

---

## الفصل الرابع

● يحتوي الفصل الرابع على النقاط التالية:

● خطوات الإعداد للحوار الفعال

- مبادئ الحوار الجذاب
- مقومات أهلية المحاور
- كيف تفهم من يحاورك
- البساطة في الأسلوب



---

# خطوات الإعداد للحوار الفعال

## مباديء الحوار الجذاب

توجد عدة مباديء وقواعد يجب أن يتحلى بها أطراف الحوار كي يكون الحوار جذابا وفعالاً ومميزاً، ويستطيع أطراف الحوار تحقيق الهدف المنشود،

وفيما يلي أهم مباديء الحوار الجذاب (الفعال والمميز):

### ١- الهدف المحدد:

يجب أن يكون للحوار هدف واضح ومحدد ومتفق عليه بين أطراف الحوار، حتى لا يتم التشعب في أمور فرعية تهدر الوقت وتشتت الأفكار، يجب العمل من جميع الأطراف على نجاح الوصول إلى الهدف من الحوار، فذلك مسئولية الجميع، والأمر يحتاج إلى نية خالصة لله تعالى،

### ٢- المرجعية:

يجب أن يكون للحوار مرجعية أو مرجعيات، يتم من خلالها تأصيل المعلومات والحقائق التي يتم تداولها أثناء الحوار، وذلك يجعل الحوار موضوعياً،

---

هذه المرجعيات قد تكون دراسات ميدانية أو كتب مرجعية أو أقوال شخصيات تعتبر مرجعية في مجالها، وذلك يمنع الإختلاف الشخصي بين الأطراف،

### ٣ - الواقعية:

يجب أن يكون الحوار واقعياً، يدرس الحقائق الواقعية بالفعل، ويحل المشكلات الواقعية بالفعل، ويبني على الإستنتاجات الواقعية بالفعل، ولا يقفز الحوار إلى دراسة الإحتمالات والسناريوهات المحتملة على أنها واقع ويقوم بفرضها على الآخرين على إعتبار أنها أمر حتمي،

### ٤ - التوازن:

يجب أن يكون أطراف الحوار على أبعاد متوازنة من بعضهم البعض، وأن لا يقوم الحوار على سوء الظن في الآخرين أو في أفكارهم أو مقاصدهم، كما يجب عليك أن تفصل بين رؤيتك الشخصية للطرف الآخر وبين حالة الحوار الحالي، تعامل مع كل حالة على حدة وبشكل محايد ومتوازن،

### ٥ - القيم:

يجب أن يحاط الحوار بمجموعة من القيم العامة التي تضبط طريقة الحوار بين جميع الأطراف، وتحمي كل طرف من الآخر،

---

مثل: الإحترام المتبادل، البحث عن الحقيقة، المرونة، الحياد، العدل في إعطاء كل طرف حقه في التعبير، الصدق، الأمانة في نقل المعلومة، وغيرها

## ٦ - التضامن:

لا تفترض مسبقا أن أطراف الحوار هم أعداء لك، أو هم عناصر مقاومة لأفكارك، بل اعمل على جرهم إلى صفك وإلى جانبك، عقليا وعاطفيا، وذلك من خلال خلق حالة من التضامن بينكم، والبعد عن الإفحام والصراخ والرغبة في (قصف الجبهة وضرب الآخر على رأسه ومعارضته وخلص).

## ٧ - الأهلية:

لابد من توفر الأهلية في المحاور الذي يحاور في موضوع ما، وهناك بعض العوامل التي قد يجب مراعاتها بخصوص نقطة الأهلية، هذه العوامل سوف تساعدك كثيرا في تحديد مستوى أهلية الطرف الآخر للحديث في موضوع ما، أو ضعف أهليته، أو عدم أهليته بالمرّة،

وشرح هذه العوامل، كما يلي:

## أ - الشهرة:

قد تظن الأهلوية في بعض الناس، فقط بسبب شهرتهم، بمعنى أن المقوم الوحيد الذي يحاول أن يقنعك برأيه من خلاله، هو أنه شخصية شهيرة في المجتمع،

وكثير من الناس، للأسف، إعتادوا أن يقتنعوا برأي أهل الشهرة في مجتمعاتهم، دون أن يعطوا أنفسهم الفرصة الكافية لنقد ذلك الرأي، أهل الشهرة مثل ممثل مشهور أو مغني لامع أو لاعب كرة مشهور أو سياسي محنك أو إعلامي له مساحة عريضة من المشاهدة،

ويجب عليك هنا أن تفرق جيدا بين الشهرة وبين الأهلوية للحوار في مجال معين، فليس كل شهير مؤهل للحوار والحديث في كل مجال،

## ب - القدرة على الإقناع:

قد تظن الأهلوية في بعض الناس، فقط بسبب قدرته العالية على الإقناع، من خلال أسلوبه المبهر والساحر، رغم ضعف ما تحتويه الرسالة التي يطرحها،

وبالتالي تميل إلى مجازاة رأيه وتبني وجهة نظره، ليس بالضرورة لأن رأيه صحيح، بل فقط لأنه إستطاع أن يستميل رأيك بالإقناع أو بالإبهار،

---

هنا أيضا يجب عليك أن تفرق جيدا بين أهلية الشخص للحديث في موضوع ما، وبين قدرته على الإقناع.

فقد يكون غير مؤهل تماما للحديث في ذلك الأمر، رغم قدرته على الإقناع، فالساحر يستطيع أن يقنعك بصحة حيله السحرية، رغم أنها مجرد حيل،

### ج - التخصص:

وهو أمر هام جدا، فلا تأخذ المعلومة إلا من متخصص في مجاله، فهو أقدر الناس على الحديث عنها، وشرحها وبيان جوانبها،

مثل أن تأخذ الفتوى الدينية من عالم دين، وأن تأخذ الفتوى القانونية من رجل قانون، وأن تستشير الطبيب المختص في مجاله،

ولذلك أثناء أي حوار إسأل نفسك، هل يتحدث الطرف الآخر في مجال تخصصه (في مجال يفهمه جيدا) أم أنه يجتهد ويفتي عن غير علم؟؟

وهنا يجب أن أنوه إلى أن التخصص لا يأتي فقط بالشهادات الدراسية، ولكن يأتي أيضا بتعليم النفس وزيادة المحتوى العلمي في مجال معين،

فعلى سبيل المثال: الإمام أبو حنيفة والإمام مالك والإمام أحمد والإمام الشافعي، كلهم لم يتخرجوا في جامعات نظامية مثل المعترف بها حاليا،

---

وأيضاً الشيخ محمد متولي الشعراوي لم يحصل على درجة الدكتوراة بشكل نظامي (ولكنه حصل على درجة الدكتوراة الفخرية من جامعة المنصورة). كل هؤلاء وغيرهم تميزوا عن غيرهم بجودة وكمية المحتوى العلمي لديهم.

#### **د - الخبرة:**

قد يكون الطرف الآخر متحدثاً جيداً، ويحسن التنظير، ولكنك تجد كلامه بعيداً كل البعد عن أرض التطبيق، وذلك بسبب أن خبراته نظرية فقط وأنه لم يتعرض إلى خبرات عملية حقيقية، يواكب من خلالها بين النظرية والتطبيق، وهنا عليك أن لا تنهر بالكلام الرنان المبني على نظريات غير قابلة للتطبيق، وأن تفرق بين التنظير والخبرة (ولا ينبئك مثل خبير)،

#### **هـ - الحياء:**

هو أحد الأركان الهامة للأهلية أثناء الحوار في أي مجال، فمن ينتمي فكرياً أو يتحيز إلى جهة ما، لابد وأن يكون غير محايد، فمن يصنع الكنافة مثلاً سوف يسوق فكرة أن الكنافة هي أفضل ما يمكن أن تأكله، بينما سوف يقوم من يصنع البسبوسة بالتسويق لمنتجه،

---

وحتى الذين ينتجون منتجات لها تأثير ضار على صحة الإنسان بشكل مباشر، حتى هؤلاء يسوقون لمنتجاتهم ويدعون العملاء لإستعمالها، وبالتالي فكل هؤلاء غير محايدين، طالما أنهم يركزون فقط على زجبة نظرهم، ويوجهون نظر الطرف الآخر نحو وجهة نظر واحدة فقط، كذلك الشيخ الذي يسوق لك أن مسألة معينة فيما رأي واحد صحيح، مع أن الحقيقة أن فيها آراء مختلفة كلها صحيحة، هذا أيضا غير محايد، الطرف المحايد هو الذي يعرض عليك كل الآراء الصحيحة، ويترك لك حرية إختيار أي رأي صحيح من بينها، ويرضى بذلك، حتى وإن كان هو يختار رأيا صحيحا آخر، المهم أننا جميعا ندور في فلك الصواب،

### **مثال للتوضيح:**

شخص يحاورك في موضوع ما، أو أنك تتابع حوارا ما في وسيلة إعلامية، قم بتطبيق النقاط الخمس السابقة، كما يلي:

**الشهرة:** (نعم) هو شخص مشهور

**القدرة على الإقناع:** (نعم) لديه قدرة كبيرة على الإقناع

**التخصص:** (لا) هو غير متخصص في هذا المجال

---

**الخبرة:** (لا) فهو يتكلم عن نظريات بدون خطة تنفيذية

**الحياد:** (لا) فهو لم يعرض كل الآراء

نتيجة تحليل أهلية هذا الشخص: أنه يستغل شهرته وقدرته على الإقناع للعمل على إستمالة رأيك، رغم أنه لا يملك التخصص ولا الخبرة ولا الحياد،

وبالتالي فلا يملك الأهلية كي يتحدث في ذلك الموضوع، ويجب عليك أن لا تعتبر رأيه رأياً صحيحاً، وأن تحذر من كلامه المعسول.

### **ملاحظة هامة**

من المعلوم أن الدين الإسلامي ينقسم إلى أربعة فروع رئيسية، وهي كما يلي:

**١ - العقائد**

**٢ - العبادات**

**٣ - المعاملات**

**٤ - الآداب والأخلاق**

بعض الناس للأسف، يحرصون إلتزامهم بتعاليم الإسلام بالعبادات فقط، فيحرصون على الصلوات في أوقاتها،

---

ويحرصون على السنن النوافل والأذكار والإلتزام الظاهر وغير ذلك من العبادات،

والحرص على العبادات شيء محمود ولا ريب، ولكن المشكلة أنهم يظنون أن الدين عبادات فقط، وهذا أمر غير صحيح، فتجد مثلاً فتاة ملتزمة بالعبادات، وإذا تزوجتها وجدت شخصية مختلفة تماماً في الآداب والأخلاق، وفي معاملة الزوج والعناد وفرض الرأي وغير ذلك.

وإذا كانت ذات مال مثلاً وتعاملت معها، وجدت شخصية بعيدة كل البعد عن تعاليم الإسلام في المعاملات المالية وغيرها،

أنا هنا لا أنتقد أحداً ولا أقلل أبداً من شأن الإلتزام بالعبادات، هذا ليس قصدي، بل قصدي هو تقديم النصيحة وزيادة الوعي لدى الجميع،

فلا تنهر فوراً بشخص ما، فقط لأنه ملتزم بالعبادات، فهذا وحده أمر غير كافٍ كي تتوقع أنه على نفس القدر من الإلتزام في المعاملات،

ولا تنهر فوراً بفتاة ملتزمة بالعبادات، فهذا أيضاً لا يعني أنها سوف تكون زوجة واعية تحسن رعاية زوجها وبيتها وتربية أولادها،

والأمثلة على ذلك كثيرة، حيث هناك فرق كبير بين الحرص على العبادات وبين الحرص على المعاملات والآداب والأخلاق،

ولذلك يجب أن تقوم بتقييم الشخص بطريقة واعية، دون الإنهار بصفات معينة على حساب صفات أخرى يجب أن تتوفر فيه،

---

نحن نحسن الظن بالناس، ونعامل الناس على أنهم أبرياء وغير متهمين، ولكن يجب أيضا زيادة الوعي الجمعي بالحرص على المعاملات والآداب والأخلاق،

### ملاحظة هامة

بعض الناس قد يدعون أنهم يعيشون حياتهم ببساطة وأنهم يحبون الأسلوب البسيط في الحوار، ويقولون ذلك كثيرا، وهم لا يفهمون حقيقة الموقف جيدا،

هناك فرق كبير بين أمرين هامين، هما:

١- **البساطة في الوعي:** وذلك يعني أن الشخص سطحي في أفكاره ولا يحسن فهم الأمور فهما عميقا، يظن نفسه (بسيط) والحقيقة أنه (عبيط)،

٢- **البساطة في الأسلوب:** وذلك يعني أن الشخص يستطيع أن يعبر عن أفكاره بشكل مبسط وبطريقة سلسلة تصل إلى الآخرين بسهولة،

الصواب أن يكون الإنسان واعيا، ومع ذلك بسيطا في أسلوبه، لا أن يكون سطحيًا في أفكاره ويظن أنه بسيط في طريقته،

وهكذا أردت أن أبين للقارئ الفرق بين البساطة في الوعي والأفكار وبين البساطة في الأسلوب والطريقة،

