

التنبيهات الستة

قال أحمد بن أبي الفياض: كنت عند الأمير عبد الرحمن بن الحكم الأموي المعروف بالمرتضى صاحب الأندلس، فأوفد إلى الفقهاء يدعوهم إلى مجلسه يستشيرهم ويستفتيهم في أمر من أمور الدين.

فجاءوا جميعاً وبينهم يحيى بن يحيى، فقال لهم الأمير: لا حياء في الدين، فما قولكم في جارية عبثت بها وأصبتها في رمضان ثم ندمت؟ وما طريق التوبة إلى الله، وطريق التكفير عن هذه الخطيئة؟

فأطرق فقهاء الأندلس يفكرون، ثم اندفع من بينهم أبو محمد يحيى بن يحيى وقال: أيها الأمير إن الطريق إلى ذلك أن تصوم شهرين متتابعين. أما أولئك الفقهاء فسكتوا جميعاً.

ولما انفض المجلس التفتوا إلى يحيى بن يحيى وقالوا له: يا يحيى مالك لم تفت الأمير بمذهب مالك فتخيرته بين العتق والإطعام والصوم؟ فنظر إليهم يحيى بن يحيى وقال لهم: والله إن هذا لم يفتني، ولكني رأيت ما هو خير؛ رأيت إن فتحت له هذا الباب، وهو أمير وصاحب جاه وحكم ونفوذ، لسهل عليه أن يعبث ويصيب كل يوم ويعتق رقبة، فحملته على أصعب الأمور حتى لا يعود؛ فافتنع الفقهاء.

وما نحب أن نوكد عليه أن للإقناع عشرات الطرق والأساليب، ولكننا قبل أن نتحدث عنها لا بد أن نشير إلى الملاحظات والتنبيهات الستة التالية:

١ - للإقناع طرق كثيرة وأساليب عديدة:

بعضها سهل يسير وبعضها صعب عسير.. بعضها يحتاج إلى كلام شديد وبعضها يحتاج إلى صمت حكيم.. بعضها يؤتي أكله خلال ثوان معدودة وبعضها لا يرى أثره

إلا بعد سنوات عديدة.. بعضها يستلزم عقلاً ذكياً وبعضها لا ينفع معه إلا قلب عطوف ودود.. بعضها يستطيعه قليل العلم والثقافة وبعضها لا يستطيع الولوج إليها إلا العلماء الأفذاذ.. بعضها متاح للجميع وبعضها لا يعرف مداخلها ومخارجها إلا أرباب الخبرة والتجربة ممن عركوا الحياة وخبروا أحداثها وصروفها. حدث ذات يوم أن تحدت الرياح الشمس ، عندما وجدا شخصاً يسير في طريقه وهو يرتدي رداءً ثقيلاً !!

فبادرت الرياح الشمس قائلةً :

أمهليني قليلاً لأجبر هذا الشخص على أن ينزع عنه رداءه !
قَبِلت الشمس التحدي وأخذت تُتابع ما تقوم به الرياح، التي استجمعت كل قوتها وهبت بعنف على ذلك الشخص فتشبث بردائه أكثر من قبل ، وجمع أطرافه بكتنا يديه، وكلما إزداد هبوب الرياح كلما إزداد تمسكه بذلك الرداء!
استمر الوضع على تلك الحال حتى أعلنت الرياح استسلامها ، فالأمر يسير عكس ماخَطَطَ له !!

وهنا ابتسمت الشمس وبدأت في تنفيذ التحدي على طريققتها ، فأخذت تنشر أشعتها حول ذلك الشخص وتغمره بدفئها ، رويداً رويداً حتى بدأ يشعر بالدفء والحرارة مما أجبره على خلع ذلك الرداء ، الذي كان قبل قليل متشبثاً به حتى كاد يلتصق به، فرماه بعيداً عنه واستمتع بأشعة الشمس الدافئة..

فالشمس كانت أكثر خبرة وتجربة ، واستخدمت عقلها وذكاءها ؛ لأنها تعلم أن الإكراه والمضايقة توجب المقاومة وتورث النزاع، بينما الإقناع والمحاورة يبقيان على الود والألفة ويقودان للتغيير بسهولة ويسر ورضا.

إن الإقناع كما هو الحوار لغة الأقوياء وطريقة الأسوياء؛ وما التزمه إنسان أو منهج إلا كان الاحترام والتقدير نصيبه من قِبَلِ الأطراف الأخرى بغض النظر عن قبوله.

٢ - إن الله تعالى خلق الناس مختلفين:

فهم أنماط متفاوتون، لذا فإن الأسلوب الذي ينفع مع زيد قد يضر مع عمرو، ومن هنا ينبغي أن تتعرف على طبيعة من تريد إقناعه، ومن ثم تختار الأسلوب الذي تظن أنه ينفعه.

ولك أن تعلم أن كل إنسان مسخر لما خُلقَ له، وفي هذا يقول الله تعالى: "وَهُوَ الَّذِي جَعَلَكُمْ خَلَائِفَ الْأَرْضِ وَرَفَعَ بَعْضَكُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ لِيُبْلُوَكُمْ فِي مَا آتَاكُمْ إِنَّ رَبَّكَ سَرِيعُ الْعِقَابِ وَإِنَّهُ لَغَفُورٌ رَحِيمٌ" (الأنعام: ١٦٥)، ويقول تعالى: "وَلَوْ شَاءَ رَبُّكَ لَجَعَلَ النَّاسَ أُمَّةً وَاحِدَةً وَلَا يَزَالُونَ مُخْتَلِفِينَ" (هود: ١١٨).

٣ - قد تحتاج إلى استخدام أكثر من أسلوب وطريقة لإقناع بعض الناس:

لذا ينبغي أن لا تنسحب من أول محاولة فاشلة، فإذا لم ينفع أسلوب معين جرب أسلوباً ثانياً ثم ثالثاً ثم رابعاً، وهكذا.

يقول الأستاذ سيد قطب رحمه الله: "إن الدعوة دعوة إلى سبيل الله، لا لشخص الداعي ولا لقومه، فليس للداعي من دعوته إلا أنه يؤدي واجبه لله، لا فضل له يتحدث به، لا على الدعوة ولا على من يهتدون به، وأجره بعد ذلك على الله، والدعوة بالحكمة، والنظر في أحوال المخاطبين وظروفهم، والقدر الذي يبينه لهم في كل مرة حتى لا يثقل عليهم، ولا يشق بالتكاليف قبل استعداد النفوس لها، والطريقة التي يخاطبهم بها، والتنويع في هذه الطريقة حسب مقتضياتها، فلا تستبد به الحماسة والاندفاع والغيرة؛ فيتجاوز الحكمة في هذا كله وفي سواه" [٤/٢٢٠١ الظلال].

٤ - إن استطعت استخدام أكثر من طريقة للإقناع في آن واحد فافعل:

فمثلاً: يمكنك في اللقاء الواحد التركيز على الحجة والبرهان (العقل)، وعلى العاطفة، وعلى الرجوع إلى الكتاب والسنة، وإلى القصة والموقف، وإلى الأرقام والإحصائيات، وإلى لغة الجسد، .. الخ.

وقد حكى لنا القرآن الكريم طرفاً من قصة نبي الله إبراهيم (عليه السلام) مع النمرود، فقال تعالى: "أَلَمْ تَرَ إِلَى الَّذِي حَاجَّ إِبْرَاهِيمَ فِي رَبِّهِ أَنْ آتَاهُ اللَّهُ الْمُلْكَ إِذْ قَالَ إِبْرَاهِيمُ رَبِّيَ الَّذِي يُحْيِي وَيُمِيتُ قَالَ أَنَا أُحْيِي وَأُمِيتُ قَالَ إِبْرَاهِيمُ فَإِنَّ اللَّهَ يَأْتِي بِالشَّمْسِ مِنَ الْمَشْرِقِ فَأْتِ بِهَا مِنَ الْمَغْرِبِ فَبُهِتَ الَّذِي كَفَرَ وَاللَّهُ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ الظَّالِمِينَ [البقرة : ٢٥٨]."

٥ - إن امتلاك هذه المهارة (كحال غيرها من المهارات) يحتاج إلى ممارسة

وتطبيق:

فالإكتفاء بالجانب النظري لا يمكن أن يجعل الإنسان بارعاً في إقناع الآخرين، لذا احرص على تطبيق كل طريقة وممارسة جميع الأساليب، ما استطعت إلى ذلك سبيلاً.

وإليك نموذجاً نبويّاً يتعلق بهذا الموضوع أورده سلمان الفارسي (رضي الله عنه) قال: "كنت مع رسول الله (ﷺ) تحت شجرة، فأخذ منها غصناً يابساً، فهزه حتى تحات ورقه (أي سقط) فقال: "يا سلمان: ألا تسألني لم أفعل هذا؟" قلت: لم تفعله؟ قال: إن المسلم إذا توضأ فأحسن الوضوء ثم صلى الصلوات الخمس تحاتت خطاياهم كما تحات هذا الورق، ثم قرأ "وأقم الصلاة طرفي النهار وزلفاً من الليل إن الحسنات يذهبن السيئات ذلك ذكرى للذاكرين" [هود، ١١٤].

لقد كان ضرب المثل الحي من الوسائل التي استخدمها الرسول (ﷺ) لتوصيل القناعة وترسيخ المفهوم.

٦ - ذكرنا لطرق الإقناع لا يعني أننا ندعوك لممارستها:

إن الهدف من ذكرنا لعشرات الطرق والأساليب للإقناع هو التعرف عليها، ومن ثم ممارسة الطرق التي لا تعارض الشرع الحنيف ولا تصادم الخلق الكريم ولا تحارب المبادئ السامية، ذلك لأن بعض طرق الإقناع التي يستخدمها كثير من الناس هي طرق غير شرعية أو غير أخلاقية، لذا ينبغي تجنبها والابتعاد عنها وعدم الوقوع في مصيدها أو الاتخاذ بها، فالغاية عندنا لا تبرر الوسيلة، إذ الوسيلة لا بد أن تكون نبيلة وشرعية كما هو الحال بالنسبة للغاية، وصدق القائل حين قال:
عرفتُ الشرَّ لا للشرِّ ولكن لتوقيه ومن لا يعرف الشر من الخير يقع فيه

د. علي الحمادي

رئيس مركز التفكير الإبداعي

المشرف العام على الموقع الإلكتروني إسلام تايم

