



جامعة الكويت

كلية الدراسات العليا

برنامج أصول التربية

تلخيص كتاب | كيف تحاور

د.أ.د. طارق الحبيب

مقدم من / أحمد فيصل أحمد عيسى

إلى / د. خالد الرميضي

كجزء من متطلبات مقرر الأصول النفسية والاجتماعية للتربية (502)

برنامج ماجستير أصول التربية

كلية التربية | جامعة الكويت

©2016

نبذة عن الكتاب :

ينطلق الكتاب في حديثه حول الحوار وآدابه في العلاقات الإجتماعية من المحاولات الإصلاحية في هذا المجال، وتكمن أهميته على وجه الخصوص في وقتنا الحاضر الذي أحوج مانكون إلى فنون الحوار وآدابه، يدور الحوار في كل موضوع واتجاه، حول الإصلاح والسياسة والتعليم والإقتصاد وغيرها من شؤون الحياة في ظل غياب هذه الثقافة عن الكثير من الشباب، فيقوم الكاتب بتقديم هذا الكتاب محاولة منه لتسليط الضوء على هذه الثقافة بأسلوب أقرب للحديث الذي يكتنفه الود عبر تقديم النصح المباشر ورسم ملامح القواعد الصارمة فيه، وكان نبراس المؤلف في هذا الكتاب هو القرآن الكريم والحديث الشريف ثم ماورد في التراث الإسلامي مع الاستفادة من العقول المختلفة.

يتناول الكتاب في فصوله المختلفة بعض العناوين منها : تعريف الحوار وآدابه وفنونه وأساليبه

نبذة عن الكاتب :

هو الدكتور طارق بن علي الحبيب، حصل على بكالوريوس الطب والجراحة من كلية الطب جامعة الملك سعود، ثم واصل دراسته العليا وحصل على العديد من الشهادات العليا في الطب النفسي من السعودية وإيرلندا وبريطانيا. تتركز اهتماماته العلمية في علاج الاضطرابات الوجدانية ومهارات التعامل مع الضغوط النفسية وفي علاقة الدين بالصحة النفسية.

- بروفيسور واستشاري الطب النفسي في كلية الطب والمستشفيات الجامعية في جامعة الملك سعود بالرياض.
- أستاذ متعاون وممتحن لطلاب الماجستير والدكتوراه بكلية الطب بجامعة عين شمس في جمهورية مصر العربية.
- مستشار الطب النفسي والمشرف العام ومؤسس مركز مطمئنة الطبي بالرياض.
- مستشار الطب النفسي للهيئة الصحية في إمارة أبوظبي في دولة الإمارات العربية المتحدة.
- محكم علمي معتمد في المجلة العلمية لمنظمة الصحة العالمية في منطقة حوض البحر الأبيض المتوسط، وكذلك في العديد من المجلات الطبية الأخرى.
- أمين عام المجلس التنفيذي لمؤتمرات العلاج بالقرآن بين الدين والطب.
- مستشار لجنة الطب النفسي والعلاج الروحي في الإتحاد العالمي للطب النفسي.
- له العديد من الأبحاث العلمية المنشورة محلياً وعالمياً (٤٠ بحثاً) وعضو في العديد من الجمعيات والاتحادات الطبية النفسية العربية والعالمية.

• له العديد من المؤلفات والتي اعتمد بعضها مرجعاً علمياً في كليات الطب في بعض الجامعات العربية في السودان ومصر والإمارات والسعودية.

• المستشار النفسي للعديد من القنوات الفضائية العربية.

يعرف الكاتب حينما يشرع في الحديث عن الحوار على أن أصله هو الرجوع عن الشيء وإلى الشيء، وفي الحديث "من

دعا رجلاً بالكفر وليس كذلك حار عليه"، فالحوار هو تراجع الكلام، وقد ورد في القرآن الكريم في ثلاثة مواضع :

١. في قصة أصحاب الجنة في سورة الكهف (وكان له ثمر فقال لصاحبه وهو يحاوره أنا أكثر منك مالاً وأعز نفراً)

٢. في نفس القصة (قال له صاحبه وهو يحاوره أكفرت بالذي خلقك من تراب ثم من نطفة ثم سواك رجلاً).

٣. في صدر سورة المجادلة (قد سمع الله قول التي تجادلك في زوجها وتشتكي إلى الله والله يسمع تحاوركما).

النتائج:

يشير الكاتب إلى أن الحوار والجدال يلتقيان في كونها حديث أو مناقشة بين طرفين لكنهما يفترقان بعد ذلك، فالجدال من وجهة نظر المؤلف هو اللدد في الخصومة في إطار التخاصم بالكلام، والجدال والمجادلة والجدل كل ذلك ينحى منح الخصومة أو بمعنى العناد والتمسك بالرأي والتعصب له بدليل ما جاء في القرآن الكريم في قوله تعالى " وجادلوا بالباطل ليدحضوا به الحق فأخذتهم فكيف كان عقاب" وقوله تعالى " ومن الناس من يجادل في الله بغير علم ولاهدى ولاكتاب منير"، أما الحوار والمحاورة فهي مراجعة الكلام والحديث بين طرفين دون أن يكون بينهما ما يدل بالضرورة على الخصومة، فقد وردت مادة الجدال في القرآن الكريم في ٢٩ موضعاً بمعنى الخصومة إلا في ٤ مواضع منها ما كان مقيداً بالحسنى كـ (ولا تجادلوا أهل الكتاب إلا بالتي هي أحسن) و (وجادلهم بالتي هي أحسن)، ومنها لم يقيد بالحسنى كـ (فلما ذهب عن إبراهيم الروع وجاءته البشرى يجادلنا في قوم لوط إن إبراهيم لحليم أواه منيب) و (قد سمع الله قول التي تجادلك في زوجها وتشتكي إلى الله والله يسمع تحاوركما إن الله سميع بصير)

أقول:

قد ركز المؤلف المفهوم السلبي من الجدال والذي يعتبر نوع من أنواع الحوار من خلال الآيات المباركة المتمثل بالدد والخصام في الحديث بل وأكد عليه بينما لم ينل المعنى الإيجابي المشار إليه في الآية المباركة (وأدعو إلى سبيل ربك بالحكمة والموعظة الحسنة وجادلهم بالتي هي أحسن) من التدقيق ما يستحقه، فمن خلال هذه الآية المباركة يمكن الاستدلال على أن الجدال ليس سلبياً على إطلاقه إنما يحمل من الإيجابية معانٍ أيضاً.

ومن خلال هذه الآية المباركة يتبين لنا أن الحوار على أنواع ثلاثة وهي:

١. الحكمة: وهو الحوار المشتمل على البرهان الذي يوصل إلى اليقين.

٢. الموعدة الحسنة: ترقيق الروح والقلب وهو ما يحصل في النصيحة بين الأصدقاء.
٣. الجدال: وهو الحوار القائم على إقناع وإفحام الطرف المقابل بما يسلم به هو من اعتقاد.

ثم ينتقل بعد ذلك للحديث حول آداب الحوار التي يعتبرها ضرورة حضارية كونها مؤثرة في تشكيل قيم الأفراد وأفكارهم وسلوكهم، كما لها الدور الفاعل في كسب الآخرين والتأثير بهم، فيستعرض بعض الآيات المباركة الحاتة على أدب الحوار والدعوة إليه كما في قوله تعالى (قولوا للناس حسناً) وقوله تعالى (وجادلهم بالتي هي أحسن) وقوله تعالى (وقل لعبادي يقولوا التي هي أحسن) وقوله تعالى (فقلوا له قولاً لئناً لعله يتذكر أو يخشى) وقوله تعالى (والذين هم عن اللغو معرضون) وقوله تعالى (ادفع بالتي هي أحسن).

وما ورد على لسان النبي الأكرم (ص) أنه قال : (يسروا ولا تعسروا، وبشروا ولا تنفروا)، (الكلمة الطيبة صدقة)، (ليس الشديد بالصرعة ولكن الشديد من يملك نفسه عند الغضب)، (تبسمك في وجه أخيك صدقة)، (الحكمة ضالة المؤمن أينما وجدها فهو أحق الناس بها)، (إن الله رفيق يجب الرفق ويعطي على الرفق ما لا يعطيه على العنف وما لا يعطيه على سواه).
فبذلك تكون حالة الحسنى هي أول آداب الحوار في الحديث، ومن المعلوم بأن الحسن واللفظ لا يترك النفوس إلا ألفة، منبسطة، محبة، حتى وإن اختلفت باختلاف.

والأدب الثاني يكمن في طلب الحق من الحوار، فإن الإنسان الصادق يبحث عن الحقيقة وهمته بلوغها سواء كانت على يده أو على يد من يحاوره، مع عدم الإكتراث بشخص صاحب المعلومة إن كان ينتمي إلى دين أو توجه يخالف ما يتبناه المحاور، ويشير الدكتور الحبيب إلى أن بعض الناس قد يبتلى بحب الحديث من أجل الحديث، أي الحاجة أو بدون حاجة، وقد يمتلك تلك الشخصية الهستيرية التي يسيطر عليها شهوة البروز في المجالس، واستعراض الثقافة والبراعة من خلال الحديث، وانتزاع الاعجاب وانتظار الثناء من الآخرين، وهذا مما يدفع باتجاه الحوار السلبي الذي قد لا يطلب الحق به، وهناك وفقتين ينبغي الالتفات لهما قبل كل حوار :

١. ينبغي أن تكون النية خالصة لله عز وجل في الحوار.

٢. مراعاة الفائدة المرجوة من الحوار بعيداً عن الترف الفكري أو إثارة الفتنة.

اختلاف الآراء طبيعة بشرية تأتي في المرتبة الثالثة من قائمة آداب الحوار إذ الأصل في البشر الاختلاف وليس التشابه، فالناس مختلفون في عقولهم وأفهامهم، وفي ميولهم ورغباتهم، وفي تشاؤمهم وثقاتهم، وهذا ما ينبغي إدراكه من قبل المتحاورين حين تبادل الآراء حتى يقبلوا على حوارهم حين تحاورهم بنفوس مطمئنة بل يكون سبباً في تقارب وجهات النظر وإماتة روح الفرقة

والخلاف، فالنقاش حوار عقول المودة حوار عواطف، فلا ينبغي لخلاف بسيط في الجانب العقلي أن يذهب المودة العاطفية لتحل محلها العداة والخصومة.

أما حسن البيان فهو الأدب الرابع من آداب الحوار، إن لحسن البيان العامل على مفعول السحر على المستمع لما لها من قدرة على التوغل في نفس المتلقي دون حواجز تكتنفها الصعوبة، ومن صور حسن البيان تبسيط الفكرة ومقارنتها مع غيرها، ومن صنوف الحواجز التي تحول دون تأثير الحوار هو استعراض المتحدث ببعض المصطلحات التي يعرفها من خلال تخصصه والتباهي بها أمام من يجهلها، فما أجمل بساطة العبارة دون تكلف أو تكرار وبذلك يكون المتحدث حريصاً على أن لا يقع في فخ الإخلال بالكلام من خلال الاستعراض، كم حق قد ضيَّع بسبب سوء عبارة، ومن حسن البيان أيضاً أن يعرف المرء متى يتحدث ومتى ينصت.

وأقول: من الضرورة أيضاً الإلتفات إلى أهمية وقع الكلام في النفس وعلى الخصوص إن كان علمياً، فإن لم يكن للكلام وقع في النفس فينبغي إلتزام الصمت حتى يحتفظ الكلام بقيمته العلمية والابتعاد عن الخصومة الناشئة عن هذا الحوار، مع معرفة المنطلقات التي ينطلق منها الطرف المقابل في الحديث، فمن غير الممكن أن ينطلق أحد الأطراف إنطلاقاً عقلياً بينما يكون الطرف الآخر قد انطلق عاطفياً في حوار..

ومن الضرورة بمكان أن ينطوي الحوار على الموضوعية كالحقائق، فالناس تشدهم الحقائق وتزعجهم العموميات ويحترمون من يرفد حديثه بالأرقام والتواريخ والأحداث والدراسات.

الأدب الخامس هو الظرف المناسب، فمن الضرورة جداً أن ينبته المتحدث إلى ملاءمة وقت الحوار للظروف العامة للمستمع، وبذلك ينبغي على المتحدث أن ينظر بعين فاحصة لتلك الظروف التي قد تكون مانعة لبناء حوار ناجح، كما أنه من المهم أيضاً ألا يغفل المتحدث عن اهتمام الحضور بموضوع الحوار التي قد لا تندرج تحت اهتماماتهم وكذلك مراعاة الظروف النفسية للطرف المقابل.

لا تستأثر في الحديث يأتي سادساً، إذ يحسن بالمحاول أن يتجنب الاستئثار بالحديث مع الأخذ بعين الاعتبار أن كلما تحدث أكثر كلما كان عرضة للخطأ والزلل، ولا بد أن ندرك أن الاستئثار بالحديث تعتبر آفة قبيحة يغفل عنها الكثيرون، فيعتقد المستأثر بأن سكوت الطرف المقابل إنما هو استمتاعاً و إعجاباً وموافقة على الإطالة بينما ليس بالضرورة أن يكون كذلك، وحتى في ظل احتواء الحديث على الكثير من المعارف والحقائق والأدلة إلا أن الاستئثار يضيع من قيمة الحديث بما يشعر به المستمع من الملل، فأن كان هناك وقتاً للحديث فعليك الإلتزام به وإلا فحدده بنفسك والتزم به.

وقد يكون الاستئثار بالحديث مرفوض بشكل أكبر حينما يبدأ المتحدث بتكرار الكلام وإعادة الأدلة والبراهين وما يصاحبه من تناقص تركيز المستمع مما يفقد الحوار والكلام قيمته، إذ أثبتت دراسة قد أجريت في إحدى كليات الطب على أن قد الطالب على التركيز تبدأ بالتناقص تدريجياً بعد ١٨ دقيقة من الحديث المستمر.

سابعاً: كن مستمعاً بارعاً، يعد الاستماع فن من فنون الحوار، وهي تكون الأذن وطرف العين وحضور القلب وعدم الانشغال بتحضير الرد منتظراً تمام حديث صاحبه.

وينبغي الانتفات إلى أنه لا يمكن أن نتفهم مقصود المتحدث إذا لم نكن نرغب بجدية في الانصات إلى حديثه، كما أن معرفتنا بما سيقوله المتحدث لا تغني عن الانصات والاستماع له وإبداء الاهتمام لما يقول.

والأثر الطيب للإصغاء أكثر ما يكون في المقابلات الأولى واللقاءات العابرة، لأن الحوار في مثل هذه اللقاءات يكون عاماً لا يستدعي مداخلة في أطر الأحيان، ومن خلاله يتشكل الانطباع الأولي لكل طرف اتجاه الآخر، وقد يثني الناس على حسن الحوار أحد الأشخاص وذلك بسبب إنصاته.

ثامناً: ابدأ بنقاط الإتفاق، ينبغي الإنطلاق في الحوار من مركز الاتفاق بعيداً عما يمكن له أن يعكس صفو الحديث من حين انطلاقته وذلك بسبب أن الخلاف يوقف الحوار في أوله أو قد ينحى منحى التحدي فتشوب النفوس الشوائب وبذلك تكون نصرة الذات مقدمة على نصرة الحقيقة والتي هي الأهم، ويرجع السبب في البدء بنقاط الاختلاف في الغالب إلى العجلة في إنهاء الحوار وقلة الصبر على الآخرين، واعتداد المرء الزائد بما يملك من قدرة على الإقناع.

ولذلك كان لزاماً على المحاور أن ينطلق من نقاط الإتفاق بل يكون ذلك ديدنه في كل حوار والأصل فيه، ومن ثم الانتقال إلى نقاط الإختلاف شيئاً فشيئاً ومقارنتها بنقاط الإتفاق مما يؤدي إلى قناعة الطرف المقابل بالحديث دون أن يشعر.

تاسعاً: افهم من أمامك، من المفيد جداً أن يفهم المحاور شخصية من أمامه قبل الشروع بعملية الحوار، وهذا ما يمكن المحاور من التعرف على شخصية الطرف المقابل وإدراك شخصيته والتعرف على أسلوبه، هل هو ممن يحاورون بالعقل أم العاطفة؟، وكيف هي نظرتة للحياة ودرجة وعيه، وبذلك يتحدد من أين يمكن أن يبدأ الحوار وكيف تكون محاورته، ومن الجدير بالمحاور أن يقتصر فيما يقوله على قدر فهم الطرف الآخر.

عاشراً: حادثه باسمه، من الضرورة الحرص على معرفة اسم الجليس ودعوته باسمه على أن يكون ذلك في بداية الحوار ولكن دون المبالغة في ترديده بين كل حرفين فإن ذلك مما يرفضه الذوق وتبغضه النفس.

الحادي عشر: أنا وأنت، الجدير بالمحاور أن يتعد عن كل ما من شأنه أن يورث التنافر ويولد الحساسية، وذلك بحسن انتقاء ألفاظه خاليه من دواعي العجب والغرور، فمن العلل التي يعاني منها كثير من المتحدثين إدراج ضمير المتكلم (أنا) أو

مايقوم مقامه في الحديث، وأقبح منه ما يرويه المتكلم بصيغة الجمع كأن يقول (نحن نرى، نعتقد، نظن)، وهذا الألفاظ دالة على الإعتداد بالنفس، وأقل مافيهما نفرة الآخرين، فالتناس تكره من يتعامل عليها حتى لو كان ذا علم.

والجانب الآخر في مخاطبة الأطراف الأخرى بـ (أنت)، فبسببه تتباعد الأنفس بعد تقارب، وتتناكر الأرواح بعد تعارف وتموت موضوعية الحوار، ويصبح مسعى المتحاوران تلقظ الأخطاء والزلات.

الثاني عشر: الدليل، كل أطروحة يقدمها المتكلم تحتاج إلى ما يدعمها من حجة وبرهان، فما يثبت بغير دليل يمكن نفيه بلا دليل أيضاً، ولذلك بشرط صحة الدليل، ولا ينبغي النقل عن غير الثقة أو الكذب وإن كان في ذلك تدعيماً لحديث المتكلم، وأما عن كيفية عرض الأدلة فينبغي عرض الدليل الأقوى فالقوي فما يليه على سبيل المعاضدة والمناصرة مع الحذر من الاستغراق في الأدلة فربما ضعفت دلالة بعضها فيضن المقابل أن ضعفاً قد اكتنف الفكرة.

الثالث عشر: تجنب الحيدة، وهي حيلة الضعيف وتعني الجواب عن غير سؤال السائل تهرباً من الإجابة المباشرة إما خجلاً أو حرجاً منها، وقد تأخذ أسلوباً آخر كأن تكون إجابة عن تساؤلاً آخر أو شيئاً مما يحبه السائل حتى ينسى سؤاله، ومن أشكالها توسل الشخص بالعاطفة بدلاً من يقدم أساساً معقولاً لرفض مقترح أو فكرة، وكثيراً ما يولع أمثال هؤلاء بالإشارة إلى اعتبارهم الذاتي ومؤهلاتهم الحقيقية أو المزعومة كدليل على صحة ما يقولونه بدلاً من تقديم الحقائق.

الرابع عشر: الأمانة، وتضدها في المعنى الخديعة، فلا ينبغي على المتحدث أن ينساق في الكذب بهدف إقرار حقيقة ما كأن يقتطع جزءاً من حقيقة للتدليل على صحة مقولة المتحدث، وكذلك في اعتبار لي أعناق النصوص والاستغراق في التورية واستخدام الألفاظ المهمة ضرباً من ضروب الخديعة، بل من الواجب إلزام الأمانة.

الخامس عشر: لا أعلم، قد ينجعل بعض الناس من قول (لا أدري) فيما يجمله حتى لا يظهر بمظهر الجهل أمام الآخرين، ولكن قول لا أدري ترسخ للطرف المقابل أن ما أجاب عنه في السابق إنما كان عن علم بعيداً عن الجهل فيه.

والضرورة الانتباه إلى أن في حال النقاش لا ينبغي الخجل في استيضاح عن المجهول لأنه من الممكن أن يكون الحرج بعد ذلك أشد، بل قد تصحبه تهمة الجهل والتعالم

السادس عشر: كن أكثر جاذبية، ينبغي استخدام المهارات التي تساهم في جذب انتباه المستمع من خلال بدء الحوار بتقديم استفهامات متتالية وبعد ذلك يتسلسل في الإجابة عن تلك التساؤلات، ولذلك فإن المحاور الذكي يعمل على اكتشاف الطرف المقابل قبل التوغل مه في حوار ويحاول استثارة اهتمامه بموضوع الحوار، فإن وجد منه أذن صاغية واصل حوارهِ وإلا كف عنه، إلا أن يكون واجباً شريعياً كان لزاماً عليه إبلاغه به.

السابع عشر: لا تغضب، يؤدي الغضب في أحيان كثيرة إلى لاتسرع في تخطئة الآخرين، وهي صفة ذميمة تنفر الناس وبعدهم عن صاحبها، فهو يغضب لأنه يحمل الناس على ما يراه صواباً ويكرههم عليه فيصرون على ما هم عليه وذلك من خلال استثارة القوة السبعية لدى الإنسان بمجرد الهجوم عليه بأحد الأساليب والتي منها الغضب.

ولذلك وجب على المتحاورين إذا حدى بهم الحوار إلى الغضب أن يقوموا بإيقاف الحوار ولو بشكل مؤقت حتى تهدأ الأعصاب وتسكن النفس وتزول الانفعالات.

الثامن عشر: اعترف بالخطأ، مما يكسب المرء ثقة الناس واحترامهم لشخصه وطريقة تفكيره هو اعترافه بالخطأ حين الوقوع فيه، فالاعتراف بالخطأ فضيلة وإن كان صعباً عند الكثير من الناس وعلى الأخص في المحافل وأمام الجموع، فهو مما يحتاج إلى شجاعة وقوة نفس، ومن اعتادها وجد لها حلاوة تقارب حلاوة النصر، فهي ميزة لا يقدر عليها أي أحد بخلاف المكابرة على الخطأ أو الإصرار على تبريرة والذي يقوم به أغلب الناس.

وبذلك ينصح المؤلف إلى تعويد النفس على الصدق معها، لأن الإصرار على الخطأ يفقد احترام الآخرين بل واحترام الفرد لذاته، والتسليم بالأخطاء توهب المرء متعة لا يشعر بها من اعتاد على تبرئة النفس وإنكار الخطأ.

التاسع عشر: واغضض من صوتك، مما يشين المحاور ويفقده مهارة الإقناع علو الصوت، فالحجة الواهية لا يدعمها الصوت المرتفع، وارتفاع الصوت ليس دليلاً على صحة ما يتنباه المتحدث، حيث أن الحجة القوية هي بذاتها قادرة على اختراق القلوب والعقول.

يشير الدكتور الحبيب إلى نقطة مهمة خصص بها المتدينين في إشارته إلى أنه من الخطأ ظن بعضهم أن من الغيرة على الدين رفع الصوت عند إنكار المنكر، بل المنهج أولاً هو أن تغضب لله وثانياً أن تعمل على درء ذلك المنكر بالتي هي أحسن.

العشرون: احترم الطرف الآخر، الاحترام أمراً مطلوباً في الحوار، فكما تحب أن يعامل المرء وجب عليه معاملة الآخرين، بل من فنون الحوار أن تظهر الود في حوارك مع الآخرين كامتداح أقل إجابة والثناء والإعجاب بما يقول الطرف المقابل، كما أن من الإحترام عدم وصف المحاور بالجهل بل إلتمس له عذراً لجهله كاستخدام الكلمات (ربما قد نسيت أو ربما فاتك)

الحادي والعشرون: لا تستطرد، ينبغي أن يكون أحد طرفي الحوار مهارة في منع الاستطرد وتجنب تداخل الأفكار حتى لا ينتهي الحوار إلى مجرد سرد عقيم بعيداً عن الهدف الذي كان الحوار لأجله، لذا كان لزاماً تحديد الهدف في بداية الحوار والمحافظة على هذا الهدف في أثنائه إلى أن يصل المتحاوران إلى المقصود مع حفظ الوقت والجمهور.

والمحاور الهادئ هو أقل استطراداً من المحاور سريع الإنفعال، لأنه أقوى في ضبط عواطفه، فما الاستطراد إلى نتيجة الردود السريعة دون تريث ونظر.

كما يمكن أن يلجأ البعض إلى الاستطراد فراراً من نتيجة لا ترتضيه أو حقيقة لا يريد بيانها وهم في الغالب من المراوغين.

الثاني والعشرون: العلم، حينما يكون المرء على علم تتناسق وتنسجم أفكاره وتزداد ثقته بنفسه فيطرح ماعنده من أفكار بلا تردد ولا خجل، ومن العلم أن يكون الفرد على دراية بمناهج المنطق وطريقة التفكير في أسباب المور ونتائجها، كما وجب عليه التأكد من صحة معلوماته قبل التوغل في الحوار، كما أن علم المحاور يزداد جمالاً إذا أحسن عرضه وانتقى لفظه، مما يزيد احترام الآخرين له لما يجدون عنده مادة جديرة بالاستماع، وفي المقابل يكون العلم وبالاً على صاحبه إن لم يكن معه طلب الحق والتجرد من الذاتية.

الثالث والعشرون: لا تُحطَى، لا ينبغي أن يباشر المحاور حواراً باتهام الطرف المقابل وتخطئه كأن يقول له سأثبت لك خطأك أو سأبين لك عكس قولك فإن ذلك مما يشحذ همة الطرف المقابل ليعد كافة الوسائل التي تدافع عن رأيه، وبذلك يجيد الحوار عن الهدف منه في الوصول إلى الحقائق، لذا من المفترض الابتعاد عن التعرض لشخص الطرف المقابل والاعتراض على الفكرة بما هي فكرة أو الفعل كونه فعلاً، سلوك السلوك المحمدي في التنبيه إلى الخطأ من خلال الإشارة إلى الفعل بإطارة العام دون تخصيص القائم به كما كان يفعل (ص) حينما كان يقول "ما بال أقوام يفعلون كذا وكذا".

الرابع والعشرون: لتحسن العرض، طالما رفضت أفكار وردت أخرى لأن صاحبها لم يحسن عرضها في قالب جيد، حيث تجد يقوم بعضهم بنقض الثوابت لدى الطرف المقابل فجأة وبدون تقدم تدريجي لها في بدء حوارها فلا يكتب له القبول. الخامس والعشرون: لا تعجل عليه، لا ينبغي لطرفي الحوار الاستعجال في الرد قبل تمام الفهم، فإن عارض الموضوع قد يغير الدليل أو يزيد عليه بما يدفع عنه الاعتراض، أو قد يحذف منه ما يوجب الخلل، أو قد يدل على مقدمة نظرية، أو قد ينه إلى مقدمة خفية وبذلك يكون قد سلم من مناقشة الطرف الآخر، وأما المعارض فربما يخطئ بالاستعجال فيظهر جهله، وذلك لأنه لوترث قليلاً لربما ذكر صاحبه ما يظهر به ماخفي عليه فيكفيه مؤونة البحث، مع ضرورة الحرص على عدم المقاطعة وإعطاء كل طرف حقه في التعبير عن الرأي وذلك لما تحدته المقاطعة من الإخلال في ترتيب الأفكار أو وصولها مشوهة غير متناسقة.

السادس والعشرون: رتب أفكارك، كثيراً ما يفشل أبرع المحاورين في حوار البسطاء وذلك لتزاحم الأفكار ومحاولة تغطيتها جميعاً في اثبات قضية بسيطة وبسبب ذلك يفقد السيطرة على الحوار بفعل اضطراب الإدراك، والمحاور بطبعه ميال لتغطية أفكار كثيرة في كلام قصير، فتجيء أفكاره متسارعة ومتداخلة، ويكون ذلك بسبب اعتقاد المحاور بأن تلك الأفكار قد أخذت حيزها في عقل الطرف الآخر كما هي في عقله هو ولكن لا ينبغي التعويل على هذا المعتقد أبداً لأنه قد يكون النقيض تماماً هو الواقع.

لذلك ينبغي على المحاور أن يحرص على ترابط الأفكار وتسلسلها مما يسهل عملية التذكر، ولو اضطر لاستخدام ورقة صغيرة إن لم يكن هناك حرج.

السابع والعشرون: كن منصفاً، فإن الانصاف مدعاة لأن يعجب الطرف المقابل بالمحاور، وهذا سبيل لقلب الطرف المقابل وعقله، فمن النزاهة أن ينحى الحوار منحى الإنصاف والعدل في سبيل الوصول إلى الحقيقة، وأن يضع المتحاورون في عين الاعتبار الظروف التي أدت إلى تبني تلك الأفكار.

الثامن والعشرون: الإفحام، قد يكون الإفحام هو الأسلوب الأنسب لمناظرة من يثير الشبهات والضلالات، فوئلك ينبغي دحض حججهم وكشفها أمام الملاء، ولكن لا يمكن استخدام هذا الأسلوب مع الجميع لأنه وإن كان بالحجة والبينة يثير البغضاء ويورث الضغينة ليس في نفس المتحاور فحسب إنما في نفس الحاضرين أيضاً، ولعله يكون ذا جرح أعمق حينما يكون في الملاء، ويزداد بازدياد الجمهور.

التاسع والعشرون: لا تتعصب، التعصب يدور مع فكرته حيث دارت، والمتعصب هو ذلك الإنسان الذي غطى هواه وعقله، فلا يمكن لغير رأيه أن يسود بين الآراء، وقد يسفه آراء غيره تارة أخرى، وقد يتخذ من المقاطعة طريقاً في فرض رأيه، وقلما اعترف بخطئه، بل يكثر الردود، ويسعى لحماية نفسه وما يخصه، كما أنه يقطع ويجزم في كل شيء يتحدث به.

الثلاثون: عليك بنفسك، على المحاور أن يراقب نفسه أثناء الحوار بشكل دائم ومستمر حتى لا يقع في شرك تلك السلبيات التي ذكرت آنفاً والتي تؤثر على مجريات الحوار، ويشير في ومضة جميلة (لو راقب الإنسان نفسه بنضس الدرجة التي يراقب بها الآخرين لشغلته عيوبه عن النظر في عيوب غيره).

الحادي والثلاثون: إنهاء الحوار، وهو أصعب جزء من الحوار، ففي بعض الأحيان يجد المحاور نفسه مضطراً لإيقاف الحوار وذلك لعدة أسباب منها أن قاعدة الحوار وأساسيات النقاش في موضوعها مجهولة أو متباينة، أو عدم مناسبة الظروف المحيطة لاستمرار مثل ذلك الحوار، أو أن الطرف المقابل دون المستوى المطلوب جدية وعلماً، وقد يبلغ الطرف المقابل حد اللجاجة فلا ينفع الحوار معه، وقد يبلغ الأمر حد الخوض والاستهزاء، ففي كل هذه الحالات يكون السبيل الأمثل هو إنهاء النقاش وعدم استكمالها.

وقد يكون الطرف المقابل ممن لا يجدي معه منطق ولا حجة إما لقلته إدراكه أو لعدم اهتمامه، أو لأنه يجادل في توافه الأمور، فحيث وجب على المحاور أن ينحى منطق العقل جانباً ويجاور الطرف المقابل بحنان وعاطفة كأسلوب مهذب في إنهاء الحوار، مع الحرص على أن يكون إيقاف الحوار بطريقة مهذبة ذكية ليس فيها معنى العجز، بل اعتداد الواثق المهذب.

ويختتم الكتاب الدكتور الحبيب في التعرض إلى ملاحظات فنية ينبغي الانتباه لها ولو أننا كنا نمارسها أثناء حواراتنا بشكل عفوي

وهي:

١. شدد على الكلمات المهمة.
٢. غير طبقات صوتك.
٣. غير معدل سرعة صوتك.
٤. توقف قبل وبعد الأفكار المهمة.
٥. اجعل حركات جسدك متناسقة مع طبيعة كلامك ومحتواه.
٦. اجعل لهجتك واضحة للطرف الآخر ما أمكن.
٧. اتجه بحوارك إلى جميع الحاضرين.