المبحث الثاني: آدابُ الحوار

المطلب الأول:

آداب الحوار وقواعد الاختلاف

ابتلي العالم الإسلامي بفتن كثيرة، وتعددت مسمياتها، وأطلقوا عليها الأسماء الآتية: (أصولية - تطرف - إرهاب وغيرها) إلا أنها كلها تعبر عن مفهوم واحد هو: الغلو والتفسير الناقص للنصوص، وإطلاق هذه التسميات على المؤمنين دون بصيرة وروية، فاستسهل أقوام قذف المسلمين بالبدعة والكفر والشرك والجهل في أمور خلافية ليست محلاً لأي من هذه الأوصاف، بل ليست محلاً للتخطئة والتجهيل، فكيف بالتبديع والتكفير؟!! إذ إن الكثير من هذه الأمور الخلافية سبقهم إليها أئمة من ذوي الرواية والروية، ولا ينبغي أن يعيب مقلد على مقلد ولا مجتهد على مجتهد

ذلك أن سر خلود الإسلام هو الاختلاف المحمود الذي سيرد تفصيله

وإن الداء الأكبر الذي استشرى في زماننا، وأدى إلى ظهور كل هذه التناقضات هو غياب سنة الحوار التي أرى أنها أولى الأولويات وأهم المهمات فقواعد الحوار والاختلاف وضوابطه هي العاصم للمتحاورين من الغلو وشتم الآخرين إن كان الحق هو الرائد والمطلوب

أما إذا كان الخلاف انتصارًا لأهواء سياسية وتعصبًا أعمى، فهذا أمر لا ينفع معه قواعد ولا ضوابط، إذ إن الهوى ليس له ضوابط ولا موازين، ولذلك حذرنا المولى - عز وجل - من اتباع الهوى فقال سبحانه وتعالى:**{وَمَنْ أَضَلُّ مِمَّنَ اتَّبَعَ هَوَاهُ بِغَيْرِ هُدًى مِنَ اللَّهِ}**[1] إن البناء الفقهي الإسلامي العظيم لم ينشأ من فراغ، وإنما نشأ عن مناهج وأسس وضوابط وموازين علمية دقيقة اتبعها أصحاب المذاهب في الاستنباط والاستخراج

لذلك فإن غياب هذه الأسس والمناهج في الحوار والاختلاف أوقعنا فيما نحن فيه ولا أحسب أن هذه الموضوعات نالت حظًّا وافرًا من الاهتمام والتعليم سواء في المدارس أو الجامعات، مما جعل حوار المتعالمين كحوار الطرشان، ونشأ عن ذلك ما نراه اليوم من فتن وتيارات مختلفة متنافرة، فقد يختلفون حيث لا اختلاف، وقد ينزلقون وهم يعتقدون أنهم مصلحون، وإنما هم في الواقع مفسدون، كما قال الله - تعالى - في أمثالهم:**{وَإِذَا قِيلَ لَهُمْ لاَ تُفْسِدُوا فِي الأَرْضِ قَالُوا إِنَّمَا نَحْنُ مُصْلِحُونَ أَلاَ إِنَّهُمْ هُمُ الْمُفْسِدُونَ وَلَكِنْ لاَ يَشْعُرُونَ}**[2]

* * * * *

(١) القصص: ٥٠.
(٢) البقرة: ١٢/١١.

المطلب الثاني:

الأصول والقواعد الرئيسة التي تضبط مسار الحوار

الأصل الأول: الوصول إلى الحق: فلا بد من التجرد في طلب الحق، والحذر من التعصب والهوى، وإظهار الغلبة والمجادلة بالباطل

يقول الإمام الغزالي عند ذكره لعلامات طلب الحق: "أن يكون في طلب الحق كناشد ضالة، لا يفرّق بين أن تظهر الضالة على يده، أو على يد من يعاونه، ويرى رفيقه معينًا لا خصمًا، ويشكره إذا عرفه الخطأ وأظهر له الحق" (١)

الأصل الثاني: تحديد الهدف والقضية التي يدور حولها الحوار، فإن كثيرًا من الحوارات تتحول إلى جدل عقيم سائب ليس له نقطة محددة ينتهي إليها

الأصل الثالث: الاتفاق على أصل يرجع إليه، والمرجعية العليا عند كل مسلم هي: الكتاب والسنة، والضوابط المنهجية في فهم الكتاب والسنة وقد أمر الله بالرد إليهما فقال سبحانه: **{فَإِنْ تَنَازَعْتُمْ فِي شَيْءٍ فَرُدُّوهُ إِلَى اللَّهِ وَالرَّسُولِ}**(٢) فالاتفاق على منهج النظر والاستدلال قبل البدء في أي نقاش علمي يضبط مسار الحوار ويوجهه نحو النجاح، إذ إن الاختلاف في المنهج سيؤدي إلى الدوران في حلقة مفرغة لا حصر لها ولا ضابط

الأصل الرابع: عدم مناقشة الفرع قبل الاتفاق على الأصل فلا بد من البدء بالأهم من الأصول وضبطها والاتفاق عليها، ومن ثم الانطلاق منها لمناقشة الفروع والحوار حولها

* * * * *

(١) إحياء علوم الدين ٥٧/١.
(٢) النساء: ٥٩.

المطلب الثالث:

آدابُ الحوار النفسية

هنـاك آداب تتعلـق بنفسـية المحـاور وشخصـه، وهنـاك ظـروف نفسـية قـد تطـرأ علـى الحوار فتؤثر فيه تأثيرًا سلبيًّا، فينبغي مراعاة ذلك حتى يحقق الحوار غاياته ويؤتي ثمراته

وأهم هذه الآداب النفسية:

أولاً: تهيئة الجو المناسب للحوار:

فلا بد من الابتعاد عن الأجواء الجماعيـة والغوغائيـة، لأن الحـق قد يضـيع فـي مثـل هذه الأجواء كما ينبغي اختيار المكان الهادئ وإتاحة الزمن الكافي للحوار

كما ينبغي مراعاة الظـرف النفسـي والاجتمـاعي للطـرف الآخـر، فـلا يصـلح أبـدًا أن يتم الحوار مع شخص يعـاني مـن الإرهـاق الجسـدي أو النفسـي، لأن هـذه الأمـور ستؤثر في الحوار

ومن الوسائل في تهيئة الجو المناسب للحوار:

١ - التعارف بين الطرفين

٢ - طرح أسئلة في غير موضوع الحوار لتهيئة نفسية الطرف الآخر

٣ - التقديم للحوار بكلمات مناسبة ومقدمات لطيفة تلفت انتباه الطرف الآخر

ثانيًا: الإخلاص وصدق النية:

لا بد من توفر الإخلاص لله وحسن النية وسلامة القصد في الحوار والمنـاظرة، وأن يبتعد المناظر عن قصد الرياء والسمعة، والظهور على الخصم والتفوق علـى الآخـرين، والانتصار للنفس، وانتزاع الإعجاب والثناء

ومن دلائل الإخلاص لله والتجرد لطلب الحق: أن يفرح المحـاور إذا ظهـر الصـواب علـى لسان مخالفه، كما قال الشافعي: "ما ناظرت أحدًا إلا تمنيت لو أن الله أظهر الحق على لسانه"[١]

ويعينه على ذلك أن يستيقن أن الآراء والأفكار ومسـالك الحـق ليست ملكًـا لواحـد أو طائفة، والصواب ليس حكرًا على واحد بعينه

(١) انظر الحوارآدابه وضوابطه للزمزمى: ١٣٠/١١٧.

ثالثًا: الإنصاف والعدل:

من المبادئ الأساسية في الحوار: العدل والإنصاف، ومن تمام الإنصاف قبول الحق من الخصم، والتفريق بين الفكرة وقائلها، وأن يبدي المحاور إعجابه بالأفكار الصحيحة والأدلة الجيدة، ومن نماذج الإنصاف ما ذكره الله - سبحانه - في وصف أهل الكتاب:**{لَيْسُوا سَوَاءً مِنْ أَهْلِ الْكِتَابِ أُمَّةٌ قَائِمَةٌ يَتْلُونَ آيَاتِ اللَّهِ آنَاءَ اللَّيْلِ وَهُمْ يَسْجُدُونَ}**[1]

رابعًا: التواضع وحسن الخلق:

إن التزام الأدب وحسن الخلق عمومًا، والتواضع على وجه الخصوص له دور كبير في إقناع الطرف الآخر، وقبوله للحق وإذعانه للصواب، فكل من يرى من محاوره توقيرًا وتواضعًا، ويلمس خلقًا كريمًا، ويسمع كلامًا طيبًا، فإنه لا يملك إلا أن يحترم محاوره، ويفتح قلبه لاستماع رأيه

وفي الحديث الصحيح: **«وما تواضع أحدٌ لله إلا رفعه الله»**[2] أي يرفع منزلته في الدنيا عند الناس، وكذلك يرفعه في الآخرة ويزيد من ثوابه فيها بتواضعه في الدنيا

ومما ينافي التواضع: العجب والغرور والكبر

خامسًا: الحلم والصبر:

يجب على المحاور أن يكون حليمًا صبورًا، لا يغضب لأتفه سبب، ولا ينفر لأدنى أمر، ولا يستفز بأصغر كلمة

فقد أمر - سبحانه - نبيه بأخذ العفو وإعذار الناس وترك الإغلاظ عليهم كما في قوله تعالى:**{خُذِ الْعَفْوَ وَأْمُرْ بِالْعُرْفِ وَأَعْرِضْ عَنِ الْجَاهِلِينَ}**[3]،والصفح والعفو أبلغ من كظم الغيظ ورد الغضب، لأن العفو ترك المؤاخذة، وطهارة القلب، والسماحة عن المسيء، ومغفرة خطيئته

وأعظم من ذلك وأكبر هو دفع السيئة بالحسنة، ومقابلة فحش الكلام بلينه، والشدة بالرفق، ورد الكلمة الجارحة بالكلمة الطيبة العذبة، والسخرية والاحتقار بالتوقير

(١) آل عمران: ١١٣.
(٢) رواه مسلم: ٢٠٠١/٤.
(٣) الأعراف: ١٩٩.

والاحترام، وهذه منزلة لا يصل إليها إلا من صبر وكان ذا حظ عظيم:**{وَلاَ تَسْتَوِي الْحَسَنَةُ وَلاَ السَّيِّئَةُ ادْفَعْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ فَإِذَا الَّذِي بَيْنَكَ وَبَيْنَهُ عَدَاوَةٌ كَأَنَّهُ وَلِيٌّ حَمِيمٌ} {وَمَا يُلَقَّاهَا إِلاَّ الَّذِينَ صَبَرُوا وَمَا يُلَقَّاهَا إِلاَّ ذُو حَظٍّ عَظِيمٍ}**(١)

سادسًا: الرحمة والشفقة:

إن المحاور المسلم المخلص الصادق يحرص على ظهور الحق، ويشفق على خصمه الذي يناظره من الضلال، ويخاف عليه من الإعراض والمكابرة والتولي عن الحق

فالرحمة والشفقة أدب مهم جدًّا في الحوار، لأن المحاور يسعى لهداية الآخرين واستقامتهم فلذلك يبتعد عن كل معاني القسوة والغلظة والفظاظة والشدة فلا يكون الحوار فرصة للكيد والانتقام، أو وسيلة لتنفيس الأحقاد، وطريقة لإظهار الغل والحسد، ونشر العداوة والبغضاء

والرحمة جسر بين المحاور والطرف الآخر، ومفتاح لقلبه وعقله، وكلما اتضحت معالم الرحمة على المحاور كلما انشرح صدر الخصم، واقترب من محاوره، وأذعن له واقتنع بكلامه يقول - سبحانه - مخاطبًا نبيه:**{فَبِمَا رَحْمَةٍ مِنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لاَنْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ}**(٢)

ولذلك كان الأنبياء في حوارهم مع أقوامهم يصرحون بالخوف والحرص والشفقة عليهم

ومن نماذج ذلك تصريح مؤمن آل فرعون لقومه بالرحمة والشفقة والخوف عليهم في أكثر من موضع قال تعالى:**{وَقَالَ الَّذِي آمَنَ يَاقَوْمِ إِنِّي أَخَافُ عَلَيْكُمْ مِثْلَ يَوْمِ الأَحْزَابِ مِثْلَ دَأْبِ قَوْمِ نُوحٍ وَعَادٍ وَثَمُودَ وَالَّذِينَ مِنْ بَعْدِهِمْ وَمَا اللَّهُ يُرِيدُ ظُلْمًا لِلْعِبَادِ * وَيَا قَوْمِ إِنِّي أَخَافُ عَلَيْكُمْ يَوْمَ التَّنَادِ}** (٣)

سابعًا: العزة والثبات على الحق:

إن المحاور المسلم يستمد قوته من قوة الدين، وعظمة الإيمان، فلا يجوز أن يؤدي الحوار بالمسلم إلى الذلة والمهانة والعزة الإيمانية ليست عنادًا يستكبر على الحق،

(١) فصلت: ٣٤/٣٥.
(٢) آل عمران: ١٥٩.
(٣) غافر: ٣٠/٣٢.

وليست طغيانًا وبغيًا، وإنما هي خضوع لله وخشوع، وخشية وتقوى، ومراقبة لله سبحانه

ثامنًا: حسن الاستماع:

لا بد للمحاور الناجح أن يتقن فن الاستماع[١]، فكما أن للكلام فنًّا وأدبًا، فكذلك للاستماع، وليس الحوار من حق طرف واحد يستأثر فيه بالكلام دون محاوره، ففرق بين الحوار الذي فيه تبادل الآراء وبين الاستماع إلى خطبة أو محاضرة

ومما ينافي حسن الاستماع: مقاطعة كلام الطرف الآخر، فإنه طريق سريع لتنفير الخصم إضافة إلى ما فيه من سوء أدب، كما أنه سبب في قطع الفكرة مما يؤثر في تسلسل الأفكار وترابطها، ويؤدي إلى اضطرابها ونسيانها وقد ذكر العلماء في آداب المتناظرين: "ألا يتعرض أحدهما لكلام الآخر حتى يفهم مراده من كلامه تمامًا، وأن ينتظر كل واحد منهما صاحبه حتى يفرغ من كلامه، ولا يقطع عليه كلامه من قبل أن يتمه "

والاستماع إلى الطرف الآخر وحسن الإنصات، تهيئ الطرف الآخر لقبول الحق، وتمهد نفسه للرجوع عن الخطأ

تاسعًا: الاحترام والمحبة على رغم الخلاف:

الخلاف أمرٌ واقع لا محالة، ولكن لا يجوز أن يؤدي الخلاف بين المتناظرين الصادقين في طلب الحق إلى تباغض وتقاطع وتهاجر، أو تشاحن وتدابر

فأخوة الدين، وصفاء القلوب، وطهارة النفوس فوق الخلافات الجزئية، والمسائل الفرعية، واختلاف وجهات النظر، لا ينبغي أن يقطع حبال المودة، ومهما طالت المناظرة، أو تكرر الحوار، فلا ينبغي أن تؤثر في القلوب، أو تكدر الخواطر، أو تثير الضغائن

لقد اختلف السلف فيما بينهم، وبقيت بينهم روابط الأخوة الدينية فهذان الخليفتان الراشدان، أبو بكر وعمر، يختلفان في أمور كثيرة، وقضايا متعددة، مع بقاء الألفة والمحبة، ودوام الأخوة والمودة ومع هذا الخلاف بينهما إلا أن كل واحد منهما كان يحمل الحب والتقدير والاحترام للآخر، ويظهر ذلك من ثناء كل واحد منهما على صاحبه[٢]

* * * * *

(١) الحوار آدابه وضوابطه للزمزمى: ٢٤٦/٢٣٦.
(٢) انظر الحوار: ادابه وضوابطه: ٢٤٧ / ٢٥٨.

المطلب الرابع:
آدابُ الحوار العِلمية

أولاً – العلم:

العلم شرط أساس لنجاح الحوار وتحقيق غايته، وبدونه لا ينجح حوار، ويهدر الوقت ويضيع الجهد

فيجب على المحاور ألا يناقش في موضوع لا يعرفه، ولا يدافع عن فكرة لم يقتنع بها، فإنه بذلك يسيء إلى الفكرة والقضية التي يدافع عنها، ويعرض نفسه للإحراج وعدم التقدير والاحترام

يقول الشيخ ابن تيمية في التأكيد على ضرورة العلم وأهميته لمن يتصدى للحوار: "وقد ينهون عن المجادلة والمناظرة، إذا كان المناظر ضعيف العلم بالحجة وجواب الشبهة، فيخاف عليه أن يفسده ذلك المضل، كما ينهى الضعيف في المقاتلة أن يقاتل علجًا قويًا من علوج الكفار، فإن ذلك يضره ويضر المسلمين بلا منفعة"(١)

ثانيًا – البدء بالنقاط المشتركة وتحديد مواضع الاتفاق:

بين كل متناظرين مختلفين حد مشترك من النقاط المتفق عليها بينهما والتي يسلم بها الطرفان، والمحاور الناجح هو الذي يظهر مواطن الاتفاق والبدء بالأمور المتفق عليها يساعد على تقليل الفجوة، ويوثق الصلة بين الطرفين، ويعيد الحوار هادئًا هادفًا

أما إذا كان البدء بذكر مواضع الخلاف وموارد النزاع فإن فرص التلاقي تقل، وفجوة الخلاف تتسع، كما أنه يغير القلوب، ويثير النفوس للغلبة دون النظر إلى صحة الفكرة فالبدء بالنقاط المشتركة يساعد على تحرير محل النزاع، وتحديد نقطة الخلاف، ويفيد في حسن ترتيب القضايا والتدرج في معالجتها

ثالثًا – التدرج والبدء بالأهم:

إن المحاور الناجح هو الذي يصل إلى هدفه بأقرب طريق، ولا يضيع وقته فيما لا فائدة منه، ولا علاقة له بأصل الموضوع، فمعرفة الأهم والبدء به يختصر الطريق

وأوضح الأمثلة على ذلك بدء الأنبياء - صلوات الله عليهم وسلامه - بأهم قضية

(١) درء معارض النقل والعقل: ٧ / ١٧٣، ١٧٤.

وأكبر غاية، وهي الدعوة إلى عبادة الله وحده لا شريك له:{اعْبُدُوا اللَّهَ مَا لَكُمْ مِنْ إِلَهٍ غَيْرُهُ}[1] ومع التأكيد على هذا الأدب - البدء بالأهم - فقد يحتاج المحاور إلى أن يتدرج ويتنازل مع خصمه، ويسلم له ببعض الأمور تسليمًا مؤقتًا حتى يصل إلى القضية الأم والمسألة الأهم

ومن نماذج هذا الأسلوب ما اتبعه إبراهيم مع قومه ليصل بهم إلى التوحيد وإبطال الشرك، كما قال سبحانه:{فَلَمَّا جَنَّ عَلَيْهِ اللَّيْلُ رَأَى كَوْكَبًا قَالَ هَذَا رَبِّي}[2] وهذا على وجه التنزل مع الخصم، أي ربي - بزعمكم:{فَلَمَّا أَفَلَ قَالَ لاَ أُحِبُّ الآفِلِينَ} فبطلت عبادة الكواكب، ثم فعل مثل ذلك لما رأى القمر ولما رأى الشمس حتى وصل بهم إلى حد إبطال ما هم عليه من الشرك[3]

رابعًا – الدليل:

إن أهم ما ينجح الحوار: الدليل، ولا بد من إثبات صحة الدليل، كما قيل: "إن كنت ناقلاً فالصحة، أو مدعيًا فالدليل" ولا يحسن بالمحاور أن يستدل بأدلة ضعيفة أو حجج واهية فدليلان قويان لا يمكن الرد عليهما أفضل من سوقهما مع ثلاثة أدلة أخرى يمكن الأخذ والرد فيها، إذ ربما يستغلها الطرف الآخر، فيضعف الفكرة ويسيء إلى موقف صاحبها بسبب الأدلة الضعيفة ومتى وجد الدليل وثبتت صحته، فلا بد من صحة دلالته على المطلوب، ولا بد من ترتيب الأدلة حسب قوتها وصراحتها في الدلالة على المقصود

خامسًا – ضرب الأمثلة:

إن المحاور الناجح هو الذي يحسن ضرب الأمثلة، ويتخذها وسيلة لإقناع محاوره، إذ إن الأمثلة الجيدة تزيد المعنى وضوحًا وبيانًا

ولما للأمثلة من دور كبير في تقريب المعاني والإقناع بها، فقد اعتنى القرآن بها كثيرًا، وأشار إلى أهميتها وبيان هدفها:{وَتِلْكَ الأَمْثَالُ نَضْرِبُهَا لِلنَّاسِ لَعَلَّهُمْ يَتَفَكَّرُونَ}[4]{وَيَضْرِبُ اللَّهُ الأَمْثَالَ لِلنَّاسِ لَعَلَّهُمْ يَتَذَكَّرُونَ}[1]

(١) الأعراف: ٦٥،٩٥، ٧٣، ٨٥ / قالها نوح وهود وصالح وشعيب عليهم السلام.
(٢) الأنعام: ٧٦.
(٣) انظر: الحوار: آدابه وضوابطه ٢٩٦ - ٣٠٨.
(٤) الحشر: ٢١.

سادسًا – العدول عن الإجابة:

إن الأصل في الحوار الناجح أن يبنى على الإخلاص والتجرد للحق والصدق والوضوح، ولكن قد تتعذر هذه الصفات في الخصوم، فقد يكون الخصم يهوى الجدال والمراء، ويقصد إضاعة الوقت والتهرب من الحوار الجاد، وقد يلقي أسئلة لا قيمة لها ولا تفيد شيئًا بالحوار

ففي مثل هذه الأحوال يعدل المحاور الناجح عن الجواب المباشر للسؤال المطروح، إلى جواب مفيد مهم

سابعًا – الرجوع إلى الحق والتسليم بالخطأ:

إن من أهم الآداب والصفات التي يتميز بها المحاور الصادق أن يكون الحق ضالته، فحيثما وجده أخذه، والعاقل هو الذي يسلم بخطئه، ويعود إلى الصواب إذا تبين له، ويفرح بظهوره، ويشكر لصاحبه إرشاده ودلالته إليه

والتسليم بالخطأ صعب على النفس، خاصة إذا كان في مجمع من الناس، فهو يحتاج إلى تجرد لله وصدق وإخلاص، وقوة وشجاعة

ثامنًا – التحدي والإفحام وإقامة الحجة على الخصم:

إن الهدف من الحوار: هو الوصول إلى الحق، فعلى المحاور أن يتجنب أسلوب الإفحام والإسكات، لأنه يترك في نفس المحاور حقدًا وغيظًا وكراهية

ولكن يلجأ المحاور إلى التحدي والإفحام مع من استطال وتجاوز حدود الأدب، وطغى وظلم وعادى الحق وكابر مكابرة بينة ولجأ إلى الاستهزاء والسخرية، ونحو ذلك

وفي مثل هؤلاء جاءت الآية الكريمة: **{لاَ يُحِبُّ اللَّهُ الْجَهْرَ بِالسُّوءِ مِنَ الْقَوْلِ إِلاَّ مَنْ ظُلِمَ}**[٢]

ولما أمر الله - سبحانه - بالتلطف في المناقشة - حتى مع الكفار - استثنى حالة إذا ما ظلموا وبغوا، فلا ينفع معهم الرفق واللين، بل يستعمل معهم الغلظة والشدة: **{وَلاَ تُجَادِلُوا أَهْلَ الْكِتَابِ إِلاَّ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِلاَّ الَّذِينَ ظَلَمُوا مِنْهُمْ}**[٣]

* * * * *

(١) إبراهيم: ٢٥.
(٢) النساء: ١٤٨.
(٣) العنكبوت: ٤٦.

المطلب الخامس:
أدب الحوار

أولاً – الكلمة الطيبة والقول الحسن:

لقد أمر الله - عز وجل - بدعوة الناس بالحكمة والموعظة الحسنة، فقال سبحانه:**{ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحِكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ}**[1] ومن القول الحسن أيضًا: حسن المناداة للطرف الآخر، واختيار أحب الأسماء إليه، وقد تأدب الأنبياء بهذا الأدب في خطابهم لأقوامهم، فقد كان يقول الرسول لخصومه المعاندين: (يا قوم) في تودد وسماحة وتذكير بالروابط التي تجمعهم، ليستثير مشاعرهم، ويطمئنهم فيما يدعوهم إليه

ثانيًا – التعريض والتلميح بدلاً عن التصريح:

إن لفت النظر إلى الأخطاء من طرف خفي، وتجنب اللوم المباشر، وعدم تخطئة الطرف الآخر بعبارة صريحة، كل ذلك له أثره في تسليم الخصم للحق والرجوع عن الخطأ، فالنفوس غالبًا لا تتحمل أن تواجه بقوة وصرامة، وهناك من الألفاظ الموحية والكلمات اللطيفة والتي تؤدي الغرض نفسه، دون جرح لمشاعر الآخرين، أو إشعارهم بالذل والهزيمة

ثالثًا – ثناء المحاور على نفسه أو على خصمه بالحق:

إن الكلام عن النفس ومدحها والثناء عليها مذموم غالبًا، ولا يحب الناس أن يسمعوا ممن يملأ آذانهم بمناقبه وسيرته وأحواله وتقلباته، بل إن من يفعل ذلك ويفرح به ويكثر منه يعد ناقصًا في عقله، أو ربما فاسدًا في نيته وقصده

وكما قال الإمام مالك: " إن الرجل إذا ذهب يمدح نفسه ذهب بهاؤه"[2]

وقد نهى الله - عز وجل - عن تزكية النفس والتمدح بطهارتها فقال سبحانه:**{فَلاَ تُزَكُّوا أَنْفُسَكُمْ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنِ اتَّقَى}** [3]، وعاب أناسًا فعلوا ذلك فقال فيهم:**{أَلَمْ تَرَ إِلَى الَّذِينَ**

(١) النحل: ١٢٥.
(٢) سير أعلام النبلاء: ٨ / ١٠٩.
(٣) النجم: ٣٢.

يُزَكُّونَ أَنْفُسَهُمْ بَلِ اللَّهُ يُزَكِّي مَنْ يَشَاءُ وَلاَ يُظْلَمُونَ فَتِيلاً}[1]

وفي المقابل فإن مدح الآخرين وإطراءهم والثناء عليهم بما ليس فيهم، وتجاوز الحد في ذلك، كل هذا مذموم ممقوت أيضًا

ولكن قد تكون هناك حالات يحتاج فيها المحاور إلى أن يثني على نفسه بالحق، لتحقيق غرض معين، كأن يشعر خصمه بمقدار علمه في موضوع الحوار أو في مسألة من مسائله، أو لينفي عن نفسه تهمة أو طعنًا في صدقه وأمانته أو نحو ذلك، فهنا قد يسوغ ذكر شيء من محاسن النفس بقدر وبحق

وكذا قد يحتاج المحاور إلى أن يثني على الطرف الآخر - بالحق - لتحقيق غرض معين، كأن يكون القصد إشعاره بالتقدير والاحترام، والاعتراف بفضله أو علمه

رابعًا – محذورات لفظية:

إن للسان سقطات، وللكلام زلات، والمسلم مأمور بحفظ لسانه، كما أنه مأمور بطيب الكلام، وأن يقول خيرًا فيغنم، أو يسكت فيسلم، ويسلم الآخرون منه، وهناك أمور قد يقع فيها اللسان فتورد صاحبها الموارد، وقد تهوي بالحوار وتعطل سيره أو تحوله إلى جدل عقيم، أو تبادل سباب وشتائم، ولذلك ينبغي للمحاور أن يحذرها، فمن هذه المحذورات:

١ - اختيار الألفاظ والمعاني التي تقود إلى الجدل، أو تستثير الفتن والمشكلات

٢ - إظهار التفاصح والتشدق في الكلام تيهًا على الآخرين واستعلاء

٣ - الغيبة: فإن المناظر لا ينفك عن حكاية كلام خصمه ومذمته، فيحكي عنه ما يدل على قصور كلامه وعجزه ونقصان فضله، وهو الغيبة

٤ - الكذب: ربما لا يقدر المناظر على محاورة خصمه، فيلجأ إلى الكذب عليه، فينسبه إلى الجهل والحماقة وقلة الفهم، تغطية لعجزه فيقع في الكذب

٥ - تزكية النفس والثناء عليها بالقوة والغلبة والتقدم على الأقران، كقوله: لست ممن يخفى عليه أمثال هذه الأمور ونحو ذلك مما يتمدح به على سبيل الادعاء

(١) النساء: ٤٩.

٦ - الاستئثار بالكلام دون الطرف الآخر، والإطالة الزائدة عن حدها وعدم مراعاة الوقت في أثناء الكلام

٧ - اللوم المباشر عند وضوح خطأ الطرف الآخر، كقولـه: "أخطـأت"، "سـأثبت لـك أنك مخطئ جاهل" ونحو ذلك مما يجرح الطرف الآخر

٨ - رفع الصوت أكثر مما يحتاج إليه السامع، ففي ذلك رعونة وإيذاء

٩ - الهزء والسخرية، وكل ما يشعر باحتقار الطرف الآخر

١٠ - استعمال الألفاظ الغريبة، والأساليب الغامضة، والعبارات المحتملة تلبيسا على الطرف الآخر، تمويها للحقيقة إلى غير ذلك من المحذورات التي يجب على المحاور أن يبتعد عنها

* * * * *