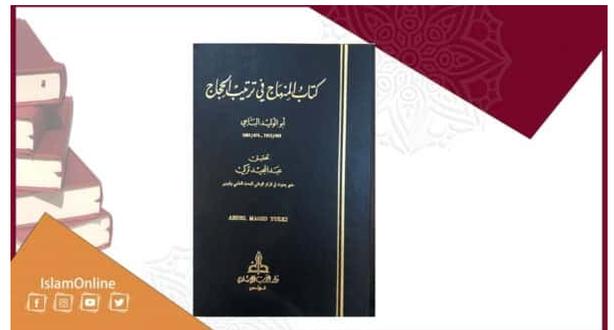


كيف تجادل عن أفكارك؟

يتطلب الدفاع عن الأفكار: آداب ومنهجيات، ودراسة وتدريب، وعلوم ومعارف متنوعة، وموهبة وطلاقة لسان، وحضور للعقل، وقدرة على بناء الحجج، وفهم لعلوم النفس والاتصال.

وقد أولت الخبرة الحضارية الإسلامية اهتماما كبيرا بالمضمون الصحيح للفكرة والحُجة، فقد كان الشرع يراقب النية والقصد من وراء الجدل والمناظرة، ويسعى أن يكون الجدل رغبة في الانتصار للحق والخير ومواجهة الباطل والظلم، ووردت كلمة “جدل” في القرآن الكريم في (29) موضعا بصيغها المختلفة، وكانت الرؤية القرآنية تؤكد ” وَكَانَ الْإِنْسَانُ أَكْثَرَ شَيْءٍ جَدَلًا ” [1]، وهذه الطبيعة الإنسانية تفرض أن يكون الدعاة على معرفة عميقة بالجدل وأصوله، أما الخبرة الغربية فصرفت جزءا واسعا من الاهتمام إلى منح الشخص القدرة على الاقناع بأفكاره، والانتصار لها، وتسويقها، بغض النظر عن صوابية المضمون، ومكانم الخير أو الشر فيه.

والجدل في الخبرة الحضارية الإسلامية علم قديم له قواعده ومنهجيته، حتى تكون أفكار الإسلام وتعاليمه دائرة في إطار المنطق والفكر الصحيح، لذا ظهر الجدل في أماكن الاحتكاك الثقافي والحضاري والديني، خاصة في العراق والأندلس، ويذهب البعض أبو بكر القفال الشاشي المعروف بـ”القفال الكبير” (المتوفى 365هـ) يعد أول من صنف في الجدل، ثم كانت الطفرة مع كتاب “المنهاج في ترتيب الحجج” لأبي الوليد الباجي (المتوفى 474هـ)، ويلاحظ إصرار “الباجي” على التأكيد أن ما جاء به مأخوذ من القرآن الكريم والسنة النبوية [2].



“المنهاج في ترتيب الحجج” لأبي الوليد الباجي

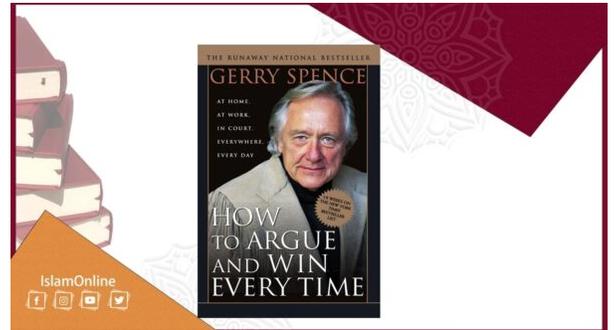
قواعد في كيفية الجدل

تحريف المصطلح: فقد أكد الفيلسوف “فولتير” على هذا المعنى بقوله: ” إذا كنت ترغب في التحدث معي عزّف ما تقول وحدد قولك، كم من نقاش قد ينكمش ويتحول إلى مقطع لو تجرأ المتناقشون على تحديد عباراتهم وجملهم ”، فيجب أن تخضع كل مصطلح أو فكرة للتحديد والتعريف.

-**التجديد في الأدوات والأفكار والاستراتيجيات:** فالناس تعتاد على أساليب الجدل وبناء الحجج، وهو ما يفرض الحاجة إلى التجديد المستمر، سواء في اللغة أو الأفكار أو استراتيجيات النقاش، يقول المفكر “علي الوردي”: “الأفكار كأسلحة تتبدل بتبدل الأيام، والذي يبقى على آرائه العتيقة، هو كمن يريد أن يحارب الرشاش بسلاح عنتره بن شداد”.

-**التمسك بالعاطفة:** العاطفة ذات أهمية في الجدل، خاصة إذا كان الجدل وسط الجماهير، فما يؤثر في الجماهير هو العاطفة، والقدرة على الإمساك بمشاعرها، يقول الدكتور “علي مصطفى مشرفة” في كتابه “العلم والحياة”: “أما العامة من الناس فلا يقنعهم المنطق، ولا يخضعون لسلطان العقل”، فالعاطفة حاضرة بقوة في الجدل، وتتطلب أن يمسك الشخص بعواطفه فلا يسمح لآخر بأن يسيطر عليه من خلالها .

وفي كتاب “كيف تجادل وتربح كل مرة” How to Argue & Win Every Time، لـ “جيرى سبينس” Gerry Spence، ينصح قائلاً: “دع العواطف تظهر، ولا تثبط العاطفة”، ويؤكد كتاب “العوامل السبعة لنعم” The 7 Triggers to Yes، لـ “راسل جرانجر” Russell Granger، أن أحدث الأبحاث في علم الأعصاب أكدت أن معظم الناس يستجيب للإشارات العاطفية أكثر من الإشارات العقلانية.



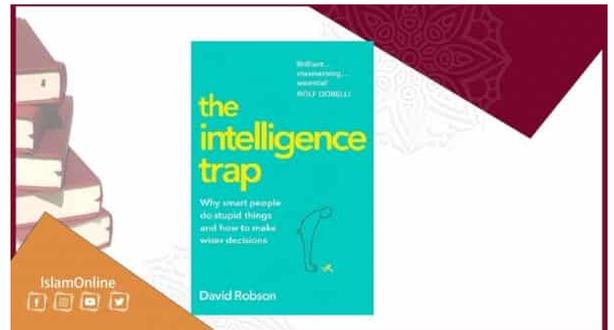
كتاب “كيف تجادل وتربح كل مرة” لـ “جيرى سبينس”

-**الأخلاق:** عندما يفقد الشخص أعصابه، فإنه يعادي خصمه، فيزداد الغضب، لذلك كانت النصيحة: “لا تقلق من أن تبدو ضعيفاً من خلال الهدوء في خضم الجدل، لأنك ستكسب نقاظًا من خلال إظهار أنك يمكنك ممارسة ضبط النفس” فالأخلاق الجيدة في الجدل تخمد نيران النفوس، خاصة إذا أدرك الشخص أن العديد من الحجج ليس لها منتصر واضح، فقد يحصل المرء على ما يريد أثناء الجدل، لكن تكون النتائج هي الأسوأ في علاقاته الإنسانية، لذا يؤكد العلامة “ابن حبنكة الميداني” في كتابه “أصول الاستدلال والمناظرة” على ضرورة التزام المسلم في مناظرته بأخلاق الإسلام ظاهراً وباطناً، وألا يلجأ إلى السب والشتيم والهمز واللمز والسخرية والفحش والبذاءة.



والحقيقة أن الصراخ أو الشتم ليسا وسيلة مثلى للجدال، فلا بد أن يملك الإنسان انفعالاته، فالغضب يعصف بالعقل، والأخلاق العالية والسلوك الطيب قد يجعل الخصم يحول موقعه ليقف بجوارك، لذا يقول تعالى “وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ” [3]، يقول “الشافعي”: “ما ناظرت أحدا إلا ولم أبال أبين الله الحق على لسانه أو لساني”، لذا كانت نصيحة “جلال الدين الرومي”: “ارفعوا كلماتكم لا صوتكم، إن المطر هو الذي ينبت الأزهار وليس الرعد”، فخفض الصوت يساعد على كسب الجدل، فالغضب يجعل الإنسان أقل جاذبية، وكما تقول الحكمة الانجليزية “الكياسة لا تكلف شيئا وتشتري كل شيء” [4].

وفي كتاب “لماذا يقوم الاذكياء بأشياء غبية” [5] لـ “ديفيد روبسون”، تأكيد أن الذكاء في بعض الأحيان قد يكون فخا أثناء النقاش، فيقع الشخص في أخطاء جسيمة، ومن نصائحه المهمة التواضع أثناء النقاش والاستعداد لفهم حجج الآخرين وأفكارهم، وكما تقول الحكمة “أنا حكيم لأنني أعرف أنني لا أعرف شيئا”، فهذه الحكمة تكسر الغرور الفكري، فالذكاء لا يقتصر فقط على الفوز بالنتائج في النقاش، ولكنه حالة شاملة، فربما تكسب نقاشا وتخسر شخصا.

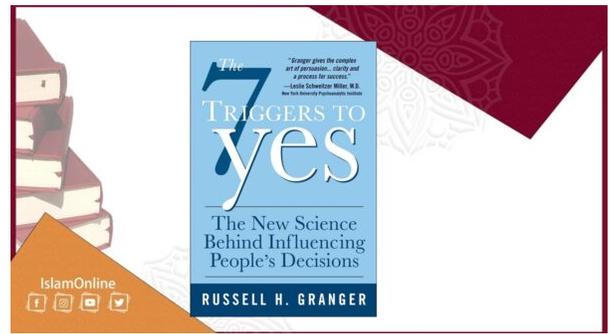


كتاب فخ الذكاء – ديفيد روبسون

-لا تكن أول من يبدأ الجدل: فلا بد أن تجعل الخصم هو من يبدأ بشرح أفكاره، ثم تأتي لتناقشها وتفندها وتعقب عليها، وتطرح أفكارك بعد الانتهاء من تلك المهمة، وربما أشار القرآن الكريم إلى هذا المعنى في قصة موسى عليه السلام مع السحرة، فقد جعلهم هم من يبدأون بإلقاء الحبال والعصي، قال تعالى: “ قَالُوا يَا مُوسَى إِنَّمَا أَنْتَ تُلْقِي وَإِنَّمَا أَنْتَ نَكُونُ أَوَّلَ مَنْ أَلْقَى * قَالَ بَلْ أَلْقُوا ” [6]، إذ لا يمكن مناقشة شخص ما بدقة دون فهم أفكاره، وماهية حججه، كما أن ما يتبقى في ذهن الناس هو الكلام الأخير وليس من يبدأ الحديث.

-الاعتماد على لغة الجسد: المفتاح في هذه النصيحة أن تبدو طبيعياً، وألا تفعل أشياء يبدو منها أنك تسخر من خصمك، وأن تحقق اتصالاً من خلال العين مع خصمك في النقاش، وتشير دراسات **علم النفس** أن الحرص على التواصل البصري “يجعل الخصم أقل إقناعاً”، وأحيانا تكون لغة الجسد أقوى من الكلمات.

استراتيجية المسافة النفسية: يتحدث علماء الأعصاب عن إستراتيجية فصل القضية المطروحة عن معتقدات الشخص، مع السعي لإقناعه باستيعاب حقائق وأفكار أخرى بجانب رؤيته التي يؤمن بها، وتلك الاستراتيجية تضعف اقتناع الشخص بما يؤمن به ويدافع عنه، ويشير عالم الأعصاب البروفيسور “جاي فان بافيل” Prof Jay Van Bavel أن “كل الناس لديهم هويات متعددة، ويمكن أن تصبح هذه الهويات نشطة في أي وقت، حسب الظروف”، فاستدعاء إحدى الهويات المتعددة قد يضعف قناعات الشخص، وربما يجعله يرى الأشياء بغير أيديولوجيته، وتلك الاستراتيجية تزيد “المسافة النفسية” بين الشخص وأفكاره، لذا تكرر في القرآن النداء “قل تعالوا”.



كتاب ” العوامل السبعة لنعم ” لـ ” راسل جرانجر ”

يقول **مالك بن نبي:** ” ليس يكفي أبداً أن ننتج الأفكار لابد من توجيهها لدورها الاجتماعي ”، فكسب الحجة والنقاش ليس هو الغاية ولكن الانتصار للفكرة الصحيحة والمفيدة هو المقصود.

[1] سورة الكهف: الآية: 54

[2] يقول “الباجي” في مقدمة كتابه: “ولو تأملت ما في كتابنا هذا من هذه الطريقة؛ لرأيت أنه كله مأخوذاً من الكتاب والسنة ومناظرة الصحابة، وإنما للمتأخر في ذلك تحرير الكلام وتقريبه من الأفهام”

[3] سورة النحل: الآية: 125.. وجاء في تفسير “في ظلال القرآن” حول هذه الآية ” النفس البشرية لها كبرياؤها وعنادها، وهي لا تنزل عن الرأي الذي تدافع عنه إلا بالرفق، حتى لا تشعر بالهزيمة. وسرعان ما تختلط على النفس قيمة الرأي وقيمتها هي عند الناس، فتعتبر التنازل عن الرأي تنازلاً عن هيبتها واحترامها وكيانها. والجدل بالحسنى هو الذي يطمئن من هذه الكبرياء الحساسة. ويشعر المجادل أن ذاته مصونة، وقيمتها كريمة، وأن الداعي لا يقصد إلا كشف الحقيقة في ذاتها”

[4] Civility costs nothing and buys everything.



[5] عنوان الكتاب بالانجليزية The Intelligence Trap: Why Smart People Do Stupid Things

[6] سورة طه: الآية: 66:65