudas menores que pueden ser difíciles de enumerar y contar.
- En una presentación del Corán, el predicador debe esforzarse por poner en práctica el impacto milagroso del Corán en la audiencia, si es posible y adecuado para la situación y respetuoso hacia ellos; esto se hace recitando un pasaje del Corán por un recitador, con una voz hermosa e impactante, o con la voz del propio predicador si es adecuado, eligiendo bien los temas de los versículos y su idoneidad para la ocasión.

El adversario se ve afectado cuando escucha:

- La recitación de versículos seleccionados cuidadosamente del Corán con una voz impactante y su interpretación.
- La explicación de los diferentes aspectos del milagro del Corán y la exposición de evidencias al respecto.
- Los testimonios de grandes pensadores y filósofos occidentales sobre el Corán.

■ Contenido introductorio sobre el Corán:

Definición del Corán:

Es la palabra auténtica de Al-lah, revelada al Profeta Muhammad (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) en estado de vigilia, no en sueños, a través del ángel Gabriel (la paz sea con él), transmitida a nosotros por Tawatur, cuya recitación es un acto de adoración, milagrosa en su expresión; ha desafiado, con la sura más corta, a escribir algo parecido; y ha sido registrado en los mu-shafs, comenzando con la sura Al Fatiha y terminando con la sura An-Nas.

■ Respuesta a las críticas al Corán:

Este es uno de los temas de las ciencias del Corán, que investiga las palabras de quienes critican el Libro de Al-lah, o afirman que es contradictorio o problemático, y responde a ello con pruebas legales, racionales y sensatas. Hay varios términos para nombrar esta ciencia, entre ellos:

- Lo ambiguo o lo que parece ambiguo.
- Lo que sugiere contradicción o el análisis de supuestas diferencias en el Corán.
- Lo que sugiere contradicción.
- Preguntas del Corán.
- Los misterios del Corán.
- Lo problemático del Corán.

Las críticas al Corán comenzaron desde que el Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) inició su prédica en La Meca. Los críticos afirmaron que el Corán era la palabra de Muhammad y que podían producir algo similar, ya que repetía las leyendas de los antiguos; Al-lah dijo: {Cuando se les recitan Mis versículos, dicen [los que se niegan a creer]: “Oímos, pero si quisiéramos podríamos decir palabras similares. Son fábulas de nuestros ancestros”} [Corán 8:31].

Luego afirmaron que el Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) tomó el Corán de la Gente del Libro; dijeron que era un poeta; dijeron que era un adivino... y así en una serie de mentiras y calumnias sin prueba ni evidencia.

Opositores de la creencia en el Corán:

Hay dos tipos de adversarios contemporáneos que no están de acuerdo con la doctrina de la creencia en el Sagrado Corán:

Los orientalistas hostiles: Sus sospechas son a menudo evidentes, y su odio se declara abiertamente.

Los seculares: Estos son seguidores de los orientalistas entre los musulmanes, y son más peligrosos que los orientalistas, porque sus críticas son ocultas y astutas, y debido a sus nombres islámicos y su malicia en la crítica, sus dudas a veces se propagan entre algunos musulmanes debido a la debilidad de su cultura islámica.

Las respuestas generales más importantes que son adecuadas para cada duda:

■ Presentar las evidencias de los milagros del Corán, que son de varios tipos:

- El milagro retórico (verbal y elocuente), que es más apreciado por los árabes que por otros.
- El milagro legislativo, como la legislación sobre la herencia y la retribución.
- El milagro de la información sobre lo oculto, como los datos que se mencionan del pasado y del futuro.
- El milagro de la influencia, por el que muchos no musulmanes se ven impactados por la recitación del Sagrado Corán, y muchos de ellos se convierten al Islam.
- El milagro científico en muchos campos, como la medicina, la astronomía, la creación del ser humano, las plantas, el clima, etc.

- II El reto de producir algo parecido al Corán continúa; ningún individuo o grupo, desde la revelación del Sagrado Corán hasta la actualidad, ha sido capaz de producir algo parecido, ni siquiera en parte, ni una sola sura.
- II El testimonio de los adversarios imparciales sobre la veracidad del Corán.
- II La unidad temática de cada sura.
- II La ausencia de contradicciones entre sus versículos.
- II Presentación de los niveles de la religión:

04 Los niveles de la religión:

Los niveles de la religión son tres: Islam, *Imán* (fe) e *Ihsán* (excelencia), siendo el *Ihsán* el más alto.

Primero: Islam

Es el primero de los tres niveles de la religión. En términos lingüísticos, Islam significa sumisión, obediencia y humildad; se dice: “*aslam*” y “*istaslam*”, es decir, se sometió.

Islam en el sentido general: es la sumisión a Al-lah Todopoderoso y la adoración a Él según lo que Él ha legislado a través de los ritos de adoración enseñados por Sus mensajeros, desde que Al-lah envió a los mensajeros hasta el Día del Juicio.

Islam en el sentido específico: es la religión con la que fue enviado el Profeta Muhammad (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él), y es el significado que viene a la mente cuando se menciona la palabra Islam.

Los pilares del Islam:

El nivel de Islam está relacionado con las acciones de los miembros del cuerpo y tiene cinco pilares: la declaración de fe (*Shahada*) de que no hay más divinidad que Al-lah y que Muhammad es Su mensajero, la oración, el *Zakat* (caridad obligatoria), el ayuno y la peregrinación a la Casa (Ka’ba).

Segundo: *Imán* (fe)

***Imán* en términos lingüísticos:** es la creencia, la afirmación, la confianza y la tranquilidad. La palabra “*uqir*” (afirmar) es más precisa en la indicación y explicación del significado lingüístico y legal de *Imán*.

En términos técnicos: es la creencia en el corazón, la declaración con la lengua y la acción con los miembros del cuerpo; aumenta con la obediencia y disminuye con la desobediencia.

Los pilares del Imán:

La fe es la base de la creencia y su origen está en el corazón, solo Al-lah conoce su verdadera naturaleza. Tiene seis pilares:

- Creer en Al-lah Todopoderoso.
- Creer en los ángeles.
- Creer en los libros revelados.
- Creer en los mensajeros.
- Creer en el Día del Juicio.
- Creer en el destino, tanto lo bueno como lo malo.

Tercero: *Ihsán* (excelencia)

Si el Islam son los pilares visibles y el Imán son los pilares internos, entonces *Ihsán* es mejorar tanto lo visible como lo interno.

***Ihsán* en términos lingüísticos:** es la fuente de “*ahsana*” (hacer bien), que es lo opuesto a hacer mal, y significa realizar el trabajo con perfección, precisión y sinceridad.

***Ihsán* en términos legales:** El Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) explicó el significado de *Ihsán* diciendo: “Adora a Al-lah como si lo vieras, porque aunque no lo veas, Él te ve” (narrado por Bujari y Muslim).

Ihsán en términos legales se divide en dos tipos:

- El *Ihsán* en la adoración a Al-lah Todopoderoso.
- El *Ihsán* hacia los siervos de Al-lah, que se divide en dos partes:

Obligatorio: como la bondad hacia los padres, mantener los lazos familiares que deben mantenerse, la justicia en el trato con todas las personas, etc.

Recomendado: que es lo que va más allá de lo obligatorio, como brindar beneficios físicos, financieros, científicos, etc.

05

Definición de las virtudes de la *Shari’a*:

Definición de la *Shari’a*:

Es lo que Al-lah Todopoderoso ha legislado a través de Su Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) en términos de reglas prácticas relacionadas con las acciones de los responsables en este mundo; abarca todos los aspectos de la vida, sin excepción.

Fuentes de la legislación en el Islam:

Las fuentes originales del Islam de las que se derivan todas las creencias, objetivos y reglas son las dos revelados: el Libro (Corán) y la *Sunna* (tradiciones del Profeta). Esto es lo que implica la divinidad de la religión islámica, ya que todos sus pilares están basados en textos infalibles revelados desde el cielo, representados en los versículos del Corán y los textos auténticos de la *Sunna*. Luego, los eruditos derivaron de estas dos fuentes otras fuentes adicionales sobre las cuales se pueden basar las reglas, siendo las más importantes: el consenso (*Ijma*) y la analogía (*Qias*). Estas cuatro fuentes son aceptadas por la mayoría de los eruditos y están resumidas en el versículo: {¡Oh, creyentes! Obedezcan a Al-lah, obedezcan al Mensajero y a aquellos de ustedes que tengan autoridad y conocimiento} [Corán 4:59].

Objetivos de la legislación en el Islam:

El término “*Maqasid Ash-Shari’a*” se refiere a los objetivos generales que la *Shari’a* busca lograr en la vida de las personas, y abarca los fines que el Legislador pretendía al establecer la *Shari’a*, así como los significados y sabidurías observadas en cada una de sus reglas, para beneficio de los siervos —individuales, familiares, colectivos y de la nación— en este mundo y en el más allá.

Beneficios de la presentación de los objetivos de la legislación:

- Preparar una defensa adecuada contra los argumentos engañosos tanto en lo intelectual como en lo doctrinal que buscan ocultar las virtudes de la *Shari’a*, distorsionar sus características y calumniarla.
- Atraer a los no musulmanes a conocer la *Shari’a* y despertar su interés en estudiar los detalles de la legislación.
- Destacar las reglas fijas y los aspectos flexibles y cambiantes de la *Shari’a*, demostrando su carácter adaptable e idóneo para cada lugar y época.

Tipos de objetivos:

Los objetivos se diversifican en muchos tipos según las consideraciones en la clasificación, y entre los tipos más comunes están:

- **Objetivos necesarios:** Son aquellos de los que las personas no pueden prescindir bajo ninguna circunstancia, encabezados por las cinco necesidades básicas, como se explicará a continuación.
- **Objetivos esenciales:** Son aquellos que las personas necesitan para lograr beneficios importantes en sus vidas, cuya ausencia provoca dificultad y la alteración del orden

general de la vida, como se muestra en los detalles de las reglas de la compraventa, el matrimonio y otras transacciones.

- **Objetivos de mejora:** Son aquellos que completan y embellecen las condiciones y comportamientos de las personas, como el cuidado de la belleza de la ropa, la preparación de la comida y todos los buenos hábitos en el comportamiento de las personas.

Las cinco necesidades básicas:

La *Shari'a* del Islam ha establecido reglas completas para preservar cinco asuntos principales, conocidos como las cinco necesidades o principios generales, que son: la religión, la vida, la mente, el honor o la descendencia, y la propiedad, tanto en términos de existencia, ya que ha legislado lo que asegura su existencia en la sociedad, como en términos de permanencia y continuidad, al desarrollarlas y protegerlas de las causas de corrupción y desaparición.

a) Necesidad de la religión:

Para la existencia de la religión, Al-lah envió a los mensajeros, legisló la religión y la hizo acorde con la naturaleza pura, basada en la evidencia racional y las pruebas científicas.

Para preservar la religión después de su existencia, y consolidarla en las almas de sus seguidores, legisló un conjunto de requisitos y normas, como realizar la oración en congregación y los diferentes actos de culto. Con todas estas legislaciones, la religión se arraiga y se establece en el alma humana y en la sociedad, logrando la tranquilidad, la paz y el bien para el individuo y la comunidad.

b) Necesidad de la vida:

Para preservar la vida, el Islam legisló la retribución para el asesino intencional y violento, estableció el castigo más severo para el asesinato. Al-lah dijo: {Quien asesine a un creyente con premeditación será condenado a permanecer eternamente en el Infierno, además caerá en la ira de Al-lah, y recibirá Su maldición y un castigo terrible} [Corán 4:93]. El Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) dijo: “Quien mate a alguien con cuyo pueblo tenemos un pacto, no olerá el aroma del Paraíso” (Bujari); y dijo: “Un creyente continúa protegiendo su fe (y así espera la misericordia de Al-lah) mientras no derrame sangre injustamente” (Bujari).

c) Necesidad de la mente: Entre las manifestaciones de la preservación de la mente en la *Shari'a* islámica:

- Dios hizo de la mente la base de la responsabilidad en el ser humano, y es el medio de comprensión y aprendizaje, por lo que la rodeó de cuidado y la protección necesaria para preservarla.

- II El Islam prohibió todo lo que anula la mente total o parcialmente, como el alcohol y los intoxicantes, entre otros.
- II El Islam prohibió todo lo que trastorna, oscurece y perturba la mente; prohibió la adivinación, la hechicería y pretender conocer lo oculto.
- II El Islam abrió la puerta al esfuerzo intelectual para encontrar soluciones a los problemas y lograr avances modernos, lo que demuestra la flexibilidad de la *Shari'a* islámica, así como la importancia que el Islam otorga al razonamiento y aquellos que razonan.
- II El Islam se esfuerza por desarrollar la mente y nutrir la adecuadamente aumentando su conocimiento de las ciencias y los saberes útiles.
- II El Islam prohíbe atacar la mente por cualquier medio y considera que alterar la mente es un delito punible.

d) Necesidad del honor o la descendencia:

Para preservar el honor y la descendencia, el Islam legisló el matrimonio, como en el versículo: {cásense con otras mujeres que les gusten} [Corán 4:3]; y prohibió el adulterio, como en el versículo: {No se acerquen a lo que lleve a la fornicación, pues es una inmoralidad y un mal camino} [Corán 17:32]. El matrimonio que protege el honor es aquel que cumple con sus objetivos originales y secundarios; entre los objetivos secundarios del matrimonio están: evitar los peligros del deseo, bajar la mirada y proteger la castidad.

e) Necesidad de la propiedad:

La ley islámica ha vinculado directamente la propiedad, la fe, los valores y la ética, ya que el aspecto ético debe tenerse en cuenta en la producción del dinero si se produce, en su consumo si se consume, en su distribución si se distribuye y en su circulación si se comercia, y no es aceptable que ninguno de estos aspectos se realice al margen de la ética y los valores.

Las ventajas de la *Shari'a* al tratar las principales interrogantes de la humanidad

Primero: El Islam y las preguntas existenciales

Preguntas como: ¿Quién soy? ¿De dónde vengo? ¿Qué hago en este mundo? ¿A dónde voy a terminar? se llaman preguntas existenciales, preguntas teleológicas, o preguntas grandes y cruciales. Son preguntas que han ocupado el pensamiento humano a lo largo de la historia, y la razón de esto es que están relacionadas con el profundo deseo y la necesidad innata en la naturaleza humana de buscar respuestas a estas preguntas.

Las visiones y teorías que discuten estas preguntas reciben muchos nombres, como: visión del mundo, cosmovisión, perspectiva del mundo, hipótesis del mundo, perspectiva externa del mundo, planificación conceptual, visión holística, entre otros.

Estas preguntas en el Islam tienen respuestas completas, que difieren totalmente de las respuestas de las religiones y las escuelas filosóficas e intelectuales en cuanto a su origen, realismo, integridad y equilibrio, positividad, efectividad, estabilidad y permanencia.

Por ejemplo, a la luz de las hipótesis y teorías científicas contradictorias que explican el origen del universo, y de la falta de pruebas que demuestren la validez de estas hipótesis, el Islam ofrece un relato completo y coherente sobre origen del universo, el principio de la creación y el comienzo de la existencia humana en la Tierra.

El musulmán obtiene del Corán y de la *Sunna* (tradiciones del Profeta) las visiones e ideas fundamentales que le permiten conocerse a sí mismo, conocer su entorno, su misión en esta tierra, así como su destino después de la muerte y el fin de esta vida. Estas ideas se pueden resumir de la siguiente manera:



¿De dónde viene el ser humano?

La respuesta a esta pregunta es clara en el Corán y en la *Sunna*, y es comprensible y acorde con la lógica y la razón; el asunto se presenta claramente: Al-lah Todopoderoso creó a Adán de barro, luego lo formó y sopló en él de Su espíritu, y creó de él a su esposa, y los hizo descender a la tierra. De ellos se multiplicó la creación y aumentó la descendencia de manera natural entre el hombre y la mujer; este es el comienzo de la creación, una idea lógica y sin objeciones, que no contradice la razón humana en absoluto. En cuanto a la creación del ser humano después de Adán y su esposa, no encontramos ninguna visión que haya presentado un detalle tan claro y acorde con la realidad como el que se menciona en el versículo: {Creé al [primer] ser humano de barro. Luego [hice que se reprodujera por medio de la fecundación, y] preservé el óvulo fecundado dentro de una cavidad Segura. Transformé el óvulo fecundado en un embrión, luego en una masa de tejidos, luego de esa masa de tejidos creé sus huesos a los que vestí de carne, finalmente soplé en el feto su espíritu. ¡Bendito sea Al-lah, el mejor de los creadores!} [Corán 23:12-14].



El propósito de la existencia humana:

El ser humano siente en su interior que su existencia en esta vida tiene un propósito, y no puede imaginar que existe solo para comer, beber y reproducirse, como los demás animales. Mientras que las creencias y filosofías han luchado por responder a la pregunta del propósito de la existencia humana en esta tierra, el Islam ha aclarado que esta existencia fue creada por Al-lah para el ser humano, y que esta creación tiene dos grandes objetivos:

1. Adorar a Al-lah: Como dice el versículo: {No he creado a los yinn y a los seres humanos sino para que Me adoren} [Corán 51:56].
2. Habitar la tierra: Como dice el versículo: {Él los creó de la tierra y los hizo vivir en ella} [Corán 11:61].



¿Qué sucede después de la muerte y cuál es el destino?

Algunas religiones y escuelas de pensamiento creen que la existencia del ser humano termina con su muerte, que no hay nada después de la muerte. Otras creen que el ser humano, después de su muerte, pasa de una forma a otra, podría convertirse en un animal, un insecto o cualquier otra cosa. Otras más creen en la existencia de otra vida después de la muerte, pero no han proporcionado una conceptualización suficiente y satisfactoria al respecto.

En el Islam, la muerte es el fin de la vida del ser humano en este mundo transitorio, luego viene la Resurrección y el Juicio como el comienzo de su vida eterna. Los versículos del Corán y los hadices del Profeta están llenos de detalles precisos sobre el estado de las personas —creyentes e incrédulos— desde la muerte hasta la entrada al Paraíso o al Infierno.

La Resurrección y el Juicio establecen el principio de recompensa y castigo, un principio fundamental en la vida del ser humano. Este principio responde a muchos de los dilemas y problemas que han desconcertado a la humanidad y han llevado a muchos al ateísmo y la incredulidad, como el problema del mal. El Islam enseña que todas las injusticias serán devueltas a sus perpetradores el Día del Juicio después de la Resurrección, y nadie entrará al Paraíso o al Infierno hasta que haya pagado sus deudas y recuperado sus derechos de aquellos que lo oprimieron.

Este principio resuelve el problema, libera a las almas de la angustia y le abre las puertas a la paz mental, la tranquilidad y la seguridad.

Segundo: El Islam y los valores humanos

El concepto de valores humanos se refiere a un conjunto de principios, ideales y compromisos éticos que se basan en lo que es acorde con la naturaleza humana. Mientras que las Naciones Unidas celebran algunos valores humanos como la piedad filial, el respeto a los ancianos o los derechos humanos, dedicando un día al año para celebrar uno de estos valores y llamar la atención de las personas sobre su importancia, encontramos que el Islam se adelantó a todos en establecer estos valores humanos de manera notable e intensa. Cualquier estudioso del Islam, en su Libro y en la Sunnah de su Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) puede ver claramente que prestó una gran atención al “aspecto humano” y le dio un amplio espacio en sus enseñanzas, orientaciones y legislaciones.

Aquí presentaremos los tres principios que aborda la Declaración Universal de Derechos Humanos de 1948, y que constituyen el eje de los derechos humanos internacionales, que son: libertad, igualdad, fraternidad; y explicaremos la posición del Islam respecto a ellos:

II El Islam y el concepto de libertad:

La libertad en el concepto islámico es lo que distingue al ser humano de otros seres, permitiéndole realizar sus acciones y comportamientos con voluntad y elección, sin coerción ni imposición, pero dentro de ciertos límites, entre los más importantes están: no contradecir la *Shari'a* islámica, lograr el bien común y evitar la corrupción y el daño a uno mismo y a los demás.

La libertad en el Islam significa liberar al ser humano de todas las formas de presión, opresión, coerción y humillación, haciéndolo, como Al-lah quiso, un señor honrado en su tierra, adorando solo a Al-lah.

Esto incluye la libertad religiosa, intelectual, política, civil y todas las libertades verdaderas.

En cuanto a la libertad religiosa, el Islam reconoce la libertad de creencia y la libertad de practicar actos de adoración, no acepta que nadie sea obligado a abandonar una religión que ha elegido y adoptado. En el Corán de La Meca encontramos el versículo: {¿Y tú piensas que puedes obligar a la gente a ser creyente?} [Corán 10:99], y en el Corán de Medina encontramos el versículo: {Una vez esclarecida la diferencia entre la guía correcta y el desvío, no se puede forzar a nadie a creer} [Corán 2:256].

Regulaciones de la libertad en el Islam:

El Islam establece regulaciones y guías para la libertad basadas en la regla “No debe haber daño ni perjuicio”, entre ellas:

- II Que la libertad del individuo o del grupo no amenace la seguridad del sistema social ni socave sus pilares; al contradecir los sistemas o los límites legales, la libertad se practica dentro del marco del orden público y el equilibrio de la *Shari'a*.

- Que no se pierdan derechos mayores, considerando su valor intrínseco, su rango y sus resultados; por eso el Islam prohíbe el uso arbitrario de los derechos y libertades, como negar el derecho de los pobres y necesitados a la riqueza de los ricos (*Zakat*).
- Que la libertad del individuo no cause daño a los demás, ya sea daño físico o moral, por eso Al-lah prohibió la difamación, por ejemplo.

■ El Islam y el concepto de igualdad:

El Islam reconoce el principio de igualdad y establece leyes para entenderlo y aplicarlo adecuadamente, para que no se malinterprete ni se aplique incorrectamente. Algunas formas de igualdad en la *Shari'a* islámica son:

- Igualdad en el origen de la creación: Al-lah dice: {¡Oh, seres humanos ! Tengan temor de su Señor, Quien los ha creado de un solo ser, del que creó a su cónyuge e hizo descender de ambos muchos hombres y mujeres} [Corán 4:1], y el Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) dijo: “La gente es descendiente de Adán y Adán fue creado de tierra” (At-Tirmidhi, y dijo: *Hadiz* bueno y auténtico).
- Igualdad ante la *Shari'a*: el Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) dijo: “No hay superioridad de un árabe sobre un no árabe, ni de un no árabe sobre un árabe, ni de un blanco sobre un negro, ni de un negro sobre un blanco, excepto por la piedad” (narrado por el Imam Ahmad).
- Igualdad entre los hijos en cuanto a los regalos, en el hadiz se menciona que uno de los compañeros (que Al-lah esté complacido con ellos) dio un regalo a uno de sus hijos y no a los demás, cuando el Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) se enteró, dijo: “Teman a Al-lah y sean justos con sus hijos”, y se negó a ser testigo de ello, diciendo: “No testifico sobre una injusticia” (Al Bujari y Muslim).

Regulaciones de la igualdad en el Islam:

La igualdad en el Islam no es absoluta, sino que está limitada por la regla de la justicia, que es la base de todo sistema. El Islam reconoce la igualdad cuando las personas son están a la par en algo, pero cuando hay diferencias significativas, la igualdad puede ser injusta. Por ejemplo, si un empleador quiere dar una recompensa a sus empleados y trata por igual al diligente y al negligente, la igualdad aquí sería injusta.

Del mismo modo, si queremos igualar a hombres y mujeres y exigirles que realicen trabajos duros que hacen los hombres, la igualdad aquí sería injusta para ellas; por eso, en estos casos, el Islam prioriza la justicia sobre la igualdad.

II El Islam y el concepto de hermandad:

La hermandad se refiere a la relación de parentesco cercano, y también se refiere al parentesco lejano, es decir, la pertenencia al padre de la humanidad, Adán (la paz sea con él). También se refiere a la pertenencia a un pueblo, como en el versículo: {Al pueblo 'Ad le envié a su hermano Hud [como Profeta]} [Corán 7:65]; asimismo, se refiere al amigo y compañero y al vínculo de la religión, como en el versículo sobre la hermandad de los musulmanes: {Los creyentes son hermanos} [Corán 49:10]; y en el versículo sobre la hermandad de los no musulmanes: {Y los hermanos de los demonios} [Corán 7:202]. También puede referirse al vínculo del trabajo, o la coincidencia en una cualidad buena o mala, se dice: hermanos de trabajo y hermanos de duelo.

Tipos de hermandad en el Islam: La hermandad en el Islam se divide en dos tipos:

- II Hermandad islámica: Al-lah dice: {Los creyentes son hermanos} [Corán 49:10], y el mejor ejemplo es la hermandad entre los *Muháyrin* y los *Ansar*.
- II Hermandad general: Son los lazos humanos comunes —no el vínculo del Islam— que unen a dos o más partes, y se caracterizan por la permanencia y la constancia, como el parentesco por lactancia, o la pertenencia a la misma tribu o nación, o los objetivos y trabajos comunes, y otras razones similares.

Hay una relación de generalidad y especificidad entre la hermandad general y la hermandad islámica, que se resume mejor en el hecho de que en el Islam, cada alma tiene derecho a la humanidad en su sentido general, y si el Islam se combina con la humanidad, el derecho se duplica, y el deber también.

Tercero: El Islam y los derechos humanos

Hay diferencias y características de los derechos humanos en el Islam en comparación con los derechos en el pensamiento occidental, entre ellas:

- II Fuente: La fuente de estos derechos en el Islam es Al-lah Todopoderoso, Quien juzga entre Su creación como quiere, y solo juzga entre ellos con justicia. Al-lah dice: {La decisión pertenece solo a Al-lah. Él juzga con la verdad y es el mejor de los jueces"} [Corán 6:57]; y también dice: {¿Acaso no es Él Quien los va a juzgar? ¡Él es el más rápido en ajustar cuentas!} [Corán 6:62].
- II Estabilidad: Estos derechos no cambian con el tiempo ni con las circunstancias y condiciones.
- II Integralidad y propósito elevado.

- II Basados en el nivel de Ihsán (excelencia), es decir, el nivel en el que el siervo está consciente de Al-lah Todopoderoso, asegurando así Su protección y cuidado, y respetando su existencia y santidad al ser consciente de que será responsable de ellos ante Al-lah.
- II Los derechos humanos en el Islam no se limitan a recomendaciones, sino que el Islam los eleva al nivel de obligaciones. No son solo derechos humanos, sino deberes y obligaciones divinos.
- II Equilibrio entre derechos y deberes: El Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) dijo: “Cumplan con el derecho que deben, y pidan a Al-lah lo que les corresponde” (narrado por el Imam Ahmad y es auténtico).

Cuarto: El Islam y la mujer

El tema de la mujer y sus derechos es uno de los más debatidos en la actualidad, y la propaganda mediática engañosa y la globalización occidental se han combinado para difundir la idea de que la religión islámica establece una base para la opresión de la mujer.

II La situación de la mujer antes del Islam:

Las sociedades anteriores al Islam veían a la mujer con desprecio, le quitaban sus derechos y la sometían a la injusticia, desde los romanos hasta los griegos y en la Península Arábiga, donde se practicaba el infanticidio femenino por miedo al deshonor. En general, la mujer no tenía lugar ni dignidad en las sociedades anteriores al Islam, salvo raras excepciones.

II Manifestaciones y ejemplos de cómo el Islam honra a la mujer:

Con la llegada del Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él), la luz del Islam brilló y la mujer obtuvo sus derechos, conoció su posición y respiró el aire de la verdadera libertad. El Islam honró a la mujer al considerarla igual al hombre y su hermana, sin diferenciarlos en los pilares del Islam y sus leyes, excepto en las particularidades que cada uno posee.

El Islam se preocupó por la mujer como madre, hermana, hija y esposa, y le otorgó derechos que garantizan su felicidad en ambas vidas, protegiéndola de la explotación en su juventud y del abandono en su vejez. Algunos ejemplos de esto son:

La recomendación del Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) a un hombre sobre su madre, diciendo: “¡Ay de ti! Quédate a sus pies, pues allí está el Paraíso” (narrado por Ibn Mayah y autenticado por Al Albani). El dicho del Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él): “Traten bien a las mujeres” (Al Bujari y Muslim). El dicho del Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él): “El mejor de ustedes es el que mejor trata a su familia, y yo soy el mejor de ustedes con mi familia” (narrado por At-Tirmidhi y dijo: “Este hadiz es bueno y auténtico”).

Quinto: El Islam y las transacciones financieras

La *Shari'a* islámica es una ley integral que abarca todos los sistemas que gobiernan al individuo, la sociedad y el Estado, incluyendo el sistema financiero y económico. La *Shari'a* tiene como objetivo alcanzar la justicia social, reforzar los lazos de unión entre los miembros de la sociedad y lograr la fortaleza material del Estado.

La legislación islámica en materia económica y financiera es única en su tipo y realidad, antigua en su historia, auténtica en su esencia e independiente en sus enseñanzas.

A continuación se destacan las ventajas de la ley islámica en algunas cuestiones económicas y financieras:

II El Islam y la *riba* (usura):

La **usura**, lingüísticamente, es el exceso, el aumento y el crecimiento.

En la terminología, es un aumento en algo concreto, o es un aumento en algunas cosas y una disminución (es decir: aplazamiento) en otras.

Tipos de *riba*:

- *Riba Al Fadl*: Es el intercambio de bienes del mismo tipo, pero de cantidades o cualidades desiguales, de lo que está sujeto a la usura.
- *Riba An-Nasi'a*: Es el retraso en la recepción de lo que está sujeto a la usura.

Su veredicto: La *riba* está prohibida en el Corán, la *Sunna* y el consenso de los musulmanes, y es uno de los pecados mayores; porque Al-lah dice: {Los que lucran con la usura saldrán [de sus tumbas el Día del Juicio Final] como un loco poseído por el demonio. Esto es porque dicen que el comercio es igual que la usura, pero [no, porque] Al-lah permitió el comercio y prohibió la usura. A quien le haya llegado de su Señor [el conocimiento de] la prohibición [de la usura] y se haya abstenido arrepintiéndose, podrá conservar lo que obtuvo en el pasado, y su asunto será juzgado por Al-lah. Mas si reincide, se contará entre los moradores del Fuego, en el que sufrirá eternamente} [Corán 2:275], y porque el Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) dijo: “Al-lah ha maldecido al que consume usura, al que la paga, a sus testigos y al que la registra” (narrado por Ibn Mayah y autenticado por Al Albani).

II El Islam y la herencia:

La herencia, según la ley islámica, es lo que una persona deja a sus herederos en términos de bienes y derechos.

La legislación sobre la herencia es una de las más destacadas, logra la solidaridad entre los miembros de una misma familia y entre generaciones sucesivas, ya que Al-lah la dividió de

manera justa, equilibrando el esfuerzo y la recompensa, y las ganancias y las pérdidas dentro del entorno familiar.

Los que más se oponen en este ámbito son los defensores de la igualdad absoluta, quienes preguntan por qué Al-lah hizo que la herencia de la mujer fuera la mitad de la del hombre. Estos olvidan —o desconocen— que esta división (al varón una porción equivalente a la de dos mujeres) es solo uno de los múltiples casos. No siempre la porción de la mujer es la mitad de la del hombre, y esto se explica de la siguiente manera:

- Hay casos en los que la mujer hereda la mitad de lo que hereda el hombre.
- Hay otros casos en los que la mujer hereda lo mismo que el hombre.
- Hay casos en los que la mujer hereda más que el hombre.

Y finalmente, hay casos en los que la mujer hereda y su contraparte masculina no hereda nada.

El Islam y los castigos legales (*hudud*):

Los *hudud* son los castigos establecidos por la ley para quienes cometen el delito para el que están prescritos.

Se define como un castigo prescrito legalmente, ya sea que se atente contra derecho de Dios o del siervo, como cortar la mano a un ladrón, azotar o lapidar a un adúltero y matar a un apóstata.

Una de las características del sistema de penas en la legislación islámica es que se basa en un método divino, que considera la naturaleza humana con la que Al-lah creó a las personas, y que establece castigos disuasorios adecuados para los delitos. Este sistema ha demostrado a lo largo de la historia su éxito en proteger a la sociedad musulmana de peligros graves. El sistema de penas en el Islam tiene objetivos elevados, fines loables y sabidurías profundas, y tiene características que lo distinguen de otros sistemas de castigos, entre ellas:

- Las penas son una misericordia para el culpable al purificarlo de los pecados, y no una venganza.
- Las penas incluyen retribución y compensación, así como disuasión y prevención.
- Las penas afectan al cuerpo del culpable y no a su propiedad en la mayoría de los casos.
- La prevención de las penas es prioritaria sobre su ejecución.
- Ocultar la falta del culpable es preferido en la ley islámica a exponerlo y aplicar el castigo, a menos que haya un bien mayor en aplicarla.



- No hay diferencia entre el noble y el plebeyo, el rico y el pobre, todos son iguales ante la ley. En el *hadiz*, el Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) dijo: “Lo que destruyó a las naciones anteriores a ustedes es que cuando un noble robaba, lo dejaban; pero cuando un débil robaba, le aplicaban el castigo. Y juro por Aquel en cuya mano está mi alma, si Fátima, la hija de Muhammad, robara, le cortaría la mano” (Al Bujari y Muslim).

Quinta competencia

Cualidades y habilidades de los presentadores del Islam

Objetivo de la competencia

**Dotar a los participantes
de las cualidades y
habilidades necesarias
para presentar el Islam.**

- 01** Cualidades de los presentadores del Islam
- 02** Métodos para presentar el Islam
- 03** Medios para dar a conocer el Islam
- 04** Tipos de destinatarios y sus características
- 05** Gradualidad en la *da'wa*

01

Cualidades de los presentadores del Islam

Las cualidades y la ética del predicador son aspectos fundamentales cuando se habla de los predicadores y la llamada hacia Al-lah. Este tema tiene dos aspectos importantes:

El primer aspecto: El predicador sigue este camino buscando la recompensa y el mérito de Al-lah, sin esperar compensación ni agradecimiento de las personas. Por lo tanto, debe adornarse con las virtudes que hacen que su obra sea aceptada por Al-lah, como la intención sincera, la veracidad, el seguimiento del ejemplo del Profeta (que la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él), entre otras.

El segundo aspecto: Adornarse con estas cualidades y virtudes es uno de los factores más importantes para que su mensaje sea aceptado y exitoso. Esto constituye el proyecto de vida de todo musulmán. Al-lah dijo a Su Profeta (que la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él): {Por la misericordia de Al-lah, fuiste amable con ellos; y si hubieras sido duro y de corazón áspero, se habrían alejado de tu entorno} [Corán 3:159].

01 Definición de calidad y sus tipos:

En lengua árabe, el término (cualidad) tiene varios significados, como descripción, estado y forma. Según Ibn Faris (que Al-lah lo tenga en Su misericordia) "una cualidad es un atributo inherente a algo".

Aquí se refiere a los atributos, formas y características que debe poseer quien se dedica a presentar el Islam.

02 Clasificación de las cualidades del predicador:

Las cualidades del predicador se dividen en cuatro categorías: Cualidades personales. Cualidades de fe y ética. Cualidades científicas y de conocimiento. Cualidades prácticas y de habilidades.

A continuación, se presentan las cualidades principales de cada categoría:

A. Cualidades personales:

Estas son las cualidades que distinguen a una persona de otra. Algunas son innatas, que Al-lah otorga a quien Él desea, y otras son adquiridas, que pueden desarrollarse con práctica y esfuerzo. Entre las cualidades personales más importantes del predicador están:

■ **Conciencia profunda:** Es la capacidad de comprender lo que rodea al proceso de presentar el Islam, valorando adecuadamente las relaciones vinculadas con ello. Esto incluye:

- Conciencia de los esfuerzos y métodos para presentar el Islam en su época.
- Conciencia sobre las personas a las que se dirige, su cultura y la realidad de su sociedad.
- Conciencia de sí mismo, de sus circunstancias y condiciones.

■ **Inteligencia, agudeza y rapidez mental:** Estas cualidades le permiten manejar adecuadamente situaciones inesperadas en diferentes entornos y culturas.

■ **Buen trato:** Incluye paciencia, amabilidad, misericordia, nobleza, cortesía y una actitud amable y sonriente.

■ **Presencia y elocuencia:** Esto abarca fluidez verbal, buena apariencia y salud física.

■ **Altas aspiraciones y fuerza de voluntad:** La motivación para actuar y la determinación para alcanzar objetivos son esenciales para iniciar la presentación del Islam y tienen un impacto significativo en los destinatarios.

B. Cualidades de fe y ética:

■ **Primera cualidad: La sinceridad.** Es dirigir la intención exclusivamente hacia Al-lah en los actos de obediencia. También se define como purificar las acciones de cualquier interés hacia los seres creados.

El predicador debe realizar sus acciones con sinceridad hacia Al-lah, para que estas sean recompensadas y aceptadas. Al-lah dice: {Él es Quien creó la muerte y la vida para probarlos y distinguir quién obra mejor...} [Corán 67:2].

Aquí Al-lah menciona “quién obra mejor” y no “quién obra más”, indicando que las mejores son las realizadas con sinceridad y en conformidad con la *Sunna* del Profeta (que la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él).

Segunda cualidad: Confianza en Al-lah. Es cuando el corazón depende sinceramente de Al-lah para obtener beneficios, evitar daños, confiar en Él, someterse a Su voluntad y estar seguro de que Su decreto se cumplirá.

Al-lah ordena confiar en Él y lo condiciona a la fe, como dice: {Y confíen en Al-lah, si es que son creyentes} [Corán 5:23].

Tercera cualidad: Buena expectativa de Al-lah. Es confiar en que Al-lah responderá las súplicas, aceptará, perdonará, recompensará y cumplirá Sus promesas. Ibn Al Qaiem dijo:

“Cuanto mejor sea la expectativa del siervo en Al-lah, más esperanzas y confianza tendrá en Él. Al-lah nunca decepciona las expectativas de quien confía en Él, ni desperdicia las obras de quien actúa para Él” (*Madarij As-Salikin*, 1/469).

Cuarta cualidad: Temor y reverencia hacia Al-lah. La reverencia es un temor mezclado con grandeza, y se define como miedo acompañado de veneración. Es el sufrimiento del corazón por anticipar algo desagradable en el futuro, ya sea por los pecados del siervo o por el conocimiento de la majestad y la grandeza de Al-lah.

Quinta cualidad: Conexión con Al-lah. El camino hacia Al-lah es largo y lleno de pruebas, y la mejor ayuda para recorrerlo y mantenerse firme es vivir de acuerdo con la religión de Al-lah, esforzarse por la rectitud y purificar el alma a través de la obediencia y la adoración.

El predicador debe estar espiritualmente conectado con Al-lah, como lo estaba el Profeta (que la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él), quien solía rezar de noche hasta que sus pies se hinchaban, según narró ‘Aisha (que Al-lah esté complacido con ella) (Bujari).

Sexta cualidad: La paciencia. La paciencia es una virtud noble que evita que una persona actúe de manera inapropiada. Es una fortaleza del alma que asegura su rectitud.

La paciencia tiene una posición elevada y es una de las características más importantes de los mensajeros con determinación. Al-lah dice: {Ten paciencia [¡oh, Muhammad!]} como la tuvieron los mensajeros con más determinación, y no te impacientes con ellos} [Corán 46:35].

Para el predicador, la paciencia es esencial, ya que el camino de la invitación está lleno de desafíos y obstáculos. Puede enfrentar mucho daño por parte de los destinatarios y otros, y su paciencia debe manifestarse en dos aspectos:

1. Persistir en la invitación, mejorarla y lograr el éxito.
2. Soportar las palabras y acciones ofensivas de los destinatarios.

■ **Séptima cualidad: Suavidad y gentileza.** La gentileza es lo opuesto a la dureza y la rigidez, e incluye amabilidad en palabras y acciones. Ser amable con los destinatarios es clave para que acepten el mensaje. Al-lah elogió esta cualidad en Su Profeta: {Por misericordia de Al-lah fuiste amable con ellos; si hubieras sido duro y de corazón áspero, se habrían alejado de tu entorno. Perdónalos, pide el perdón para ellos y consulta con ellos en los asuntos} [Corán 3:159].

■ **Octava cualidad: La humildad.** La humildad significa que una persona esté satisfecha con una posición inferior a la que merece debido a su mérito y estatus. Es una virtud loable y una de las características más destacadas de los creyentes piadosos y de los trabajadores sinceros.

En un *hadiz*, el Mensajero de Al-lah (que la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) dijo: {Al-lah me ha inspirado que sean humildes, para que nadie se enorgullezca sobre otro ni nadie oprima a otro} (Muslim).

El *Sheij* Ibn Uzaimin explicó: "{Al-lah me ha inspirado que sean humildes}, es decir, que cada uno sea humilde con los demás, sin elevarse sobre ellos; más bien, que los trate como iguales o los honre más".

C. Cualidades científicas y de conocimiento

■ **Primera cualidad: Conocimiento.** El éxito de la invitación al Islam está vinculado a la amplitud del conocimiento de sus miembros y líderes, su comprensión precisa y su profundo entendimiento. El Imam Bujari tituló un capítulo de su Sahih como "El conocimiento precede a las palabras y las acciones" basado en el versículo: {Sabe que no hay otra divinidad más que Al-lah, y pide perdón por tus pecados y por los creyentes y las creyentes} [Corán 47:19]. Ibn Al Munir comentó que el conocimiento es una condición para la validez de las palabras y las acciones.

El predicador debe apreciar el valor del conocimiento, ya que el Profeta (que la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) dijo: "A quien tome un camino en busca de conocimiento, Al-lah le facilitará un camino al Paraíso" (Muslim).



Reflexión sobre el conocimiento y las acciones:

Uno de los mayores peligros para el predicador es la separación entre su conocimiento y sus acciones. No hay beneficio en un predicador cuya conducta no refleje su conocimiento. Al-lah reprende a quienes no actúan según lo que saben, diciendo:

{¡Creyentes! ¿Por qué dicen una cosa pero hacen otra? Es aborrecible ante Al-lah que sus actos no sean coherentes con sus palabras} [Corán 61:2-3].

Segunda cualidad: La perspicacia. La perspicacia es el nivel más alto de conocimiento. Ibn Al Qaiem la definió como el camino del Profeta (que la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) y de sus seguidores en la llamada hacia Al-lah. Al-lah dice: {Di: Este es mi camino, llamo hacia Al-lah con perspicacia, yo y quienes me siguen. Glorificado sea Al-lah, y no soy de los idólatras} [Corán 12:108].

El predicador debe ser perspicaz en lo que presenta, en la condición de los destinatarios y en los métodos y herramientas de la *da'wa*.

Tercera cualidad: La sabiduría. La sabiduría es la precisión en palabras, acciones y creencias, poniendo cada cosa en su lugar con maestría. Es clave para el éxito de la invitación al Islam, ya que ningún esfuerzo puede triunfar sin sabiduría. Al-lah dice: {A quien se le otorga sabiduría, se le ha otorgado un gran bien} [Corán 2:269].

Cuarta cualidad: La moderación. La moderación implica no irse a los extremos, no excederse ni quedarse corto. En el Corán y la *Sunna*, la moderación está relacionada con la justicia y la excelencia. Al-lah dice: {Y así hemos hecho de ustedes una comunidad moderada para que sean testigos sobre la humanidad} [Corán 2:143].

Quinta cualidad: El entendimiento de la realidad. Este concepto se refiere a la comprensión de los cambios, desafíos y condiciones de los musulmanes, vinculándolos con las circunstancias contemporáneas y extrayendo leyes islámicas para abordarlos. Al-lah dice: {Así explicamos los signos para que quede claro el camino de los malhechores} [Corán 6:55].

Esto requiere entender sus planes, objetivos y métodos, lo que forma parte del entendimiento de la realidad.

Sexta cualidad: La justicia con los oponentes. La justicia implica dar a cada uno lo que merece, y es una característica esencial de los musulmanes, y especialmente de los seguidores de la *Sunna*. Al-lah dice: {Ciertamente, Al-lah ordena la justicia} [Corán 16:90].

Esto aplica tanto a amigos como a enemigos, creyentes e incrédulos. Al-lah advierte: {Y no dejen que el odio hacia un pueblo los lleve a ser injustos. Sean justos, eso es más cercano a la piedad} [Corán 5:8].

D. Cualidades prácticas y de habilidades:

Definición de habilidad: Es la aplicación precisa de un conocimiento, repetido hasta que se convierte en un comportamiento habitual.

Habilidades necesarias para un predicador:

- || Habilidad en oratoria destacada.
- || Lenguaje corporal efectivo.
- || Habilidad en lectura y aprendizaje continuo.
- || Gestión personal.
- || Comunicación y conexión.
- || Persuasión e influencia.
- || Trabajo en equipo y colaboración.
- || Conocimiento de las condiciones de los destinatarios.
- || Debate, argumentación y refutación de dudas.
- || Escritura, redacción y manejo de medios.
- || Competencias técnicas.

02

Métodos para presentar el Islam

Los métodos de presentación son las formas o técnicas utilizadas para comunicar el mensaje del Islam y superar las barreras para lograr un impacto y persuasión. Estos métodos se basan en el Corán, la *Sunna* y las biografías de los predecesores virtuosos (salaf).

Principales métodos para presentar el Islam:

- Métodos racionales.
- Métodos emocionales.
- Métodos sensoriales.
- Métodos generales.

01

Métodos racionales:

Los métodos racionales son estrategias que se enfocan en apelar a la mente y la lógica, fomentando el pensamiento, la reflexión y la meditación.

El Corán ha utilizado este método en muchas ocasiones. Al-lah dice: {¿Acaso [los que se niegan a creer] no viajan por el mundo, y no tienen intelecto para reflexionar, ni oídos? No son sus ojos los que están ciegos, sino los corazones que están dentro de sus pechos [los que están ciegos]}. } [Corán 22:46].

Este método es especialmente importante hoy en día, particularmente para invitar a los racionalistas que solo creen en la lógica.



Características de los métodos racionales:

- Apelan directamente a la mente y estimulan el pensamiento.
- Se basan en reglas y deducciones lógicas.
- Tienen un fuerte impacto en los destinatarios, ayudando a reforzar o cambiar actitudes y creencias.
- Son efectivos para refutar a los opositores obstinados.

Ejemplos de métodos racionales:



Método de comparación:

Consiste en comparar dos o más fenómenos para establecer la verdad o identificar similitudes y diferencias. Este método se encuentra en el Corán y la *Sunna*, como en:

{¿Acaso no es mejor quien construye sobre la base de la piedad y la complacencia de Al-lah que quien construye sobre un acantilado arenoso a punto de desplomarse, que pronto precipitará a sus constructores al Infierno? Al-lah no guía a los opresores } [Corán 9:109].



Método de análisis y clasificación:

Implica categorizar y analizar todos los atributos relacionados con un tema, eliminando los irrelevantes. Es un método lógico ampliamente utilizado en debates y discusiones, como se observa en el Corán: {Al-lah no ha tenido un hijo, ni existe otra divinidad salvo Él. Si así fuera, cada divinidad acapararía su propia creación, y entonces pretenderían dominarse unas a otras. ¡Glorificado sea Al-lah! Al-lah está por encima de lo que Le atribuyen} [Corán 23:91].



Método de ejemplos:

Los ejemplos se utilizan para facilitar la comprensión, acercar los significados y despertar la sensibilidad. Al-lah dice: {Y exponemos estos ejemplos a los hombres, pero nadie los entiende salvo los sabios} [Corán 29:43].



Beneficios de los ejemplos:

- Facilitan la comprensión del mensaje.
- Ayudan a internalizar los conceptos.
- Refuerzan las ideas en la mente.
- Son efectivos para persuadir y presentar pruebas.

02

Métodos emocionales:

La emoción es un instinto natural que Al-lah creó en el ser humano y que puede ser activado por diversos estímulos. Los métodos emocionales en la invitación al Islam apelan al corazón y despiertan los sentimientos. Los profetas utilizaron este método de diversas maneras.

Características de los métodos emocionales:

- Apelan directamente al corazón.
- Usan expresiones suaves y palabras delicadas.
- Son efectivos para influir incluso en los opositores.

Ejemplos de métodos emocionales:



Hablar con gentileza:

La gentileza en palabras y actos es esencial para la invitación al Islam. Las personas tienden a rechazar a quienes las tratan con dureza. Al-lah dice:

{Por misericordia de Al-lah eres compasivo con ellos. Si hubieras sido rudo y de corazón duro se habrían alejado de ti; perdónalos, pide perdón por ellos, y consulta con ellos los asuntos [de interés público]. Pero cuando hayas tomado una decisión encomiéndate a Al-lah, porque Al-lah ama a los que se encomiendan a Él} [Corán 3:159].

Incluso cuando Al-lah envió a Moisés y Aarón al Faraón, les ordenó hablarle con suavidad: {Vayan tú y tu hermano acompañados de Mis milagros, y no descuiden Mi recuerdo. Preséntense ante el Faraón, pues se ha extralimitado, pero háganle cortésmente, para hacerlo entrar en razón o sienta temor de Al-lah} [Corán 20:42-44].

Ibn Kazir (que Al-lah lo tenga en Su misericordia) dijo: “Este versículo contiene una gran lección: el Faraón estaba en el colmo de la arrogancia y la soberbia, mientras que Moisés, que la paz sea con él, era el elegido de Al-lah entre Su creación. A pesar de esto, se le ordenó dirigirse al Faraón con gentileza y suavidad” (*Tafsir Al Qur'an Al-Azim*, 3/170).

Por lo tanto, el predicador debe motivar a sus destinatarios mencionando sus buenas cualidades y buen comportamiento, y hablar con ellos con el espíritu de un consejero sincero, humilde y compasivo.



Reconocer el estatus de las personas:

Adaptar el mensaje según el rango social o cultural del destinatario es clave en la *da'wa*. ‘Aisha (que Al-lah esté complacido con ella) dijo:

“El Mensajero de Al-lah nos ordenó tratar a las personas según su estatus” (Muslim).



Método de incentivo y advertencia:

Este método es uno de los recursos retóricos empleados en el Corán y la Sunna, y es de los más efectivos en la invitación al Islam debido a su enfoque en los elementos de recompensa y castigo.

El incentivo incluye todo lo que motiva al destinatario a responder al llamado, aceptar la verdad y mantenerse firme en ella.

La advertencia abarca todo lo que infunde miedo y advierte al destinatario sobre las consecuencias de no responder, rechazar la verdad o no mantenerse firme después de aceptarla.

Ambos aspectos pueden estar presentes en un solo texto, como en los versículos: {Tu Señor es rápido en castigar, pero también es Perdonador y Misericordioso} [Corán 6:165]; y: {El Perdonador de los pecados, el Aceptador del arrepentimiento, el severo en el castigo, el dueño del poder. No hay otra divinidad excepto Él. A Él será el retorno} [Corán 40:3].

Así como el Corán está lleno de incentivos y advertencias, también lo está la Sunna, debido a la importancia y el impacto de este método. En un hadiz narrado por Abu Huraira (que Al-lah esté complacido con él), el Mensajero de Al-lah (que la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) dijo: "Si el creyente supiera lo que Al-lah tiene de castigos, nadie esperaría entrar en Su Paraíso. Y si el incrédulo supiera lo que Al-lah tiene de misericordia, nadie perdería la esperanza de entrar en Su Paraíso" (Muslim).

03 Métodos sensoriales:

Estos métodos apelan a los sentidos, basándose en observaciones, experiencias y simulaciones para transmitir el mensaje.

Características de los métodos sensoriales:

- || Apelan al intelecto a través de los sentidos.
- || Son rápidos y efectivos, ya que se basan en cosas tangibles y visibles.
- || Son accesibles para todos, ya que las evidencias pueden ser vistas y observadas.

Ejemplos de métodos sensoriales:



|| Llamar la atención sobre las creaciones:

La grandeza de las criaturas visibles refleja la grandeza de su Creador. El Corán alienta a reflexionar sobre estas creaciones: {En la Tierra hay signos para quienes tienen certeza, y en ustedes mismos. ¿Acaso no los ven?} [Corán 51:20-21].

Ibn Kazir comentó: "Estas creaciones, con sus diversas formas, colores y funciones, son evidencia de la grandeza del Creador y Su infinita sabiduría" (*Tafsir Ibn Kazir*).



Una forma para atraer la atención hacia el Sagrado Corán:

El Corán es la palabra de Al-lah revelada a Muhammad, cuya recitación forma parte de la adoración. Está protegido por la custodia divina, sin alteraciones ni cambios desde su revelación, a diferencia de otros libros.

A través de los siglos, el Corán ha sido motivo de fe para incontables personas gracias a sus asombrosos milagros y su poderoso impacto. Este libro sagrado toca las almas, estremece los corazones y somete las mentes a su autoridad y argumentos contundentes.

Contiene recompensas, bendiciones, normas y legislaciones que benefician tanto en la vida terrenal como en el más allá. Es un milagro eterno, y Al-lah desafió a la humanidad a producir algo semejante, incluso una sola sura, pero nadie lo ha logrado.

Al-lah dice: {Di: Aunque se reunieran los hombres y los genios para producir algo semejante a este Corán, no podrían hacerlo, aunque se ayudaran unos a otros} [Corán 17:88].

Algunos estudiosos mencionan que el Corán contiene entre 60 y 70 mil milagros, destacando:

- El milagro de la elocuencia.
- El milagro legislativo.
- El milagro de las noticias del mundo invisible.
- El milagro científico.



Cómo llamar la atención sobre los rituales y virtudes del Islam:

El Islam es una religión con rituales devocionales y normas legislativas que reflejan la grandeza de quien las legisló. Estas prácticas poseen sabidurías que, en ocasiones, se nos revelan y, en otras, permanecen ocultas.

El predicador aprovecha las sabidurías evidentes para explicar las virtudes del Islam y deducir las ocultas. El creyente confía en Al-lah, comprenda o no dichas sabidurías, sabiendo que cada acto y ley divina tiene un propósito profundo.



|| Predicar con el ejemplo:

Ser un buen ejemplo significa que el predicador debe ser un modelo de comportamiento en sus acciones y palabras. El Corán alaba este método: {Tienen un buen ejemplo en Abraham y sus seguidores } [Corán 60:4].

A menudo, el ejemplo práctico impacta más que las palabras. Hoy más que nunca necesitamos predicadores que encarnen los valores del Islam, sigan el ejemplo del Profeta, y cuyas palabras coincidan con sus acciones. Esto potencia la eficacia de su mensaje y su influencia.

04 Métodos generales:

Algunos de estos métodos son:



|| Narración de historias:

Las historias atraen tanto a jóvenes como a adultos. El Corán y la *Sunna* están llenos de relatos por su impacto en la guía y enseñanza.

El Corán dedica un tercio de sus versículos a narraciones, cuyo propósito es dar lecciones. Al-lah dice: {En sus historias hay lecciones para quienes reflexionan} [Corán 12:111].

El predicador no debe limitarse a contar historias, sino extraer enseñanzas, destacando aspectos de fe, educación y conducta.

Características del método narrativo:

- || Atrae por su suspenso y emoción.
- || Permite transmitir ideas con claridad y precisión.
- || Tiene un fuerte impacto en el corazón y la mente.
- || Combina persuasión lógica con deleite emocional.
- || Puede incluir técnicas como incentivo, advertencia y exposición de verdades.



Diálogo y debate:

El diálogo, el debate y la argumentación son términos de significados similares, refiriéndose al intercambio de ideas entre dos o más partes, donde cada una expone su punto de vista y lo respalda con pruebas para demostrar la validez de su posición.

En el Corán, el diálogo y sus derivados aparecen en 29 ocasiones. Un ejemplo es la narración del diálogo entre Abraham (la paz sea con él) y Nemrod, Al-lah dice: {¿Acaso no has reparado en quien discutió con Abraham acerca de su Señor valiéndose del reinado que Al-lah le había concedido? Dijo Abraham: "Mi Señor es Quien da la vida y da la muerte". Le replicó: "Yo también doy la vida y la muerte". Dijo Abraham: " Al-lah hace que el Sol salga por el oriente, haz tú que salga por el occidente". Entonces, el que había rechazado la verdad quedó confundido, porque Al-lah no guía a los injustos} [Corán 2:258]. Otro ejemplo se encuentra en la sura Al Kahf. Al-lah dice: {Dijo a su compañero mientras dialogaba con él: "Yo soy más rico que tú y tengo más prestigio"} [Corán 18:34]. El Profeta fue ordenado a utilizar el mejor estilo de debate. Dice Al-lah: {Convoca al sendero de tu Señor con sabiduría y bellas palabras. Argumenta de la mejor manera} [Corán 16:125].

Los compañeros del Profeta (que Al-lah esté complacido con ellos) también emplearon este método. Por ejemplo, Ibn Abbas debatió con los jariyíes, logrando que muchos de ellos volvieran a la verdad.

De esto se deduce la importancia del diálogo y la argumentación en la labor de la invitación al Islam. Sin embargo, el predicador debe distinguir entre el debate constructivo y el destructivo.

- El debate destructivo es aquel que carece de conocimiento y busca únicamente la superioridad sobre el otro.
- El debate constructivo tiene como objetivo exponer la verdad y buscar la complacencia de Al-lah.



El método de la aceptación:

El método de la aceptación consiste en llevar al interlocutor a reconocer un asunto que ya conoce, con el objetivo de aceptar la verdad, la condena, la culpa, entre otros fines.

Un ejemplo de esto es el relato de Abu Umama (que Al-lah esté complacido con él), quien contó que un joven se acercó al Profeta (ﷺ) y dijo: "¡Oh, Mensajero de Al-lah, permíteme

cometer adulterio!”. Los presentes lo reprendieron y le dijeron: “¡Qué desvergüenza!”, pero el Profeta (ﷺ) dijo: “Acércate”. Entonces el joven se acercó y se sentó. El Profeta (ﷺ) le preguntó: “¿Lo aceptarías para tu madre?”. El joven respondió: “No, ¡por Al-lah! Que sea yo tu sacrificio”. El Profeta (ﷺ) dijo: “Pues la gente tampoco lo aceptaría para sus madres”. Luego preguntó: “¿Lo aceptarías para tu hija?”. El joven respondió: “No, ¡por Al-lah! Que sea yo tu sacrificio”. El Profeta (ﷺ) dijo: “Pues la gente tampoco lo aceptaría para sus hijas”. El Profeta continuó con preguntas similares sobre su hermana, su tía paterna y su tía materna, y el joven respondió de la misma manera. Finalmente, el Profeta (ﷺ) colocó su mano sobre el joven y suplicó: “¡Oh, Al-lah! Perdona su pecado, purifica su corazón y protege su castidad”. Después de ese día, el joven nunca volvió a acercarse al pecado (hadiz narrado por Ahmad).

Además del método de la aceptación, este relato concluye con una súplica. Esto muestra la importancia de que los predicadores utilicen esta estrategia combinada con súplicas por los destinatarios, ya que esto les da tranquilidad y los acerca al bien, y puede ser una causa para que Al-lah los guíe en esta vida y en la próxima.



El método del juramento:

El juramento es uno de los métodos de confirmación más efectivos, ya que elimina dudas, refuta objeciones, establece pruebas y da certeza al interlocutor, especialmente en asuntos importantes.

El juramento aparece en muchas suras del Corán y también en las palabras del Profeta (ﷺ), con expresiones como:

- “Por Aquel en cuya mano está el alma de Muhammad...”.
- “Juro por Al-lah...”.
- “Por Al-lah...”, entre otras.

**03****Medios para dar a conocer el Islam**

Los medios para dar a conocer el Islam son las herramientas que utiliza quien transmite el mensaje para comunicarlo de manera eficaz y provechosa. También se describen como los recursos tangibles que emplea el transmisor para llevar el mensaje a los destinatarios.

01**Diferencia entre medios y estilos:**

Los medios son las herramientas que transmiten el mensaje, mientras que los estilos son las formas de influir y persuadir.



El estilo se refiere a cómo se comunica el mensaje.



El medio son los instrumentos o canales empleados para transmitirlo.

Esto puede explicarse de la siguiente manera: el estilo es el método, enfoque o forma en que quien transmite el mensaje comunica la religión de Al-lah. Por otro lado, los medios son las herramientas o recursos utilizados para transmitir los conceptos, que sirven de apoyo al transmisor para comunicar sus ideas.

02 Clasificación de los medios:

II Medios aprobados textualmente:

- El discurso verbal: {Y hablen a las personas con buenas palabras} [Corán 2:83].
- La escritura: El Profeta (ﷺ) envió cartas a reyes y líderes.

II Medios prohibidos textualmente:

- La mentira: “La mentira lleva al vicio” (Bujari y Muslim).
- La coerción: {... no se puede forzar a nadie a creer} [Corán 2:256].

II Medios no mencionados textualmente:

Son herramientas modernas que no tienen una prohibición explícita en los textos. Estas suelen ser las más utilizadas hoy en día, y su permisibilidad se debate. La opinión más correcta es que son válidas siempre que estén alineadas con los principios de la *Shari'a*.



03

Algunos de los medios más importantes de *da'wa* en la actualidad:

II Primero: Los medios verbales

Las palabras bondadosas y la verdad tienen resultados y frutos positivos. Al-lah dice: {¿Por qué no observas el siguiente ejemplo que te propone Al-lah?: Una palabra buena es como un árbol bondadoso cuya raíz está firme y sus ramas se extienden hacia el cielo y da frutos en toda época [del año] con el permiso de su Señor. Así es como Al-lah expone ejemplos para que la gente reflexione} [Corán 14:24-25].

Este medio tiene diversas formas, como exhortaciones, sermones, conferencias, charlas, cursos académicos y congresos, entre otros. Es importante que la comunicación sea clara, amable, libre de errores y acorde a los niveles de comprensión de los destinatarios. Además, debe adaptarse a las circunstancias, comenzando con amabilidad y avanzando hacia una mayor firmeza si la situación lo requiere.

II Segundo: La escritura y la correspondencia

La escritura, en sus diversas formas, como artículos, cartas, investigaciones científicas y contribuciones a revistas académicas y periódicas, es uno de los principales medios en la *da'wa*.

El Profeta (ﷺ) empleó la correspondencia para invitar a los reyes y líderes a abrazar el Islam, buscando su salvación y la de sus pueblos. Envío cartas a Heraclio, emperador de Roma; a Cosroes, rey de Persia; al Negus, rey de Abisinia; y a otros gobernantes de su tiempo.

Anas (que Al-lah esté complacido con él) narró que el Profeta (ﷺ) escribió a Cosroes, a César, al Negus y a otros tiranos, invitándolos a Al-lah. (Muslim).

II Tercer: Los medios de comunicación tradicionales

Los medios de comunicación tradicionales, como la radio, la televisión y los canales satelitales, tienen un profundo impacto en las personas. Influyen en la formación de sus ideas, conceptos y emociones, y pueden moldear sus percepciones y sentimientos según se desee. Esto se debe a su amplia difusión, llegando a los hogares de ricos y pobres, en capitales, ciudades, pueblos y áreas rurales de todo el mundo, tanto cercanas como lejanas. Por ello, se dice que "el mundo se ha convertido en una aldea global".

Quienes trabajan en la *da'wa* son los más indicados para aprovechar estos medios en todas sus formas. Deberían participar en programas de radio, televisión y canales satelitales, así como en conferencias, encuentros, debates y otras actividades para las cuales estén capacitados.

■ Cuarto: Los nuevos medios de comunicación (redes sociales)

Actualmente vivimos en una revolución tecnológica e informativa. Si los medios tradicionales transformaron al mundo en una "aldea global", los nuevos medios de comunicación y redes sociales (como X, Instagram, Telegram, Snapchat, Facebook, TikTok, WhatsApp y otras aplicaciones) lo han reducido a una "habitación única".

Estas tecnologías han eliminado las barreras geográficas y políticas, permitiendo un acceso rápido y directo a millones de personas en todo el mundo. Por ello, es esencial que los predicadores comprendan y se familiaricen con estas herramientas, así como con los diversos perfiles de sus usuarios. Por ejemplo:

- X suele ser utilizado por las élites.
- Snapchat es popular entre jóvenes y celebridades.
- WhatsApp se enfoca en familias, amistades y círculos íntimos.

Estas plataformas han tenido éxito en llegar incluso a seguidores de doctrinas desviadas y sectas innovadoras. Esto podría reflejar el cumplimiento de las palabras del Profeta (ﷺ):

"Esta religión llegará a todos los lugares a donde lleguen la noche y el día. No quedará ninguna casa, ya sea de barro o de pelo (nómadas), sin que Al-lah introduzca en ella este mensaje, dando honor al Islam y humillación a la incredulidad" (narrado por el Imam Ahmad; clasificado como auténtico).

Criterios y fundamentos para la efectividad del medio y el método:

- La legitimidad de los medios y métodos utilizados.
- Que estén basados en fuentes confiables y autorizadas.
- Innovación y creatividad, evitando la rigidez.
- Su adecuación y pertinencia para los diferentes grupos de destinatarios.
- Diversidad, consideración del contexto y establecimiento de prioridades en su elección.
- Asegurarse de que sean atractivos y capten la atención e interés del destinatario.

04

Tipos de destinatarios y sus características

Los destinatarios son variados, y cada uno tiene un lenguaje que le es adecuado, un estilo que lo afecta y un medio que ayuda al predicador a llegar a su corazón y su mente. Por lo tanto, es esencial que los predicadores tengan conocimiento y discernimiento sobre los tipos de destinatarios, sus características, naturalezas y particularidades, para poder tratarlos con sabiduría y perspicacia.

01

Los poderosos y las personas influyentes

Si son opresores: Estas personas tienden a ser las más hostiles hacia la invitación y los predicadores, ya que perciben que el mensaje de la verdad amenaza su influencia y debilita su posición. Por ello, suelen responder con arrogancia, envidia y malas intenciones. Dice Allah: {No envíe un [Profeta como] amonestador a ninguna ciudad sin que dijeran sus líderes y poderosos: "No creemos en tu Mensaje"} [Corán 34:34].

El predicador debe ser cauteloso con este grupo, evitar sus trampas y no dejarse seducir por sus tentaciones, recordando que su responsabilidad es solo transmitir el mensaje.

Si son justos y buenos: En cambio, si los poderosos son personas de bien, se convierten en un gran apoyo para la *da'wa* y los predicadores. Por ello, se recomienda colaborar con ellos para alcanzar los objetivos de la *da'wa*.

02 Los hipócritas

Se refiere a los hipócritas en términos de creencias, es decir, aquellos que tienen hipocresía mayor, estando fuera del camino recto y de la verdadera fe. Según Al-lah, los hipócritas son peores que los incrédulos. Dice: {Los hipócritas estarán en el abismo más profundo del Fuego y no encontrarán quién los socorra} [Corán 4:145].

Sus características incluyen:

- El engaño y la falsedad.
- Las mentiras, la traición y la vileza en disputas.
- La enemistad intensa, el orgullo en el pecado y el apoyo a los incrédulos.

El predicador debe ser extremadamente cuidadoso con ellos, sin dejarse engañar por sus palabras dulces, y tratarlos como lo hizo el Profeta (ﷺ) con sus predecesores. A pesar de esto, es importante invitarlos al camino recto, establecer pruebas contra ellos y esperar que puedan guiarse.

03 Los obstinados

Son aquellos que se oponen abiertamente a la *da'wa* y a los predicadores, los acusan y los enfrentan activamente, alegrándose con cualquier derrota de los predicadores o el mensaje.

04 Los pecadores

Se trata de musulmanes que caen en lo prohibido o abandonan lo obligatorio, debilitados ante sus deseos y las tentaciones de la vida. Están en un estado de ignorancia y descuido respecto a las consecuencias de sus actos.

El predicador debe acercarse a ellos con compasión y misericordia, temiendo por ellos ante la posibilidad de su perdición.

El Profeta (ﷺ) los describió con una metáfora: "Mi ejemplo y el de ustedes es como un hombre que encendió un fuego, y las polillas y langostas comenzaron a lanzarse a él, mientras él las alejaba. Así soy yo, tratando de salvarlos del fuego, pero ustedes se escapan de mis manos" (Muslim).

05 Los musulmanes en general

Este grupo mezcla buenas acciones con malas, pero suelen tener una disposición pura y receptiva al bien. Son rápidos en responder a la verdad y están dispuestos a sacrificarse por ella.

El predicador debe aprovechar esta disposición para guiarlos, corregir sus comportamientos y adaptarse a sus diferencias, naturaleza y motivaciones.

06 Los incrédulos y politeístas

Los incrédulos son variados:

- Los politeístas que creen en Al-lah pero lo asocian con otros.
- Los incrédulos originales que nunca han abrazado una creencia.
- Las personas sin religión.
- Aquellos que han recibido una visión distorsionada del Islam, asociándolo con el terrorismo.
- Personas que no conocen nada sobre el Islam.

Este grupo debe recibir el mensaje del Islam de manera clara, eliminando excusas y estableciendo pruebas, mostrándoles las señales de Al-lah en la creación. Dice Al-lah: {Los haré ver Mis signos en los horizontes y en ellos mismos, hasta que se les haga evidente la Verdad. ¿Acaso no es suficiente tu Señor como Testigo de todo?} [Corán 41:53].



Se les debe invitar al monoteísmo, presentándoles a Al-lah, Sus nombres y atributos, recordándoles Su misericordia y bendiciones, junto con Su recompensa y castigo. Cuando alguien de este grupo acepte la fe, se le enseñan progresivamente las prácticas del Islam, comenzando por la oración y sus requisitos, y continuando con otras obligaciones.

Entre los incrédulos se encuentran hindúes, budistas, zoroastras y otros. Aunque comparten la incredulidad con los seguidores de otras religiones, como los judíos, cristianos y ateos, estos últimos merecen una discusión aparte debido a su importancia en el Corán.

07 Los seguidores de las Escrituras

Este grupo incluye:

- Judíos, seguidores de la Torá revelada a Moisés (la paz sea con él).
- Cristianos, seguidores del Evangelio revelado a Jesús (la paz sea con él).

Tienen normas específicas, como la permisibilidad de comer su comida o casarse con sus mujeres. A pesar de estas particularidades, se agrupan con otros incrédulos bajo el término de incredulidad y politeísmo.

08 Octavo tipo: Los ateos

El ateísmo es la negación de la existencia de Al-lah. Se divide en dos tipos:

- Aquellos que niegan la existencia de un Creador.
- Los que dudan de su existencia.

Este grupo se caracteriza por basarse en lo tangible y visible, pero sus argumentos son débiles, porque contradicen la naturaleza humana y la razón sana. El predicador debe enfrentarlos con bases sólidas y claras, evitando caer en sus trampas argumentativas.

Palabras de Ibn Al Qaiem (que Al-lah lo tenga en Su misericordia) sobre el trato con los diferentes tipos de destinatarios: Ibn Al Qaiem (que Al-lah lo tenga en Su misericordia) dijo: "La invitación a Al-lah debe hacerse con sabiduría para quienes son receptivos, con exhortación amable para los indiferentes y negligentes, y con el mejor debate para los obstinados y opositores. Esta es la forma de los seguidores de los mensajeros y herederos de los profetas".

Dice Al-lah: {Di: "Este es mi sendero, tanto yo como quienes me siguen invitamos a adorar a Al-lah con conocimiento} [Corán 12:108]. (*Miftah Dar As-Sa'adah wa Manshur Wilaya al 'Ilm wa al Iradah*, 1/78).

05

Gradualidad en la *da'wa*

El mensaje del Islam se transmitió de manera gradual para alcanzar a las personas, y algunos ejemplos de esta gradualidad incluyen:

01 **Gradualidad en las misiones de los profetas**

Cada Profeta fue enviado a su pueblo para tratar un asunto específico o curar una enfermedad particular de esa sociedad. Además, fueron enviados a un grupo de personas concreto en un tiempo determinado. Por lo tanto, los mensajes de los profetas anteriores no eran universales, sino temporales o locales. Esto continuó hasta que Al-lah, el Altísimo, completó el mensaje revelado con el sello de los profetas y mensajeros, nuestro maestro Muhammad (ﷺ). Al-lah no lo llamó a Su presencia hasta que perfeccionó la religión, como Él mismo dijo: {... Hoy les he perfeccionado su forma de adoración, he completado Mi gracia sobre ustedes y he dispuesto que el Islam sea su religión...} [Corán 5:3]. El mensaje del Profeta Muhammad (ﷺ) fue la culminación de todos los mensajes anteriores, los confirmó, los superó y los abrogó. Su mensaje abarca todo lo que la creación necesita, aborda los problemas de todas las sociedades a lo largo del tiempo, y es universal para toda la humanidad y los genios hasta el Día del Juicio. Así se perfeccionó y completó de la mejor manera.

02 **Gradualidad en la preparación de los transmisores del mensaje**

Esto se manifiesta en el cuidado especial de Al-lah hacia Su Profeta Muhammad (ﷺ). Su preparación espiritual comenzó con el retiro en la cueva para reflexionar, seguido por la protección de su linaje. Luego, empezó a recibir visiones verdaderas antes de que le llegara

la revelación, cuando se le dijo: {¡Lee!} [Corán 96:1]. Posteriormente, se le ordenó: {¡Oh, tú que te envuelves en tu manto!} [Corán 73:1]. Después, se le instruyó a ser paciente, seguido de la experiencia del *Isrá* y el *Mi'ray* (el viaje nocturno y la ascensión). La invitación al Islam comenzó de forma secreta y luego se le ordenó proclamarla públicamente.

El Profeta Muhammad (ﷺ) también adoptó un enfoque gradual en la enseñanza y formación de sus compañeros sobre los principios de la fe, lo que resultó en una generación única y ejemplar.

03 Gradualidad con quienes reciben el mensaje

El Profeta Muhammad (ﷺ) comenzó su mensaje invitando primero a sus familiares más cercanos: su esposa, su amigo íntimo, su primo, y luego a su clan más próximo. Posteriormente, extendió su invitación a las tribus durante las temporadas de peregrinación, continuando con la emigración a Medina, tras lo cual inició la etapa de invitar a toda la humanidad.

04 Gradualidad en la cantidad del mensaje:

El predicador debe considerar las circunstancias de los destinatarios:

Si son nuevos en el Islam, no es adecuado enseñarles todo de una vez. Se debe transmitir primero lo esencial, aquello sin lo cual no se puede ser musulmán; y luego avanzar hacia los aspectos más importantes, priorizando lo más sencillo y accesible. Este enfoque es la verdadera sabiduría.

Para aquellos en quienes la práctica de la religión ha desaparecido durante años, no pueden soportar todas las obligaciones y enseñanzas de golpe. El mensaje debe llegarles de manera progresiva hasta que recuperen la cordura y el sentido perdido.

Es fundamental que el predicador comience con lo más importante y avance hacia lo secundario, según la situación del destinatario.

El Profeta (ﷺ) dijo a Mu'adh (que Al-lah esté complacido con él) al enviarlo a Yemen: "Vas a encontrar a un pueblo de la Gente del Libro. Invítalos a atestiguar que no hay más dios que Al-lah y que yo soy Su Mensajero. Si aceptan esto, enséñales que Al-lah les ha prescrito cinco oraciones diarias. Si aceptan esto, infórmales que Al-lah les ha impuesto la obligación del *Zakat*, que se toma de sus ricos y se distribuye entre sus pobres. Si aceptan esto, evita tomar lo mejor de sus bienes y teme la súplica del oprimido, pues no hay velo entre ella y Al-lah" (Bujari y Muslim).

Ibn Hayar (que Al-lah lo tenga en Su misericordia) comentó: "El Profeta comenzó con lo más importante y luego lo siguiente en importancia. Esto refleja la suavidad en el discurso, porque si se les hubiera pedido todo desde el principio, se habrían apartado" (*Fath Al Bari*, 3/458).

Sexta Capacidad

Competencias técnicas en la labor de *da'wa*



Objetivo de la competencia

Construir actitudes positivas hacia el uso de las tecnologías modernas en la *da'wa*

- 01** Las competencias técnicas del *da'i*
- 02** Creación de contenido digital
- 03** Seguridad de la Información
- 04** Gestión de sitios web
- 05** Marketing Digital
- 06** Comunicación a través de aplicaciones
- 07** Uso de la Inteligencia Artificial (IA) en la *da'wa*
- 08** Desafíos y oportunidades futuras para la *da'wa* en la era digital



01

Las competencias técnicas del da'i

En nuestra era digital acelerada, es esencial para el da'i mantenerse al día con los avances tecnológicos y aprovechar las herramientas modernas para cumplir con su misión. La *da'wa* electrónica abre amplias posibilidades para llegar a millones de personas en todo el mundo, lo que permite al da'i difundir el mensaje islámico y obtener millones de buenas acciones. A través de Internet, el da'i puede utilizar las redes sociales, plataformas educativas y videos interactivos para promover el conocimiento del Islam y presentar contenido de *da'wa* de maneras innovadoras y atractivas que lleguen a los corazones y mentes de las personas en cualquier lugar y momento.

Aquí señalamos que el rápido cambio en el comportamiento de los usuarios en Internet requiere que los da'is se adapten a estos cambios y comprendan lo que atrae al público y cómo mantener su interacción continua. Los da'is necesitan utilizar estrategias innovadoras y actualizar sus métodos periódicamente para garantizar una respuesta efectiva a las demandas e intereses cambiantes del público, lo que mejora la efectividad de la *da'wa*.

Primero: Las redes sociales más importantes

Facebook:

Es una herramienta poderosa para difundir contenido educativo y de *da'wa*, donde el da'i (predicador) puede utilizar páginas y grupos para publicar artículos y videos, e interactuar directamente con los seguidores a través de comentarios y chats.

Para lograr efectividad en la gestión de una página de *da'wa* en Facebook y difundir el mensaje islámico de maneras innovadoras, se puede seguir un plan integral que incluya diversidad en el contenido, interacción continua y análisis de rendimiento para asegurar los mejores resultados. A continuación, mostraremos cómo se puede organizar y gestionar una página de *da'wa* en Facebook:

- Crear una página de *da'wa* especializada: El primer paso es crear una página de *da'wa* en Facebook para publicar enseñanzas islámicas de forma regular, enfocándose en noticias religiosas y contenido de *da'wa* con propósito. Las publicaciones deben ser variadas para adaptarse a las preferencias de los seguidores; se pueden utilizar imágenes y videos cortos que contengan versículos del Corán o hadices proféticos con diseños atractivos.
- Contenido específico durante ocasiones importantes: Durante ocasiones como Ramadán, Eid Al Adha y el Hayy, se recomienda publicar contenido que se centre en las virtudes de estos tiempos y cómo beneficiarse espiritualmente. Se pueden ofrecer consejos y recordatorios sobre los actos de adoración y las sunnas que se deben cumplir.
- Interactuar con los seguidores: La interacción es clave para el éxito. Responder a comentarios y preguntas hace que los seguidores se sientan valorados y refuerza su confianza en la página. Organizar sesiones de transmisión en vivo (Live) para discutir temas religiosos de interés o responder a consultas en tiempo real aumenta la participación y mejora la comunicación.
- Organizar campañas de *da'wa*: Para motivar la participación, se pueden organizar campañas, como desafíos para compartir versículos o hadices diarios, o concursos religiosos como memorizar el Corán o difundir hadices con premios de incentivo. Estas actividades animan a los seguidores a interactuar de manera continua.
- Utilizar hashtags populares: Potencia la difusión del contenido de *da'wa* utilizando hashtags populares, como #Islam y #Corán en las publicaciones, lo que incrementa el alcance a una audiencia más amplia en Facebook.

- Analizar el rendimiento de la página: Utiliza herramientas como Facebook Insights para monitorear estadísticas, como interacciones, compartidos y “me gusta” para identificar qué tipo de contenido tiene mayor impacto. Esto ayuda a enfocar esfuerzos en los contenidos que tienen mayor impacto entre los seguidores.
- Publicar en los mejores momentos: Determina los horarios en que los seguidores están más activos mediante análisis de datos, permitiendo publicar contenido en momentos óptimos para maximizar la interacción.
- Personalizar mensajes según la audiencia: Aprovecha datos demográficos como edad, género y ubicación para adaptar los mensajes de *da’wa* a las necesidades e intereses de los seguidores. Por ejemplo, si la audiencia es joven, crear contenido que aborde temas relevantes para la juventud desde una perspectiva islámica.
- Colaborar con da’is influyentes: Asociarse con predicadores conocidos en Facebook puede aumentar el impacto y la difusión del mensaje. Estos da’is tienen grandes bases de seguidores, lo que ayuda a llevar el contenido de *da’wa* a más personas.
- Compartir historias inspiradoras: Publicar historias de guía y experiencias de nuevos musulmanes tiene un gran impacto en atraer seguidores. Estas narrativas inspiran a otros y los animan a profundizar en el conocimiento del Islam.
- Comparar publicaciones pagadas y gratuitas: Monitorea la diferencia en rendimiento entre publicaciones pagadas y orgánicas. Al comparar resultados, puedes optimizar estrategias de publicidad para obtener el mejor retorno de inversión. Los anuncios en Facebook permiten dirigir el contenido a audiencias específicas y ampliar significativamente el alcance.
- Utilizar videos de Facebook efectivamente: Los videos son una herramienta poderosa para comunicarse con los seguidores. Analiza el rendimiento de los videos en términos de vistas y tiempo de visualización para mejorar futuros contenidos y hacerlos más atractivos.
- Animar a los seguidores a compartir el contenido: Alienta a los seguidores a compartir contenido de *da’wa* con sus amigos para ampliar el alcance. Organiza desafíos que inviten a compartir un versículo del Corán o un hadiz profético diariamente.
- Implementar una estrategia integral: Gestionar una página de *da’wa* en Facebook requiere combinar contenido variado, interacción con seguidores y análisis periódico del rendimiento. Siguiendo estos pasos, se puede mejorar la efectividad de la *da’wa* electrónica y difundir el mensaje islámico a una audiencia más amplia de manera más impactante.



Plataforma X (anteriormente Twitter)

Es una plataforma ideal para contenido corto y directo, como versículos coránicos, hadices proféticos y la presentación del Islam. El uso de hashtags ayuda a aumentar el alcance al público objetivo y unirse a las conversaciones actuales sobre temas islámicos.

Enlace: <https://x.com/>



Consejos para su uso:

- Publicar contenido de *da'wa* variado e impactante: Compartir versículos coránicos y hadices proféticos con una explicación sencilla, utilizando imágenes y diseños atractivos para aumentar la conciencia sobre las enseñanzas del Islam y atraer la atención. También se recomienda usar hilos de tweets (threads) para explicar los temas de manera detallada.
- Utilizar hashtags islámicos populares: Usar hashtags como #Islam, #Corán y #Sunna para aumentar la difusión del contenido de *da'wa* y llegar a una audiencia más amplia.
- Responder a preguntas e inquietudes religiosas de los seguidores, además de organizar sesiones en vivo a través de X Spaces para discutir temas religiosos y responder a las consultas del público.
- Lanzar campañas, como “comparte un versículo” o “difunde un hadiz”; y animar a los seguidores a participar en desafíos de *da'wa*, como “memoriza un versículo diario” o “comparte una invitación con tus amigos”, lo que aumenta la interacción.
- Realizar publicaciones personalizadas durante ocasiones especiales, como Ramadán, el Eid y el Hayy, para recordar a los seguidores las virtudes de estos tiempos y la importancia de las buenas obras.
- Utilizar X Analytics para monitorear la interacción del público con el contenido de *da'wa* (textos, imágenes, videos) y determinar los tipos más impactantes, además de analizar el rendimiento de los hashtags utilizados.

- || Usar publicaciones fijadas (pinned posts): Fijar una publicación de *da'wa* importante o un enlace a lecciones religiosas en la cuenta para que sea visible para todos los visitantes.
- || Colaborar con da'is o personalidades influyentes en X para ampliar la difusión del mensaje de *da'wa*.
- || Monitorear el crecimiento de seguidores y número de publicaciones, y analizar la interacción para conocer el alcance y el impacto de la cuenta, mejorando las estrategias de publicación basadas en los resultados obtenidos.
- || Comparar el rendimiento de publicaciones pagadas y gratuitas para mejorar las estrategias de publicidad de *da'wa* y garantizar que el contenido llegue a una audiencia más amplia.

X Analytics: proporciona a los da'is una comprensión más profunda de su audiencia y ayuda a mejorar sus estrategias de *da'wa*.

Enlace: https://x.com/i/account_analytics



Se puede utilizar Instagram para compartir imágenes y videos cortos que expresan los aspectos estéticos del Islam y clips educativos breves. Las funciones de Historias (Stories) e IGTV ofrecen medios adicionales para interactuar con el público de manera creativa.

Enlace: <https://www.instagram.com/>



Consejos para su uso:

- || Publicar contenido visual atractivo: compartir imágenes y diseños de alta calidad que contengan versículos coránicos o hadices proféticos, utilizando colores y tipografías que destaquen el mensaje islámico.

- Usar videos cortos (reels): publicar videos breves que expliquen conceptos religiosos sencillos o consejos para los actos de adoración y recordatorios diarios de manera rápida y atractiva.
- Publicar historias (stories) regularmente: utilizar la función de historias para compartir súplicas diarias, versículos coránicos o consejos islámicos, con la posibilidad de usar herramientas de interacción, como encuestas y preguntas.
- Responder a comentarios y mensajes de los seguidores para fortalecer la comunicación y construir una relación sólida con el público.
- Publicar contenido especial en ocasiones como Ramadán, Eid y el Hayy, para recordar a los seguidores las virtudes de las obras religiosas asociadas a estas fechas.
- Utilizar hashtags islámicos, como #Islam y #Corán para aumentar la difusión del contenido y llegar a una audiencia más amplia.
- Publicar contenido educativo visual, como videos o imágenes que muestren cómo realizar los actos de adoración o explicar las normas del Islam de manera sencilla y educativa.
- Colaborar con personalidades influyentes en Instagram, que tengan una gran audiencia para aumentar la difusión del mensaje de *da'wa*.
- Compartir historias inspiradoras de nuevos musulmanes y sus experiencias con el Islam para fomentar la inspiración y motivación entre los seguidores.
- Utilizar la función de transmisión en vivo (Live) para interactuar con los seguidores y discutir temas religiosos o responder a sus preguntas de forma directa.
- Crear plantillas con versículos o hadices que los seguidores puedan compartir en sus propias cuentas para difundir la *da'wa*.
- Monitorear las estadísticas de la cuenta para identificar el tipo de contenido que genera mayor interacción y mejorar las estrategias basadas en estos datos.
- Organizar contenido importante, como súplicas diarias o consejos religiosos en “Destacados” (Highlights) para facilitar su acceso posterior.

- || Lanzar desafíos, como “comparte un versículo” o “difunde un hadiz” para animar a los seguidores a participar en la difusión de la *da’wa*.
- || Ofrecer una perspectiva islámica sobre eventos actuales para aumentar la interacción y vincular el mensaje religioso con la vida diaria de las personas.

YouTube

Una plataforma poderosa para videos largos, como conferencias, sermones y lecciones de interpretación. Permite a instituciones de *da’wa* y a individuos publicar contenido visual al que el público mundial puede acceder en cualquier momento.

Enlace: <https://www.youtube.com/>



Consejos para su uso:

- || Producir contenido de *da’wa* visual de alta calidad: videos que expliquen la doctrina islámica, interpretación del Corán, explicación de hadices y la biografía del Profeta.
- || Organizar series de programas de *da’wa*: episodios secuenciales sobre temas específicos, como “reglas de la oración” o “virtudes del ayuno”.
- || Publicar videos cortos y atractivos: para resumir temas religiosos o consejos diarios que interesen al musulmán.
- || Transmisiones en vivo para interactuar con el público: sesiones de preguntas y respuestas sobre temas religiosos o debates religiosos en directo.
- || Usar palabras clave (SEO): elegir títulos y palabras clave adecuadas para mejorar la visibilidad de los videos en los resultados de búsqueda.
- || Publicar videos educativos detallados: explicar cómo realizar los actos de adoración, reglas de jurisprudencia islámica o recitación del Corán.

- II Prestar atención a la interacción con los comentarios de los seguidores: responder a las preguntas de los espectadores para mejorar la interacción y construir una relación sólida con el público.
- II Colaborar con influencers en el campo de la *da'wa*: organizar encuentros o producciones conjuntas con *da'is* conocidos para aumentar la difusión.
- II Enfocarse en construir una comunidad de seguidores alrededor del canal: mediante el fomento de debates en los comentarios o creando grupos en otras plataformas sociales.
- II Organizar concursos de *da'wa* a través del canal: como concursos de memorización del Corán o desafíos de difundir contenido de *da'wa* en plataformas sociales.
- II Monitorear las estadísticas para comprender qué tipo de videos generan mayor interacción y trabajar en mejorarlos.
- II Aprovechar las ocasiones islámicas: publicar contenido especial en ocasiones como Ramadán, el Hayy y el Eid para guiar a los musulmanes sobre cómo beneficiarse de ellas en su vida diaria.

02

Creación de contenido digital

01 Conocer cómo crear contenido atractivoII Videos:

Para crear videos impactantes, se debe enfocar en contenido valioso que satisfaga las necesidades del público objetivo. Se pueden utilizar historias, testimonios o instrucciones claras y directas en el video para hacer el contenido más atractivo. También es importante que los videos sean cortos y llamativos, especialmente en plataformas como Instagram y YouTube.

II Blogs / Sitios web:

Los blogs atractivos se basan en escribir artículos útiles e informativos que proporcionen respuestas a preguntas frecuentes o resuelvan problemas del público objetivo. Esto incluye el uso de títulos e imágenes atractivas, además de técnicas de optimización para motores de búsqueda (SEO) para aumentar el alcance y la difusión.

II Infografías:

Las infografías son una forma efectiva de transmitir información compleja de manera simple y rápida. Pueden usarse para presentar estadísticas o pasos prácticos de forma visual, lo que las hace más fáciles de entender y compartir.

02 Utilizar herramientas de edición de video e imágenes para producir contenido de alta calidad:

- || Herramientas de edición de video: Utilizar programas como Adobe Premiere Pro y Final Cut Pro para producir videos de alta calidad. Estas herramientas ofrecen funciones de edición avanzadas, como corrección de color, adición de efectos visuales y sonoros, y mejora de la calidad del audio, lo que hace que los videos sean más profesionales y atractivos.
- || Final Cut Pro: Es un programa de edición de video profesional ofrecido por Apple, que proporciona una amplia gama de funciones, especialmente en entornos de producción de películas, televisión y publicidad.
- || Canva: Es una herramienta de diseño gráfico en línea que permite a los usuarios crear contenido visual atractivo con facilidad.

03 Saber cómo gestionar las cuentas en estas plataformas de manera efectiva:

- || Es importante definir los objetivos principales para cada cuenta en las redes sociales. Luego, identificar el público objetivo (como jóvenes, mujeres o buscadores de conocimiento) para asegurar que los mensajes lleguen a los grupos adecuados.
- || El contenido debe adaptarse a la naturaleza de cada plataforma. Por ejemplo, en X el contenido debe ser corto y directo, mientras que en YouTube puede ser más detallado.
- || Utilizar herramientas como Facebook Insights y X Analytics para entender la interacción del público con el contenido, identificar patrones comunes y adaptar las estrategias basándose en los datos disponibles.

04 Aprovechar herramientas de programación de publicaciones

como Hootsuite o Buffer para asegurar que el contenido se publique en los momentos de mayor actividad del público objetivo, aumentando así las posibilidades de alcance e interacción.

Hootsuite:

Es una herramienta que permite programar publicaciones en varias plataformas de redes sociales al mismo tiempo, lo que ahorra tiempo y esfuerzo y garantiza la publicación continua de contenido.

Enlace: <https://www.hootsuite.com/>



Consejos para su uso:

- || Publicar automáticamente el contenido de *da'wa* en los momentos adecuados.
- || Controlar todas las cuentas de redes sociales desde una sola plataforma.
- || Monitorear la interacción y analizar el rendimiento de las publicaciones de *da'wa*.
- || Responder a comentarios y mensajes en todas las plataformas desde un solo lugar.
- || Trabajar con un equipo de *da'wa* para gestionar el contenido y la interacción.
- || Seguir los hashtags islámicos populares y participar en las discusiones.
- || Utilizar análisis para mejorar el contenido de *da'wa* basándose en los datos.
- || Programar campañas de *da'wa* integrales durante las ocasiones islámicas.
- || Monitorear el rendimiento de cuentas de *da'wa* similares para aprender y mejorar el desempeño.
- || Gestionar anuncios pagados: Monitorear y mejorar las estrategias de publicidad de *da'wa*.

Buffer:

Es una herramienta efectiva para los *da'is* que desean organizar sus campañas en las redes sociales de manera más eficiente y lograr el mayor impacto posible.

Enlace: <https://buffer.com/>



Consejos para su uso:

- Programar contenido: publicar automáticamente las publicaciones de *da'wa* en los momentos adecuados.
- Gestionar múltiples cuentas: administrar todas las cuentas de redes sociales en un solo lugar.
- Analizar el rendimiento: rastrear y analizar la interacción del público con el contenido de *da'wa*.
- Planificar campañas: programar y organizar campañas de *da'wa* integrales.
- Colaborar con el equipo: trabajar con el equipo de *da'wa* en la gestión de contenido y programación de publicaciones.
- Mejorar estrategias: utilizar análisis para desarrollar y mejorar la estrategia de *da'wa*.
- Gestionar mensajes privados: monitorear y responder a los mensajes del público en todas las plataformas.
- Preparar informes de rendimiento: obtener informes detallados sobre el desempeño del contenido de *da'wa*.

Buffer ayuda a organizar y publicar el contenido de *da'wa* de manera efectiva y a aumentar la interacción en las redes sociales.

05 Quinto: Interacción continua

Responder regularmente a comentarios y mensajes privados, e interactuar positivamente con los seguidores para reforzar la confianza y construir una comunidad fuerte y participativa.

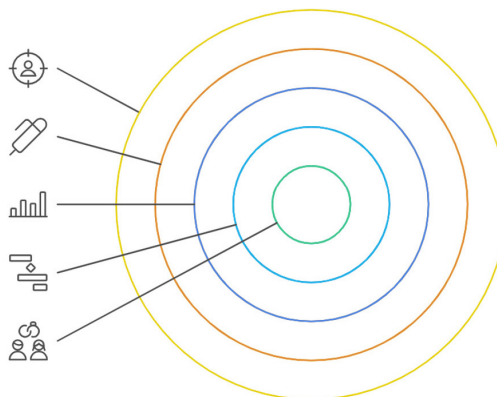
Definir objetivos y el público objetivo •

Crear contenido valioso y apropiado •

Utilizar herramientas analíticas •

Planificación y organización •

Interacción continua •



03

Seguridad de la Información

01

Conciencia sobre la importancia de proteger los datos personales y la información sensible

- Los datos personales, como nombres, direcciones, números de teléfono y detalles de cuentas bancarias, se consideran información sensible que puede ser utilizada para dañar a una persona si cae en manos equivocadas. Por lo tanto, es importante concienciar a los individuos y las instituciones sobre la necesidad de mantener la privacidad de estos datos y no compartirlos, excepto en casos de extrema necesidad.
- La protección de los datos implica evitar ser víctima de ataques cibernéticos como el phishing, donde los atacantes engañan a las víctimas para que entreguen su información personal a través de sitios web falsos. Es crucial entrenar a las personas para que reconozcan correos sospechosos y eviten abrir enlaces o archivos adjuntos de fuentes no confiables.

Información
personalPeligros de
Internet

02

Principios básicos de ciberseguridad para proteger cuentas e información de posibles vulneraciones

- || **Uso de contraseñas fuertes:** Se debe alentar a las personas a utilizar contraseñas fuertes y complejas que incluyan letras mayúsculas y minúsculas, números y símbolos especiales. Además, se debe cambiar las contraseñas regularmente y evitar reutilizarlas en varias cuentas.

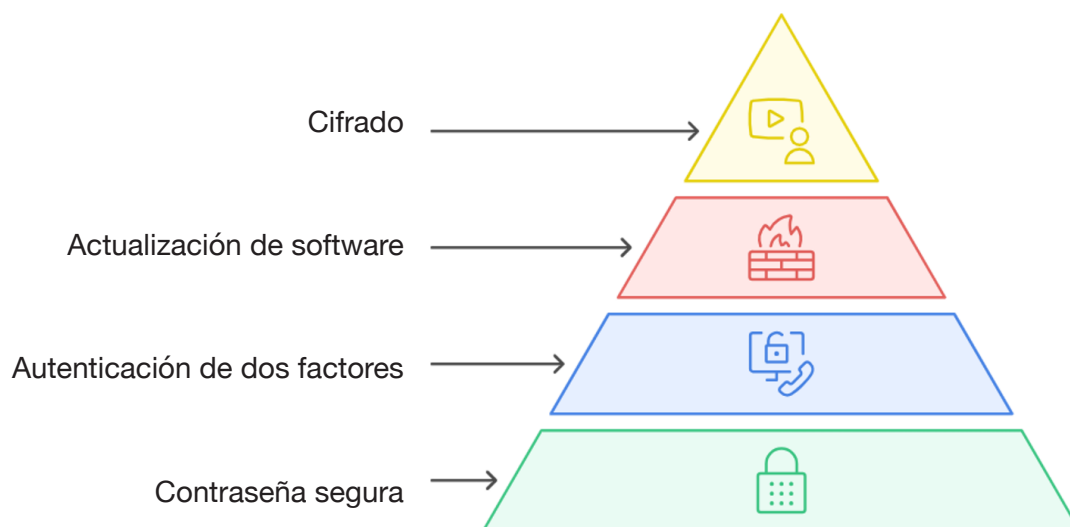


Cómo crear una contraseña segura:

- Usar letras mayúsculas y minúsculas: por ejemplo, E y x.
- Agregar números: por ejemplo, 8 y 9.
- Incluir símbolos especiales: por ejemplo, \$ y !
- Diversificar letras y símbolos para hacer la contraseña compleja y difícil de adivinar.

También es importante que la contraseña sea lo suficientemente larga, al menos 12 caracteres, y única para cada cuenta que se use, lo que reduce el riesgo de hackeo.

- || **Autenticación de dos factores (Two-Factor Authentication):** Activar la autenticación de dos factores en las cuentas aumenta el nivel de seguridad añadiendo una capa adicional de protección. Este tipo de autenticación requiere una información adicional, como un código enviado al teléfono móvil, además de la contraseña para acceder a la cuenta.
- || **Actualización regular de programas y sistemas operativos:** Es fundamental mantener actualizados todos los programas y sistemas operativos para garantizar que estén protegidos contra vulnerabilidades de seguridad que los atacantes puedan aprovechar. Las actualizaciones regulares ayudan a corregir fallos y mejorar la seguridad.
- || **Cifrado (Encryption):** Utilizar técnicas de cifrado para proteger los datos durante su transmisión y almacenamiento ayuda a evitar accesos no autorizados. El cifrado puede usarse para proteger comunicaciones por correo electrónico y documentos sensibles.



04

Gestión de sitios web

01

Conocer cómo crear y gestionar un sitio web para presentar contenido de *da'wa*:

Crear el sitio web: Crear un sitio web requiere conocimientos básicos de diseño y programación. Los da'is pueden utilizar plataformas como WordPress, que ofrecen interfaces fáciles de usar para construir sitios web sin necesidad de conocimientos avanzados de programación. Estas plataformas incluyen plantillas personalizables que pueden adaptarse al objetivo de la *da'wa*, ya sea para publicar artículos, subir lecciones en video o proporcionar consejos religiosos.

**WordPress:**

Es una plataforma de código abierto que permite crear y gestionar sitios web con facilidad. Permite personalizar el sitio según las necesidades del da'i y publicar artículos y contenido de *da'wa*.

Enlace: <https://wordpress.org/>



Consejos para su uso:

- || Elegir la plantilla adecuada para proporcionar una buena experiencia al usuario.
- || Utilizar plugins necesarios para mejorar el rendimiento, la seguridad y la optimización en motores de búsqueda (SEO).
- || Mejorar el rendimiento comprimiendo imágenes y habilitando el almacenamiento en caché.
- || Actualizaciones periódicas para mantener la seguridad y el rendimiento del sitio.
- || Hacer copias de seguridad regulares para evitar la pérdida de datos.

Gestión de contenido: Después de crear el sitio, es necesario gestionar continuamente el contenido para garantizar que esté actualizado y sea atractivo. Esto incluye agregar nuevos artículos, actualizar videos y responder a los comentarios de los visitantes. El contenido debe ser variado y atractivo, lo que aumentará la interacción y el tiempo que los visitantes pasan en el sitio.

02

Comprender los fundamentos de la optimización para motores de búsqueda (SEO) para aumentar la visibilidad del sitio en los resultados de búsqueda

Optimización para motores de búsqueda (SEO): SEO requiere comprender cómo funcionan los motores de búsqueda como Google y diseñar el sitio web de manera que el contenido aparezca en los primeros resultados de búsqueda. Esto incluye el uso de palabras clave adecuadas, configurar títulos y descripciones meta, y optimizar la velocidad de carga del sitio.

Enlace: <https://yoast.com/>



Consejos para su uso:

- || Elegir palabras clave precisas y relevantes para el contenido.
- || Escribir contenido atractivo y completo que satisfaga las necesidades del público.
- || Mejorar la velocidad del sitio utilizando técnicas, como la compresión de imágenes y el uso de CDN.
- || Asegurarse de que el sitio sea completamente compatible con dispositivos móviles.
- || Construir enlaces de calidad desde sitios confiables para aumentar la “autoridad” del sitio.
- || Mejorar los títulos y las descripciones meta con palabras clave.
- || Diseñar una interfaz fácil de usar y navegación simple entre las páginas.
- || Organizar enlaces internos para mejorar la navegación y el posicionamiento de las páginas.
- || Optimizar el SEO local registrando el sitio en Google My Business, fomentando reseñas locales.
- || Usar herramientas, como Google Analytics, para analizar datos y mejorar el rendimiento.
- || El da'i debe investigar las palabras clave que el público objetivo busca en línea y usarlas estratégicamente en el contenido. Se pueden utilizar herramientas, como Google Keyword Planner, para identificar las palabras clave más efectivas.
- || Crear enlaces internos entre las páginas del sitio y enlaces externos a sitios confiables aumenta la credibilidad del sitio y contribuye a mejorar su clasificación en los resultados de búsqueda.
- || Utilizar herramientas de análisis, como Google Analytics, para comprender cómo interactúan los visitantes con el sitio y determinar qué páginas necesitan mejoras. Estos análisis ayudan a tomar decisiones informadas para mejorar el sitio y aumentar su alcance.



05

Marketing Digital

COMPETENCIAS

De desempeño
administrativo excepcional

01 Comprender los fundamentos del marketing en línea para llegar a un público más amplio

- El marketing digital requiere una comprensión integral de las estrategias que pueden utilizarse para llegar al público objetivo en línea. Esto incluye estrategias como el marketing de contenido, en las que se crea contenido valioso y atractivo que agrada a los visitantes y los motiva a interactuar con el contenido. También implica el uso de plataformas, como correo electrónico para marketing, donde se pueden enviar noticias y actualizaciones directamente al público objetivo.
- La presencia activa en plataformas de redes sociales, como Facebook, Twitter, Instagram y LinkedIn, es una parte esencial de una estrategia de marketing digital. Esto requiere saber cómo crear y gestionar cuentas en estas plataformas, además de producir contenido que se adapte a la naturaleza de cada plataforma y capte el interés de los seguidores.

02 Uso de anuncios pagados en plataformas digitales para aumentar el alcance del contenido

- Se pueden usar anuncios pagados en plataformas como Facebook e Instagram para llegar a un público más amplio de manera dirigida. Estos anuncios permiten seleccionar la edad, ubicación geográfica y los intereses, asegurando que el contenido llegue a las personas más interesadas.

- Google Ads: Los anuncios de Google son una herramienta efectiva para aumentar la visibilidad en los resultados de búsqueda y promocionar contenido específico. Estos anuncios permiten dirigirse a palabras clave que los usuarios están buscando, lo que incrementa las probabilidades de que el contenido aparezca en los primeros resultados de los motores de búsqueda.
- Usar anuncios pagados en YouTube también puede ser muy efectivo para captar la atención y dirigir a los usuarios a contenido de *da'wa* específico. El video es una herramienta poderosa para transmitir mensajes religiosos y aumentar la conciencia e interacción.





06

Comunicación a través de aplicaciones



01 Primero: Uso de aplicaciones como WhatsApp y Telegram:

Estas aplicaciones permiten la comunicación directa con individuos y grupos, facilitando el proceso de *da'wa* y orientación.



WhatsApp:

Se utiliza para la comunicación directa y gestión de grupos, lo que permite una interacción rápida y efectiva con el público.

Uso de WhatsApp en la *da'wa* islámica puede ser una herramienta poderosa y efectiva si se aplican estrategias bien pensadas.

Enlace: <https://www.whatsapp.com/>

Aquí hay un resumen de las principales ideas para atraer a una audiencia mayor y aumentar el impacto de la *da'wa*:

- II Crear grupos para compartir consejos religiosos, versículos y hadices.
- II Enviar contenido de *da'wa* diario como consejos, súplicas y recordatorios.
- II Ofrecer asesoramiento religioso y responder directamente a las preguntas de los seguidores.

- Enviar videos, audios de *da'wa* y libros electrónicos.
- Utilizar listas de difusión para enviar contenido de *da'wa* a un gran número de personas a la vez.
- Enviar lecciones y sermones de audio breves.
- Compartir horarios de oración y fechas religiosas importantes con los seguidores.
- Organizar concursos religiosos como desafíos de memorización del Corán.



Telegram:

Es una plataforma que ofrece funciones adicionales, como la gestión de grupos grandes y compartir múltiples archivos, lo que la convierte en una opción adecuada para la *da'wa*.

El uso de Telegram en la *da'wa* islámica puede ser muy efectivo si se implementan estrategias adecuadas.

Enlace: <https://telegram.org/>

Aquí tienes un resumen de las principales ideas para atraer a una audiencia mayor y aumentar el impacto de la *da'wa*:

- Canales de *da'wa*: Publicar lecciones religiosas (interpretación, jurisprudencia, hadices) y contenido islámico confiable.
- Grupos de debate: Proveer espacios para discusiones religiosas y responder preguntas sobre jurisprudencia.
- Cursos educativos: Organizar cursos en ciencias islámicas y el Corán.
- Bots de *da'wa*: Desarrollar bots para enviar versículos y hadices diarios o proporcionar fatwas.
- Compartir archivos: Publicar libros electrónicos, sermones de audio y videos de *da'wa*.
- Transmisiones en vivo de audio: Dar conferencias en vivo y organizar sesiones de preguntas y respuestas.
- Anuncios religiosos: Publicar información sobre fechas religiosas y horarios de oración.
- Interacción personal: Ofrecer asesoramiento religioso y apoyo espiritual a través de mensajes privados.

02 Interacción a través de transmisiones en vivo:

- II **Uso de herramientas de transmisión en vivo:** Herramientas como Facebook Live y YouTube Live permiten a los *da'is* interactuar con el público en tiempo real, lo que mejora la participación y el compromiso.
- II **Gestión del tiempo y herramientas de productividad:** Uso de aplicaciones para la gestión del tiempo: Herramientas como Trello y Asana ayudan a organizar tareas y gestionar el tiempo de manera eficiente, ayudando a los *da'is* a lograr sus objetivos de manera organizada.



Trello:

Es útil para la gestión de proyectos y tareas mediante tableros de trabajo interactivos.

Uso de Trello en la *da'wa* islámica puede ser una herramienta muy efectiva si se aplican estrategias adecuadas.

Enlace: <https://trello.com/>

Aquí tienes un resumen de las principales ideas para atraer a una audiencia mayor y aumentar el impacto de la *da'wa*:

- II Crear tarjetas y listas para planificar y gestionar contenido (lecciones, artículos, videos).
- II Hacer seguimiento del progreso de iniciativas de *da'wa* como campañas, cursos y concursos.
- II Distribuir tareas entre el equipo de *da'wa*, como la preparación o publicación de materiales.
- II Facilitar la colaboración entre el equipo de *da'wa* agregando comentarios y actualizaciones a las tarjetas.
- II Usar fechas límite para establecer plazos para la publicación de contenido religioso.
- II Monitorear el progreso de los proyectos y evaluar el desempeño de la *da'wa*.
- II Integrar Trello con herramientas como Google Drive para compartir fácilmente contenido de *da'wa*.
- II Recibir notificaciones sobre plazos para actividades de *da'wa* y contenido.

07

Uso de la Inteligencia Artificial (IA) en la *da'wa*

Con el crecimiento acelerado del uso de la inteligencia artificial en diversos campos, se volvió necesario que los predicadores se beneficien de esta tecnología en la *da'wa*. Sin embargo, aquí es necesario enfatizar un asunto de gran importancia: el uso de la inteligencia artificial debe estar sometido a supervisión humana por parte del predicador, pues la inteligencia artificial puede presentar información incorrecta o engañosa, y no se debe confiar en todo lo que produzca.

01 Análisis de datos y comprensión del público:

- II Uso de la inteligencia artificial para analizar grandes volúmenes de datos: Los *da'is* pueden aprovechar herramientas de IA para analizar grandes cantidades de datos obtenidos de redes sociales y sitios web. Este análisis permite comprender mejor y de manera más precisa los intereses y necesidades del público, lo que ayuda a diseñar campañas de *da'wa* que respondan mejor a las necesidades del grupo objetivo.
- II Personalización del contenido de *da'wa*: A través del uso de análisis impulsados por IA, se puede personalizar el contenido de *da'wa* para que se ajuste a los intereses y necesidades de ciertos grupos del público. Por ejemplo, se pueden adaptar los mensajes de *da'wa* para abordar temas de interés para jóvenes preocupados por el medio ambiente o mujeres interesadas en temas familiares.

02 Producción de contenido inteligente:

- II Generación automática de textos y sugerencias de temas para *da'wa*: Usando herramientas de IA como GPT-4, es posible crear textos automáticos o recibir sugerencias de temas de *da'wa* basados en el análisis de tendencias actuales. Esto ayuda a producir contenido alineado con los intereses del público y a difundir los mensajes islámicos de manera más amplia.
- II Mejorar la calidad de videos y audios: La IA puede utilizarse para mejorar la calidad de los videos y audios mediante la edición automática y la adición de efectos profesionales.

03 Chatbots inteligentes y comunicación con el público:

- II Uso de chatbots: Los chatbots impulsados por IA, como ChatGPT, son herramientas poderosas para responder de forma inmediata a las consultas del público las 24 horas. Estos sistemas pueden proporcionar respuestas rápidas y precisas a preguntas religiosas y ofrecer orientación efectiva.
- II Uso de ChatGPT en la *da'wa* islámica puede ser una herramienta muy efectiva si se aplican estrategias bien pensadas. A continuación, un resumen de las ideas clave para atraer a una mayor audiencia y aumentar el impacto de la *da'wa*:
 - Proporcionar respuestas rápidas y precisas a preguntas sobre jurisprudencia y creencias.
 - Escribir artículos, consejos religiosos o mensajes de *da'wa* para usar en diversas plataformas.
 - Ayudar a explicar versículos del Corán y hadices del Profeta.
 - Revisar y corregir contenido escrito de *da'wa* para garantizar precisión y claridad.
 - Proporcionar ideas innovadoras para campañas de *da'wa* o actividades interactivas.
 - Asistir en la redacción de borradores de sermones para los viernes y lecciones religiosas.
 - Ofrecer explicaciones simplificadas de conceptos religiosos para ayudar a los aprendices.
 - Proporcionar consejos y planes para organizar y gestionar iniciativas de *da'wa* de manera efectiva.

Enlace: <https://openai.com/>

04 Educación y capacitación:

- Los da'is deben ser guiados para usar plataformas educativas respaldadas por inteligencia artificial. Estas plataformas pueden personalizar el contenido educativo según el nivel de conocimiento e intereses del usuario, lo que facilita el aprendizaje personalizado y aumenta la efectividad del proceso educativo. Por ejemplo, la IA puede ofrecer recomendaciones de estudio personalizadas, preparar pruebas interactivas y proporcionar comentarios inmediatos a los usuarios para mejorar su experiencia educativa y aumentar su comprensión del contenido de *da'wa*.
- El uso de IA en la educación permite a los da'is ofrecer lecciones y cursos efectivos adaptados a las necesidades de cada usuario, ya sea un nuevo musulmán o un estudiante avanzado. Además, las plataformas impulsadas por IA pueden analizar datos para identificar puntos fuertes y débiles de los estudiantes, lo que ayuda a diseñar programas educativos personalizados para mejorar el aprendizaje y la comprensión.



- II Además, se pueden utilizar tecnologías de IA para crear entornos de aprendizaje interactivos que fomenten la participación de los estudiantes y los animen a explorar conceptos religiosos de manera innovadora y atractiva, como mediante realidad virtual o aumentada.

Ejemplos de plataformas educativas con soporte de IA: Plataformas como Coursera y Khan Academy ofrecen cursos personalizados basados en el nivel de conocimiento y los intereses personales de los estudiantes.

Enlace: <https://www.coursera.org/>

Enlace: <https://www.khanacademy.org/>

05 Predicción de tendencias y planificación de campañas de da'wa:

Los predicadores pueden beneficiarse de las herramientas de inteligencia artificial para analizar datos y predecir tendencias futuras, lo que les ayuda a planificar campañas de da'wa más efectivas y a personalizar los mensajes de manera acorde con el público objetivo, lo que contribuye a lograr un impacto mayor y a llegar a un público más amplio mediante métodos innovadores y bien estudiados.

- II **Uso de la inteligencia artificial para predecir tendencias:** El análisis de datos mediante IA ayuda a predecir tendencias sociales y de da'wa, lo que permite planificar campañas de da'wa efectivas basadas en datos anteriores.
- II **Mejorar las estrategias de da'wa:** Las estrategias de da'wa pueden mejorarse de manera continua mediante el análisis de la interacción con el contenido y la evaluación del rendimiento utilizando herramientas de análisis impulsadas por IA.



Ejemplos de herramientas de IA utilizadas para predecir y planificar campañas:

Google Trends: Esta herramienta permite analizar las tendencias de búsqueda y conocer los temas populares en tiempo real. Ayuda a identificar lo que la gente busca constantemente.

Uso de Google Trends en la *da'wa* islámica puede ser una herramienta muy efectiva si se aplican estrategias adecuadas. Aquí un resumen de las principales ideas para atraer a una mayor audiencia y aumentar el impacto de la *da'wa*:

- Analizar intereses del público: Identificar los temas religiosos más buscados como Ramadán, el Hajj o fatwas.
- Determinar los mejores momentos para publicar: Publicar contenido de *da'wa* en los momentos en que hay mayor búsqueda de temas islámicos.
- Explorar palabras clave: Usar las palabras clave más buscadas para mejorar el contenido de *da'wa* y dirigir al público.
- Aprovechar las ocasiones religiosas: Observar picos en las búsquedas durante eventos como Ramadán y Eid para aprovechar al máximo la publicación de contenido.
- Comparar intereses geográficos: Identificar las regiones más interesadas en temas islámicos y adaptar la *da'wa* a la ubicación.
- Monitorear tendencias globales: Analizar el aumento o disminución del interés en temas islámicos globalmente para ajustar la estrategia.
- Identificar ideas de *da'wa*: Descubrir nuevas tendencias de búsqueda que puedan transformarse en iniciativas de *da'wa* efectivas.
- Analizar el impacto del contenido: Medir el impacto de las campañas de *da'wa* al observar cambios en las búsquedas en diferentes periodos de tiempo.

Enlace: <https://trends.google.com/trends/>



HubSpot:

Proporciona análisis avanzados para identificar tendencias y analizar la interacción con el contenido. Se puede utilizar para planificar campañas de *da'wa* basadas en datos obtenidos del público.

Enlace: <https://www.hubspot.com/>

Los da'is pueden beneficiarse de herramientas de inteligencia artificial para analizar datos y predecir tendencias futuras, lo que les ayuda a planificar campañas de *da'wa* más efectivas y adaptar los mensajes a su público objetivo. Al utilizar estas herramientas, los da'is pueden tener un mayor impacto y llegar a una audiencia más amplia con métodos innovadores y estratégicos.

06

Consultorías y personajes virtuales:

- II Desarrollo de personajes virtuales con IA: Estos personajes pueden presentar videos de *da'wa* en entornos virtuales.
- II Ofrecer asesoría personalizada usando sistemas de inteligencia artificial: Estos sistemas pueden ofrecer asesoría teniendo en cuenta los aspectos personales y culturales del usuario, lo que aumenta la efectividad y relevancia de los consejos dados.



Ejemplos de personajes virtuales:

Algunas plataformas ya han desarrollado personajes virtuales para diferentes usos, como Replika, un personaje virtual diseñado para ser un amigo del usuario y brindar apoyo emocional. Este tipo de personajes puede adaptarse para ofrecer asesoría religiosa y orientación a los usuarios musulmanes.

Enlace: <https://replika.ai/>

08

Desafíos y oportunidades futuras para la *da'wa* en la era digital

Con el rápido avance tecnológico y la revolución digital, la *da'wa* islámica enfrenta tanto grandes desafíos como oportunidades. Estos desafíos y oportunidades pueden dividirse en varios aspectos clave:

01 Desafíos:

- II Desafíos técnicos: Los da'is enfrentan dificultades para mantenerse al día con los rápidos avances tecnológicos. Se requiere de habilidades técnicas avanzadas para gestionar eficazmente las campañas de *da'wa* en línea, además del uso de herramientas avanzadas para analizar datos y mejorar las estrategias de *da'wa*.
- II Ciberseguridad: La seguridad de los datos es un desafío importante, ya que la información sensible, como los datos personales de los usuarios y los datos relacionados con la *da'wa*, corren el riesgo de ser vulnerados. Los da'is deben estar al tanto de las tecnologías necesarias para proteger estos datos y garantizar la confidencialidad de la información.
- II Fiabilidad de la información: Con la proliferación de información en Internet, se hace difícil diferenciar entre fuentes confiables y no confiables. Las instituciones de *da'wa* deben mantener su credibilidad y trabajar en ofrecer contenido confiable y actualizado que capte la atención del público.

02 Oportunidades:

- || Alcance global: La tecnología digital permite a los da'is llegar a un público más amplio que nunca antes. La *da'wa* electrónica puede alcanzar a diferentes grupos de edad y culturas en todo el mundo, ampliando así el impacto de la *da'wa* islámica.
- || Interacción directa: Las plataformas digitales, como las redes sociales y plataformas de video, ofrecen oportunidades para interactuar directamente con el público, lo que facilita el diálogo, la respuesta a preguntas y la orientación de manera inmediata.
- || Uso de tecnologías avanzadas: Tecnologías como la inteligencia artificial y el aprendizaje automático permiten analizar datos y comprender mejor los intereses del público. Estas tecnologías pueden ayudar a los da'is a personalizar sus mensajes para satisfacer las necesidades de segmentos específicos de la audiencia, lo que aumenta la efectividad de la *da'wa*.
- || Mejora de estrategias: A través del uso de análisis digitales y herramientas tecnológicas, es posible mejorar las estrategias de *da'wa*, identificar el contenido más atractivo y efectivo, y ofrecer mensajes de *da'wa* que satisfagan los intereses del público de manera innovadora y atractiva.



**Séptima
competencia****Habilidades de comunicación y
diálogo en la prédica****Objetivo de la competencia**

Dotar a los participantes de la información, habilidades y actitudes necesarias para la comunicación y el diálogo profesional en la prédica.

**01** Introducción a la comunicación**02** Obstáculos y mejoras en la comunicación**03** El diálogo en la *da'wa* y el lenguaje corporal**04** Habilidades básicas para un diálogo exitoso**05** Tipos de personalidades en la comunicación**06** La comunicación con diferentes culturas**07** Habilidades de comunicación efectiva**08** Habilidades de oratoria y comunicación con el público**09** El trato del orador ante el desacuerdo



01

Introducción a la comunicación

01 Definición de comunicación:

Es el proceso mediante el cual un receptor y un emisor interactúan en ciertos contextos sociales, y en esta interacción se transmiten ideas, información y estímulos entre individuos sobre un tema específico, un significado abstracto o una realidad concreta.

La comunicación (por ejemplo, con frases de saludo) incluye:

Actividades mentales: Porque ambos recordarán la palabra “hola”.

Actividades cognitivas: Porque ambos conocen la palabra y su significado.

Actividades culturales: Porque ambos usan un idioma, y este idioma es una parte importante de su cultura.

Actividades psicológicas: Porque el intercambio de saludos es una interacción social.

02 Referencia en habilidades de comunicación:

La referencia para los predicadores en habilidades de comunicación es Muhammad (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él), a quien Al-lah exaltó diciendo: {Eres de una naturaleza y moral grandiosas} [Corán 68:4]. Incluso sus enemigos reconocían su buen carácter y trato. Cuando se le preguntó a Ibn Al Qaiem (que Al-lah lo tenga en Su misericordia): ¿Qué es la religión?, él respondió: “Es declarar uno y único a el Verdadero (Al-lah), Glorificado sea, y tratar bien a la creación”.

03 Estilos de comunicación:

|| Estilo agresivo y de reproche:

La persona que usa este estilo tiende a comportarse con los demás siempre usando un tono exigente, y a ganar y controlar en sus relaciones siempre.

|| Estilo de apaciguamiento y falta de firmeza:

Las personas que adoptan este estilo intentan complacer a los demás, negándose a sí mismos, y rara vez rechazan algo. Este estilo se caracteriza porque quien lo usa no puede tomar decisiones en un asunto específico o resolver algo.

|| Estilo racional:

Las personas que usan este estilo dependen del procesamiento racional, lo que requiere calma, sobriedad y equilibrio, y ocultar las emociones.

|| Estilo evasivo o monopolizador:

Las personas que usan este estilo no se involucran en situaciones, y su lema es evitar situaciones amenazantes. Logran sus objetivos evitando a las partes incómodas, y cuando no pueden hacerlo, siguen el estilo evasivo.

|| Estilo claro o directo:

Las personas que usan este estilo se caracterizan por expresar sus puntos de vista en diferentes situaciones, incluso si difieren de los puntos de vista de los demás. Se basan en el principio del respeto y evitan diferir intencionalmente solo por contradecir.

04 Elementos de la comunicación:

|| El emisor:

Es el creador del mensaje, y puede ser una persona o más de una persona enviando el mensaje al mismo tiempo.

|| El receptor:

Es quien recibe el mensaje, y puede ser un individuo, un grupo o incluso una gran organización.

El emisor puede convertirse en receptor y viceversa.

|| El mensaje:

Es el contenido y la idea que se quiere transmitir al receptor, y es el núcleo del proceso de comunicación.

|| El medio o canal portador del mensaje:

Es el camino a través del cual el mensaje pasa entre el emisor y el receptor.

|| Retroalimentación:

Es la reacción que muestra el receptor en respuesta a la información enviada por el emisor.

|| Entorno y contexto de la comunicación:

Se refiere al ambiente general, tanto psicológico como físico, en el que ocurre la comunicación. Este entorno incluye las actitudes, emociones, percepciones y relaciones entre los comunicadores, así como las características del lugar, como su tamaño, colores, disposición y temperatura.

02

Obstáculos y mejoras en la comunicación

Existen muchos obstáculos que pueden llevar al fracaso de la comunicación entre las partes o reducir sus beneficios. Para mejorar la comunicación, es necesario superar estos obstáculos.

Los principales obstáculos son los siguientes:

01 Obstáculos relacionados con el receptor

II Obstáculos psicológicos:

Los factores psicológicos del receptor juegan un papel importante en el éxito o fracaso de la comunicación. Por ejemplo, cuando hay cambios o emociones psicológicas específicas, como una gran tristeza, es difícil entender el mensaje comunicativo.

II Obstáculos sociales:

El miedo social del receptor puede ser una razón para no aceptar la invitación, como en el caso de Abu Talib, quien rechazó la invitación del Profeta ﷺ por temor a ser ridiculizado por los quraishíes. Según Abu Huraira (que Al-lah esté complacido con él), el Mensajero de Al-lah ﷺ le dijo a su tío: “Di: No hay más dios que Al-lah, y testificaré por ti en el Día del Juicio”. Él respondió: “Si no fuera porque los quraishíes me ridiculizarían diciendo que solo lo hice por miedo, lo habría hecho para complacerte”. Entonces Al-lah reveló: {Tú no puedes guiar a quien amas, pero Al-lah guía a quien Él quiere} [Corán 28:56] (Muslim).

II Obstáculos ambientales:

El entorno afecta la identidad del receptor y moldea su personalidad. Si crece en un entorno hostil o indiferente a la invitación, esto puede ser una razón para rechazar la verdad.

II Burla y desprecio:

Si el receptor se burla del emisor y su mensaje, nunca podrá entender el punto de vista del emisor, lo que crea un obstáculo para la correcta transmisión del mensaje.

II Disputa y controversia:

La disputa es algo que confunde la correcta comprensión del mensaje, aumenta el odio y la terquedad. Si el receptor discute solo por discutir, no podrá comprender el mensaje.

II Desconfianza:

La desconfianza injustificada tiene efectos negativos en el receptor. En lugar de entender el mensaje, busca los motivos y objetivos del emisor, lo que genera sospechas y le impide beneficiarse del mensaje.

02 Obstáculos relacionados con el mensaje

II Obstáculos lingüísticos:

Cuando el lenguaje utilizado en la comunicación no es claro o comprensible, el mensaje no llegará correctamente al receptor, lo que provocará su rechazo. El comunicador debe usar un lenguaje adecuado para el receptor y asegurarse de que el receptor entienda su intención lingüística.

II Exceso de palabras y extensión del mensaje:

El exceso de palabras y la redundancia dificultan la comprensión del mensaje, ya que la idea principal se pierde en medio de demasiadas palabras innecesarias. 'Aisha (que Al-lah esté complacido con ella) dijo que el Profeta ﷺ hablaba de manera que, si alguien contaba sus palabras, podía hacerlo (Bujari y Muslim).

II Falta de información en el mensaje:

La falta de información impide que el mensaje llegue claramente al receptor, lo que genera más preguntas en la mente del receptor y puede hacer que pierda interés en continuar la comunicación o que finja escuchar mientras desea terminar la conversación.

II Inadecuación del tiempo para el mensaje:

Elegir el momento adecuado para enviar el mensaje ayuda a que el receptor interactúe con él, y viceversa. El emisor debe elegir el momento adecuado para comunicarse con los receptores.

Según Abu Huraira (que Al-lah esté complacido con él), mientras el Profeta ﷺ estaba en una reunión hablando con la gente, un beduino se acercó y preguntó: “¿Cuándo será la Hora?”. El Mensajero de Al-lah ﷺ continuó hablando. Algunos dijeron: “Escuchó lo que dijo y no le gustó”. Otros dijeron: “No lo escuchó”. Cuando terminó de hablar, preguntó: “¿Dónde está el que preguntó sobre la Hora?”. El hombre dijo: “Aquí estoy, Mensajero de Al-lah”. Él respondió: “Cuando se pierda la confianza, espera la Hora”. El hombre preguntó: “¿Cómo se perderá?”. Él respondió: “Cuando los asuntos se confíen a quienes no son aptos para ellos, espera la Hora” (Bujari).

El beduino vino a preguntar mientras el Profeta ﷺ estaba ocupado con otra persona, así que esta pregunta llegó en un momento inapropiado. Por eso, el Profeta ﷺ ignoró su pregunta y continuó con su conversación, y luego, después de terminar, respondió a su pregunta.

II Falta de coherencia entre las partes del mensaje y debilidad del contenido:

Esto lleva a que el receptor ignore el mensaje y, a veces, puede causar confusión al receptor debido a su incapacidad para concentrarse en las ideas.

03 Obstáculos relacionados con el emisor:

II La rudeza y arrogancia del emisor:

Al-lah Todopoderoso dijo dirigiéndose a Su Profeta ﷺ: {[¡Oh, Muhammad!]} Por misericordia de Al-lah eres compasivo con ellos. Si hubieras sido rudo y de corazón duro se habrían alejado de ti; perdónalos, pide perdón por ellos, y consulta con ellos los asuntos [de interés

público}} [Corán 3:159]. Esto se aplica incluso al Mensajero de Al-lah ﷺ y a sus compañeros, los mejores de la creación después de los profetas. Por lo tanto, es más probable que el destinatario rechace el mensaje del predicador si este es rudo o arrogante.

|| El estado emocional del emisor:

Si el emisor está enojado, nervioso o en cualquier otro estado emocional negativo, esto puede afectar negativamente al receptor y la correcta recepción del mensaje.

|| No dirigirse al receptor en su idioma:

No se trata solo de un idioma que no entienda, sino que el discurso puede estar en su idioma pero a un nivel superior a las capacidades del receptor. Ali Ibn Abi Talib dijo: “No hables a la gente con un discurso que sus mentes no puedan comprender, porque algunos de ellos podrían caer en la tentación”.

|| Falta de elocuencia en el habla o la escritura:

La falta de elocuencia puede llevar al emisor a decir algo que no quiere o no pretende, lo que sin duda llevará a que el mensaje llegue al receptor de manera incorrecta y, por lo tanto, el proceso de comunicación será fallido.

|| Ocultar las intenciones:

Cuando el receptor siente que el emisor oculta su verdadera intención en el proceso de comunicación, se puede obstaculizar el proceso. En contraste, la claridad lleva a una sensación de comodidad en el receptor y, por lo tanto, a la disposición para aceptar el mensaje.

|| Hablar de cosas que no le conciernen:

El predicador no debe abordar asuntos que no le conciernen durante el proceso de comunicación, ya que esto desvía el proceso de comunicación de su objetivo y puede alejar al destinatario. En el hadiz, el Mensajero de Al-lah ﷺ dijo: “Parte de la perfección del Islam de una persona es dejar lo que no le concierne” (Ibn Mayah y autenticado por Al Albani).

Vulgaridad en el lenguaje:

El predicador debe ser casto en su lenguaje en general, y especialmente durante el proceso de comunicación. El Profeta ﷺ dijo: “El creyente no es alguien que insulta, maldice, es vulgar o grosero” (narrado por Tirmidhi y autenticado por Al Albani). Sin duda, la vulgaridad en el lenguaje será un obstáculo entre el destinatario y la recepción del mensaje de la manera deseada.

04 Obstáculos relacionados con el medio

Interferencia física:

Un ejemplo de esto es la presencia de ruido durante el proceso de comunicación a través del discurso oral, lo que puede obstaculizar el proceso de comunicación. Por eso, cuando el Profeta ﷺ quiso dirigirse a la multitud durante el sermón de la despedida, dijo a Yarir Ibn Abdul-lah: “Haz que la gente guarde silencio” (Bujari y Muslim), para que pudieran escucharlo sin ninguna interferencia que impidiera la comprensión de sus palabras.

Censura de los medios de comunicación:

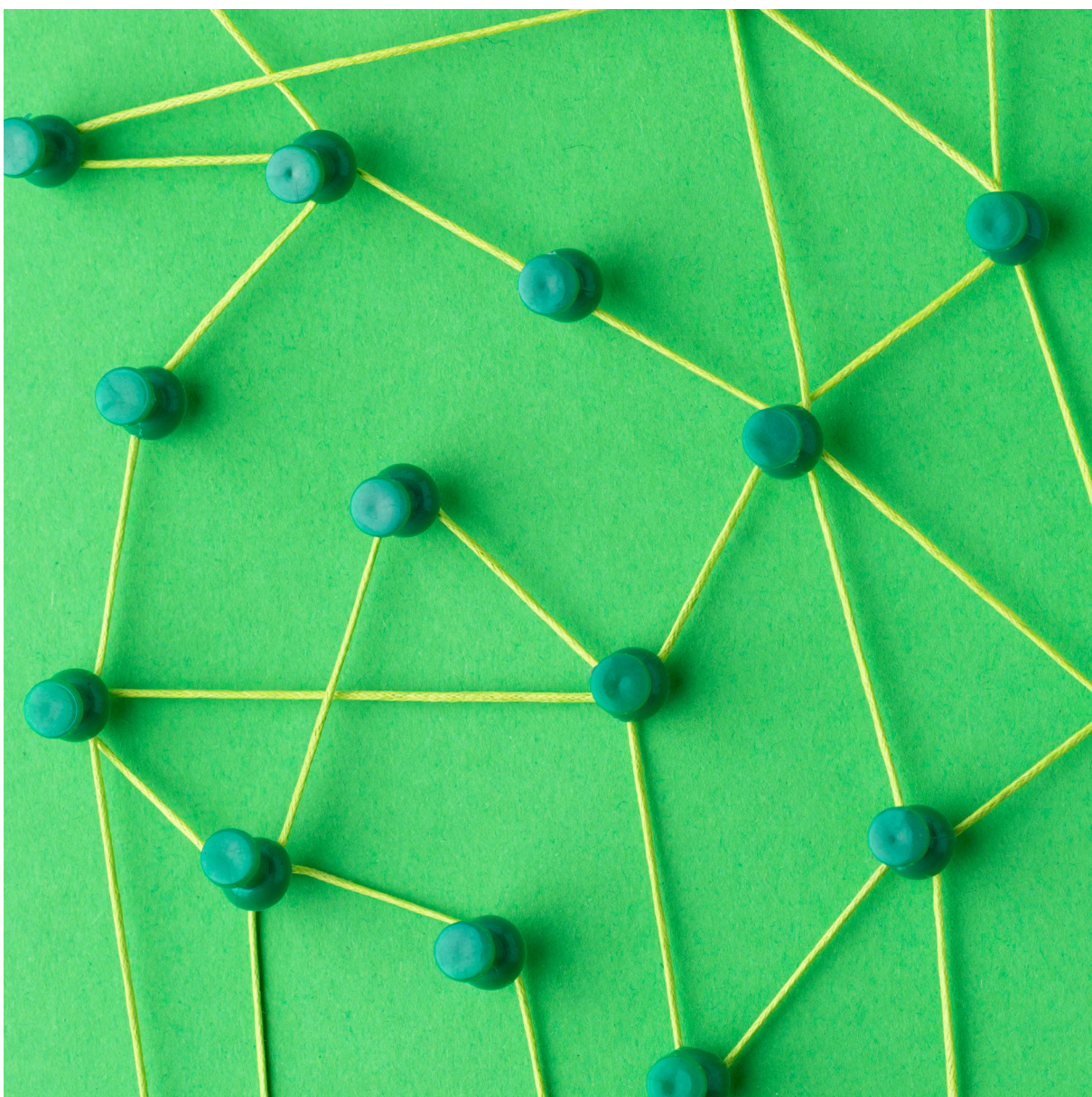
La imposición de censura en los medios de comunicación puede impedir la llegada del mensaje en su totalidad o impedir la llegada de partes que podrían ser influyentes en el proceso de comunicación. Los quraishíes usaban este tipo de censura con los visitantes de La Meca para evitar que escucharan al Mensajero de Al-lah ﷺ, como se muestra en la historia de la conversión al Islam de Abu Dhar Al Ghifari y At-Tufail Ibn Amr Ad-Dawsi.

Falta de medios de comunicación:

Un ejemplo de esto es la comunicación entre el predicador y el destinatario a través de internet, donde la desconexión de uno de ellos puede obstaculizar el proceso de comunicación. El Corán nos menciona en la sura Hud la comunicación entre el Profeta Nuh (Noé) y su hijo incrédulo. Cuando las olas se interpusieron entre ellos, ya no había un medio de comunicación, y el proceso de comunicación se detuvo.

Inadecuación del medio para el público:

Un ejemplo de esto es el uso de medios de comunicación modernos en la prédica en áreas primitivas donde estos medios y sus componentes no están disponibles. En tales casos, estos medios no tienen valor y se debe optar por la comunicación directa.



03

El diálogo en la *da'wa* y el lenguaje corporal01 El diálogo en la *da'wa*:

Es el intercambio de palabras del da'i (predicador) con la otra parte para explicar la verdad traída por el Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él), ya sea invitando a los no musulmanes al Islam o invitando a los musulmanes a adherirse a su *Shari'a*. Un ejemplo de esto es el diálogo entre Moisés (la paz sea con él) y el Faraón, como se menciona en el Corán: {Preguntó el Faraón: “¿Quién es el Señor del universo?” Dijo [Moisés]: “Es el Señor de los cielos, la Tierra y todo lo que hay entre ambos. Deberían tener certeza de eso”. Dijo [el Faraón] a quienes estaban en torno a él: “¿Han oído?”. Agregó [Moisés]: “Es su Señor y el Señor de sus ancestros”. Dijo [el Faraón a su pueblo]: “El Mensajero que les ha sido enviado es un demente”. [Moisés] prosiguió: “Él es el Señor del oriente y del occidente, y de lo que hay entre ambos. Deberían razonar sobre eso”} [Corán 26:23-28].

02 Estrategias inteligentes para el diálogo:

Para que el da'i sea un interlocutor exitoso y distinguido, debe adherirse a estrategias inteligentes de diálogo y utilizarlas adecuadamente durante este. Algunas de estas estrategias son:

II Elegir el momento adecuado:

El da'i debe asegurarse de que las circunstancias sean adecuadas antes de iniciar cualquier diálogo. Si las encuentra adecuadas, debe confiar en Al-lah y comenzar; de lo contrario, debe guardar silencio y esperar.

II Ser un buen ejemplo:

El da'i debe ser un buen ejemplo en lo que predica, para tener un impacto positivo en los demás.

II Acostumbrarse a sonreír:

La sonrisa tiene un gran efecto positivo en la otra parte. El da'i debe esforzarse por sonreír siempre a su interlocutor sin forzarlo.

II Centrarse en la opinión, no en la persona:

El da'i debe centrarse en la opinión presentada y explicar sus puntos sin atacar a la persona que la sostiene, para evitar que se sienta ofendida.

II Expresar la opinión con "yo", no con "tú":

La probabilidad de provocar al otro será menor si el da'i habla de sí mismo en lugar de hablar del destinatario.

II Convertir "tú y yo" en "nosotros":

La palabra "nosotros" crea una nueva situación de cooperación entre las partes, dirigiendo su atención conjunta hacia intereses y objetivos comunes.

II Aferrarse al "pelo de Mu'awia":

Este modismo árabe islámico significa que el da'i debe tratar a los demás con flexibilidad y sabiduría, a veces siendo firme y otras veces cediendo. Si cada parte insiste en su opinión sin estar dispuesto a ceder, el diálogo fracasará.

|| Cerrar la discusión:

Esta es la parte más difícil del diálogo y la que más habilidad requiere. Se deben considerar varios aspectos, como resumir el diálogo y cerrar gradualmente para que la otra parte no sienta que el da'i se ha cansado de hablar con él o que se está retirando del diálogo.

|| Final impactante:

El da'i puede invitar a la otra parte a hacer algo después del diálogo, avivando los sentimientos de afecto y agradeciéndole por escuchar.



II Autoevaluación:

El da'i sabio debe observarse a sí mismo con el mismo grado de atención con el que observa a los demás. Debe preguntarse: ¿Soy un buen oyente? ¿Mi tono de voz es adecuado? ¿Estoy comprometido con las ideas que pretendo exponer? ¿Es mi comportamiento acorde a las normas del diálogo? Y otras preguntas similares.

03 Definición del lenguaje corporal:

Son las señales y gestos con diferentes partes del cuerpo, cada uno de los cuales tiene un significado o indicación particular.

II Importancia del lenguaje corporal:

El mensaje en los diálogos se compone de varias partes. Los estudios han demostrado que el lenguaje corporal influye en el receptor en un 55%, lo que requiere que el da'i preste atención a este lenguaje, conozca sus significados y se esfuerce por adquirir habilidades para utilizarlo correctamente.



Leer los mensajes no verbales (lenguaje corporal):

Así como el da'i presta atención a su propio lenguaje corporal, también debe prestar atención al lenguaje corporal de la otra parte. Sin embargo, debe tener cuidado de no generalizar o asumir con certeza las intenciones de la otra parte basándose en sus movimientos. Por ejemplo, alguien puede cruzar una pierna sobre la otra para descansar, sin que este movimiento indique necesariamente que está cerrado o reservado, como se sugiere en las interpretaciones generales del lenguaje corporal. Por lo tanto, la información obtenida del lenguaje corporal debe considerarse solo una parte de la ecuación, no toda.

04

Habilidades básicas para un diálogo exitoso

01

Escuchar:

El diálogo en la *da'wa*, como cualquier diálogo, se basa en el intercambio de palabras entre dos partes. El *da'i* hablará y también escuchará al destinatario. Escuchar es una habilidad importante en cualquier sesión de diálogo y tiene cinco niveles:

Ignorar: Es no prestar atención a lo que dice el interlocutor, y puede manifestarse al estar ocupado con algo más, como el teléfono, leyendo una revista o mirando algo fuera del lugar de la conversación.

Fingir: Es cuando el oyente muestra expresiones que indican que está escuchando, pero en realidad está pensando en otras cosas fuera del tema de la conversación. No es una escucha sincera ni una ignorancia evidente.

Seleccionar: Es cuando el oyente elige lo que le interesa del discurso del hablante, ignorando otros elementos o puntos.

Atención: Es escuchar completamente todo lo que dice el orador y entender completamente su contenido, sin necesariamente estar de acuerdo con él.

Interacción: Es no solo prestar atención, sino también interactuar con el interlocutor, intentar discutir y conocer su opinión, especialmente cuando hay diferencias de opinión entre el oyente y el hablante.



Reglas de la escucha activa:

Cosas importantes que el predicador debe tener en cuenta al escuchar al invitado:

- No hablar mientras el invitado está hablando.
- Hacerle sentir que se desea escucharlo.
- Crear un ambiente cómodo para él.
- Tener paciencia para escuchar lo que dice.
- Responderle.
- Eliminar las causas de interrupción.
- Hacer algunas preguntas.
- Evitar obstáculos.

El uso de varias técnicas por parte del predicador mientras el invitado habla aumenta la sensación de que el predicador está escuchando, lo que mejora la efectividad de la comunicación y hace que el invitado sea más receptivo al mensaje del predicador. Algunas de estas técnicas son:

- Asentir con la cabeza o hacer gestos: Es una señal de interés y seguimiento.
- Guardar silencio y mirar al invitado con interés, acercarse a él, o inclinar ligeramente el pecho hacia adelante.
- Hacer comentarios breves como: sí, así es, correcto, realmente, cierto, increíble.
- Eco: Repetir las últimas palabras del hablante.
- Reflejar la imagen: Decir algo como: “Siento que de tus palabras se deduce que...”, o “siento que quieres decir que...”.
- Reformular: Decir algo como: “Dijiste que...”, o “mencionaste que...”.
- Escribir algunas frases importantes del invitado, lo que lo hace sentir valorado.

02 Habilidades verbales:

Son habilidades esenciales para el diálogo y ayudan a que el discurso sea impactante para los oyentes. Algunas de las más importantes son:

- || Hablar con calma.
- || Enfocarse en las palabras más importantes durante el diálogo.
- || Usar diversas formas de repetir ideas.
- || Variar el tono de voz al hablar.
- || Cambiar gradualmente la velocidad del diálogo y detenerse en las ideas importantes.
- || Evitar levantar la voz (gritar).

03 Habilidades no verbales:

Son un conjunto de influencias que se dividen en tres tipos:

- || Expresiones faciales.
- || Contacto visual.
- || Movimiento de las manos.

04 Ética (modales del diálogo):

Los modales del diálogo tienen un impacto fundamental en el desarrollo de la conversación y aseguran su continuidad de manera correcta. Por lo tanto, se deben evitar ciertas cosas que no se ajustan a estos modales, como:

- || Dar órdenes o usar palabras que contengan expresiones obligatorias.
- || Comer y beber durante el diálogo, a menos que la conversación se desarrolle en una mesa de comida.
- || Distraerse con cualquier influencia externa, como llamadas telefónicas.

05 Factores de fracaso del diálogo:

Así como hay factores que conducen al éxito del diálogo, también hay factores que conducen a su fracaso, como:

- Estar ocupado evaluando lo que dice el hablante en lugar de aprovechar lo que dice.
- Enfocarse en los errores o juzgar de antemano que está equivocado.
- Generalizar en los juicios.
- Burlarse y ridiculizar.
- La distracción.
- Enojarse mucho.
- Hablar de manera autoritaria.
- Falta de habilidades de persuasión.
- No estar convencido de lo que se presenta a los demás.
- Factores ambientales externos como: interferencias, mala transmisión y mal desempeño.



05

Tipos de personalidades en la comunicación

01 La persona ruda:

Se caracteriza por ser dura en su trato, no intenta entender los sentimientos de los demás porque no confía en ellos, y a veces puede ser dura consigo misma.

Cómo tratar con ella:

- || Mantén la calma y controla tus nervios.
- || Intenta escucharla bien.

02 La persona amigable y fácil de tratar:

Se caracteriza por ser tranquila y sonriente, con nervios relajados, pero es desorganizada, no respeta los horarios y no valora el tiempo.

Cómo tratar con ella:

- || Trátala con respeto y mantén una buena escucha.
- || Mantén el tema en discusión y no permitas desviaciones.

03 La persona indecisa:

Se caracteriza por carecer de confianza en sí misma, mostrando signos de timidez y ansiedad.

Cómo tratar con ella:

- || Intenta infundirle confianza.
- || Ayúdala a tomar decisiones y muéstrale las desventajas de retrasarlas.

04 La persona de reacción lenta:

Se caracteriza por ser fría, difícil de entender y no se inclina hacia los demás porque no es emocional.

Cómo tratar con ella:

- || Escúchala bien.
- || Hazle preguntas abiertas que requieran respuestas largas.

05 La persona opositora:

Se caracteriza por no preocuparse por los demás, dejando una mala impresión, es tradicional y no se siente atraída por nuevas ideas, siendo difícil persuadirla para que las acepte.

Cómo tratar con ella:

- || Conoce su punto de vista a través de situaciones positivas.
- || Refuerza tu punto de vista con pruebas para responder a sus objeciones
- || No le des la oportunidad de interrumpir.

06 La persona agresiva:

Se caracteriza por ser agresiva, causar problemas, estar siempre lista para pelear, rechazar a los demás y sus ideas, y mostrar desinterés.

Cómo tratar con ella:

- || Escúchala bien para absorber su emoción y enojo.
- || Mantén tu punto de vista y defiéndelo con argumentos sólidos.
- || Vuelve a los puntos acordados del tema.

07 La persona que pretende saberlo todo:

Se caracteriza por no creer en lo que dicen los demás, siempre muestra objeciones, es arrogante, le gusta dominar la conversación y tiende a la burla.

Cómo tratar con ella:

- || Mantén la calma y controla tus nervios.
- || Acepta sus comentarios, pero persiste en presentar tu punto de vista.
- || Elige el momento adecuado para interrumpirlo en ciertos temas.

08 La persona habladora:

Se caracteriza por tener una gran imaginación, hablar mucho y sobre todo para probar su punto de vista, excepto sobre el tema en discusión.

Cómo tratar con ella:

- || Demuéstrale la importancia del tiempo y que lo valoras.
- || Hazle saber que no te sientes cómodo con algunas de sus conversaciones mirando tu reloj.

09 La persona terca:

Se caracteriza por rechazar hechos comprobados para mostrar su terquedad.

Cómo tratar con ella:

- Involucra a otros contigo para unificar la opinión frente a su punto de vista.
- Pídele que acepte el punto de vista de los demás por un corto tiempo para llegar a un acuerdo.



06

La comunicación con diferentes culturas

Invitar a los no musulmanes requiere que el predicador se comunique con diferentes culturas, lo que implica realizar varias acciones para que esta comunicación tenga éxito y dé sus frutos. Algunas de estas acciones son:

01

Revisar experiencias anteriores:

- II Haz una lista de las lecciones aprendidas de tus interacciones anteriores con otras culturas.
- II Identifica los problemas y dificultades que enfrentaste en comunicaciones anteriores y cómo los superaste.
- II Haz una lista de las principales diferencias entre tu cultura y otras, especialmente aquellas con las que encuentras más difícil adaptarte, y busca soluciones.

02

Determinar y ajustar el estilo de comunicación:

Presta atención a la necesidad de ajustar tu estilo de comunicación si enfrentas problemas relacionados con la incomodidad de los demás, su indiferencia hacia ti o tus palabras, o si recibes reacciones inusuales de ellos.

03 Escuchar:

Para evitar cualquier malentendido, el predicador debe concentrarse constantemente en la conversación en curso, escuchar atentamente todo lo que se dice y relacionarlo con la información previa que ha recopilado sobre la otra cultura para llegar al significado correcto y comprenderlo.

04 Aclarar:

Si el predicador no está completamente seguro de haber entendido lo que dijo el otro, debe utilizar señales no verbales para aclarar el mensaje, o puede preguntar a alguien familiarizado con los detalles de esa cultura para asegurarse de que lo ha entendido correctamente.

05 Confirmar:

Para asegurarse de que la otra parte ha entendido completamente su intención, el predicador debe darle la oportunidad de reformular o aclarar lo que le ha dicho.



07

Habilidades de comunicación efectiva

01 Definición de habilidad para hablar:

Es la capacidad de utilizar y emplear todas las habilidades verbales, lingüísticas y vocales, así como las habilidades de oratoria y elocuencia para comunicarse con los demás, ya sea a nivel de comprensión o de expresión. La comunicación se ve afectada si la persona no puede emplear estas habilidades.

02 La importancia de la habilidad para hablar en los predicadores:

- II Permiten a los predicadores practicar la actividad lingüística en todas sus formas.
- II Les otorgan la capacidad de expresar lo que sienten o lo que ven.
- II Mejoran las habilidades de pensamiento lógico, rapidez en el pensamiento y expresión, y la organización y conexión de ideas.
- II Fomentan la confianza en sí mismos, la independencia de opinión y la capacidad de expresarla.
- II Refinan los sentimientos y emociones, y aumentan la práctica de la imaginación y la creatividad, permitiendo expresar sentimientos, emociones e ideas de manera clara y efectiva.

03 Elementos de la comunicación efectiva:

Para una comunicación efectiva, los predicadores deben considerar cuatro elementos esenciales, que son:

II La sinceridad:

Es la base de todas las acciones. El predicador debe creer en lo que dice, ser sincero en su intención hacia Al-lah, buscando con ello Su recompensa y el beneficio de todos, lo que genera una respuesta positiva en el oyente, con el permiso de Al-lah.

II El conocimiento:

Se refiere a la necesidad de conocer el tema antes de hablar sobre él; la improvisación a menudo lleva a errores y solo unos pocos la dominan.

II El entusiasmo:

Es fundamental para captar la atención del oyente. Si el predicador muestra suficiente entusiasmo al hablar sobre una idea o tema, el oyente estará más atento y dispuesto a escuchar.

II La práctica:

La habilidad de hablar de manera efectiva, como cualquier otra habilidad, debe ser perfeccionada a través de la práctica, que elimina las barreras del miedo y la ansiedad, y proporciona al hablante más confianza en sí mismo, lo que se refleja en su capacidad para influir en los demás.

04 Factores clave para una comunicación efectiva:

II Expresión clara:

El predicador debe aprovechar la oportunidad, ya que la oportunidad de hablar que tiene ahora puede no repetirse; no debe desperdiciarla con largas introducciones y palabras difíciles. Debe intentar transmitir su idea de la manera más simple posible, sin comprometer su esencia o disminuirla.

|| Uso de ejemplos y modelos:

Una de las formas más efectivas de transmitir información es dar un ejemplo, especialmente si es un ejemplo real o material que el oyente conoce; como se ha dicho antiguamente: “Con el ejemplo, el discurso se aclara”.

3. Atención a las reacciones del público:

Las reacciones del público son una medida del éxito del discurso del predicador. Debe seguirlos con atención. En general, el público reacciona si se siente atraído por el estilo del orador y la forma en que presenta la idea. Por el contrario, se aburre rápidamente si el orador no logra captar su atención.

|| Responder eficazmente a las preguntas del público:

El predicador debe estar preparado para todas las preguntas, con todos sus propósitos. Esto se facilita con una buena y previa preparación del tema del discurso; el público puede probar la confianza del orador en sí mismo y en su idea, y su conocimiento del tema. La elocuencia del predicador y su rapidez de respuesta tendrán un impacto en ellos, más que un discurso unilateral o uno sin preguntas.

05

Las características más importantes de un orador exitoso:

|| Objetividad:

Se refiere a que el orador debe comportarse y actuar de manera justa, con la capacidad de emitir juicios imparciales sobre elementos, opiniones o ideas. Debe esforzarse por ser justo en sus juicios, ser imparcial y no estar sesgado hacia una opinión; y debe preocuparse por los intereses generales, no solo por su propio beneficio.

|| Honestidad:

El orador no debe fingir emociones que no son sinceras, sino que debe mostrar en su discurso la verdad de sus sentimientos, pensamientos y opiniones, y asegurarse de que sus estados, acciones y comportamientos coincidan con sus palabras.

II Claridad:

Se refiere a la capacidad de expresar ideas con claridad, utilizando un lenguaje sencillo y un contenido organizado y lógicamente secuenciado.

II Precisión:

Se refiere a utilizar términos y descripciones precisas, que no admitan más de un significado, especialmente si son términos científicos o similares. El orador debe usar palabras que transmitan cuidadosamente el significado que pretende.

II Equilibrio emocional:

Se refiere a que el orador debe mostrar sus emociones en la medida adecuada según la situación, sin excesos ni carencias, y tratar de controlar sus emociones tanto como sea posible.

II Apariencia:

Se refiere a que la apariencia del orador refleja su visión de sí mismo y la forma en que desea que los demás lo vean y formen sus juicios sobre él. La apariencia general incluye limpieza, buen orden, vestimenta adecuada a la situación, y salud mental y física.

II Factores vocales:

Los factores vocales relacionados con la pronunciación afectan el éxito del orador. Debe pronunciar las palabras correctamente, tener una voz clara, controlar la velocidad del habla para no ser ni demasiado lento ni demasiado rápido, y usar pausas en su discurso, variando entre preguntas y afirmaciones para atraer la atención y evitar el aburrimiento.

08

Habilidades de oratoria y comunicación con el público

01 Tipos de oratoria:

La forma de oratoria varía según varios factores, como el tipo de audiencia, el lugar (si es una mezquita, conferencia, empresa, etc.), el método de persuasión y cómo transmitir la idea de manera convincente y efectiva. A continuación, se presentan los principales tipos de oratoria:

II Oratoria informativa:

Este tipo de oratoria tiene como objetivo aclarar, informar, describir, explicar, definir, declarar, entrenar o enseñar. El propósito es transmitir información de manera que el receptor la entienda y pueda beneficiarse de ella.

II Oratoria persuasiva:

Este tipo de oratoria busca influir en las ideas o cambiar el comportamiento, utilizando los métodos de persuasión principales, como el enfoque racional y el enfoque emocional.

II Oratoria de ocasión:

Este tipo de oratoria satisface una necesidad social, como recaudar fondos, ceremonias de graduación, homenajes, nombramientos de nuevos responsables, etc. Este tipo de oratoria suele ser breve y no tiene como objetivo la enseñanza.



Los cuatro pasos para captar la atención de los oyentes:

Hay cuatro pasos que ayudan al orador a captar la atención de los oyentes y hacer que interactúen con entusiasmo:

- II Dar la bienvenida.
- II Captar su interés desde el principio.
- II Crear armonía con ellos.
- II Hacer una introducción que cree un ambiente educativo deseado.

02 Métodos para despertar el entusiasmo y el deseo por aprender en los oyentes:

Un orador exitoso es el que logra los siguientes objetivos:

- II Asegurarse de que los oyentes estén despiertos y atentos.
- II Asegurarse de que los oyentes comprendan.
- II Asegurarse de usar adecuadamente los medios visuales para lograr claridad en el mensaje.
- II Asegurarse de que los oyentes comprendan y recuerden.
- II Asegurarse de que los oyentes apliquen lo que se les presenta.

09

El trato del orador ante el desacuerdo

Al-lah no hizo que las mentes de las personas fueran iguales; varían en comprensión y capacidades intelectuales. Es sabido que si hay diferencias en la comprensión, también habrá diferencias en los juicios. Por lo tanto, se puede decir que las diferencias religiosas entre las personas son una consecuencia inevitable de las diferencias naturales.

Cómo el predicador debe manejar los desacuerdos:

El predicador puede manejar los desacuerdos con el interlocutor a través de los siguientes puntos:

01

Diálogo y escucha:

La mejor manera de manejar los desacuerdos es a través del diálogo y la escucha. Es muy importante que el predicador escuche y entienda la opinión contraria, lo que puede generar un aprecio por otros puntos de vista a pesar de las diferencias.

02

Aceptar los desacuerdos:

El predicador debe entender que los desacuerdos, ya sean pequeños o grandes, son parte de cualquier relación. Es importante no dar demasiada importancia al origen del desacuerdo, sino enfocarse en cómo manejarlo.

03 Criticar el comportamiento:

Una de las reglas más importantes para manejar los desacuerdos es criticar una postura o idea específica, evitando criticar a la persona. Criticar a la persona generará una reacción defensiva y agravará el desacuerdo.

04 Aprender de las diferencias:

Es bueno que el predicador supere la idea de que el otro siempre está equivocado y pase a aprender del otro, construyendo un nuevo concepto que combine ideas y valores de manera justa.

05 Ver los aspectos positivos:

El predicador debe usar elogios sinceros y ver los aspectos positivos, expresando su opinión y admiración por ellos. Esto contribuye a mejorar las relaciones y hacerlas más sólidas.

06 Afirmación personal:

Es importante que el predicador distinga entre rendirse o atacar, y afirmar su propia posición. Rendirse y guardar silencio hace que uno pierda el respeto por sí mismo, mientras que atacar al otro hace que pierda el respeto por el predicador y lo obliga a defenderse y criticar. La afirmación personal proporciona respeto mutuo, ya que implica compartir emociones y opiniones internas con el otro, lo que demuestra confianza en uno mismo y facilita la resolución de los desacuerdos.

07 Claridad:

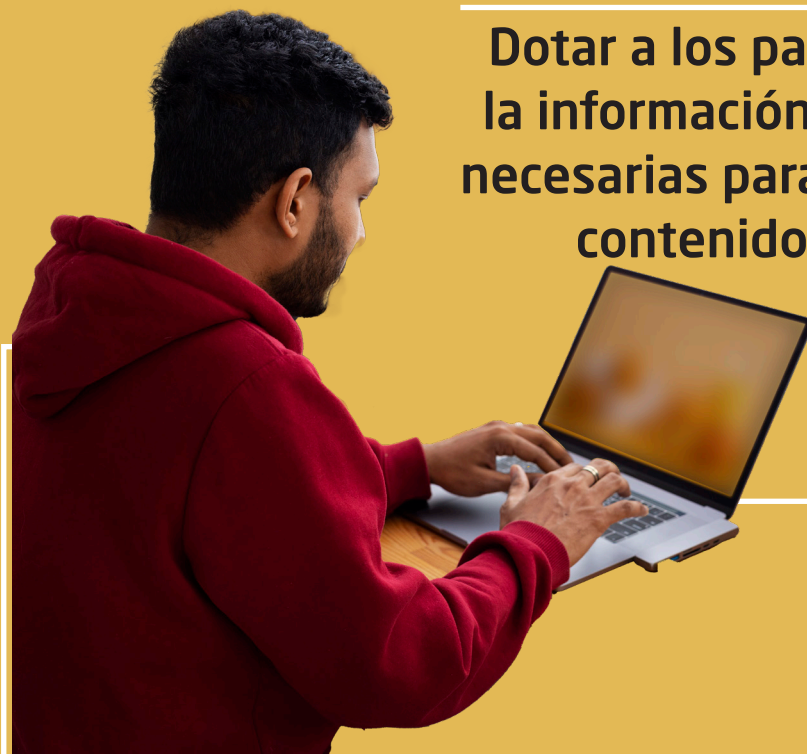
La claridad es uno de los principales elementos del diálogo constructivo. Si el predicador quiere que su diálogo sea exitoso, debe hablar con un lenguaje claro y con una pronunciación correcta, evitando el uso de palabras extrañas que el otro no entienda, hablar demasiado rápido, o con un volumen demasiado alto o bajo.

08 Cortesía:

Para que el diálogo del predicador sea exitoso, debe ser cortés, evitando el uso de palabras ofensivas y utilizando términos que reflejen los valores del Islam.

**Octava
Competencia****Habilidades de creación de
contenido****Objetivo de la competencia**

Dotar a los participantes de la información y habilidades necesarias para la creación de contenido de *da'wa*.



- 01** Conceptos de creación de contenido de *da'wa*
- 02** Estrategias para la creación de contenido de *da'wa*
- 03** Prioridades del contenido de la *da'wa*
- 04** Clasificación de los temas del contenido de la *da'wa*
- 05** Plantillas de contenido de *da'wa*
- 06** Pasos procedimentales en la creación de contenido de *da'wa*
- 07** Reglas para la creación de contenido de *da'wa*
- 08** La tecnología en el contenido de *da'wa*



01

Conceptos de creación de contenido de *da'wa*

En diversos ámbitos se utiliza el término “creación de contenido” para referirse a la generación de ideas, selección de palabras, frases y mensajes conceptuales y textuales, para transmitirlos al receptor de manera distintiva y diferente, a través de formatos visuales, escritos o auditivos.

El término “creación de contenido de *da'wa*” se compone de tres palabras: creación, contenido, *da'wa*.

Creación: Se refiere a la generación o transformación de materiales desde su estado bruto a un producto o varios productos y formatos diferentes, que satisfacen el deseo del creador y las necesidades del destinatario, incluso si ya se ha creado anteriormente. Esto incluye su desarrollo, selección de ubicación, explicación de su uso y creatividad en su transformación a diferentes formatos.

Contenido: Se refiere al material escrito, visual o auditivo, o sus equivalentes, que incluye información, experiencias, estética y emociones. Son los mensajes que el emisor desea compartir con el receptor.

Una historia es contenido, lo que se muestra en una película es contenido, lo que se escribe en un libro es contenido, los concursos y juegos se basan en contenido, así como los discursos, poemas, exposiciones, eventos, carteles y sitios web.

***Da'wa*:** Se refiere a que el propósito del contenido es transmitir el Islam a las personas, enseñárselo y aplicarlo en la vida real. El Islam aquí se entiende en su sentido amplio, que incluye la invitación a los dos testimonios de fe, la oración, el *Zakat*, el ayuno de Ramadán, la peregrinación, la fe en Al-lah, Sus ángeles, Sus libros, Sus mensajeros, la resurrección

después de la muerte y la creencia en el destino, tanto en lo bueno como en lo malo, y la invitación a adorar a Al-lah como si lo vieras, y todo lo que se deriva de ello en términos de actos de adoración, transacciones y moral.



Definición de creación de contenido de *da'wa*: Es el proceso mediante el cual se presentan mensajes dirigidos a un grupo específico, a través de medios adecuados, con el fin de invitarlos al bien según un método riguroso.

01 Ciclo del mensaje en la creación de contenido:

Hay un ciclo habitual para cualquier mensaje en el proceso de creación de contenido y, aunque hay diferentes puntos de vista sobre su división, generalmente se reduce a:

Objetivo, emisor, mensaje, medio y receptor.

La “creación de contenido” se centra principalmente en el mensaje, es decir, el contenido, pero también considera todas las etapas del ciclo del contenido, ya que todas influyen en su creación.

La creación de contenido se basa en tres opciones para el contenido:

- || Contenido listo y adecuado para el propósito.
- || Contenido no adecuado para el propósito.
- || Falta de contenido.

02 Importancia de la creación de contenido de *da'wa*:

La importancia de la creación de contenido de *da'wa* se manifiesta en varios aspectos, entre los más importantes tenemos:

- || Es el medio para expresar los contenidos de la *da'wa*.
- || Es el pilar más importante en la influencia mediática y técnica, entre otros.
- || Maximiza el impacto al invertir un solo contenido en múltiples productos.
- || La renovación de métodos, medios y gustos y la necesidad de adaptarse a ellos.
- || La escasez de centros especializados en la creación de contenido de *da'wa*.

- La ocupación de los predicadores en las calles, mezquitas, etc., lo que les impide crear contenido.
- La falta de contenido profesional y confiable, en sus diversas formas: contenido no adecuado para los destinatarios, traducción deficiente, baja calidad técnica, deficiente publicación y marketing, o falta de competencias.
- Existencia de derechos de autor para la mayoría de los contenidos destacados.
- Contrarrestar contenidos que promueven falsedades y corrupción, muchos de los cuales son profesionales y atractivos.

De aquí surge la necesidad urgente de proyectos cualitativos que enriquezcan el ámbito de la *da'wa* en términos de mejorar el contenido de *da'wa* en sus diversas formas (escritas, auditivas, visuales, etc.).

03 Interés global en el contenido:

“El contenido es el rey”, como dice uno de los principales creadores de tecnología contemporánea. Hay una tendencia global a invertir en la creación de contenido, y por ello se invierten miles de millones de dólares con fines religiosos, políticos, económicos, entre otros.

Así como los medios de comunicación se basan en el contenido, y el movimiento cultural se basa en el contenido, la *da'wa* también se basa en el contenido, ya que varios investigadores en el campo de la *da'wa* consideran que esta depende del contenido en aproximadamente un 70% de su trabajo.

04 Tipos de contenido y sus efectos:

Contenido de orientación: Ayuda a la persona a mantener, modificar o cambiar su orientación.

Contenido educativo: Ayuda a desarrollar conocimientos y adquirir habilidades.

Contenido de entretenimiento: Contribuye a lograr bienestar psicológico y renovar la energía.

Contenido social: Ayuda a crear y fortalecer relaciones sociales.

El contenido, ya sea de orientación, educativo, de entretenimiento o social, es efectivo en influir en su propósito cuando se elabora adecuadamente.

02

Estrategias para la creación de contenido de *da'wa*

La reforma de cualquier sociedad, como indican los estudios, se logra mediante la mejora de cinco aspectos: creencias, intereses, modelos a seguir, habilidades y relaciones. El contenido es la herramienta más poderosa para influir positivamente en todos ellos.

Dado que la *da'wa* tiene como objetivo reformar al individuo y la sociedad sobre los principios y enseñanzas del Islam, es importante establecer estrategias sólidas para la creación de contenido de *da'wa*. Entre las estrategias más importantes se encuentran:

01

Estrategias propuestas para la creación de contenido de *da'wa* como responsabilidad de todos:

- || Promover una cultura de interés en el contenido y su creación.
- || Realizar diversos estudios para fundamentar y desarrollar la creación de contenido.
- || Crear entidades especializadas (como el Centro Usul).
- || Especialización y formación de personal cualificado.
- || Apoyar de diversas formas la creación de contenido de *da'wa* profesional que se dirija a todos los segmentos.
- || Facilitar y simplificar el mensaje de los libros fundamentales, para que el contenido de *da'wa* sea auténtico y accesible.

- II Proveer plataformas de *da'wa* confiables que sean referencia para todos.
- II Crear un fondo para apoyar a los creadores de contenido de *da'wa*.
- II Brindar apoyo total a los divulgadores, publicar su contenido, profesionalizarlo, reciclarlo, y difundirlo al público.

02 Estrategias propuestas para la creación de contenido de *da'wa* como objetivo de una entidad de *da'wa*:

- II Experiencia especializada o asociación con expertos en creación de contenido y en el ámbito técnico y digital.
- II Cuidar la selección del contenido más efectivo para acercarse a Al-lah y obtener Su complacencia, y priorizar en consecuencia.
- II Consistencia en la selección del contenido con el segmento, el objetivo y el estilo de trabajo.
- II Ser pioneros en la creación de contenidos profesionales o ejemplos a seguir en este campo, y darlos a conocer para que sean imitados.
- II Aprovechar las estrategias y herramientas modernas, como el manejo de grupos, bases de datos y todas las estrategias mediáticas.
- II No conformarse con seleccionar o diseñar buen contenido, también realizar un esfuerzo paralelo para comercializarlo, difundirlo y asegurar su presencia efectiva.

Estrategias de las entidades que trabajan en la creación de contenido de *da'wa*:

01 Visión integral:

Es un conjunto de conceptos generales en la creación de contenido, que contribuyen a maximizar el impacto con menor esfuerzo.

El éxito de la visión integral se basa en cuatro conceptos:

- II **Buena segmentación:** Seleccionar los mejores medios adecuados para transmitir el contenido deseado al segmento objetivo, lo que requiere elaborar mapas de segmentación generales que definan claramente los segmentos que deben ser objetivo de los diferentes proyectos.

- || **Influencia mediática integral o “envolvente”:** Es una de las teorías de influencia mediática eficaz, en la que se planifica centrarse en un concepto, tema o mensaje objetivo específico, y luego planificar a los niveles de las distintas unidades para elaborar diversos productos que se adapten a ellos.
- || **Maximización del uso de recursos:** El objetivo es no duplicar esfuerzos, desarrollando mecanismos estratégicos para generalizar el uso de cualquier actividad o trabajo realizado por cualquier centro de *da’wa* (o unidad dentro del centro), y emplearlos para servir a otro centro (o a otras unidades), concentrando las entradas y recursos en estos marcos y distribuyendo sus salidas a las diferentes unidades según las necesidades de cada una de ellas.
- || **Producción única y publicación múltiple:** Después de producir los productos, se desarrollan y reciclan, creando así otros productos adecuados para otras unidades.

02

Estrategia de los principios rectores del proyecto:

Es un conjunto de factores determinantes y reglas que todo creador de contenido de *da’wa* debe establecer antes y durante la creación de su proyecto.

Al establecer un proyecto de contenido de *da’wa*, hay un conjunto de factores determinantes estratégicos fijos que los propietarios del proyecto establecen según su visión, para aclarar las metas y propósitos que el contenido de *da’wa* trabajará para lograr en el público objetivo, y de la manera acordada. Desviarse de estos determinantes estratégicos indica un error en la planificación o ejecución, a menos que haya revisiones estratégicas y un acuerdo total entre los propietarios del proyecto.

Entre los factores determinantes más destacados se encuentran:

- || **Definición del proyecto:** Son frases que definen el proyecto, su naturaleza, su principal propósito, e incluyen también la ubicación, el propietario, entre otros.
- || **Misión del proyecto:** Una frase breve que indica el campo de trabajo del proyecto, sus principales objetivos, valores y características.
- || **Objetivo estratégico del proyecto:** Describe el objetivo principal del proyecto y la visión que pretende alcanzar.
- || **Objetivos estratégicos de comunicación del proyecto (objetivos generales):** Son un conjunto de objetivos parciales derivados del objetivo principal.
- || **Valores generales del proyecto:** Son un conjunto de reglas y directrices en las que cree el proyecto, y que reflejan su visión del entorno de trabajo, producción y público objetivo, basándose en su misión, visión y objetivos estratégicos, y reflejan su desempeño.

|| **Identidad del proyecto:** Determinantes intelectuales, visuales y auditivos para expresar el proyecto y distinguir su producción y el contenido que emite; en consonancia con su definición, misión, visión y objetivos estratégicos.

|| **Financiamiento del proyecto:** Es necesario determinar las fuentes de financiamiento del proyecto y conocer su presupuesto, equilibrando el tamaño del proyecto, los gastos requeridos y los ingresos disponibles para su ejecución.

03 Estrategia de los principios productivos del proyecto:

Es un conjunto de determinantes clasificatorios que la entidad de *da'wa* establece para generar las unidades productivas requeridas, y sin ellas la producción sería aleatoria e improvisada, dificultando su vinculación con los objetivos estratégicos y los propósitos generales del proyecto.

Los principios rectores determinan el mensaje, los objetivos y la identidad que incluyen los programas y unidades productivas; mientras que los principios productivos determinan las opciones adecuadas para estas unidades según una metodología científica clara.

Entre los principios más destacados se encuentran:

- || Funciones.
- || Público del proyecto.
- || Áreas temáticas.
- || Ámbitos geográficos.
- || Formatos artísticos y líneas de producción.
- || Marcos para lograr las funciones y transmitir los contenidos.
- || Políticas editoriales generales.

04 Estrategia de las etapas principales para influir con el contenido de *da'wa*:

Es el sistema integral en el que se distribuyen los esfuerzos en un proyecto de creación de contenido, aunque en diferentes proporciones, según la visión de cada entidad y cada proyecto.

Muchas entidades de *da'wa* y muchos creadores de contenido de *da'wa* se centran en la creación del producto, y tal vez en el nivel posterior a la producción al colocarlo en la plataforma de publicación más cercana, terminando así un proyecto que les ha costado mucho esfuerzo, tiempo y dinero.

Sin embargo, el éxito mediático no se limita a la producción ni a la producción y publicación; es un sistema integral en el que se distribuyen los esfuerzos, aunque en diferentes proporciones, y si no se completa el ciclo de trabajo, aparecerán fallos.

Las etapas principales del trabajo se pueden resumir en:

- Planificación general.
- Planificación anual.
- Producción.
- Definición y promoción.
- Difusión y expansión.
- Interacción e impacto.
- Evaluación y desarrollo.

Estrategia de agilidad y contenido inteligente:

El Centro Usul adopta el término “agilidad” para promover un concepto estratégico práctico, que es: maximizar las prioridades y la agilidad para alcanzarlas.

Nuestras prioridades se basan en nuestra religión, valores y compromiso con la *Shari'a*, y la estrategia de agilidad se basa en moverse entre los medios permitidos para servir a estas prioridades y lograr los objetivos derivados de ellas.

No estamos limitados a un formato o estilo, no solo en la elección de palabras, sino en todo lo relacionado con el contenido, desde la elección de temas y su clasificación, en los formatos, en los medios, y en las formas de comercialización del contenido.

Y así, la agilidad es un valor y un “estilo de vida” en el manejo de las exigencias de la realidad; considera que el “contenido inteligente” no tiene restricciones formales, siempre que utilice medios lícitos para alcanzar su objetivo, manteniendo el contenido y sus significados dentro de los límites legales.

03

Prioridades del contenido de la *da'wa*

Hay dos tipos de prioridades relacionadas con el contenido de la *da'wa*:

- II **Prioridades religiosas absolutas:** Son las prioridades que se anteponen a otras independientemente de la situación específica. Por ejemplo: la base es priorizar la invitación al monoteísmo, luego la oración, luego el *Zakat*, y así sucesivamente.
- II **Prioridades condicionadas por la situación:** Son las prioridades que surgen según las circunstancias de tiempo, lugar, situación y diferencias entre las personas.

Por ejemplo: se puede dar importancia a hablar sobre la lectura del Corán en Ramadán, sobre la caridad en tiempos de hambruna, y ante un incidente específico, se puede abordar lo que sea adecuado para ese incidente. En las razones de la revelación y las aplicaciones de la Sunna hay ejemplos y evidencias de esto.

Basado en lo anterior, las fuentes para determinar la prioridad del contenido de la *da'wa* son:

- II **Fuentes legales:** Su base es el Corán y la Sunna, de las cuales provienen las demás evidencias fundamentales, como el consenso, la analogía, los intereses generales, entre otros.
- II **Fuentes fácticas:** Son el resultado del esfuerzo basado en el conocimiento de la realidad, a través de observaciones, estudios, encuestas, entre otros.



04

Clasificación de los temas del contenido de la *da'wa*

OCTAVA COMPETENCIA

Habilidades de creación de contenido

Existen muchos modelos para clasificar los temas, entre ellos:

- Clasificación según los temas del Corán.
- Clasificación de los temas según los versículos.
- Clasificación según los objetivos de la *Shari'a*.
- Clasificaciones de los libros de los eruditos del *Hadiz*.
- Clasificaciones de los juristas.
- Clasificación según el lugar de culto.
- Clasificaciones de los libros de los eruditos del *Hadiz*.
- Clasificaciones de los juristas.
- Clasificación según el lugar de culto.

La matriz seleccionada para los temas del contenido de la *da'wa*:

El principio fundamental utilizado en la clasificación de la información debe ser mantener el conjunto de la información unido, y luego aprovechar eso para lograr varios objetivos, entre ellos:

- Rapidez en el acceso a la información requerida.
- Orden mental de la información.
- Completar cualquier tema con los temas relacionados que complementan su contenido y compararlos.
- Asegurarse de que los temas estén completos, sean adecuados en cuanto a tamaño y detalle, entre otros.
- Comparar los temas en una fuente con otra.

Beneficiarios de la matriz de temas:

01 Aquellos que desean establecer enciclopedias de contenido de *da'wa*:

ya sean cerradas (como la mayoría de las enciclopedias científicas antiguas) o interactivas (como Wikipedia).

02 Almacenadores y publicadores de contenido de *da'wa*:

como los propietarios de sitios web y las entidades de *da'wa* que desean dividir o catalogar su contenido, especialmente las entidades interesadas en publicar contenido de *da'wa* en varios idiomas.

03 Aquellos que desean invitar a la gente a Al-lah:

como los maestros de *Shari'a*, los imames de las mezquitas, los supervisores de los centros islámicos y los educadores. Necesitan una matriz que les acerque la imagen integral de los temas de la *da'wa*, con sus títulos y bloques principales. La matriz les da una visión general, y luego necesitan otras referencias para obtener detalles sobre esos temas.

Clasificación dual:

La clasificación puede verse de dos maneras:

01 Forma visible:

Es en la que aparece al usuario. Esto puede clasificarse temáticamente según una de las divisiones anteriores, según la orientación de cada entidad, para facilitar el acceso a la información, ordenarla lógicamente y conectarla de manera informativa.

Además, especialmente en los servicios digitales, los temas pueden clasificarse de más de una manera, teniendo una clasificación principal (la más importante o la más utilizada) y clasificaciones secundarias que sirvan a quienes buscan clasificaciones específicas. Por ejemplo, en los libros o personajes jurídicos, se pueden clasificar según la escuela de pensamiento, cronológicamente y geográficamente.

02 Forma oculta:

Es la estructura oculta de los temas requeridos, que se enfoca en los temas que interesan a las personas y sobre los cuales investigan. Hay muchos sitios que se enfocan en esto, y luego se pueden usar palabras clave o descriptores temáticos. La tecnología moderna facilita esto.



05

Plantillas de contenido de *da'wa*

El contenido se dirige a los diferentes sentidos a través de varias plantillas, como sigue:

- Sentido de la vista: mediante la lectura o materiales o visuales, el ejemplo más claro son los libros impresos, los carteles y las películas.
- Sentido del oído: con materiales y efectos sonoros, el ejemplo más claro son las emisoras de radio y los clips de audio publicados en SoundCloud o en blogs de series de audio como podcast.
- Sentido del tacto y similares: con el lenguaje Braille, algunas herramientas sensoriales y efectos en exposiciones, entre otros.
- Combinación de los anteriores: con materiales de audio y visual, el ejemplo más claro son los canales, exposiciones y YouTube.

Algunas investigaciones sugieren que el ser humano obtiene el 90% de la información a través de la vista, el 8% a través del oído y el 2% a través de otros sentidos. Por medio de todas estas vías se puede llegar a la mente y las emociones. Dado que el oído y la vista son las vías más efectivas para el contenido, son las principales para el trabajo de *da'wa*.

Las plantillas de contenido de *da'wa* que se dirigen a estos sentidos son variadas e incluyen:

- Libros, folletos, publicaciones y carteles.
- Canales y emisoras de radio o internet.

- || Películas, videoclips, y clips de audio a través de diversos medios.
- || Sermones, discursos, diálogos, celebraciones, conferencias y teatros.
- || Comunicación directa.

Tipos de contenido:

Cuando algunas personas leen la palabra “contenido”, piensan en textos escritos (artículos), pero esta es una visión algo limitada. El contenido es más amplio y variado que eso, y sus tipos y formas son diferentes. Incluye sermones, conferencias, clips de audio, videoclips, obras de teatro, exposiciones, entre otros, además de palabras, versos de poesía, posts, artículos, libros, etc. A continuación, se detallan:

- || **Contenido textual (artículos):** Un ejemplo es lo que estás leyendo ahora, que se basa en textos escritos para transmitir ideas o información. Este es un estilo antiguo de contenido.
- || **Contenido visual:** Se basa principalmente en la interacción visual, la forma de mirar la imagen, leer y entender lo que simboliza. Este tipo de contenido es muy común en redes sociales y sitios web. Ejemplos incluyen videos silenciosos y GIF animados, que son muy populares y efectivos.
- || **Contenido de audio:** El contenido que se transmite oralmente y se comparte entre las personas es uno de los tipos de contenido más antiguos y amplios. Los sermones y programas de radio son ejemplos históricos de este contenido. Se basa principalmente en la interacción con el sentido del oído, y el oído tiene una capacidad de impacto en el corazón que no tienen los contenidos anteriores. Por eso, Al-lah ordenó escuchar el Corán así como leerlo. En los últimos años, muchos profesionales de la creación de contenido se han dedicado al contenido de audio.
- || **Contenido multimedia:** Si el contenido de *da’wa* textual, visual o de audio es efectivo, el contenido multimedia lo es aún más. El video sigue siendo el tipo de contenido preferido y más interactivo, ya que se dirige al oído y la vista al mismo tiempo.

A través del video, se puede explicar de manera detallada e interactiva muchas cosas que son difíciles de explicar de otras maneras. Las estadísticas actualizadas muestran cifras enormes de visualizaciones.

06

Pasos procedimentales en la creación de contenido de *da'wa*

A continuación, se presentan 20 pasos procedimentales secuenciales y lógicos en la creación de contenido. En muchos casos, es posible cambiar el orden de los pasos, adelantar algunos sobre otros, así como combinarlos y omitirlos, según el estado del contenido y las circunstancias de sus creadores, ya sean individuos o instituciones:

01 Sinceridad:

La sinceridad es la base del trabajo; serás recompensado si eres sincero, incluso si tu contenido de *da'wa* no tiene éxito, y serás castigado si no eres sincero, incluso si tu contenido tiene éxito.

02 Elabora un plan y reúne un equipo de trabajo:

La planificación es una visión —con perspicacia— de tu camino en la creación de contenido, y es el resultado de tres cosas:

- II ¿Dónde estoy y qué tengo?
- II ¿Qué quiero y cuáles son mis objetivos?
- II ¿Cómo llego y cuáles son las herramientas?

Luego viene la etapa de formar el equipo de trabajo, siguiendo el mandato de Al-lah: {... Ayúdense unos a otros en la bondad y la piedad} [Corán 5:2]. La mayoría de los trabajos de creación de contenido requieren múltiples habilidades que no puede dominar una sola persona. Aunque alguien domine una parte, en el equipo hay mentes y manos adicionales que lo pueden ayudar. Las características del equipo varían según cada proyecto.

03 Determinar el público al que va dirigido:

El objetivo es el factor crucial en la creación de contenido de *da'wa*. Cuanto más conozcamos sus características, necesidades y deseos, mayor será la posibilidad de influir en él. Esto incluye conocer sus creencias, edad, temperamento, nivel cultural y hábitos de escucha o visualización. Por ejemplo, conocer las características del niño y lo que recibe a través de los medios y juegos —que a menudo contienen altos niveles de tensión o violencia— ayuda a determinar el tipo de contenido que se le debe presentar.

04 Determinar los efectos y objetivos:

Planificar el objetivo ayuda a dirigirse directamente hacia él y a orientar todos los elementos del contenido hacia ese fin. Cada proyecto consiste en establecer un objetivo y luego alcanzarlo. Algunos creadores de contenido pueden centrarse en el medio y no tener una visión clara de lo que quieren lograr; el contenido puede ser impresionante pero sin impacto. La creación de impacto es la otra cara de la creación de contenido.

05 Determinar el tipo de contenido y la plataforma de publicación:

Elige el tipo de contenido (textos, videos, etc.) y la plataforma de publicación (X, YouTube, etc.), teniendo en cuenta que la elección se ve influenciada por el objetivo y los recursos disponibles (por ejemplo, hacer una película es más difícil), la naturaleza del contenido (el Corán en audio es impactante) y el público objetivo (el niño se ve influenciado por las imágenes). Hoy en día, el video se ha convertido en uno de los tipos de contenido más poderosos, y la plataforma de publicación se ve influenciada por la idea, el tipo de contenido y la audiencia en términos de sus hábitos de comunicación y susceptibilidad a ser influenciada, así como el costo y el tiempo.

06 Determinar la estrategia:

El creador de contenido debe elegir su estrategia, que se ve influenciada por diversos factores. Puede optar por un discurso directo y claro que llegue al objetivo de inmediato, o por un

discurso indirecto; como dice el creador del término “poder blando”: “La mejor publicidad no es publicidad”. También puede optar por un discurso racional o emocional, y puede apuntar a vincularlo con una realidad específica o dejarlo abierto.

07 Elegir el tema general y las ideas principales:

Según las prioridades de los temas, tus objetivos, tu segmento y tu plataforma, elegirás el tema más adecuado y las ideas principales que definirán el marco general.

08 Recopilar contenidos e información:

El contenido de *da’wa* es amplio, y las fuentes de las que se puede recopilar información también son amplias. Se pueden clasificar de dos maneras: según la preparación para la publicación y según el tipo de contenido.

09 Poner un título:

Las características del título incluyen: atractivo que motive al objetivo a descubrir el tema y leerlo, escucharlo o verlo; despertar el interés destacando la ventaja del contenido; generar una sensación de necesidad; ser espontáneo, práctico y breve para que se recuerde y se quede en la mente.

10 Redactar el contenido:

La mente se cansa de un solo estilo, y se siente atraída por la variedad en el contenido; entre información, historia, ejemplos reales, fragmentos literarios, diálogo, anécdota y sermón. En su presentación, entre imagen, movimiento y sonidos variados. La variedad, según los expertos, puede necesitar: fertilidad de imaginación, amplitud de comprensión, humanidad y sentido del humor.

11 Revisar la ortografía y el lenguaje:

El lenguaje correcto da fuerza al contenido en su impacto, incluso entre quienes no son especialistas. Se debe tener en cuenta en el contenido: la corrección de las palabras, la comprensión del público objetivo y su atracción hacia ellas, o al menos no repelerlas, con una ortografía correcta en los materiales textuales. El lenguaje popular en el habla puede ser necesario a veces para aumentar el impacto en ciertos temas, formatos o con ciertos grupos.

12 El contenido en su forma final:

La forma final del contenido varía según el caso. Aquí se utilizan diferentes estrategias mediáticas y artísticas, como la elección de colores, sonidos y movimientos adecuados para el video, o la consideración de los movimientos corporales y el tono en la comunicación humana con el público, entre otros.

13 Determinar una acción (llamado a la acción):

El hecho de que el público objetivo vea el contenido no lo convierte en un beneficiario completo. Es importante mostrarle lo que necesita hacer dentro de tu estrategia, como pedirle que se suscriba, descargue o comparta, con una redacción que impulse y destaque la necesidad de hacerlo.

14 Usar el gusto y la imaginación, y hacer ajustes:

Ponte en el lugar del beneficiario y usa el gusto y la imaginación para asegurarte de la efectividad y atractivo de tu contenido de *da'wa*, y de la coherencia del tópico como un bloque completo de temas, imagen o sonido. Puedes beneficiarte de un evaluador externo que no tenga experiencia previa.

15 Confiar en Al-lah y publicar:

La revisión y corrección deben ser moderadas, ya que nunca terminan, y la perfección es imposible. Algunos pueden detenerse en el trabajo por dedicarse demasiado a la revisión. Por eso, después de la mejora posible, confía en Al-lah con oración y consulta, y publica según la plataforma elegida. Así como cuidaste el contenido, cuida su publicación y promoción para llegar al mayor número posible del público objetivo y lograr el impacto más profundo. Aprovecha la publicación electrónica.

16 Publicación y propiedad intelectual:

La propiedad intelectual son los derechos de una entidad sobre obras creativas del intelecto. Aquí hay dos aspectos importantes: primero, beneficiarse del contenido de otros; segundo, otorgar a otros el derecho de beneficiarse del contenido o no. Ambos están sujetos a las normas legales y regulaciones vigentes en cada país.

17 Monitorea las reacciones:

Después de la publicación, debes estar atento a las reacciones, cualesquiera que sean. No las consideres una evaluación completa para no desanimarte por las críticas ni envanecerte por los elogios. Considéralas como guías y experiencias para descubrir áreas de impacto, fortalezas y debilidades. Presta atención a las reacciones de las élites, los sinceros y los sabios. Estas reacciones pueden descubrirse a través de encuestas, entrevistas, mediciones, comentarios en las plataformas de publicación y proporcionando la posibilidad de evaluación tanto para los destinatarios del contenido como para los creadores.

18 Invierte en tu audiencia:

Al publicar tu contenido, descubrirás una audiencia que se adapta a tu estilo de contenido y presentación. Establece una relación con ellos a través de diferentes medios de comunicación, o asigna a alguien para que se comuniquen con ellos. Al final, no podrás complacer a toda la audiencia, y es un error descuidar a la audiencia que te apoya en busca de una que no lo hace. Invierte en tu audiencia para mejorar y difundir tu contenido, y puedes beneficiarte del conocimiento de la gestión de multitudes.

19 Retroalimentación:

En cada etapa y después de cada producto, necesitarás una pausa para evaluar si los objetivos coinciden con los resultados. Aprovecha el ciclo de mejora continua: (planificar, hacer, evaluar, mejorar). Aprende de los demás, sé flexible y, en caso de repetición, asegúrate de los factores que han cambiado con el tiempo o debido a la repetición. Utiliza toda la información para volver con un mejor contenido, con la ayuda de Al-lah.

20 Mejora continua:

No puede existir un producto humano perfecto, y abstenerse de comenzar cualquier trabajo hasta asegurarse de que no habrá fallas, aunque sean mínimas, lleva a una larga espera, con el consiguiente desperdicio de recursos, y tal vez a no comenzar nunca. Por lo tanto, es necesario combinar el esfuerzo por evitar errores, sin exagerar, con el inicio del trabajo, sin descuidar, y beneficiarse, de la idea de mejora continua.



07

Reglas para la creación de contenido de *da'wa***01 Principios básicos:**

- II Sinceridad hacia Al-lah.
- II Buscar la ayuda de Al-lah.
- II Adherirse a la *Shari'a* en los objetivos y medios.
- II Paciencia con los requisitos del éxito.

02 Reglas en el significado:

- II Asegurarse de que el significado sea verdadero y aceptable según la *Shari'a*.
- II Vincularlo tanto como sea posible con el Corán y la Sunna.
- II Adecuación del significado al contexto.
- II La explicación y la construcción son la base; la refutación y la destrucción son secundarias.
- II La prioridad es cuidar la idea antes que las personas.
- II Esforzarse por la claridad y acercar el significado al receptor.
- II Asegurarse de la precisión de la traducción y respetar las reglas y métodos específicos para ello [aquí se puede aprovechar el libro del Centro Usul: Fundamentos de la traducción].

03 Reglas en la estructura:

- II Buena presentación (audio y visual...).
- II Cuidar las preguntas, analogías, ejemplos, incentivos y disuasivos, y las historias, que son algunos de los métodos más importantes.
- II Cuidar la secuencia del material.
- II Preferir la orientación indirecta.
- II Brevedad o amplitud según el contexto.

04 Reglas para los destinatarios:

- II Enfocarse en el grupo más importante (más influyente, más numeroso, más necesitado o más desfavorecido...).
- II Progresividad como método en espiral, siendo breves en los asuntos básicos, luego profundización en asuntos más complejos con cierta expansión (por ejemplo, en las etapas del nuevo musulmán: enfocarse en el significado de los valores, luego en lo global, luego en lo especializado).

05 Traducción del contenido de *da'wa*:

La perfección del Islam radica en que es una invitación universal {No te envié [¡Oh, Muhammad!] sino como anunciador de buenas nuevas y amonestador para todos los seres humanos. Pero la mayoría de la gente lo ignora} [Corán 34:28]; {No te he enviado [¡Oh, Muhammad!] sino como misericordia para todos los seres} [Corán 21:107]. Dado que la mayoría de los pueblos musulmanes no hablan árabe,

y mucho menos los invitados no musulmanes, el público objetivo más grande necesita contenido en sus idiomas, culturas y características diversas. Dado que mucho contenido de *da'wa* está en árabe, se requiere su traducción a otros idiomas. Además, mucho contenido de *da'wa* destacado se ha creado en otros idiomas, especialmente en inglés, debido al avance tecnológico en varios países de habla inglesa, esto también requiere su traducción.

El Centro Usul ha prestado atención a la traducción de contenido y ha establecido proyectos para ello. Debido a la importancia del tema, el Centro ha dedicado un documento específico para la traducción de contenido, que puede ser útil. También se pueden aprovechar los esfuerzos del Centro de Pioneros de la Traducción y otras entidades confiables.

Tipos de traducción:

- Equivalencia formal: Se enfoca en el mensaje mismo, tanto en forma como en contenido. Un ejemplo es la transliteración de palabras, como (hayy). Es adecuada para términos precisos y muestra interés en equilibrar el mensaje traducido con los elementos del idioma fuente.
- Equivalencia dinámica: Se centra en la “naturalidad” de la expresión, sin requerir una traducción literal. El traductor comprende el texto en otro idioma y lo expresa más allá de la forma y el estilo, abarcando los contenidos e ideas.
- Grados intermedios: Existen diferentes grados de traducción entre estos dos enfoques, cada uno adecuado para distintas situaciones.

Requisitos para la traducción:

- Dominio del idioma fuente.
- Dominio del idioma objetivo, permitiendo traducir sin alterar el significado.
- La cuestión se vuelve más crítica cuando se trata de la traducción de los significados del Sagrado Corán, ya que es la palabra de Al-lah Todopoderoso, sobre la cual se basa la religión. Además, el Sagrado Corán es el discurso más elevado, que desafió a los elocuentes a producir algo similar. Si la interpretación del Corán en árabe varía según las capacidades de las personas, ¿cómo será su interpretación en otro idioma?

Responsabilidades del traductor respecto a textos religiosos:

- Verificar la autenticidad del texto a traducir.
- Asegurar la correcta comprensión del texto según los principios religiosos y lingüísticos.
- Poseer las herramientas y habilidades necesarias para la traducción.
- Ser consciente de la responsabilidad ante Al-lah y mantener la fidelidad al texto original.

Proceso sugerido para traducir contenido de *da'wa*:

- II Definir el objetivo de la traducción.
- II Seleccionar el público objetivo.
- II Elegir el lenguaje adecuado para el público.
- II Seleccionar el contenido.
- II Elegir un traductor competente en ambos idiomas.
- II Proveer al traductor con directrices y referencias necesarias.
- II Estructurar el texto con columnas para el original y la traducción.
- II Comenzar la traducción.
- II Redactar toda la traducción en un solo estilo (especialmente cuando hay varios traductores).
- II Revisión de la traducción por alguien que domine ambos idiomas (esto se puede hacer en paralelo con la traducción).
- II Revisión del texto traducido por un especialista en retórica que domine ambos idiomas.
- II Corregir o completar los procedimientos técnicos y administrativos.



08

La tecnología en el contenido de *da'wa*



¿Por qué hablar de tecnología en el contenido de *da'wa*?

- || La tecnología posee características muy importantes, como la difusión, interactividad, facilidad, rapidez, bajo costo y permanencia.
- || La necesidad de gestionar la gran cantidad de información de la *da'wa*.
- || La aceleración sin precedentes en la tecnología, junto con la falta de actualización en la *da'wa* para mantenerse al día con las nuevas tecnologías.
- || La profesionalización requiere condiciones y costos que muchas organizaciones de *da'wa* no pueden cubrir o no han considerado.
- || La oportunidad de influir en el público tecnológico, que es una realidad hoy en día.
- || La falta de entidades coordinadoras y referencias especializadas en *da'wa* para aprovechar la tecnología.

01 Áreas de uso de la tecnología en el contenido de la *da'wa*:

- || Dispositivos modernos para crear o mostrar contenido.
- || Expansión en el espacio virtual.
- || Crear una base de datos integral con sus servicios y preparar a los *da'is* para ello.
- || Orientación específica.
- || Diversificación de la forma del contenido de la *da'wa*.
- || Aprovechamiento de los sistemas de apoyo a la toma de decisiones.
- || Comunicación social directa.
- || Reutilización y reciclaje.
- || Tecnologías de inteligencia artificial.
- || Gestión de multitudes con tecnología.
- || Servicios de motores de búsqueda.
- || Marketing y comercio electrónico.

02 Automatización de la gestión del rendimiento en el contenido de la *da'wa*:

Automatizar la gestión del rendimiento en tu contenido de *da'wa* te traerá, con el permiso de Al-lah, muchos beneficios y te permitirá aprovechar al máximo los sistemas de medición, gestión estratégica y comunicación. Los análisis avanzados y la toma de decisiones que proporcionan incluso los programas más simples permiten a las empresas realizar evaluaciones complejas del rendimiento y examinar detalladamente las relaciones entre sus parámetros de rendimiento.

03 Publicación electrónica:

La publicación electrónica tiene varias características que la convierten en el medio más dinámico e influyente. Internet y las redes sociales han aumentado su impacto; hoy en día, un solo sitio web integra diferentes medios en una sola plataforma, permitiendo una publicación más amplia, rápida y profesional.

La publicación electrónica se caracteriza por su amplia difusión que trasciende el tiempo y el espacio, su accesibilidad para todos los segmentos de la sociedad, su interactividad, facilidad, rapidez, bajo costo y relativa permanencia, la posibilidad de acceder a la información, su fácil recuperación y actualización, y la capacidad de segmentar audiencias, entre otras.

Ventajas de la publicación electrónica:

- II Reducción de costos en su producción y recepción.
- II Ahorro de tiempo en su producción, publicación y acceso.
- II Acceso a diferentes segmentos de la población en distintos países, niveles y edades.
- II Disponibilidad en cualquier momento que el usuario lo desee.
- II Mayor eficiencia y efectividad en el uso de la información.
- II Adaptación al estilo de vida de la sociedad.
- II Superación de la centralización de los medios de comunicación.
- II Creación de una nueva realidad, el mundo virtual.

04

Recomendaciones importantes para los interesados en la creación de contenido de *da'wa*:

- II Enfocarse en trabajos de calidad para aprovechar los esfuerzos existentes, en lugar de limitarse a la mera presencia con nuevos trabajos ejecutivos no planificados, como:
 - Aprovechar el vasto legado de contenido de *da'wa* seleccionando experiencias destacadas y reproduciéndolas o reciclandolas y generalizándolas, ya que muchas experiencias destacadas carecen de profesionalismo en su marketing más que en su producción (muchos profesionales se enfocan en mejorar el producto, pero no tienen habilidades para comercializarlo).
 - Aprovechar el vasto legado de contenido de *da'wa* creando herramientas de búsqueda inteligentes, ya que la *da'wa* posee un mar de contenido y se necesita facilitar el acceso a él.
- II Crear proveedores de servicios para la creación de contenido de *da'wa*, como la construcción de visiones y estrategias, y la provisión de servicios técnicos especializados que son desconocidos para la mayoría de los creadores de contenido de *da'wa*.

- || Enfocarse en estudios amplios para conocer el mercado de *da'wa* y no *da'wa*, y crear una base de datos de esfuerzos y productos (no de entidades y personas) con su evaluación, evitando empezar desde cero.
- || Enfocarse en el trabajo coordinado entre los interesados en el contenido de *da'wa*, ya sean entidades, personas o productos, para aprovechar los esfuerzos dispersos.
- || Prestar atención al reciclaje del producto, ya que un solo material puede generar innumerables formas (por ejemplo, un libro puede dividirse, convertirse en posts y otras publicaciones en redes sociales, o en una conferencia, un sermón de viernes, presentarse en una diapositiva de PowerPoint, combinar muchos de sus contenidos en un nuevo material, etc.).



- Enfocarse en trabajar de dos maneras:
 - **Primera:** Política de saturación mediática creando o seleccionando materiales de *da'wa* de pequeño tamaño y costo; relativamente bien hechos, y esforzándose en comercializarlos y difundirlos lo más lejos posible, saturando el mercado con ellos (extensión horizontal y enfoque en la difusión). Ejemplos de esto son: “La fortaleza del musulmán” y el “Tafsir del último décimo”.
 - **Segunda:** Creación de materiales profesionales: trabajando con los más altos estándares, aunque cuesten mucho y sean menos en número, reemplazando otros materiales, ya que tienen un gran peso y alta atracción (extensión vertical y enfoque en la profesionalidad).
- Evitar trabajar con grandes costos y bajos rendimientos, como gastar grandes sumas de dinero en materiales que no son profesionalmente atractivos, ni baratos para producir en grandes cantidades y, peor aún, cuando no se comercializan adecuadamente.
- Enfocarse en la transmisión a través de las plataformas del proyecto y financiadas por él en internet y en las diferentes redes sociales, sin olvidar los satélites, para seguir el ritmo de los desarrollos tecnológicos continuos en la comunicación, dado el declive gradual relativo de los espectadores de televisión y el cambio en los hábitos de visualización de los principales segmentos objetivo, y para facilitar la medición de la interacción y el impacto.
- Delegar la planificación de los sitios web, plataformas de transmisión, páginas de redes sociales, promoción, interacción e impacto a una entidad consultora profesional.
- Documentar los mecanismos y etapas de trabajo, adoptando modelos unificados para las diferentes etapas, como modelos de evaluación para programas y actividades, tarjetas de programas, matrices de producción, mapas de objetivos, etc., ya que son una riqueza intelectual y pueden ser útiles en trabajos posteriores con algunas modificaciones, o pueden beneficiar a otras entidades.
- Siempre buscar llegar a plataformas de transmisión destacadas antes de la producción, aumentando la coordinación con ellas, de modo que algunos productos se elaboren de acuerdo con las políticas y objetivos de la entidad de *da'wa*, y de acuerdo con las necesidades, regulaciones y condiciones de estas plataformas, así como aprovechar a los famosos o sus producciones.

05 Errores comunes de los creadores de contenido de *da'wa*:

- II Sumergirse en el trabajo y la producción sin prestar atención al pensamiento estratégico que mejora el trabajo, profundiza el impacto y ahorra costos.
- II Enfocarse demasiado en perfeccionar las visiones y planes, girando en torno a ellos y asumiendo la perfección, especialmente al principio, sin enfrentar el desafío del trabajo y la experiencia real.
- II Pensar que el costo o el esfuerzo es igual a calidad.
- II Delegar el trabajo de contenido de *da'wa* a personas activas y perseverantes en el movimiento y la continuación del proyecto, pero que no son profesionales ni dependen de profesionales, o delegarlo a profesionales que están aburridos, no tienen entusiasmo por el trabajo, o están tan inmersos en los detalles que detienen el trabajo.
- II Conformarse con lanzar el material, aunque sea profesional, una sola vez, y luego ocuparse de crear otro material, sin que haya otra entidad que se encargue de comercializar ese material, promocionarlo y darle seguimiento.



**Novena
Competencia****Tratar con el nuevo musulmán y
sus necesidades**Objetivo de la competencia

**Capacitar a los predicadores en
los métodos ideales para tratar
con el nuevo musulmán.**



- 01** Fundamentos de la *da'wa* al nuevo musulmán
- 02** Necesidades del nuevo musulmán
- 03** Formas de dar seguimiento al nuevo musulmán
- 04** Problemas del nuevo musulmán
- 05** Problemas de los centros islámicos
- 06** *Da'wa* electrónica
- 07** Contenido de *da'wa* y educativo dirigido al nuevo musulmán
- 08** Métodos de enseñanza del contenido

01

Fundamentos de la *da'wa* al nuevo musulmán

01

El nuevo musulmán:

Es la persona que ha pasado de otra religión —o de no tener religión— al Islam. Este término lo acompaña desde que declara su Islam hasta que se afianza en la religión y se adapta a sus entornos, es decir, hasta que su Islam se fortalece. Las necesidades del nuevo musulmán y de quienes lo apoyan varían según la novedad de su Islam y la fortaleza o debilidad de su fe. Estas necesidades disminuyen a medida que se afianza en el Islam y se adapta a los entornos islámicos, y viceversa.

02

Variación en la continuidad de la religiosidad entre los nuevos musulmanes:

Hay varios factores que influyen en la continuidad de la religiosidad de los nuevos musulmanes, entre ellos:

- El peso de la razón para entrar al Islam; entrar por convicción intelectual y alta satisfacción psicológica, junto con un entorno de apoyo, aumenta la probabilidad de continuidad, y lo contrario disminuye esta probabilidad.
- La persistencia de factores que elevan o disminuyen la religiosidad; por ejemplo, el aumento del aprendizaje puede elevar la probabilidad, mientras que la aparición de dudas puede disminuirla.

- La naturaleza psicológica del nuevo musulmán, que a veces influye en la rapidez o lentitud para tomar decisiones, o en la facilidad o dificultad para responder a las presiones.

03 Razones para prestar atención al nuevo musulmán:

- Cuidar al nuevo musulmán contribuye a que permanezca en el Islam.
- Mantener la fe del nuevo musulmán es más prioritario que invitar a alguien que no es musulmán.
- Existen muchos problemas relacionados con los nuevos musulmanes que necesitan soluciones.

04 Fundamentos de la invitación al nuevo musulmán:

El nuevo musulmán comparte con todos los demás musulmanes la obligación de cumplir con las leyes del Islam, aunque se deben considerar algunas reglas legales, como la gradualidad y las circunstancias.

Y se pueden señalar aquí varios fundamentos indicados por la *Shari'a* y los datos modernos en la *da'wa* al nuevo musulmán:

- La *da'wa* al musulmán nuevo no es un asunto reciente, aunque hayan surgido nuevos factores; es una práctica antigua desde la misión del Profeta Muhammad ﷺ, e incluso desde los profetas anteriores. Todos los que se convirtieron al Islam con el Profeta Muhammad ﷺ fueron inicialmente nuevos musulmanes.
- La *Shari'a* (ley islámica) proporciona una explicación para todo, por lo tanto, es importante considerar los principios y objetivos de la *Shari'a* al tratar con los nuevos musulmanes, en lugar de basarse únicamente en impresiones y experiencias personales, incluso si provienen de personas musulmanas, inteligentes y bienintencionadas.
- Es necesario tener en cuenta los objetivos y medios de la *Shari'a* al tratar con esta cuestión.
- El término “nuevo musulmán” permanecerá hasta el fin de los tiempos, por lo que cuidar al nuevo musulmán es un proyecto continuo.
- La decisión de convertirse al Islam es fundamental y debe valorarse el contexto de quien la toma, ya que esta decisión está relacionada con la creencia y la comunidad.
- Los estudios modernos indican que el Islam es la religión de mayor crecimiento en número de seguidores, tanto por nacimiento como por conversión, lo cual debe tenerse en cuenta.



02

Necesidades del nuevo musulmán

COMPETENCIAS
De desempeño
administrativo excepcional

Las necesidades del nuevo musulmán se pueden dividir en tres grupos principales de la siguiente manera:

- Necesidades antes del Islam.
- Necesidades al inicio del Islam.
- Necesidades en los días posteriores al Islam.

Necesidades antes del Islam

01 Construir una imagen positiva de los musulmanes:

Aunque se hable de la importancia de separar las ideas de las personas, a la mayoría de la gente le resulta difícil juzgar el Islam sin asociarlo con sus seguidores. Construir una imagen positiva de los musulmanes es importante, porque una parte de esta imagen permanecerá en la mente del nuevo musulmán después de su conversión, contribuyendo a la fuerza de su convicción y estabilidad. Ya sea que la imagen positiva se construya a través del predicador directo o mediante la creación de una imagen mediática, ambas son influyentes.

02 Invitar al Islam de manera que se asegure su aceptación:

Es beneficioso para el nuevo musulmán que el Islam entre en su corazón de manera correcta, es decir, con plena convicción y satisfacción, a través de las evidencias y argumentos del

Corán, ya que esto ayuda a que su Islam sea más duradero. El objetivo es que esto sea la característica predominante y el método general de la *da'wa*.

03

Invitar al Islam a través de una creencia correcta y predicadores de la Sunna:

La primera invitación deja una impresión en el alma, y el predicador que llevó a la persona al Islam tiene un mérito y una posición, e incluso una influencia en muchos casos. Si el predicador tiene una creencia corrupta o es un innovador, puede ser difícil para el nuevo musulmán oponerse a él si la verdad se le revela más tarde, o puede que permanezca en su mente alguna influencia de su desviada invitación.

04

Que lo primero a lo que se le invite sea la declaración de la unicidad (la entrada válida al Islam):

Cuando una persona desea entrar al Islam, lo primero que se le pide es la declaración con la que entra al Islam. Esta declaración se hace pronunciándola con la lengua y entendiendo su significado, aunque sea de manera mínima, como entender que está adoptando el Islam, que es una religión en la que se adora solo a Dios. Esto puede hacerse directamente, por teléfono o por cualquier otro medio.

05

Aceptar el Islam desde el principio:

Una persona puede querer convertirse al Islam, o no tener objeción en hacerlo, pero no quiere comprometerse con algunas de las leyes del Islam, como dejar el alcohol, o una amistad con alguien del sexo opuesto, o no quiere ayunar, o una mujer no quiere usar el velo. Se debe aceptar el Islam de la persona desde el principio, y luego se le instruye cumplir con esas leyes; porque aceptar el Islam con esos pecados y grandes faltas es menos grave que permanecer en la incredulidad. Además, se espera que se corrija después de entrar al Islam y probar su dulzura, aunque sea después de un tiempo.

Esto está respaldado por relatos con diferentes grados de autenticidad; entre ellos, el hadiz de Nasr Bin Asim Al-Laizi sobre un hombre de su tribu que vino al Profeta ﷺ y se convirtió al Islam con la condición de rezar dos oraciones, y el Profeta lo aceptó. Esto fue narrado por Ahmad. En otra versión, se menciona que aceptó rezar solo una oración y el Profeta lo aceptó.

Necesidades iniciales del nuevo musulmán

01 Demostrarle alegría por su conversión:

Esta alegría se debe a que el musulmán se alegra por el bien de su hermano musulmán, especialmente por el mayor bien que puede imaginar en su vida. Se alegra por la prevalencia de la palabra del *Tawhid* y la desaparición de la palabra de la idolatría. Mostrar esto al nuevo musulmán es una forma de apreciación, compartir el evento más importante de su vida, y fortalecer su fe en el Islam, abriendo la puerta para aceptar la invitación y fortalecer la fe de otros.

02 Anunciarle el perdón de los pecados:

El Islam borra lo que vino antes, así que no importa qué pecados haya cometido la persona antes de su conversión, Al-lah los borra con el Islam. Anunciar esto al nuevo musulmán le da esperanza, tranquilidad y amor por Al-lah, el Compasivo y Misericordioso.

03 Anunciarle que las buenas obras realizadas antes de su conversión serán recompensadas:

Esto complementa lo anterior, con los mismos beneficios, y abre la puerta para invitar al nuevo musulmán a continuar con esas buenas obras y buscar una gran recompensa.

04 Buen trato y apoyo financiero:

El nuevo musulmán, sin importar su posición en la sociedad en la que viva, necesita que se respeten sus sentimientos y su persona; aceptar el Islam y entrar en él no es un evento pequeño en su vida, sino un cambio total que lo afecta y afecta a quienes lo rodean. En ciertos casos, se puede apoyarlo financieramente para fortalecer su fe.

05 Lo primero en el programa de *da'wa* es hacer que acepte el Islam:

El Islam vino con muchas leyes buenas, y el principio es la invitación a la unicidad (*tawhid*) y la realización del testimonio. Una vez que se responde a esto, se invita a las demás leyes.

06 Orientarlo a bañarse después de la conversión, si es posible:

No es obligatorio que quien quiera convertirse al Islam se bañe. Quien pronuncie los dos testimonios ha aceptado el Islam y se le aplican las leyes de los musulmanes. Sin embargo, después de eso, es recomendable que se bañe.

07 Prepararlo para regresar a su entorno (familia, trabajo, amigos cercanos):

El nuevo musulmán generalmente no permanece en el lugar donde fue invitado y se convirtió, sino que regresará a su entorno, sea un entorno musulmán o no. La forma en que el nuevo musulmán regresa a su entorno anterior y convive en él, e incluso le predica, no puede ser juzgada de manera general, sino que se debe considerar las variables influyentes. Si es fuerte en su fe y entusiasta en la prédica, su regreso es recomendable. Pero si es débil en su fe o del tipo que se ve afectado por la presión y se teme que apostate, su regreso se debe posponer hasta que la fe se establezca en su corazón. Puede ser que lo mejor sea que nunca regrese, y cada caso tiene su propio juicio.

Necesidades en los días posteriores a la islamización**01** Prédica gradual al nuevo musulmán:

El entendimiento del nuevo musulmán sobre el Islam suele ser general al principio, al igual que su compromiso. Por lo tanto, es importante presentar las leyes del Islam de manera progresiva, priorizando las más importantes.

02 Cuidado en fortalecer la fe:

Esto es extremadamente importante para asegurar la continuidad de su Islam. Un predicador que fue un nuevo musulmán dijo: “Siempre digo que el nuevo musulmán es muy débil y está expuesto a recaídas en cualquier momento”.

03 Cuidado con la oración:

La oración es un proyecto importante en la educación del nuevo musulmán, ya que contiene muchos significados de fe en Al-lah y equidad entre las personas ante Él, especialmente en la oración en congregación. También enseña justicia, humildad y disciplina, entre otros valores.

04 Perdonar al nuevo musulmán por muchos de sus errores:

La conversión del nuevo musulmán al Islam es una transición de un mundo a otro completamente diferente en creencias, valores, ideas y costumbres. Es muy importante

entender que el nuevo musulmán cometerá errores y faltas, y es necesario ser paciente con él hasta que se adhiera a las leyes del Islam.

05 Construir un nuevo entorno islámico:

La mayoría de los nuevos musulmanes tenían sus propios entornos que no se ajustaban al Islam. Por lo tanto, es importante esforzarse por construir un nuevo entorno que se adhiera al Islam para ayudarlos a mantenerse firmes, cumplir con sus deberes y evitar lo prohibido.

06 Consolar al nuevo musulmán y atender sus necesidades:

Las circunstancias personales pueden afectar negativamente el Islam del nuevo musulmán de una manera u otra. Por lo tanto, es sabio prestar atención a estas circunstancias e intentar resolverlas.

07 Recomendarle y ayudarle a aprender sobre el Islam:

La ley islámica es un vasto océano, ya que es una guía para todos los aspectos de la vida. Por lo tanto, el nuevo musulmán, al igual que cualquier musulmán, siempre necesitará aprender más. Como dijo Al-lah a Su Profeta: {Y di: “¡Oh, Señor mío! Acrecienta mi conocimiento”} [Corán 20:114].

08 Implantar los significados de la fe en su corazón:

El Islam no es solo información teórica, sino también conocimiento, palabra y acción, con el corazón, la lengua y los miembros. En general, el musulmán necesita algo que fortalezca la fe en su corazón, y el nuevo musulmán lo necesita aún más.

09 Fomentar el sentido de pertenencia a la comunidad musulmana y su conexión con ella:

Es importante que el nuevo musulmán sienta la necesidad de su comunidad musulmana y comprenda que su permanencia y valor están en su conexión con esta comunidad. Este sentimiento solo puede surgir a través de factores y herramientas que deben ser atendidos, tales como:

- Asistir a los actos de adoración en grupo, como la oración en congregación en las mezquitas y oratorios.
- Participar de las festividades religiosas de carácter social, como las dos fiestas (Eid).
- Fortalecer las relaciones sociales y promover los lazos familiares asistiendo a los eventos sociales.

03

Formas de dar seguimiento al nuevo musulmán

Uno de los mayores problemas en la *da'wa* al nuevo musulmán es la dificultad de un seguimiento continuo, después de su conversión, en sus diversas necesidades. La *da'wa* antes de la conversión suele ser más fácil, a través de programas generales o específicos, pero después de su islamización se vuelve más dependiente y conectado con los predicadores, y tiene muchas preguntas y necesidades. Algunos nuevos musulmanes pueden apostatar debido a la falta de seguimiento, lo que requiere soluciones prácticas y realistas para su seguimiento. A continuación, se presentan algunos de los medios más importantes para lograr esto:

01

Aprovechar las mezquitas y sus anexos:

Las mezquitas son los lugares más queridos por Al-lah y los más importantes para la adoración y la cercanía a Al-lah. En la época del Profeta, eran el centro de la vida de los musulmanes, donde se resolvían muchas de sus necesidades religiosas y mundanas. Por lo tanto, es necesario activar su papel en satisfacer las necesidades del nuevo musulmán y seguirlo.

02 Sistema de apoyo de amigos:

Algunos centros islámicos siguen al nuevo musulmán a través del sistema de apoyo de amigos, asignando a cada nuevo musulmán un amigo de los musulmanes antiguos, que se preocupa por sus asuntos, verifica su estado y lo ayuda en su viaje de fe. Las medidas en este campo incluyen:

- II Crear una base de datos de amigos dispuestos a cuidar a los nuevos musulmanes.
- II Identificar las ubicaciones de los cuidadores y las entidades patrocinadoras.
- II Asignar un número específico de nuevos musulmanes a cada cuidador.
- II Establecer un programa de capacitación específico para dar acompañamiento a los nuevos conversos.
- II Hacer seguimiento del estado de los acompañantes y los nuevos musulmanes, y resolver cualquier problema que surja.
- II Determinar las tareas iniciales mínimas que deben realizar los acompañantes.

03 Sistema de grupos de comunicación:

Hay muchas ventajas en el seguimiento a través de grupos de comunicación, ya que no se ven afectados por el número o la ubicación geográfica, están disponibles la mayor parte del tiempo, y ofrecen flexibilidad en la comunicación y el intercambio de experiencias entre los nuevos musulmanes y los predicadores que se comunican con ellos.

04 Sistema de actividades de los centros y asociaciones islámicas:

Los centros islámicos, ya sean independientes o parte de mezquitas u otras entidades, pueden realizar un seguimiento continuo del nuevo musulmán a través de sus actividades. Pueden colaborar con entidades especializadas y establecer asociaciones con entidades para enseñar la lectura del Corán, ciencias islámicas e idioma árabe, entre otros.

05**Sistema de seguimiento a distancia:**

Debe haber un mínimo de comunicación entre el predicador y el nuevo musulmán, ya sea por teléfono o programas de comunicación, aunque solo sea para fortalecer los sentimientos y la estabilidad general. Demostrar afecto no cuesta nada y contribuye mucho a fortalecer al nuevo musulmán.

06**Sistema de integración en la educación:**

Inscribir al nuevo musulmán en institutos educativos, ya sean de *Shari'a*, de idioma árabe (especialmente para quienes no son aptos para una educación puramente de *Shari'a*) o de otras ciencias.

07**Sistema de diferentes entornos:**

Los entornos varían y son más inclusivos para diferentes personalidades y, por lo tanto, más influyentes en diferentes aspectos. El cuidado del nuevo musulmán puede ser a través de un entorno educativo, recreativo, social, intelectual o emocional. El entorno puede formarse en un club deportivo, un grupo de estudiantes o un grupo de aficionados a un pasatiempo.

04

Problemas del nuevo musulmán

En 2015, el Centro Usul realizó un estudio para identificar los problemas que enfrentan los nuevos musulmanes, distribuyendo un cuestionario a 114 nuevos musulmanes —hombres y mujeres— en Reino Unido, Estados Unidos y Canadá. Los resultados de este estudio mostraron que los problemas más importantes que enfrentan los conversos al Islam son los siguientes:

01 Problemas relacionados con la práctica de la religión:

Entre los problemas más destacados en este ámbito se encuentran:

- Les resulta difícil obligarse a practicar los rituales religiosos.
- Reciben información incorrecta sobre la religión de algunos musulmanes.
- No encuentran respuestas satisfactorias a las dudas y sospechas que les surgen.
- Tienen dificultades para encontrar “maestros de Islam” confiables.
- Tienen dificultades para encontrar mezquitas.
- Tienen dificultades para obtener fuentes islámicas confiables.
- Se sienten confundidos sobre la escuela que deben seguir.

Recomendaciones:

Cuidar el aspecto espiritual para motivar al nuevo musulmán a cumplir con los rituales; introducir gradualmente los rituales del Islam, facilitar el acceso a respuestas satisfactorias a las dudas comunes, proporcionar una lista de fuentes confiables y explicar claramente la legitimidad de la escuela de pensamiento sunita, presentando pruebas sencillas al respecto.

02 Problemas relacionados con la vida anterior:

Ejemplos incluyen:

- || Dificultad para deshacerse de malos hábitos anteriores.
- || Temor a perder a seres queridos o importantes.
- || Influencia negativa de amigos anteriores.
- || Dificultad para tratar con no musulmanes que:
 - Rompen su relación con el nuevo musulmán, lo acusan de extremismo o lo amenazan.
 - El nuevo musulmán tiene dificultades para asistir a sus reuniones.
 - Dificultad para relacionarse socialmente con ellos o mantener relaciones cercanas, incluyendo el matrimonio.

Recomendaciones:

Intensificar los programas sociales de apoyo a los nuevos musulmanes, no limitándose solo a la enseñanza de las abluciones, la oración, el hiyab, etc., aunque sean importantes. El apoyo social puede tomar dos formas:

- || El aspecto educativo y exhortativo, que comienza con el fortalecimiento de la fe, el apego a Al-lah Todopoderoso y el seguimiento del ejemplo de los Profetas, los compañeros y otros.
- || Establecer programas sociales reales o virtuales, como centros sociales islámicos, crear amistades diversas y vínculos con musulmanes piadosos de diferentes maneras.

03 Problemas relacionados con la familia:

Ejemplos incluyen:

- || Tener una pareja que afecta el desempeño y la práctica de los rituales.
- || Presión de los musulmanes para que el nuevo musulmán se case rápidamente.

- Dejar a la pareja no musulmana.
- Dificultad para encontrar una pareja adecuada.
- Hijos de la etapa preislámica que tienen dificultades para adaptarse a la nueva vida.
- Pérdida del hogar y vivir sin refugio.
- Enfrentar violencia doméstica.

Recomendaciones:

Crear un entorno social acogedor para el nuevo musulmán, donde pueda encontrar una pareja adecuada, superar la separación de la pareja anterior, educar a la comunidad musulmana sobre la importancia de no presionar para un matrimonio rápido, lo que podría causar rechazo o decisiones apresuradas que impidan una elección correcta, proporcionar espacios amplios para los hijos con buenas compañías y actividades deportivas y sociales que les hagan amar la nueva vida, ofrecer alternativas para quienes han perdido sus hogares y proporcionar protección legal contra la violencia potencial.

04 Problemas financieros:

Algunos nuevos musulmanes enfrentan problemas financieros para:

- Comprar ropa islámica o vestimenta adecuada.
- Comprar alimentos halal.
- Pagar el alquiler.
- Asistir a clases de estudios islámicos.
- Participar en actividades deportivas en las mezquitas.
- Cubrir los gastos familiares.
- Pagar la educación islámica de los niños.

Recomendaciones:

Ampliar el ámbito de la asistencia, ya que esto fomenta el amor del nuevo musulmán por los musulmanes y el Islam, e impacta en su práctica religiosa o aprendizaje. Sin embargo, se debe tener cuidado de no desviar la atención de la invitación al Islam y sus principios hacia la resolución de problemas comunes o que conciernen a otros.

05 Problemas de comportamiento y psicológicos:

- || Sentimientos de frustración y otros problemas psicológicos.
- || Consumo de alcohol.
- || Consumo de drogas.
- || Exposición a la violencia.
- || Mostrar comportamiento agresivo.

Recomendaciones:

Se deben encontrar especialistas en psicología para identificar detalladamente estos problemas e intentar tratar cada caso individualmente. Se pueden establecer programas y cursos de formación en el ámbito psicológico para ayudar al nuevo musulmán a lidiar con estos problemas.

06 Problemas de integración en la comunidad musulmana:

Entre los problemas más importantes se encuentran:

- || Que la interacción con algunos musulmanes afecte negativamente la religiosidad del nuevo musulmán.
- || Sentimientos de vergüenza que impiden la integración en la comunidad musulmana.
- || No encontrar otros nuevos musulmanes con quienes relacionarse.
- || Dificultad para integrarse en la comunidad musulmana debido a diferencias lingüísticas, presiones de algunos miembros de la comunidad, o sentimientos de alienación y dificultad para hacer nuevas amistades.

Recomendaciones:

La mayor carga para resolver estos problemas recae en los miembros de la comunidad musulmana. Deben ser conscientes y tratar bien al nuevo musulmán, apreciando la dificultad de su gran transición, considerar su estado emocional y hacerle sentir que la comunidad musulmana es el refugio cálido que necesita. Para lograr esto, se pueden organizar cursos y programas de capacitación para los miembros de la comunidad musulmana.



05

Problemas de los centros islámicos

COMPETENCIAS
De desempeño
administrativo excepcional

Los centros islámicos son uno de los entornos más conocidos para cuidar, seguir y educar al nuevo musulmán. A través de diversos estudios, se pueden señalar los principales problemas que enfrentan los centros islámicos en este campo:

Principales problemas que enfrentan los centros dedicados a los nuevos musulmanes en los países islámicos:

- Escasez de predicadores y traductores.
- Falta de programas de divulgación dirigidos a los nuevos musulmanes.
- Falta de cooperación de los patrocinadores y empleadores con el nuevo musulmán o los centros islámicos.
- Debilidad en los mecanismos de comunicación con el nuevo musulmán por parte del centro después de su conversión o en caso de interrupción.
- Falta de contenidos en los idiomas de algunos nuevos musulmanes.
- Falta de un predicador de la misma nacionalidad que el nuevo musulmán para comprender sus necesidades.
- Falta de apoyo financiero para numerosos programas o incentivos, aunque sean pequeños, para atraer al nuevo musulmán a los programas y cursos científicos.
- Brecha en la integración de los centros de *da'wa*, o mala coordinación y duplicación de esfuerzos.

02

Principales problemas que enfrentan los centros dedicados a los nuevos musulmanes en los países no islámicos:

Aunque existen algunos problemas similares a los mencionados en el párrafo anterior, en los centros dedicados a los nuevos musulmanes en países no islámicos, especialmente en los occidentales, surgen otros problemas, entre ellos:

- II Falta de programas integrales para ayudar en la educación e integración de los nuevos musulmanes.
- II Falta de personas dedicadas y especializadas para atender las necesidades de los nuevos musulmanes.
- II Falta de un erudito en la *Shari'a* calificado para atender las necesidades de los nuevos musulmanes, o dificultad para acceder a él.
- II Muchos centros islámicos tienen una orientación étnica, lo que hace que sea difícil para el nuevo musulmán acercarse a ellos.
- II Falta de fondos que impide la implementación de programas o la dedicación a tiempo completo.
- II Reflejo de los problemas locales en el centro, ya sean problemas políticos, intelectuales o sociales:
- II Falta de cohesión entre los trabajadores en el mismo centro; especialmente cuando provienen de países diferentes, hay diferencia de edades, o cuando la presidencia del centro o los puestos importantes se basan únicamente en la edad o en criterios no profesionales.
- II Falta de documentos, visión y material educativo y administrativo que ayude a gestionar el centro de manera profesional.

03

El papel de los centros islámicos en el trato con los interesados en el Islam y los nuevos conversos:

Según los resultados del estudio realizado por el Centro Usul, las mejores formas en que los centros islámicos pueden invitar a los no musulmanes al Islam se pueden resumir de la siguiente manera:

- II Interés en aumentar el número de nuevos musulmanes, y que la presentación del Islam sea un objetivo de los centros islámicos en los países occidentales; no solo seguir a los musulmanes de nacimiento.

- Tener un erudito o predicador que domine el idioma y la cultura del país en el centro islámico, o un asistente que explique el Islam y sus principios a quienes deseen conocer el Islam y convertirse en musulmanes. Es útil que el presentador del Islam tenga estudios religiosos, esté familiarizado con la realidad y la cultura del país en el que vive, y domine su idioma, ya que todo esto contribuirá a estar cerca de aquellos a quienes predica.
- Prestar atención a los intereses de cada país; por ejemplo, los occidentales están muy interesados en la cultura islámica, como la caligrafía árabe, la historia, el sistema de arquitectura, el sonido del adhan, y todos estos son buenos puntos de entrada para invitarlos a convertirse al Islam.
- Honrar a los visitantes, especialmente con algo que tenga un aspecto religioso que les guste; como distribuir dátiles en el mes de Ramadán, o algunas prendas como el hiyab, o regalos simbólicos para los niños, entre otros.
- Las muestras de hospitalidad son necesarias cuando alguien acepta el Islam, y el imam de la mezquita o el centro puede nombrar a uno de los miembros más antiguos para que sea hermano del nuevo musulmán, para estar siempre a su lado con consejos, orientación y compartir sus alegrías y tristezas; pues es muy importante no dejar al nuevo musulmán sin orientación, ya que tendrá muchas preguntas, y los medios de comunicación globales están abiertos a cualquier desviación intelectual.
- Establecer programas y ofrecer alternativas que ayuden al nuevo musulmán a adaptarse al entorno musulmán (entornos laborales, grupos de amigos, creación de familias, escuelas, participación en festividades, etc.).
- Proporcionar cursos de enseñanza de diferentes duraciones para estudiar los principios y reglas del Islam.
- Implementar programas cuidadosamente estudiados en los que participen especialistas religiosos y psicólogos, para contribuir a resolver los problemas de los conversos al Islam.
- Ayudar al nuevo musulmán por todos los medios a contener cualquier repercusión o situación negativa que lo pueda afectar debido a su conversión.
- Aprovechar otras experiencias en el trato con el nuevo musulmán, teniendo en cuenta las diferencias de lugares, tiempos, personas y circunstancias.

06

Da'wa electrónica

La idea de la *da'wa* electrónica gira en torno a un programa interactivo a través de una plataforma digital. Este programa permite a los beneficiarios entrar en un diálogo individual y directo con uno de los predicadores para conocer el Islam, y también se puede utilizar en el proceso de seguimiento de los nuevos musulmanes.

01

Ventajas de la *da'wa* electrónica (puntos fuertes y oportunidades):

- II La capacidad de llegar a un gran número de personas (hay más de 4 mil millones de usuarios de redes).
- II La capacidad de llegar a objetivos que son difíciles de alcanzar en el campo (debido a condiciones de espacio, tiempo, entre otras).
- II Facilidad para comunicarse con personas que tienen dificultades para el contacto directo, debido a diferencias de género, estilo de vida, o el miedo del interesado en el Islam a comunicarse directamente con el predicador frente a sus familiares y amigos, entre otros. Muchas investigaciones han demostrado que los visitantes prefieren la privacidad y hacer sus preguntas a través de diálogos privados más que en plataformas públicas.
- II Posibilidad de remitir la pregunta a otro predicador directamente, en caso de que el predicador reciba una pregunta difícil, lo que ayuda a evitar emitir una fatwa sin conocimiento, retrasar la respuesta o parecer avergonzado.
- II Seguir la tendencia de la era tecnológica, la transición de las personas al mundo digital y su inclinación hacia un cierto tipo de páginas sociales, entre otras.
- II Mejorar la imagen de la *da'wa*, especialmente entre los jóvenes, y proporcionar un nuevo entorno de prédica.

- II Bajo costo, ya que se prescinde de los gastos de viajes, transporte, libros, entre otros.
- II Posibilidad de gestionar equipos de trabajo a distancia y trabajar con predicadores de varias regiones y países.
- II Posibilidad de aumentar el número de predicadores aprovechando sus tiempos libres, entre otros.
- II Posibilidad de aprovechar los servicios tecnológicos, como la facilidad de colocar enlaces y utilizar la inteligencia artificial que puede proporcionar respuestas sugeridas al predicador en caso de recibir una pregunta.
- II Posibilidad de guardar todos los diálogos dentro del sistema, analizarlos y beneficiarse de ellos.
- II Facilidad de seguimiento electrónico con los visitantes y construir relaciones continuas con correos electrónicos periódicos.

01 **Desventajas del diálogo electrónico (puntos débiles y riesgos):**

- II Pérdida de la ventaja del contacto directo que revela mejor el estado del beneficiario (¿Pronunció el testimonio correctamente? ¿Lo pronunció por cumplir o por convicción? ¿Le interesa el Islam o está jugando? Etc.).
- II No se puede establecer una relación personal más íntima, que ayude a dar un mejor seguimiento.
- II Falta de apoyo de las juntas directivas en algunos centros, ya que consideran que la *da'wa* electrónica no es de su competencia y que su responsabilidad es invitar a los no musulmanes de forma presencial únicamente.
- II La falta de conocimientos sólidos en campo religioso y científico de muchos interlocutores (algunos conocen el Islam en general, pero no tienen la capacidad para explicar los aspectos de la *Shari'a*), o en términos de habilidades personales, como técnicas de diálogo y persuasión, y conocimiento de la naturaleza de las personas.
- II Dificultad para elegir a los predicadores adecuados, ya que quien hace *da'wa* electrónica es diferente del predicador de campo en muchos aspectos, entre los más importantes están la capacidad de usar internet, manejar la tecnología y la rapidez de respuesta en el diálogo rápido.
- II Algunos predicadores tienen dificultades para manejar internet y es difícil entrenarlos, especialmente si son mayores.
- II Dificultad de financiamiento; ya que el proyecto necesita publicidad y salarios para los predicadores.
- II Dificultad en las transacciones financieras para transferir los salarios de los predicadores que trabajan en otros países.
- II La mala conexión a internet puede llevar a la interrupción del diálogo, especialmente en países con redes débiles, y algunos programas de comunicación no funcionan en ciertos países.

07

Contenido de *da'wa* y educativo dirigido al nuevo musulmán

No se puede dar un modelo único y fijo para el contenido de *da'wa* o científico dirigido al nuevo musulmán, ya que las características de los nuevos musulmanes varían según el tiempo, el lugar, las edades y las circunstancias, lo que requiere cambiar el contenido y las prioridades educativas y de *da'wa*.

Basado en estudios y experiencias del Centro Usul en el campo del contenido de *da'wa* dirigido al nuevo musulmán, los factores que influyen en este contenido son múltiples, y los más importantes son los siguientes:

- II El factor puramente religioso.
- II El factor del tiempo.
- II El factor del lugar.
- II El emisor del contenido.
- II El receptor.
- II La integralidad.
- II La situación.

Se deben tener en cuenta varios aspectos en el factor del receptor, tales como:

- II Género

- Nivel educativo
- Edad
- Idioma
- País
- Estatus social
- Circunstancias especiales

Las categorías de edad se dividen en:

- Infancia
- Adolescencia
- Juventud
- Adulthood
- Vejez
- No especificado

01 Principales objetivos del contenido de *da'wa* para el nuevo musulmán:

A través de la observación, se han identificado los diez objetivos principales de *da'wa* para lograr en el nuevo musulmán, que son:

- Entrar en la religión del Islam de manera correcta.
- Conocer a su Señor, su religión y su Profeta (la paz y las bendiciones sean con él) de manera correcta.
- Amar a Al-lah, su religión, su Profeta y a los musulmanes.
- Sentir la grandeza del Islam.
- Obtener un conjunto de evidencias y conocimientos que lo ayuden a alcanzar la certeza en el Islam y a transmitirlo.
- Experimentar una serie de sentimientos en el corazón que le ayuden a tener certeza en el Islam y a practicarlo.
- Que comprenda la integralidad del Islam, abarcando todos los aspectos de la vida.

- II Visibilizar los efectos de los rituales y la moral del Islam.
- II Poder vivir en un entorno islámico.
- II Tener una referencia correcta para conocer la religión del Islam.

02

Directrices para la elaboración del contenido de *da'wa* para el nuevo musulmán:

La elaboración del contenido de *da'wa* para el nuevo musulmán puede orientarse en tres direcciones, cada una de las cuales representa una característica predominante de lo que se dirige al nuevo musulmán en una etapa determinada de su vida; sin embargo, cada etapa se superpone con la siguiente, y orden cronológico son: la orientación a los valores, luego integral y luego especializada.

Orientación a los valores (purificación del musulmán):

Se refiere a cuidar lo que fortalece los valores del nuevo musulmán: su apego a Al-lah, al Islam, al Corán y a la moral, especialmente al comienzo de su conversión, ya que no necesita muchas reglas tanto como necesita fortalecer su fe. A través de la observación de los temas más importantes en esta dirección, se pudieron identificar 10 principales, que son:

- II Conocer a Al-lah, Sus nombres, atributos y acciones, especialmente aquellos que implican esperanza y temor; como el Misericordioso, el Compasivo, el Cercano, el que responde, el Poderoso, el Fuerte, el que castiga severamente.
- II Mencionar las bondades del Islam en general, o en algunos de sus preceptos que lo hacen atractivo.
- II Mencionar la recompensa inmediata y futura para los creyentes en este mundo y en el más allá, como la apertura del pecho, la tranquilidad en este mundo y el Paraíso en el más allá.
- II Mencionar la biografía del Profeta (la paz y las bendiciones sean con él) y sus características.
- II Enseñar súplicas y *adhkar* fáciles, con gran recompensa y que ayudan a la preservación y firmeza.
- II Escuchar el Corán y reflexionar sobre sus significados en el idioma que entiende, y repetirlo, ya que es el mayor fortalecedor.
- II Señalar las historias de los profetas y sus pueblos, especialmente las que están en el

Corán, así como narrar algunas historias de los compañeros y su firmeza.

- II Mencionar una serie de grandes virtudes del Islam, como la prohibición de la injusticia y la mentira, y el fomento de la verdad, la paciencia, la justicia, la benevolencia, el mantenimiento de los lazos familiares y la bondad con el vecino, entre otros.
- II Significados de la purificación del corazón y el comportamiento.
- II Fortalecer la fe y sentido de identidad.

Orientación integral:

Se refiere a ocuparse lo que lleva al nuevo musulmán en la religión del Islam en general y en los asuntos principales. A través de la observación de los temas más importantes, se identificaron 10 principales, que también representan los temas básicos del contenido educativo, que son:

- II Conocer a Al-lah y el significado de la religión del Islam.
- II Conocer los pilares de la fe y el Islam en general.
- II Conocer cómo realizar la oración obligatoria.
- II Conocer cómo cumplir con el *Zakat* obligatorio.
- II Conocer cómo realizar el ayuno.
- II Conocer la obligación del Hayy.
- II Conocer las reglas más importantes de las transacciones financieras y sociales.
- II Conocer las reglas más importantes sobre la familia.
- II Conocer las obligaciones más importantes y las prohibiciones habituales.
- II Comprender la importancia del conocimiento religioso y cómo aumentarlo.

Orientación especializada:

Se refiere a ocuparse de temas específicos que interesan al nuevo musulmán o al musulmán en general, como contenido detallado sobre la oración, contenido detallado sobre el ayuno, contenido detallado sobre las normas de comportamiento, y puede haber temas específicos que interesen a un grupo en un entorno particular; como las reglas que interesan a las mujeres en los países occidentales.

08

Métodos de enseñanza del contenido

A través de la observación de varios modelos teóricos y prácticos del contenido de *da'wa*, se pueden identificar 4 métodos básicos adecuados para enseñar al nuevo musulmán, cada uno de los cuales incluye diferentes modelos de trabajo:

- II El método académico.
- II El método de masas.
- II El método cultural.
- II El método de compañía y entorno.

01

El método académico:

Se refiere a enseñar los temas a través del sistema educativo aplicado en escuelas y universidades, enseñando sus términos dentro de su contexto temático, por ejemplo, “la postración” es una rama de la lección de “la oración”, que está dentro de la unidad de “los actos de adoración”, dentro de la materia de “Jurisprudencia”, y en cada etapa educativa se abordan varios términos en cada materia a través de un orden secuencial.

La enseñanza en la academia puede realizarse a través de dos sistemas:

Sistema real:

Utiliza herramientas educativas establecidas en universidades y facultades científicas, las cuales incluyen planes de estudio, respaldados por contenido, medios, enseñanza interactiva, así como la realización de evaluaciones periódicas y el seguimiento de los estudiantes.

Sistema virtual:

Utiliza herramientas de enseñanza en academias en línea, que incluyen planes de estudio con contenido textual, videos, entre otros, evaluación periódica y seguimiento de los estudiantes, y facilita la comunicación entre los estudiantes y los profesores.

Evaluación:

Este método ayuda a organizar la información, asegurarse de que se cubran todas las etapas y motivar al participante a continuar.

Sin embargo, puede no ser adecuado para aquellos que no pueden o no desean continuar, para principiantes que aún no han decidido aprender, o para aquellos que no tienen acceso debido a barreras económicas o geográficas. Además, requiere mayores esfuerzos para adaptarse a diferentes grupos de edad, idiomas, lugares y preferencias, o porque está dirigido a grupos específicos.

02 El método de masas:

Se refiere a la enseñanza del nuevo musulmán a través de mezquitas y grupos comunitarios, incluyendo sermones de los viernes, conferencias públicas, en hogares, clubes abiertos, entre otros.

La enseñanza con este método puede realizarse a través de dos sistemas:

A) Sistema de series:

Se dirige a un grupo de temas relacionados que interesan al nuevo musulmán en cada etapa, abordando cada tema de manera adecuada para el entorno y el receptor.

Las series tienen la ventaja de la coherencia temática frente al público, sin la carga académica, y la flexibilidad para acortar o extender cada etapa. Sin embargo, requieren más preparación para crear un vínculo efectivo entre los temas, de modo que cada uno complemente al otro sin repetición ni superposición, y su valor completo se aprecia al recibir la serie completa, no solo una parte.

B) Sistema de temas abiertos:

Se refiere a enseñar al musulmán los temas que le interesan, ya sea de manera preestablecida y discreta, de modo que se enseñen a intervalos regulares durante programas predeterminados, o de manera espontánea, en la que el predicador y el profesor aprovechen las ocasiones y circunstancias que se les presenten.

En ambos sistemas, es importante aprovechar:

- El contexto espacial y temporal.
- Los eventos.
- Los intereses de los receptores y lo que les concierne.
- La especialización y capacidad del orador.
- Las diversas herramientas tecnológicas, así como imágenes, audios y comunicación con otros predicadores.

Evaluación:

Este método es más fácil en términos de preparación, flexibilidad en la presentación y eliminación de requisitos académicos, y no requiere asistencia completa a los programas. Se destaca por el impacto del nuevo musulmán al participar y crear un entorno islámico de apoyo.

Sin embargo, tiende a ser general en su discurso, lo que dificulta especializarse en la invitación al nuevo musulmán, ya que está abierto a diferentes grupos y no atrae a aquellos interesados en profundizar en el conocimiento.

03 El método cultural:

Se refiere a la enseñanza del nuevo musulmán a través de medios de cultura general, como canales, sitios web, redes sociales y libros. A través de la acumulación de conocimiento que llega al nuevo musulmán por diversos medios, se puede formar una base educativa y de conocimiento sobre temas relacionados.

Evaluación:

Este método es el más amplio; es el resultado natural de lo que el nuevo musulmán recibe de diferentes creadores de contenido, que son un grupo mucho más amplio que los maestros y profesores de academias o imams de mezquitas. Además, es el método más flexible, ya que puede dirigirse a diferentes grupos y gustos, en diferentes momentos y lugares, y adoptar diferentes formatos, permitiendo al nuevo musulmán elegir lo que le conviene. Se beneficia de su amplio público y fácil acceso inicial. Sin embargo, debido a su amplitud, contiene una gran cantidad de modelos correctos e incorrectos, tanto en métodos de aprendizaje como en información, y a menudo carece de organización y confiabilidad, lo que puede ser peligroso debido a la falta de control y supervisión.

04 El método de compañía y entorno:

Este método es uno de los más influyentes si se cumplen sus condiciones. Es el método por el cual los compañeros del Profeta (la paz y las bendiciones sean con él) aprendieron de él. A través de su compañía, observación, escucha y convivencia con él en un entorno musulmán, se formaron valores y conocimientos profundos y ricos.

Con la interrupción de la profecía, cada persona que sigue el ejemplo del Profeta (la paz y las bendiciones sean con él) en conocimiento y acción también tiene una parte de influencia. A través de la compañía de un musulmán y la convivencia en un entorno musulmán, el nuevo musulmán puede aprender una cantidad acumulada de conocimiento a lo largo del tiempo.

Evaluación:

Este método es influyente porque combina información, observación y eventos, y el impacto psicológico de la convivencia fortalece la información y su aceptación, además de responder rápidamente a las preguntas que surgen.

Sin embargo, supone que el entorno es razonablemente culto -o el acompañante es culto- y al mismo tiempo está bien educado para beneficiarse, y que es socialmente familiar (como el entorno de alta moral de la época del Profeta) para que el aprendizaje y la influencia puedan continuar. Esto no se encuentra disponible en muchos entornos, especialmente con la complejidad de la vida que lleva a muchos nuevos musulmanes a permanecer en los entornos de sus familias y trabajos.

Es importante tener en cuenta que se pueden modificar los métodos anteriores y añadir otros, así como combinar más de un método, lo cual es lo ideal, especialmente con la diversidad de necesidades y circunstancias de los nuevos musulmanes.

