

أدب الحوار

عثمان حسن جاسم

● عني القرآن الكريم عناية بالغة بالحوار، وذلك أمر لا غرابة فيه أبداً، فالحوار هو الطريق الأمثل للإقناع الذي ينبع من أعماق صاحبه، والاقناع هو أساس الإيمان الذي لا يمكن ان يفرض، وانما ينبع من داخل الانسان.

فمن هنا نستطيع ان نعرف (الحوار) بأنه نوع من الحديث بين شخصين أو فريقين، يتم فيه تداول الكلام بينهما بطريقة متكافئة، فلا يستأثر به احدهما دون الآخر، ويغلب عليه الهدوء والبعد عن الخصومة والتعصب، ومثال ذلك ما يكون بين صديقين في دراسة أو زميلين في عمل، أو مجموعة في نادي أو مجلس أو سهرة.

ومعنى ذلك ان المحاور غير الخطيب الذي جاء جمهور من الناس ليسمعوه وهم سكوت، وغير المدرس والمحاضر، ومعنى ذلك ان أجواء الحوار يغلب عليها في الجملة الهدوء وبرودة الاعصاب، وعدم التشنج والتعصب، مما يجعل فرص الإقناع والاقناع واستفادة كل واحد من صاحبه أوسع وارحب.

وقدم لنا القرآن الكريم والسنة النبوية نماذج كثيرة من الحوار، فنرى القرآن الكريم يستخدم في مخاطبة اليهود والنصارى تعبيراً له إحصاؤه ودلالته في التقريب بينهم وبين

المسلمين، وهو تعبير (اهل الكتاب) أو (الذين أتوا الكتاب)، حتى المشركين والوثنيين لم يخاطبهم القرآن بقوله: (يا أيها المشركون) بل كان يناديهم بقوله (يا أيها الناس)، ولم يرد في القرآن خطاب للمشركين بعنوان الشرك أو الكفر الا في سورة (الكافرون)، وذلك لمناسبة خاصة هي قطع الأمل عند المشركين ان يتنازل المسلمون عن اساس عقيدتهم.

ومن أساليب الحوار بالحسنى: التركيز على نقاط الالتقاء ومواضع الاتفاق بينك وبين من تحاوره، وفي حوار أهل الكتاب من اليهود والنصارى قال تعالى: ﴿ولا تجادلوا أهل الكتاب إلا بالتي هي أحسن﴾، ﴿وقولوا آمنا بالذي أنزل إلينا وأنزل إليكم وإلهنا وإلهكم واحد ونحن له مسلمون﴾ العنكبوت/٤٦، ﴿قل أتجادوننا في الله وهو ربنا وربكم﴾ البقرة/١٣٩.. ومنها ما دار بين الله عز وجل وملائكته في موضوع خلق آدم عليه السلام، ومنها ما دار بين الله سبحانه وتعالى وبين ابراهيم عليه السلام، عندما طلب من ربه ان يريه كيف يحيى الموتى، ومن ذلك قصة موسى عليه السلام حين طلب من ربه ان يسمح له برؤيته، وقصة عيسى عليه السلام إذ سأله ربه عما اذا كان طلب من الناس ان يتخذوه وأمه إلهين من دون الله، ومنها الحوار في قصة صاحب الجنتين في (سورة الكهف)، وقصة ابراهيم عليه السلام حين هم ان يذبح ابنه، وقصة

قارون مع قومه، وقصة داود مع الخصمين، ونوح عليه السلام مع قومه، وشعيب عليه السلام مع قومه، وحكاية بلقيس اذ تستشير قومها في الخطاب الذي وردها من سليمان عليه السلام، والحوار بين السادة والأتباع الذين أضلوه يوم القيامة، والأمثلة كثيرة جداً في القرآن الكريم، وكلها تدل على أهمية الحوار وخطورته.

ونجد في سيرة الرسول (ﷺ) نماذج كثيرة للحوار، ترد في اشكال شتى، لتقدم لنا الدروس التي يحسن بنا الانتفاع بها: يروي ان عتبة بن ربيعة جلس الى رسول الله (ﷺ) فقال له: يا ابن أخي إنك منا حيث قد علمت من السلطة في العشيرة والمكان في النسب، وانك قد اتيت قومك بأمر عظيم، فرقت به جماعتهم، وسفهت به احلامهم وعبت به آلهتهم، وكفرت به من مضى من آباؤهم، فاسمع مني أعرض عليك أموراً لعلك تقبل بعضها. فقال رسول الله (ﷺ) قل يا أبا الوليد أسمع، فقال له عتبة ما قال، حتى إذا فرغ قال له: أو قد فرغت يا أبا الوليد؟ قال نعم، قال فاسمع مني، قال أفعل، فأخذ رسول الله (ﷺ) يتلو عليه من (سورة فصلت) حتى اذا انتهى إلى الآية موضع السجدة منها وهي الآية ٣٧، سجد، ثم قال لعتبة: قد سمعت يا أبا الوليد فأنت وذلك، فقام عتبة الى اصحابه فقال بعضهم: نطف باللله لقد جاءكم ابو الوليد بوجه غير الوجه الذي ذهب به، وطلب عتبة إليهم أن يدعوا الرسول (ﷺ) وشأنه، فأبوا وقالوا له: سحرك يا أبا الوليد بلسانه.

وفي هذه القصة أكثر من درس، فالرسول الكريم أحسن الإستماع لعتبة وقال له: قل يا أبا الوليد أسمع، فلما قال عتبة ما عنده، أعطاه الرسول (ﷺ) الفرصة لإضافة



شيء قد يود ان يقوله: ربما نسيه أو غفل عنه، وسأله: أو قد فرغت يا ابا الوليد؟ ومعنى ذلك أنه أحسن الإستماع تماماً، وأعطى محدثه الفرصة ليقول من جديد دون ان يعاجله، فلما سأله ليتأكد من فراغه مما لديه، بدأ التلاوة، وهذا قمة الأدب، وقمة الذوق، مما يجعل الطرف الآخر تتفتح نفسه للسمع، فكانت تلك المقدمة المحمودة لما جاء بعدها، وهو تلاوة آيات من الذكر الحكيم، تنتهي بسجدة، سجدها عليه الصلاة والسلام ثم قال لعتبة: قد سمعت يا أبا الوليد فأنت وذلك (أي وما تختار) ففي تصرفه عليه الصلاة والسلام، أدب عال، وذوق جم، وحسن استماع منه يستدعي حسن إصغاء من عتبة، وهذا كله يجعل عتبة مستعداً للتلقي، لذلك لا غرابة ان قال له قومه بعد إذ عاد إليهم: لقد سحرك يا أبا الوليد بلسانه.

والسيرة النبوية مليئة بمثل هذا النوع من الحوار، ونرى رسول الله (ﷺ) وهو الأسوة الحسنة أرق ما يكون أسلوبيا في حوار، وافسح ما

يكون صدراً لمخالفه، وضرب أروع الأمثلة في حسن الاستماع.

وقد وردت مادة (الجدال) في (٢٩) موضعاً في القرآن الكريم، يغلب عليها جميعاً إما ان تكون في سياق عدم الرضا عن الجدال، وإما عدم جدواه، أما (المحاورة) فقد وردت مادتها في القرآن الكريم في (ثلاثة) مواضع، ويمكن أن نفهم على أنها مراجعة الكلام وتداوله بين طرفين، وعلاوة على هذا فالحوار يرد في القرآن الكريم في مواطن كثيرة جداً، وإن لم تستعمل مادته نفسها، وإنما استعملت كلمة (قال) التي وردت في القرآن الكريم (٥٢٧) مرة.

إن للحوار أصولاً وقواعد ينبغي للمسلم مراعاتها وفهمها، كي نتجنب الزلل وتتخطى معوقات المسيرة، ونتعلم في مدرسة الإسلام لباقة الكلمة وسحر البيان، ونتعلم كذلك كيف نحترم من نتحدث إليه فلا ننفره أو نقسو عليه فنخسره، ونتعلم كيف نتعرف على ما عند غيرنا فننصت له السمع ونأخذ منه ما نريد بلا ازدراء ولا مكابرة، وقبل كل شيء يجب ان نعرف ان أصول الحوار هي:

١- الإقرار بالخلاف: اقتضت حكمة الله سبحانه أن تختلف آراء الناس في أمور الدنيا وأمور الدين، فعلى صاحب الحوار عند اختلاف وجهات النظر ان لا يخرج عن طوره، فيركب

رأسه ويغلق منافذ فكره ويسير وراء تعنته وكبره، بل يقصد الله بقصده ونيته، ويفتح صدره للرأي المخالف، ويتذكر حديث رسول الله (ﷺ) (من اجتهد فأصاب فله أجران، ومن اجتهد فأخطأ فله أجر واحد).

٢- النية: على المحاور ان يقوم بمراجعة نيته قبل أن يدخل في حوار: هل نيته خالصة لله في هذا الحوار، أم هي تحقيق لشهوة الكلام؟!

٣- الظرف المناسب: ينبغي للمحاور ان ينظر في الظروف المختلفة التي تحيط به قبل أي حوار: هل هي مناسبة للحوار أم لا؟

٤- العلم: على المحاور ان لا يناقش في موضوع لا يعرفه جيداً، ولا يدافع عن فكرة اذا لم يكن على اقتناع تام بها، يقول الرسول (ﷺ): (لا تتعلموا العلم لتباهوا به العلماء، وتماروا به السفهاء، ولتصرفوا به وجوه الناس اليكم، فمن فعل ذلك فهو في النار).

٥- لا تستأثر بالكلام: منذ القدم توارث الناس الحكمة التي تقول: (إن الله خلق للانسان لسانا واحداً وأذنين اثنتين،

ليكون ما يسمعه أكثر مما يقوله) إن الإطالة في الكلام آفة بعض الناس والمتحاورين، وفي الأغلب فإن ضررها أكبر بكثير من نفعها.

٦- **حسن الاستماع**: يقول ديل كارنيجي: (إذا كنت تريد أن ينفذ الناس من حولك، ويسخروا منك عندما توليهم ظهرك، فلا تعط أحداً فرصة الحديث، تكلم بغير انقطاع). المتحدث البارع مستمع بارع، على المحاور أن لا يقاطع من يحاور بل يستمع إليه كما يحب أن يسمع.

يقول الحسن بن علي (رضي الله عنه) لابنه مؤدبا إياه: (يا بني إذا جالست العلماء فكن على أن تسمع أحرص منك على أن تقول، وتعلم حسن الإستماع كما تتعلم حسن الكلام، ولا تقطع على أحد حديثاً وإن طال، حتى يمسك).

٧- **البيان**: ينبغي للمحاور الجيد أن يضبط كلامه ويتقن لغته، فكم من حق ضاع لسوء التعبير عنه، وكم من باطل ظهر لأن الذي يدعو إليه فصيح بليغ.. إن موسى عليه السلام عندما كلفه الله بالتوجه إلى فرعون ودعوته لعبادة الواحد القهار، سأل الله تعالى جملة أشياء تعينه على تلك المهمة الشاقة، منها أن يحل عقدة لسانه ويرزقه الفصاحة والبيان، فقال مخاطباً رب العزة: ﴿ وَأحلل عقدة من لساني . يفقهوا قولي ﴾ طه/ ٢٧.

٨- **النقاط المشتركة**: على المحاور أن يتجنب إثارة نقاط الإختلاف، بل يحاول أن يقوم بتقديم نقاط الإتفاق بينه وبين الطرف الآخر: يبدأ في الحقيقة بكسب ثقته، ويبيني معه جسراً من التفاهم إلى الأمر محل الخلاف.

يقود ديل كارنيجي: (دع الطرف الآخر يوافق في البداية على الأمثلة التي تطرحها عليه ويجيب بـ(نعم)،

وحل ما استطعت بينه وبين (لا)، لأن كلمة (لا) عقبة كؤود يصعب التغلب عليها، فمتى قال أحد (لا) أوجبت عليه كبرياؤه أن يظل مناصراً لنفسه.. إن قول (لا) هو أكثر من مجرد التفوه بكلمة مكونة من حرفين، إن كيانه بفسده، وأعصابه، وعضلاته، يتحفز ليناصر في اتجاهه إلى الرفض، بينما لا يكلف قول (نعم) أي نشاط جسماني).

٩- **الأمثلة**: المتحدث الذكي والمحاور الناجح هو الذي يحسن ضرب الأمثلة، ويتخذها إما وسيلة لتقريب وجهة نظره من السامع وشرحها، وإما لإمتاعه بفكرته، ومن أجمل الأمثلة ما روي عن أحد العلماء وهو يضرب مثلاً لعظمة الخالق وقدرته فقال: هذا ورق التوت لونه واحد وطعمه واحد، يأكله الدود فيخرج منه الحرير، ويأكله النحل فيخرج منه العسل، وتأكله الشاة والبقر فتلقيه بعرماً أو روثاً، وتأكله الطبائخ فتخرج منه المسك، وهو شيء واحد، فتبارك الله أحسن الخالقين.

١٠- **احترام الطرف الآخر**: على المحاور أن يحترم الأطراف الأخرى التي يحاورها، مسلمة كانت أم غير مسلمة، ويمنحها حقها المتوجب لها من التقدير والتوقير. يروى أن رجلاً جاء إلى (هارون الرشيد) فقال له: يا أمير المؤمنين إنني أريد أن اعطيك بعظة فيها بعض الغلظة فاحتملها: فقال الرشيد: إن الله قد أمر من هو خير منك بإلانة القول لمن هو شر مني، فقال لنبيه موسى إذ أرسله إلى فرعون: ﴿ فقولاً له قولاً لينا لعله يتذكر أو يخشى ﴾ طه/ ٤٤.

١١- **راقب نفسك**: انتبه إلى نفسك وأنت تحاور أو تناقش: هل ترفع صوتك؟ تذكر نصيحة لقمان لابنه: ﴿

واقصد في مشيك واغضض من صوتك، إن أنكر الأصوات لصوت الحمير ﴾ لقمان/ ١٩.

١٢- **لا تتعصب، وسلم بالخطأ**: التعصب هو عدم قبول الحق عند ظهور الدليل، وهو زبابة بالعقل الذي فضل الله به الإنسان على الحيوان.. إن الإنسان بشر يخطيء ويصيب، ولم يعصم الله سبحانه وتعالى من الناس إلا الأنبياء ورسله.. والتسليم بالخطأ، بخلاف ما يظن المخطيء أول وهلة، يكسب صاحبه احترام الثاني وتقديره، على عكس الإصرار على الخطأ الذي يفقده احترام الثاني له، كما يفقده احترامه لنفسه، وقد روى (انس بن مالك) -رضي الله عنه- أن رسول الله (ﷺ) قال: (كل بني آدم خطاء، وخير الخاطئين التوابون) أخرجه الترمذي، وابن ماجه.

فإذا كان هذا هو موقف المسلم ممن يجادله من أهل الكتاب الذين يخالفونه في عقيدته وأصل دينه، ولا يؤمنون بأن محمداً رسول الله ولا أن القرآن كتاب الله ولا الإسلام شريعة الله، فكيف ينبغي أن يكون موقفه من أخيه المسلم الذي يؤمن بكل ما يؤمن به من عقيدة وشريعة ورسول وكتاب؟ □

المراجع:

- ١- كيف ندعو الناس، عبدالبديع صقر.
- ٢- في اصول الحوار، بحث من منشورات (الندوة العالمية للشباب الاسلامي).
- ٣- كيف تكسب الاصدقاء وتؤثر في الناس، ديل كارنيجي، ترجمة: عبدالمنعم الزيايدي.
- ٤- ادب الحوار ثقافة وسلوكا، عمر محمود عبدالله.