



عمر "محمد فؤاد" أبو الرب

السلسلة في نهضة المجتمعات

الجزء الأول

القواعد في الحوار الجدّي المفيد

أغسطس – 2021

لنفترض أن زيدا وسعيدا كانا ذوي لسان صدق وأخلاق عالية ونية طيبة، ولكن الأفكار المتجذرة لهما (والتي ترعرا فيها منذ الصغر) كانت مختلفة تماما بل وربما متناقضة بينهما. وبالتالي فإن أحدهما على الحق والآخر على الباطل (أو كلاهما على الباطل). ولنفترض جدلا أن زيدا كان على الحق وسعيدا كان على الباطل في فكرة محددة، وهنا فإنه من الطبيعي جدا أن لا يقتنع سعيد بالأفكار الصحيحة من الجلسة الأولى، بل ربما لا يقتنع سعيد بالأفكار الصحيحة في الجلسة الخمسين بينهما وخصوصا إذا كانت الأفكار التي يحملها سعيد متجذرة تماما عنده. وهنا يأتي السؤال: ما هي القواعد التي يجب تطبيقها في الحوار بشكل واعي من أجل منع الثقافات والسلوكيات السلبية المترسخة في الوجدان من التأثير على سلاسة واستدامة الحوار بين زيد وسعيد؟

جميع الحقوق محفوظة

نسخة إلكترونية دون فواصل

omr-mhmd.yolasite.com

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

المحتويات

4 المقدمة
6 الفصل الأول - القواعد في الحوار الفكري المفيد
21 الفصل الثاني - التكتيكات السلبية التي قد يستخدمها البعض في الحوار
21 1- سلب الوقت
22 3- الشخصنة والتجريح
23 4- التشويه
24 5- التنفير والاستنكار
24 6- الهلهلة
25 7- فرض الشهادة
25 8- اللُّحاح في النقاش
26 9- التَّنبير والاستخفاف
26 10- اللوم والمحاسبة
26 11- التَّعجب السليبي
27 13- المحجة المجهولة
29 14- اللُّحاح في التأكيد الشخصي
32 الفصل الثالث - المغالطات المنطقية في الحوار
32 3.1- جمع المعلومات
32 3.1.1- التَّحيز
33 3.1.2- عدم التفريق بين المعلومة والاقتراض

35	3.1.3 - عدم الاهتمام بمصداقية الافتراضات
37	3.2 - ترتيب المعلومات
38	3.2.1 - المزاجية في المصادر
38	3.2.2 - عدم الموازنة في مصداقية المصادر
40	3.2.3 - التجمد النصي
41	3.3 - ربط المعلومات
43	3.3.1 - عدم الاهتمام باتجاه التراكم في الأدلة
45	3.3.2 - التعميم المتسرع
46	3.3.3 - التعميم الجدلي
46	3.3.4 - فساد الربط
46	3.3.5 - اللصق
46	3.3.6 - الانقطاع غير المفهوم
47	3.3.7 - عدم الانتباه لدرجة الخطأ في عمليات الربط
48	3.3.9 - عقدة السببية
48	3.3.10 - التحايج بهامش الخطأ
49	3.3.11 - قرائن المخالفة
50	3.3.12 - تسريب القواعد الخاطئة
52	الملحق - التعمق في التفكير ليس بحاجة لذكاء خارق وإنما بحاجة فقط إلى الصبر والصدق
55	مؤلفات سابقة للمؤلف

المقدمة

هذا الكتاب يتعرض لظاهرة واضحة في مجتمعاتنا الإسلامية والعربية وهي أنَّ التضارب في الأفكار في جلسات النقاش يؤدي غالبا (عاجلا أو آجلا) إلى المكابرة والنفور و/أو الصراعات الشخصية بين أطراف النقاش. وهذه الظاهرة لا تتعلق بالإسلام وإنما تتعلق بثقافات وسلوكيات تربيها منذ مئات السنين السابقة.

ولكن ... نهضة ورقي المجتمعات ترتبط بشكل وثيق بالمهارات المرتفعة في العمل الجماعي "داخل ثنايا المجتمع"، ولا يُمكن أن ترتفع هذه المهارات دون وجود التراحم وسعة الصدر الكافيين لعرض الأفكار دون خوف من الكيد والشخصنة والشتائم، وهذا يتطلب مستوى مرتفعا في أخلاقيات النقاش والاختلاف.

وليس غريبا القول إنَّ مستوى النهضة في المجتمعات الإسلامية والعربية ليس مرتفعا، وإنَّ مهارات العمل الجماعي "داخل ثنايا المجتمع" ليست مرتفعة، وإنَّ أخلاقيات النقاش والاختلاف في العالم الإسلامي والعربي ليست مرتفعة.

وبسبب الصراعات المختلفة التي طغت على العالم الإسلامي عبر مئات السنين السابقة فقد حَمَلت مجتمعاتنا الكثير من الأفكار التي تجذرت في نفوس أصحابها والتي هي متناقضة مع الأفكار الأخرى، وهذه الأفكار فيها الحق وفيها الباطل. وبالتالي إذا كانت هناك أفكار متجدرة (عبر السنين) عند زيد وتعارض (بل وتتناقض) مع أفكار أخرى متجدرة عند سعيد، فربما يكون الحق في فكرة مع زيد وفي فكرة أخرى مع سعيد، ولكن من المستبعد تماما أن يكون كلا زيد وسعيد على الحق في فكرة محددة متناقضة بينهما، وإنما ربما يكون أحدهما على الحق أو كلاهما على الباطل.

ونستطيع هنا الافتراض أن معظم الناس (أكثر بكثير من 50%) في مجتمعاتنا ذوو نية طيبة وذوو رغبة حقيقية في معرفة الحق وتمييزه عن الباطل. ولنفترض أن زيدا وسعيدا كانا ذوي نية طيبة، وحيث إنهما يحملان أفكارا متجدرة في نفسيهما ومتناقضة بينهما فإنه من الطبيعي جدا أن لا يتفقا على تحديد الحق إلا بعد عدة جلسات متكررة متعاقبة.

ولكن ... لا يمكنهما القيام بجلسات نقاش متكررة متعاقبة لأن جلسات النقاش في مجتمعاتنا تنتهي عموما (وبسرعة) نحو المكابرة والنفور وذلك بسبب الثقافات والسلوكيات المتجدرة في ثنايا المجتمعات عندنا.

وهنا ندخل إلى دائرة مُنقطعة:

- يتطلب الاتفاق على تحديد الحق (أو على الأقل الاتفاق على حق الاختلاف دون مشاحنة ونفور) القيام بعدة جلسات متكررة متعاقبة من النقاش (الحوار).
- ولكن الظاهر في مجتمعاتنا أن جلسات النقاش عندنا تنتهي بسرعة نحو المكابرة والنفور.

وبالتالي من الصعب على القيادات والأقطاب والرّجالات (ذوي النيات الطيبة) في مجتمعاتنا الاتفاق على أي فكرة مُحدّدة مُفصّلة جوهرية تتعلق بالنهضة والرقي، وإنما الحاصل حاليا هو صراعات جماعية وحزبية وشخصية مريرة بين هؤلاء القيادات والأقطاب والرّجالات.

وكمثال على ما سبق فإننا نستطيع القول إن الإسلام كان غريبا قبل ثلاثين سنة، وأما حاليا فإن المجتمعات الإسلامية على عمومها يحترمون الإسلام ويدعون للإسلام ويُنادون بالإسلام، ولكنّ المسلمين غير قادرين على الاتفاق فيما بينهم على الأنظمة التفصيلية المتعلقة بالإسلام، وإنما كل واحد منهم يظن أن "إسلامه" (وفهمه عن الإسلام) أفضل من غيره، وأنه هو الذي على الحق والآخرين على الباطل، وكل منهم يكيل التّهم والشتم تجاه الأطراف الأخرى.

والمشكلة ليست في الإسلام ولا في القرآن وإنما لثقافات وسلوكيات قد تربينا عليها منذ مئات السنين وتغلغلت في أعماق أعمقنا. وهذه الثقافات والسلوكيات تؤثران سلبا على أخلاقيات الحوار والتي تؤدي في النهاية إلى النفور والصراعات الشخصية.

وهنا هدف الكتاب ... وهو وضع القواعد الواضحة والتي إذا تم تطبيقها يوعى وحزم في جلسات الحوار فإننا نستطيع أن نضمن أن الجلسات لا تنتهي بالنفور والصراعات، وبالتالي نضمن حدوث العدد الكافي من جلسات الحوار (عشرة أو مئة أو أكثر) والتي يُمكن من خلالها "الاتفاق على الفكرة" أو "الاتفاق على الاختلاف دون مشاحنة أو نفور" أو على الأقل أن "يفهم كل طرف موقف الأطراف الأخرى"، وهذه ستكون خطوة مهمة للوصول لاحقا إلى توافقات مناسبة.

وهذا كله يعتمد على فرضيتين نراهما صحيحتين:

- معظم الأفراد والمتقنين والمتخصصين في مجتمعاتنا (ونظن أن النسبة تزيد عن 85% ولكننا سنقول هنا احتياطا أنهم أكثر من 50%) ذوو نيات طيبة ورغبة حفيقة لمعرفة الحق وتمييزه عن الباطل.
- الحق في الأمور الجوهرية في الإسلام ليس غامضا، وأما سبب الاختلاف والتعارض في تفصيلاتها الجوهرية فهو يتعلق بشدة التجذر للأفكار التي تشرّبتها المجموعات في المجتمعات. وبالتالي فإن القيام بعمل الجلسات المتكررة المتعاقبة في الحوار مع الضمان أن لا تنتهي هذه الجلسات بالنفور والمخاصمات ستؤدي (لاحقا عاجلا أو آجلا) إلى توافقات مناسبة.

وبالتبع فإن هذا الكتاب لا يتعلق فقط بالمناقشات المتعلقة بالإسلام وإنما يتعلق بأي موضوع فكري (فلسفي إداري سياسي تاريخي علمي إلخ).

عمر محمد.

2021-08-10

omr.-mhmd.yolasite.com

omar.robb@yahoo.com

الفصل الأول - القواعد في الحوار الفكري المفيد

انظر إلى الوصف التالي: يوجد شخصان (زيد وسعيد) وكلاهما ذوا لسان صدق وأخلاق عالية. ولكن لكل منهما أفكار مختلفة بل ومتناقضة عن الآخر، وهذه الأفكار هي نتاج التربية والمجتمع والظروف التي مروا فيها. ويبدأ النقاش بينهما، وما هو إلا وقت قليل ويشد النقاش بينهما، ويتخاصما، بل وربما يشتم أحدهما الآخر. وينتهي النقاش ولا يعودان يرغبان في النقاش معا مرة أخرى.

هل الوصف السابق يُعبّر عن الواقع الحالي الذي نعيشه؟

وأظن أن هذا الوصف يُعبر حقيقة عن الواقع الحالي، وربما ليس بهذه النهاية الدراماتيكية ولكنه وصف صحيح. وهذا الأمر عجيب ... فإذا كنا نؤمن بالإسلام أنه هو دين الله الحق فكيف يختلف ذوو الألسنة الصادقة فيه؟

والمشكلة ليست في الإسلام وإنما في الثقافات والسلوكيات التي تجذرت في المجتمعات الإسلامية والعربية. وهذه الثقافات هي التي تمنعنا من الدخول في "حوار مفيد" مع الآخرين. وسنتعمق في هذه الثقافات في الجزء التالي من هذه السلسلة، وأما هنا فسنبحث الموضوع التالي:

لنفترض أن زيدا وسعيدا كانا ذوي لسان صدق وأخلاق عالية ونية طيبة، ولكن الأفكار المتجذرة لهما (والتي ترعرا فيها منذ الصغر) كانت مختلفة تماما بل وربما متناقضة بينهما. وبالتالي فإن أحدهما على الحق والآخر على الباطل، أو كلاهما على الباطل. ولنفترض جدلا أن زيدا كان على الحق وسعيدا كان على الباطل، وهنا فإنه من الطبيعي جدا أن لا يقتنع سعيد بالأفكار الحق من الجلسة الأولى، بل ربما لا يقتنع سعيد بالأفكار الحق في الجلسة الخمسين بينهما وخصوصا إذا كانت الأفكار التي يحملها سعيد متجذرة تماما عنده. وهذا لا يجب أن يكون غريبا فخالد بن الوليد (مثلا) كان ذكيا ولم يكن ذا أجنده خبيثة ولم يكن عنده صراع شخصي مع رموز الإسلام، ومع ذلك فقد استغرق الأمر به حوالي 19 سنة حتى اقتنع بالإسلام. ولهذا السبب نقول إن اقتناع الشخص بأفكار مخالفة لما تَجَدَّر عليه قد يحتاج إلى نقاشات طويلة متكررة.

ولكن توجد في المجتمع مجموعة من الثقافات والسلوكيات والتي لا تسمح بسلاسة واستدامة النقاشات بشكل مفيد. وهنا السؤال:

ما هي القواعد التي يجب تطبيقها في الحوار بشكل واع من أجل منع الثقافات والسلوكيات السلبية المترسخة في الوجدان من التأثير على سلاسة الحوار بين زيد وسعيد؟

وهذا هو الموضوع الذي سنناقشه في هذا الفصل.

وهناك ست قواعد يجب تطبيقها بشكل واع كي نضمن سلاسة واستدامة "النقاشات الفكرية"

بين زيد وسعيد:

1. يتم فرض "قواعد حُسن الاستماع" إذا استدعت الحاجة أو طلبها أحد أطراف النقاش.
 2. النقاش الفكري هو عرض للأفكار وليس فرضاً لها، وضمن حقوق متساوية لأطراف النقاش. ولهذا السبب لا يحق لطرف أن يفرض "خبرته أو شهادته أو مشاهداته أو مسامعه أو معلوماته أو ذاكرته"، وإنما يعرضها على طاولة النقاش، ويحق للآخرين في جلسة النقاش اعتمادها أو عدم اعتمادها، وعدم الاعتماد لا يعني التأكيد وإنما يعني "عدم الاعتماد".
 3. لا يحق لأي طرف في "جلسة النقاش الفكري" توجيه النقاش نحو السلوك والنقد الشخصي، ولا يحق لأي طرف استخدام الشخصية والتجريح، وعلى جميع أطراف النقاش أن يقفوا في وجه أي شخصية وتجريح.
 4. الأسئلة ليست حجة في "جلسة النقاش الفكري" وإنما توضع للعرض والتنبيه. وعدم الإجابة على الأسئلة لا يدل بالضرورة على حق أو باطل وإنما ربما يدل على نقص في المعلومات.
 5. يحق لأي طرف في النقاش أن لا يقتنع بأفكار الطرف الآخر، ويحق لأي طرف في النقاش أن يؤجل النقاش أو يتوقف عنه. وليس أمراً سيئاً أبداً أن يتم الاتفاق في الجلسة على الاختلاف، وبالتالي يتم فتح النقاش مرة أخرى في جلسة أخرى إذا رغب أطراف النقاش في ذلك.
 6. لا يتم الإساءة لرموز الأطراف الأخرى الحاضرة في "جلسة النقاش الفكري". وإذا استدعت الحاجة القيام بنقد أولئك الرموز في جلسات النقاش فيجب أن يتم ذلك من خلال تعابير مؤدبة دبلوماسية لائقة.
- والتركيز هنا هو على "جلسات النقاش الفكري"، وبالتالي فجميع القواعد السابقة يجب تطبيقها داخل وأثناء "جلسة النقاش الفكري". ولكن ربما لا تنطبق جميع القواعد السابقة تماماً على أنواع أخرى من الحوارات. فمثلاً:
- قد يكون في "جلسة التحقيق الجنائي" اتهامات شخصية، وبالتالي القاعدة 3 ربما لا تنطبق تماماً على هذا الحوار. وعدم الإجابة على السؤال في التحقيق الجنائي ربما يؤدي إلى الاتهام وبالتالي فإن القاعدة 4 ربما لا تنطبق كذلك على هذا الحوار.
 - وقد يكون هناك اتهامات شخصية في جلسة المفاوضات والتقييمات، وبالتالي ربما القاعدتان 3 و 4 لا تنطبقان تماماً على هذا الحوار.

○ وهناك "جلسات فكرية خاصة" وهي لجان (جمع لجنة) تبحث عن حلول لمشاكل إدارية وصناعية (مثلا)، ويتم تعيين مدير لها (ولهذا نقول إنها جلسات فكرية خاصة)، وبالتالي فالحقوق ليست متساوية بين أطراف النقاش وإنما هناك صلاحيات محددة معروفة سلفا للمدير فيها، وبالتالي ربما القاعدة 2 لا تنطبق تماما في هذه الجلسات.

ولكن حتى في هذه الأنواع الأخرى من الجلسات فإنه يجب فرض "قواعد حُسن الاستماع"، وكذلك يجب الترفع عن الشخصنة والتجريح (لأنها تُخالف آداب الحوار)،، ولكن تبقى هناك استثناءات؛ فقد قال الله تعالى: "لَا يُجِبُّ اللَّهُ الْجَهْرَ بِالسُّوءِ مِنَ الْقَوْلِ إِلَّا مَنْ ظَلَمَ وَكَانَ اللَّهُ سَمِيعًا عَلِيمًا" (148 - النساء).

ولهذا السبب فإن التركيز هنا على "جلسات الحوار الفكري". وهذه الجلسات متعددة: فربما تكون في موضوع فلسفي أو تشريعي أو إداري أو صناعي (مثلا البحث عن أفكار جديدة في التطوير) أو علمي (فهناك مثلا اختلافات فلسفية ضخمة بين علماء الفيزياء الكمية)، إلخ.

ولندخل في تفصيلات هذه القواعد:

#1 يتم فرض "قواعد حُسن الاستماع" إذا استدعت الحاجة أو طلبها أحد أطراف النقاش:

وقد شرحنا في كتاب "حُسن الاستماع وإدارة الحوار" الضرورة في وجود حُسن الاستماع من أجل النهضة والنجاح، وسنشرح هذا الموضوع هنا باختصار:

حُسن الاستماع هو القدرة على الصبر وعدم المقاطعة للطرف الآخر ضمن الوقت المعقول. وقد قال تعالى: "الَّذِينَ يَسْتَمِعُونَ الْقَوْلَ فَيَتَّبِعُونَ أَحْسَنَهُ أُولَئِكَ الَّذِينَ هَدَاهُمُ اللَّهُ وَأُولَئِكَ هُمْ أُولُو الْأَلْبَابِ" (18 الزمر)، والسَّماع يختلف عن الاستماع؛ فالاستماع هو الصبر وبذل الجهد في السماع. وانتبه أن هذه الآية لا تتعلق بالإسلام وإنما هي عامة تصلح للمسلمين وغير المسلمين. وانتبه أن مدير شركة المقاولات ليس بحاجة أن يكون مهندسا إذا كانت عنده القدرة على الاستماع بصبر للمقترحات التي تأتيه، ثم يُقارن ويُفاضل بينها ويأخذ بأحسنها،، وهذا هو معنى الآية: "يستمعون القول فيتبعون أحسنه".

وانتبه إلى باقي الآية (أولئك الذين هداهم الله): والهداية هنا لا تتعلق بضرورة الإسلام، وإنما تتعلق بالنجاح؛ فعندما ينجح شخص (مسلمًا كان أو غير مسلم) في حل مشكلة فإننا نستطيع أن نقول: إنَّ الله قد هداه للحل. وأما "أولو الألباب" فهم أصحاب العقول. وهنا فقد تم الربط بين "حُسن الاستماع" و"النجاح وقوة العقل".

ولكن لماذا جاء النجاح قبل قوة العقل؟

والجواب المقترح أن قوة العقل تأتي عموما من تراكم التجارب والتَّجارات.

وما سبق كان يتعلّق بالعلاقة بين "حُسن الاستماع" وبين النجاح والنهضة. ولكن "حُسن الاستماع" ضروري جدا كذلك في إنجاح الحوار؛ إذ كيف يمكن لأطراف النقاش أن يفهموا بعضهم البعض إذا تبارى كل واحد منهم في مقاطعة الآخر!!!

بمعنى آخر: كي نصل إلى اتفاق بيننا فإن علينا أولاً أن يفهم كل منا فكرة الآخر، ولكي يفهم كل منا فكرة الآخر فيجب أن نتصف بـ "حُسن الاستماع".

والمشكلة التي نواجهها في مجتمعاتنا أننا تعودنا أن يكون الحديث بيننا مغالبة لا مناوية، وأن المقاطعة هو أمر طبيعي جداً في حواراتنا، وأن الذي يخلج من أخذ الحديث عنوة فإنه لا حديث له. وهذه هي المشكلة الرئيسية التي تمنع انسيابية الحوار بين أطراف النقاش، ولهذا السبب فإن معظم الحوارات تنتهي ولا أحد فيها يفهم تماماً أفكار الآخر.

ولكل ما سبق فإنه من الضروري لنجاح الحوار أن يتم ضمان "حُسن الاستماع" فيه. وهناك الطرق التالية التي تُمكننا من ذلك: نظام التوقيت والعصا الهندية ومشرف النقاش (وقد شرحنا هذه الطرق بتفصيل في كتاب "حُسن الاستماع"):

نظام التوقيت: وهو استخدام ساعة توقيت، ويكون لكل طرف مدة من الوقت يتحدث فيها ويستمع إليه الآخرون دون مقاطعة، ثم ينتقل الحديث إلى طرف آخر، وهكذا في عدة جولات من النقاش.

وفي معظم الأحيان فإن دقيقتين هي مدة كافية للشخص كي يُعبّر عن فكرته. وضمن الملاحظات فإن مدة نصف ساعة هي كافية للنقاش في معظم المواضيع بين طرفين (ونصف ساعة تمثل 15 جولة على الأكثر)، وانتبه أن بإمكان الشخص أن يتنازل عن مدة أحد الجولات للطرف الآخر، وكذلك فإن بعض الأفكار تستغرق أقل من دقيقتين.

والمقصود بـ "كافية للنقاش" أن الطرفين قد فهما تماماً فكرة الطرف الآخر. والهدف الأساسي من نظام التوقيت هو إعطاء وقتٍ عادلٍ لكل طرف لعرض أفكاره مع ضمان الآخرين لها.

العصا الهندية: وهو نظام ابتكرته قبائل الهنود الحمر في أمريكا الشمالية. وفكرته بسيطة: يكون هناك عصا (أداة حديث) في مجلس الاجتماع ويكون الحديث من حق الذي يمسك بهذه العصا، وعلى الآخرين الاستماع. وتنتقل العصا بين الأطراف مناوية في جلسة الاجتماع. وتوجد مشكلة في هذا النظام وهو إمكانية أن يسترسل طرف ما في الحديث خارجاً عن الوقت العادل الطبيعي، وهذا يتم حله بوضع مشرف يُقرر باسم الجماعة بنقل أداة الحديث من طرف إلى آخر.

مشرف النقاش: وهو شخص يقبله الأطراف أن يكون مشرفاً للنقاش، ولا يحق له المشاركة في النقاش، وإنما يُراقب النقاش، وربما يفرض "نظام التوقيت" أو "العصا الهندية" إذا استدعت الحاجة ذلك. ويقوم المشرف كذلك بمنع الشخصية والتجريح في النقاش.

وقد يشعر البعض أن أدوات حُسن الاستماع (كنظام التوقيت) هو أمر بسيط ويسير وهين، وهو بالتأكيد أمر بسيط، ولكنه ليس يسيراً ولا هيناً: فبسبب تغلل ظاهرة المقاطعة والمغالبة في الحديث فقد تغلغل في أعماقنا إيمان عليها؛ وبالتالي عندما يتم فرض حُسن الاستماع وعدم المقاطعة على الناس فإن عدم القدرة على المقاطعة ستسبب لهم آلاماً أشد عليهم من طعن الرماح. وقد يبدوون إعطائك التبريرات أن نظام التوقيت فاشل وغير

عملي وأنهم ليسوا بحاجة إليه إلخ. ولهذا فإنَّ قواعد وأدوات حُسن الاستماع بسيطة ولكن تطبيقها ربما لا يكون هيئًا تمامًا، ولكنها ضرورية جدا لضمان الانسيابية في الحوار، بل إننا على ثقة أن تطبيق هذه القاعدة لوحدها ("فرض قواعد حسن الاستماع") كفيل بجعل الحوار مفيداً، وأما القواعد الأخرى فستفرض نفسها لاحقاً عاجلاً أو آجلاً.

وقواعد حُسن الاستماع تتعلق بالاتفاق (وبشكل واضح وواضح) على ضرورة وجود حُسن الاستماع، وعلى الاتفاق أن يكون الحوار مناوياً لا مغالبة، وعلى تطبيق أحد الطرق الثلاثة السابقة إن استدعت الحاجة ذلك.

ويجب التنبيه أن الطرق السابقة ليست هي الهدف وإنما الوسيلة لضمان "حُسن الاستماع" في الحوار، وبالتالي إذا تَعَوَّدت الأطراف على "حُسن الاستماع" فإنه ليس من الضروري فرضها. ولكن إذا ظهرت المقاطعة بين الأطراف وبشكل غير قابل للسيطرة فإنه يجب فرض "حُسن الاستماع" بأحد هذه الطرق وإلا سيصبح الحوار عبثاً لا معنى له.

وهنا يجب التنبيه أن فرض "القواعد في حسن الاستماع" لا يجعل الحوار مناظرة؛ فالمناظرة في الجامعات لها هيكلية محددة: إذ يكون فيها متناظران اثنان (على الأقل)، وتكون هناك أربع مراحل في المناظرة، مثلاً: 20 دقيقة لكل متناظر لتقديم الافتتاحية (الفكرة الرئيسية)، وبعدها 10 دقائق لكل متناظر للرد على الآخر، ثم 5 دقائق لكل متناظر لتقديم الكلمة الأخيرة، ثم يتم فتح باب الأسئلة من الحضور للمتناظرين.

وأما الحوار ضمن "قواعد حُسن الاستماع" فهي مناقشة يكون فيها الأخذ والرد لأفكار محددة. وهي مناقشة كالمناقشات التي نعرفها، وأما "قواعد حُسن الاستماع" فيها فقد تم وضعها للضمان أن الحديث لا يتم مغالبة وإنما مناوياً.

#2 النقاش الفكري هو عرض للأفكار وليس فرض لها، وضمن حقوق متساوية لأطراف النقاش. ولهذا السبب لا يحق لطرف أن يفرض خبرته أو شهادته أو مشاهداته أو مسامعه أو معلوماته أو ذاكرته، وإنما يعرضها على طاولة النقاش، ويحق للآخرين في جلسة النقاش اعتمادها أو عدم اعتمادها، وعدم الاعتماد لا يعني التكذيب وإنما يعني "عدم الاعتماد".

عندما يعرض سعيد معلوماته أو شهادته فإن عدم الاقتناع بما يعرضه سعيد لا يعني تكذيب سعيد، وإنما يعني "عدم الاقتناع"، والشاهد على ذلك أن عمار بن ياسر قد ذكر حديثاً عن التميم، ولم يقتنع به عمر بن الخطاب ولكن لم يرفضه، وكذلك فإنَّ فاطمة بنت قيس قد ذكرت خبراً عن الرسول عليه السلام فقال عمر بن الخطاب "لا نترك كتاب الله وسنة نبينا صلى الله عليه وسلم لقول امرأة لا ندري لعلها حفظت أو نسيت" (رواه مسلم)، فعمر بن الخطاب لم يقم بتكذيب عمار ولا فاطمة ولكنه كذلك لم يعتمد روايتهما.

وهنا نقول إن هناك حقوقاً متساوية لأطراف "النقاش الفكري":

ولنفترض في النقاش أن أخبرك شخص أنه كان شاهداً على كذا كذا، ولكن توجد عندك معلومات تُخالف هذه الشهادة، ولهذا فقد قررت أنت عدم اعتماد شهادة ذلك الشخص. وهنا السؤال ... هل يحق

لك أخذ هذا القرار؟ والجواب نعم، فربما نسي ذلك الشخص، وربما اختلط عليه الأمر، وهذا ليس تكذيبا بالضبط لعدم اقتناع عمر بن الخطاب برواية فاطمة بنت قيس وهذا لم يكن تكذيبا لها.

وكما يحق لك عدم الاقتناع بشهادة الآخرين (ومشاهداتهم ومعلوماتهم وذاكرتهم إلخ) فإن للآخرين الحق كذلك في عدم الاقتناع بشهادتك ومشاهداتك ومعلوماتك وذاكرتك. وهذا الذي نقصده أن الأطراف في "النقاش الفكري" لهم حقوق متساوية. وهذا الذي نقصده أن الأفكار يتم عرضها على طاولة النقاش ولا يحق فرضها على الأطراف الأخرى دون اقتناع منهم.

وهنا تظهر المشكلة الثقافية المتجذرة في المجتمع؛ فهناك من يعتبر نفسه أنه الأستاذ المرجع، وأن "جلسة النقاش الفكري" هي جلسة يجب أن يستغلها الآخرون كي يستفيدوا من ألمعيته وسعة علمه، وتراه يضع لنفسه الحق في أن لا يقبل معلومات الآخرين، ولكنه يمتنع ويغضب إن لم يقبل الآخرون معلوماته ومشاهداته وقناعاته. وهنا يجب التوضيح أن هناك فرقا بين "جلسة التدريس" (والتي يكون فيها المعلم والطلاب) وبين "جلسة النقاش الفكري" والتي تكون بين الأنداد بغض النظر عن المستوى الفكري والثقافي بينهم.

ودعونا نضرب مثلا في الحوار بين زيد وجرير:

جرير: أنا أذكر أنك كنت في مشادة شديدة بينك وبين سعيد قبل ثلاثين سنة.

زيد: غير معقول، فأنا لا أذكر ذلك، وعلاقتي مع سعيد كانت دائما طيبة. أظن أنك نسيت أو ربما اختلط عليك الأمر.

جرير: أقسم بالله العظيم أن هذا ما حدث.

زيد: أنا لا أكذبك، ولكنني غير مقتنع بكلامك، والنسيان ممكن.

جرير: أنت فقط عنيد ومعتد الرأي وتريد فرض آرائك على الآخرين، وتظن نفسك الأستاذ العالم وأنا يجب أن نرضى برأيك لأنك تظن أنك تعرف كل شيء... (إلخ).

والحوار السابق يحدث كثيرا وبأشكال مختلفة، وهنا فإن جرير تعامل مع عدم اقتناع زيد له بالشخصنة. وفي الحقيقة فإن اتهامات جرير هي ضرب في عدم الأمانة: فزيد في الحوار لم يُكذَّب جريرا ولم يفرض رأيه على جرير، وإنما قرر عدم الاقتناع بما يذكره جرير. وهذا حق لزيد وخصوصا أن لزيد معلومات ومنطقا يتعارض مع ذاكرة جرير.

ونستطيع أن نضرب الكثير من الأمثلة في ذلك: فأنت تذهب إلى الطبيب، ثم تذهب لتأخذ رأيا آخر -- (Second Opinion) من طبيب آخر، وذهابك إلى الطبيب الآخر ليس استخفافا ولا تكذيبا للطبيب الأول. وتطالع كتابا في موضوع، وقد تطالع كتابا آخر في الموضوع نفسه، ومطالعتك للكتاب الثاني ليس استخفافا ولا تكذيبا للكتاب الأول.

والنقطة هنا أن الحقوق متساوية لجميع الأطراف في "جلسة النقاش الفكري" وأن الأفكار فيها يتم عرضها على طاولة النقاش من أجل الآخرين، ولا توضع هذه الأفكار فرضا على الآخرين.

وهنا قد يأتي اعتراض: إذا كان لكل شخص الحق في عدم الأخذ بمعلومات وخبرات الأطراف الأخرى في النقاش فما هي الفائدة من هذا النقاش؟

وهذا الاعتراض يأتي عموماً من الأشخاص الذين تَعَوَّدوا على فرض أفكارهم ومعلوماتهم وخبراتهم على الآخرين، وبالتالي فالنقاش (بالنسبة لهم) هي أشبه بمعركة فيها الراح والخسران. ولهذا فليس غريباً أن تنتهي حواراتهم بالفشل الصريح (أي أن يؤدي النقاش إلى نفور وصراع شخصي) أو الفشل الخفي (أي أن يتظاهر أحد الأطراف بالافتتاح وهو غير مقتنع وإنما أراد كسب السلامة في هذا النقاش).

والنقطة الرئيسية هنا أنه إذا كان لديك الحق في عدم أخذ معلومات وخبرات الآخرين، فلآخرين الحق كذلك في عدم أخذ معلوماتك وخبراتك. وهذا ما قلناه مراراً وتكراراً أن الحقوق متساوية في "جلسة الحوار الفكري". وأما بالنسبة للاعتراض السابق فسنعمق في الرد عليه في القاعدة الخامسة في هذا الفصل.

#3 لا يحق لأي طرف في "جلسة النقاش الفكري" توجيه النقاش نحو السلوك والنقد الشخصي، ولا يحق لأي طرف استخدام الشخصية والتجريح، وعلى جميع أطراف النقاش أن يقفوا في وجه أي شخصية وتجريح.

والشخصنة والتجريح هو قيام أحد أطراف النقاش بتوجيه نقد شخصي (إما بقصد أو بغير قصد) تجاه الطرف الآخر، وهو بهذا العمل يقوم بنقل اتجاه النقاش من الموضوع إلى الاتجاه الشخصي. وللأسف فإن هذا السلوك متجذر في الثقافة العربية الحالية، وربما يكون هذا العمل هو أحد أهم الأسباب التي تؤدي إلى فشل الحوار وإلى الخصومة والصراع الشخصي.

وكمثال على ذلك: إذا وضع زيد فكرة في النقاش ولم يستطع سعيد أن يردّها بشكل كاف وأراد شخصنة النقاش فإنه ربما يردُّ بأحد الأشكال التالية:

- أنت فقط عنيد ولا تريد أن تقتنع.
- أنت معند الرأي.
- أنت لا تريد أن تفهم.
- هذا الذي تقوله غباء.
- هذا الكلام حماقة.
- أنت بحاجة إلى سنوات كي تستطيع أن تفهم الأمر.
- هل تظن نفسك أفهم من الشعراوي.
- إلخ.

وهنا نسأل ... كيف تحدث الشخصية (والتجريح) في خضم النقاش الجدي؟

ونقول إن الشخصية تأتي مع التوتر؛ فإذا وضع زيد فكرة ولم يستطع سعيد أن يضع جواباً شافياً لها فإنه يبدأ في التوتر. وفي العموم (وليس بالضرورة الخصوص) فإن الشخص المتوتر يضع الملامة وسبب التوتر على الطرف

الآخر، وفي العموم (وليس بالضرورة الخصوص) فإن اللوم يتم التعبير عنه وتفريغه عن طريق الشخصية (أي النقد لسلوك وشخصية الطرف الآخر) وبغض النظر إن كانت هذه الشخصية مؤدبة أو جارحة.

وسنضع هنا الأسباب الرئيسية التالية في ظهور التوتر عند أحد أطراف النقاش (ولنسميه سعيداً):

أ. يظن سعيد نفسه أنه الأستاذ المرجح في الموضوع وأن ذاكرته وخبرته هي التي يجب أن تكون مرجعاً في النقاش، وبالتالي سيشعر سعيد أن هويته قد أصبحت مهددة إن هو لم يستطع الإجابة على أفكار زيد، وهنا ربما يشعر بالإحراج أو الغضب. وهذا في النهاية يؤدي إلى ظهور التوتر في صدر سعيد.

ب. يظن سعيد أن الخلاف في موضوع النقاش بديهي وواضح جداً، ويشعر سعيد بالضيق لعدم قدرته على الرد على زيد، وهذا يؤدي إلى ظهور التوتر في صدر سعيد.

ت. يظن سعيد أن الخلاف في موضوع النقاش واضح وبديهي، وأنه لا يحق لزيد أن يكون معارضا في هذه البديهية. والفرق بين هذه النقطة (ت) والنقطة السابقة (ب) أن التوتر عند سعيد في النقطة السابقة كان بسبب عدم الرضا عن النفس، وأما في النقطة الحالية فإن التوتر عند سعيد هو دفاعاً عن أفكار يراها بديهية. وهنا فإن سعيداً يظن (بشكل غريزي) أن الحق معه لا شك فيه وأن زيدا على الباطل لا شك فيه، وأنه من واجبه (أي واجب سعيد) أن يفرض هذا الحق على زيد، وهنا يبدأ التوتر في صدر سعيد.

ث. يشعر سعيد أن زيدا يفهم الحق تماماً ولكنه (أي زيدا) يتلاعب بالألفاظ ويكابر في الحق. ويشعر سعيد أن هدف زيد الرئيسي هو أن يجعل سعيداً هو الناقص المخطئ الجاهل، وهنا يبدأ التوتر في صدر سعيد.

ج. يشعر سعيد أن زيدا غير قادر على إدراك الحقيقة مع كثرة التكرارات التي قام بها سعيد، وهنا فإن التوتر يبدأ الظهور في صدر سعيد.

ح. يقوم زيد بمقاطعة سعيد باستمرار، وبالتالي فإن الأفكار تتقطع دائماً في ذهن سعيد، ويبدأ سعيد بالشعور بالارتباك لكثرة الاتجاهات في الحوار، وهذا ما قد يُشعل التوتر في صدر سعيد.

خ. يستخدم زيد التكتيكات السلبية (الفصل الثاني) في الحوار مع سعيد، ويبدأ سعيد بالشعور بالضيق لهذه التكتيكات مما قد يُشعل التوتر في صدره.

د. وكذلك سيظهر التوتر في صدر سعيد إذا استخدم زيد أسلوب الشخصية والتجريح معه، وبغض النظر إن كانت هذه الشخصية متعمدة من زيد أو غير متعمدة.

وبالنسبة للنقاط "ح، خ، د" فإن التوتر الظاهر عند سعيد ليس ذاتياً وإنما هي ردات فعل لتصرفات من الطرف الآخر. وأما النقطتان "ث، ج" فإن شعور سعيد ربما يكون صحيحاً وربما يكون خاطئاً، وبالتالي فإن توتره ربما

يكون مفهوما وربما لا. وأما المشكلة الحقيقية فهي في النقاط "أ، ب، ت"؛ حيث إن أسباب التوتر الحقيقية ربما لا تكون ظاهرة وواضحة عند الشخص، بل ربما لا يكون الشخص نفسه مدركا لهذه الأسباب.

وأفضل علاج للنقاط السابقة هو فرض "قواعد حسن الاستماع"، وكذلك عمل النقاش أمام الجمهور (إن أمكن) وبالتالي فإن الجمهور سيستمع لأفكار الأطراف في النقاش، وإن كانت هناك مكابرة في الحق أو تجريح فإنها ستظهر سريعا.

الآن ... ماذا يحدث عندما يبدأ طرف باستخدام الشخصية في "الحوار الفكري"؟

الشخصنة هي قيام طرف (وليكن سعيدا) بالهجوم تجاه شخصية الطرف الآخر (وليكن زيدا) إما بشكل مباشر (مثلا: أنت عنيد) أو بشكل غير مباشر (مثلا: أفكارك هذه سخيفة). وهنا فإن زيدا سيقوم (إما بشكل واع أو غريزي) بالدفاع عن نفسه. وهنا فإن النقاش لم يعد عرضا للأفكار وإنما انتقل إلى "الهجوم من طرف" و"الدفاع والهجوم المضاد" من الطرف الآخر.

وعندما يدافع الشخص عن شخصيته فإنه يبدأ عموما بالتوضيح أو التبرير وينتهي بهجوم شخصي مضاد تجاه الطرف الآخر (إما بشكل مباشر أو غير مباشر). وحتى إن قام زيد بتجاوز الشخصية التي قالها سعيد، فإن هذا قد يُشجع سعيد على مزيد من الشخصية، وفي النهاية سيقوم زيد بالدفاع عن نفسه كما شرحنا في الفقرة السابقة.

وعندما تبدأ الشخصية بين طرفين فإن التوتر يتضاعف، وتبدأ المقاطعة تتضخم بين الطرفين (أي كل منهما يحاول أخذ الحديث عنوة من الطرف الآخر)، وعندها تبدأ دائرة الانهيار. وينتهي الأمر عموما إلى الهجوم الشخصي المباشر. وقد تسمع في مثل هذه الحالات العبارات التالية:

- أنت قلت كذا.
- لا لم أقل كذا وإنما كذا.
- كان قصدك كذا.
- لا لم يكن قصدي كذا وإنما كذا.
- إلخ.

وهنا يأتي السؤال الأهم في هذا الباب ... كيف نستطيع أن نوقف الشخصية قبل أن تستحفل؟

والحل الرئيسي الأساسي هو الوقوف في وجهها مباشرة، فالشخصنة تبدأ عموما بنقد شخصي مؤدب (مثلا: أنت عنيد) وحيث إن النقاش هو "نقاش فكري" فلا يحق أن تكون الشخصية جزءا فيه، وعلى جميع أطراف النقاش أن يُبهِوا قائل الشخصية لهذا الأمر ويطلبوا منه (بأدب ولكن بحزم) التوقف عن ذلك. وإذا لم يتوقف قائل الشخصية عن ذلك فالأولى الخروج من النقاش لأنه لا معنى للنقاش إن انتهى إلى صراع شخصي.

والنقطة الرئيسية هنا أن مواجهة الشخصية في "جلسة النقاش الفكري" ليست منوطة فقط بالمظلوم وإنما هي واجب على كل طرف في جلسة النقاش، وسنعود لمناقشة هذه النقطة لاحقا.

وهناك حل وقائي للشخصنة وهو الانتباه للتوتر؛ إذ إن الشخصنة تأتي عموماً من أحد الأطراف بهدف تفريغ التوتر عنده. وإذا بدأ أحد أطراف النقاش بالتوتر فالأولى تنبيهه لذلك حيث إن التوتر يحدث عموماً ضمن الوجدان (العقل الباطن) خارجاً عن الانتباه الواعي. وعندما ينتبه الشخص لهذا التوتر (غير الضروري ولا المفيد) فإن وعي ذلك الشخص وانتباهه لهذا التوتر سيجعله قادراً على تخفيفه والحد منه. وبالتالي إذا استطعنا تخفيف التوتر الذي يحدث غريزياً داخل الوجدان فإننا نستطيع التخفيف من حاجة الأطراف الغريزية لتفريغ التوتر بالشخصنة.

الآن ... الشخصنة قد تكون نقداً مؤدباً تجاه الشخصية (أي أنها تبقى ضمن حدود اللياقة والأدب) وقد تكون تجريحاً (أي شتائم غير مباشرة)، ومثال ذلك قول طرف في جلسة النقاش عن رأي الطرف الآخر: هذا الرأي سخيف، وقد تكون شتائم مباشرة، ومثال ذلك قول طرف في جلسة النقاش للطرف الآخر: أنت سخيف.

والشخصنة المؤدبة في جلسة النقاش الفكري غير مقبولة ولكن يمكن تفهّمها بسبب التوتر الذي قد يحدث في الجلسة. ولكن الأمر الذي لا يمكن تفهّمه هو الشخصنة غير المؤدبة. وهنا يجب التنبيه مرة أخرى أن جلسة النقاش الفكري ليست جلسة "طلب حقوق" ولا هي "شكوى عن مظلمة" ولا هي "تحقيق جنائي" وإنما هي جلسة فكرية تهدف لمناقشة أفكار فلسفية وثقافية وعلمية. وبالتالي فنحن لا نتفهم على الإطلاق أن يقوم الشخص بإخفاء حرجه وعدم قدرته على الإجابة بتوجيه الشتائم للطرف الآخر في النقاش.

والغريب أن هناك البعض الذي يرمي الشتائم تجاه الأطراف الأخرى في جلسة النقاش، ثم يقول مبرراً أن هذه ليست شتائم وإنما وجهة نظره الشخصية! وهذه الشتائم ليست وجهة نظر وإنما هي اعتداء على حقوق الآخرين فيما يتعلق بكرامتهم وفي حقهم أن يكون لهم رأي مختلف في جلسة النقاش. والغريب أن هذا الشخص لا يرضى أن يُشتمه الناس فكيف يرضى أن يشتم الناس، وعموماً فإن هذا الشخص يتصرف (بوعي أو بلا وعي) وكأنه الأستاذ المرجع العالم العليم في المواضيع المطروحة.

ونحن نرى هذه الصفة (مواجهة الأفكار المعارضة بالشتائم) ضرباً من عدم العقلانية، ونحن هنا لا نتحدث عن الاستثناءات، فربّ حكيم في لحظة استثنائية قد خرج عن طوره الطبيعي، وهذا استثناء، ولكننا نتحدث عن الأشخاص الذين يظهرون بشكل متكرر أنهم يواجهون الأفكار بالشتائم، وهؤلاء لا يستطيعون ضبط ألسنتهم عندما تتوتر صدورهم بما يرونه مخالفاً لأفكارهم. وهؤلاء الأولى أن لا تتم مناقشتهم؛ فالتوتر في صدورهم يجعلهم يتصرفون بعدم العقلانية، وفي هذه الحالة فإن عدم العقلانية وعدم اللباقة تكونان صفتين متلازمتين.

وعلى أية حال فإن مواجهة الشخصنة (والشتائم) في جلسة النقاش هو واجب على جميع أطراف النقاش وليس فقط على المظلوم؛ لأن الشخصنة عموماً والشتائم خصوصاً هي اعتداء وظلم، ومواجهة الظالم هو واجب على جميع الأطراف. ولكن إذا حدثت الشخصنة والشتائم ولم يهتم الآخرون بمواجهتها واعتبروا الأمر لا يخصهم، فإن هذا السكوت قد يؤدي إلى سلسلة من النفور والمناكفات والتي إن استفحلت ستؤدي إلى صراعات شخصية قد تشق الاحترام والتقدير في مجموعات النقاش.

وهذه النهاية ليست مستغربة ... فقد قال الرسول عليه السلام: "إن الناس إذا رأوا الظالم فلم يأخذوا على يديه أوشك أن يعمهم الله بعقاب منه" (رواه الترمذي)، وقال كذلك: "أنصُرْ أخاك ظالمًا أو مظلومًا" فقال رجل: يا رسول الله، أنصُرُهُ إذا كان مظلومًا، أ رأيت إن كان ظالمًا كيف أنصُرُهُ؟ قال: تَحْجِرُهُ -أو تَمْنَعُهُ- من الظلم فإنَّ ذلك نَصْرُهُ" (رواه البخاري). وكذلك فإن الذين قتلوا ناقة صالح تسعة رهط (كما في النمل الآية 48)، ولكنَّ الجميع قد رضوا بأفعالهم أو تصرفوا باللامبالاة وهنا جاء العقاب نحو الجميع وليس فقط نحو التسعة.

ونحن هنا نقول: إذا حدثت الشخصية والشئائم من أحدهم في جلسة النقاش ولم يرق أطراف النقاش (بمجموعهم) بمواجهة الظالم، فإنهم (أطراف النقاش) مذنبون أكثر منه، لأن تصرفهم وإهمالهم واستخفافهم هو الذي شجَّعه (وسيشجعه) على تصرفاته.

ونحن هنا على اقتناع أن السبب الرئيسي المانع لاستمرارية ومواصلة الحوار الجدِّي بين المنقذين (ذوي الأفكار المتعارضة) في الوطن العربي والإسلامي هو تجذر الشخصية وبكل أشكالها (الشخصنة المؤدبة والتجريح والشئائم) في ثقافة وسلوكيات المجتمعات العربية والإسلامية، وأن مواجهة الشخصية ووقفها قبل أن تستفحل هو أمر ضروري لضمان استمرارية الحوار الجدي المفيد. ويجب هنا التنبيه أن الوطن العربي والإسلامي يُعاني من أفكار متعارضة متناقضة قد تجذرت في أعماق أعماقه، ولا يمكن معرفة الحق من الباطل في هذه الأفكار إلا من خلال الاستمرارية في جلسات كثيرة جدا من الحوار الجدي. وهذه الاستمرارية لا يمكن أن تحدث إلا إذا استطعنا أن نُواجه الشخصية بحزم ونوقفها قبل أن تستفحل.

4# الأسئلة ليست حجة في "جلسة النقاش الفكري" وإنما توضع للعرض والتنبيه. وعدم الإجابة على الأسئلة لا يدل بالضرورة على حق أو باطل وإنما ربما يدل على نقص في المعلومات.

قد يشعر أحد أطراف النقاش بالتوتر لعدم قدرته على إجابة الطرف الآخر، ولكن يجب أن يكون واضحا تماما أن عدم الإجابة لا تعني الاقتناع، وأن عدم الإجابة لا تعني الرضا، وأن عدم الإجابة لا تعني بالضرورة أننا على باطل ولا تعني أننا على حق وإنما ربما تعني وجود نقص في المعلومات. وأما الحق والباطل فإنه يعتمد على الأدلة، فإذا كانت الأدلة قوية فالرأي قوي، وإذا كانت الأدلة ضعيفة فالرأي ضعيف.

ويجب هنا التذكير أن الهدف في "جلسة النقاش الفكري" هو عرض الأفكار على طاولة النقاش، ويحق للأطراف أن يقتنعوا بهذه الأفكار أو أن لا يقتنعوا بها دون الحاجة لذكر الأسباب ودون الحاجة للإجابة على الأسئلة.

ونكرر هنا أن "جلسة النقاش الفكري" ليست "جلسة تحقيق" ولا هي "جلسة مفاوضات" وإنما هي جلسة عرض للأفكار بهدف الاستفادة. وليس من الضروري أن تكون الاستفادة في التو واللحظة، وإنما ربما تأتي الاستفادة بعد أيام أو أسابيع.

5# يحق لأي طرف في النقاش أن لا يقتنع بأفكار الطرف الآخر، ويحق لأي طرف في النقاش أن يؤجل النقاش أو يتوقف عنه. وليس أمرا سيئا أبدا أن يتم الاتفاق في الجلسة على الاختلاف، وبالتالي ربما يتم فتح النقاش مرة أخرى في جلسة أخرى إذا رغب أطراف النقاش في ذلك.

وهذه القاعدة قد جاءت تنبيها وتذكيرا للقاعدة الثانية والرابعة.

ونحن نعلم أن أطراف النقاش لن يستطيعوا الانتباه للحق والباطل في الأفكار المتجذرة في أعماق أعماقهم إلا إذا ناقشوها في "جلسات فكرية" هادئة متواصلة مستمرة وهم يشعرون فيها بالاحترام الشخصي دون أي تهديد يمس كرامتهم. وهذه القواعد الستة التي وضعناها هي لضمان استمرارية هذه "الجلسات الفكرية".

ودعونا هنا نتعمق أكثر في هذا الموضوع... لنفترض أن هناك خلافا في الأمر إن كان "ألفا" أو "بيتا"، ووجدنا أن أدلة ألفا أثبت وأوضح من بيتا، وبالتالي فإن الأولوية تكون في تبني ألفا وإهمال بيتا. **ولكن** ما لم يكن في الأمر مسؤولية، وما لم يكن في "بيتا" اعتداء، وما لم يكن في "بيتا" مخالفات شرعية أو قانونية، فإنه يحق لأي شخص أن يتبنى "بيتا" عوضا عن "ألفا".

لنضرب الأمثلة:

○ لنفترض زيدا ضابط شرطة وأنه يحقق في جريمة، وأنه يشك في سعيد. وثبت بعد التحقيق بالأدلة المتوفرة أن سعيدا بريء. ولكن لنفترض أن زيدا ما زال يشك في سعيد إما لحس منه أو لمنطقية لا يستطيع إثباتها ضمن الأدلة المتوفرة، فماذا يفعل؟

ما سبق هو خلاف في الأمر بين ألفا (سعيد بريء) وبيتا (سعيد مجرم)، والأدلة المتوفرة تدل أن ألفا أثبت وأوضح من بيتا. ويحق لزيد أن يقتنع ببيتا (أي يقتنع أن سعيدا ليس بريئا)، ولكن لا يحق لزيد أن يتبنى بيتا ولا يحق لإدارة الشرطة أن تتبنى بيتا، وإنما عليهم القيام بتبني ألفا، لأن هذا الأمر فيه مسؤولية.

وكذلك لا يحق لزيد أن يعلن شكوكه وقناعاته للجمهور (لأن هذا اتهام تجاه سعيد دون دليل، وربما يكون زيد مخطئا في شكوكه)، ولكن يحق له أن يعبر عن شكوكه للإدارة، ويحق للإدارة (إذا وجدت قيمة في شكوك زيد) أن تضع الميزانية والعناصر لمراقبة سعيد (دون التعرض له).

وبالتالي فإن اقتناع زيد ببيتا لا يسمح له أن يتبنى بيتا (وذلك لوجود المسؤولية القانونية والاجتماعية) وإنما يسمح له بالنظر والتحقق من بيتا إلى أن يجد الدليل اللازم لإثبات أو نفي بيتا.

○ لنفترض أن زيدا كان عضوا في نادي السيارات، وأنه يؤمن تماما أن الأرض مسطحة وأن الشمس تدور حولها (وهناك مجموعات تؤمن حقيقة بهذا الأمر).

الآن... هناك خلاف في الأمر بين ألفا (الأرض كروية وتدور حول الشمس) وبيتا (الأرض مسطحة والشمس تدور حولها). وتوجد حاليا أدلة تكاد تصل إلى مستوى اليقين التام أن ألفا هي الصحيح وأن بيتا هي الخطأ. ومع ذلك فإنه يحق لزيد أن يقتنع ببيتا وأن يعلن للجمهور عن قناعاته وأن يتبنى كذلك بيتا؛ وذلك لأن اقتناعه ببيتا ليس فيه كفر ولا فجور ولا هو أمر يخالف القانون، وكذلك فإنه لا توجد عليه مسؤولية تجاه عملية التبني.

ولا يحق قانونيا ولا اجتماعيا أن يقوم نادي السيارات بطرد زيد من عضويته بسبب هذه القناعات؛ لأن هذه القناعات ليست لها علاقة بهذا النادي. والطريقة الوحيدة لإقناع زيد بخطئه هي بمناقشته "إن أراد هو ذلك".

○ لنفترض أن زيدا هو وزير التعليم، وتبين لاحقا أنه مقتنع تماما "أن الأرض مسطحة وأن الشمس تدور حولها". وهنا يحق لزيد أن يقتنع بهذه الفكرة وأن يتبناها، ولكن يحق للحكومة أن تُقيل الوزير لأن هذه القناعات تتعارض مع مسؤوليات الوزارة تجاه المجتمع.

وهنا قد يأتي اعتراض: إذا كان يحق لكل شخص الاقتناع بما يريد خلافا لتراكم الأدلة فإن الحياة ستصبح فوضى، وهذا غير مقبول.

وهذا التخوف ليس له داع؛ حيث إن غالبية البشر (أكثر من 80%) يتجهون نحو الاقتناع بالفكرة التي يرونها تتراكم معها ظواهر الأدلة. وهناك نسبة من البشر (أقل من 20%) الذين يقتنعون بأفكار خلافا لما تراكمت عليه الأدلة. وهذا أمر مفيد جدا: فهناك سوابق كثيرة لأفكار كنا نظن أن الأدلة تتراكم معها ونكتشف لاحقا أنها خاطئة. والذي استطاع تنبيهنا لذلك هو أحد أولئك الـ 20% الذين لم يقتنعوا بهذه الأفكار (إما لوجود معلومات عنده لا يستطيع إثباتها أو لشعورٍ وهدسٍ طاغيين عنده) وأخذ يجتهد في البحث والتحليل لإثبات موقفه.

وهنا نُكرر ما قلناه سابقا: ما لم يكن في الفكرة مسؤولية، وما لم يكن في الفكرة اعتداء، وما لم يكن في الفكرة مخالفات شرعية أو قانونية، فإنه يحق لأي شخص أن يتبناها حتى وإن لم تتراكم معها الأدلة.

ولكن ... كيف يُمكننا اقناع الغالبية بفكرة تتراكم معها الأدلة ولكنها تتعارض مع أفكار خاطئة قد تجذرت في وجدانهم؟

وهذا هو أساس النقاش هنا فأنت لن تستطيع اقناع الجميع بالفكرة الصحيحة، ولكن الهدف الحقيقي ليس اقناع "الجميع"، وإنما اقناع الغالبية. وهنا السؤال: كيف يُمكن اقناع الغالبية بفكرة صحيحة تراكمت معها الأدلة ولكنها تتعارض مع أفكار متجذرة خاطئة عندهم؟

ونحن هنا نقول: الحقوق متساوية لأطراف النقاش، ويحق لكل طرف أن يقتنع بالذي يريده، ونحن نُدرك أن الهدف في أي "نقاش فكري" هو إقناع الطرف الآخر إلا أن أفضل وأسلم طريقة للوصول إلى ذلك هو في عدم التركيز على هذا الهدف (الإقناع) وإنما التركيز على "عرض الأفكار والأدلة" من أجل تحديد الفكرة التي تتراكم معها الأدلة.

كيف يُفيد ذلك؟

لنفترض أن زيدا وسعيدا هما ذوا نية طيبة ولكن أفكارهما المتجذرة عندهما متناقضة تماما، ولنُسمي أفكار زيد "ألفا" وأفكار سعيد "بيتا". ولنفترض جدلا أن "أفكار زيد" (ألفا) كانت هي الحق، وأن "أفكار سعيد" (بيتا) كانت خاطئة. ولنفترض أنه قد حدثت بينهما عدة جلسات كثيرة وانتهت باقناع سعيد بـ ألفا (أي أن سعيد قد اقتنع في النهاية بأفكار زيد).

والسؤال ... ما هو المسار "الطبيعي" الذي سلكه سعيد من الحالة الأولى (القناعات الخاطئة - بيتا) إلى الحالة الثانية (القناعات الصحيحة - ألفا)؟

ونحن نتحدث هنا عن "المسار الطبيعي" لأننا نتعامل مع البشر ضمن صفاتهم الطبيعية وليست المثالية، وبالتالي فإنه من الطبيعي أن يأخذ سعيد عدة جلسات كثيرة كي تتعدل أفكاره من الخطأ إلى الصحيح وذلك لتجذر الأفكار القديمة في الوجدان. ومن المفيد هنا أن نعرف المسار الذي يتخذه عموم الناس في تغيير أفكارهم المتجذرة في وجدانهم.

ونستطيع وضع المسار المنطقي التالي:

- يبدأ سعيد جلسات النقاش وهو مقتنع في وجدانه وعقله أن بيتا هي الصحيحة.
- ينتبه سعيد أثناء جلسات النقاش أن الأدلة تتراكم مع ألفا أكثر مما تتراكم مع بيتا. ولكن هذا الانتباه لا يقوم بتغيير قناعة سعيد، وإنما هو انتباه فقط.

وهذه نقطة مهمة جدا ... الوجدان بحاجة إلى وقت كاف كي يقتنع بقيمة الأدلة. بمعنى آخر فإن عقل سعيد قد يعترف أن أدلة ألفا أقوى من بيتا ومع ذلك يبقى وجدانه مقتنعا أن بيتا هي الصحيحة.

- مع كثرة الانتباه لقوة الأدلة في ألفا فإن الوجدان (وليس العقل) يبدأ التساؤل: هل يمكن أن تكون بيتا خاطئة! وهنا يبدأ العقل يتناقش (مجازا) مع الوجدان في هذا الموضوع. وبعد وقت (طويل أو قصير حسب تجذر الموضوع في الوجدان) يقتنع الوجدان أن بيتا هي الخاطئة وأن الحق مع ألفا.

وهناك ظاهرتان طبيعيتان قد تظهران على سعيد قبل اقتناعه بالأفكار الجديدة:

- قد يبدأ سعيد باستخدام "التحاجج بهامش الخطأ" (راجع الفصل الثالث)، وهو هنا يبحث عن أي عذر ليبرر "نفسه" اقتناعه بأفكاره القديمة. وهذا التحاجج ليس من أجل اقناع الطرف الآخر وإنما لاقناع نفسه بالدرجة الأولى.

وسعيد هنا يكون كمن يُفكر بصوت مرتفع، وهذه خطوة إيجابية طبيعية في اتجاه تغيير الأفكار الخاطئة المتجذرة. وهنا تكون "قواعد حُسن الاستماع" مفيدة جدا، حيث إنها ستمكّن سعيد من الاستماع لنفسه وهو "يُحاجج بهامش الخطأ"، وربما يكتشف بنفسه المشكلة في حجته (راجع كتاب "حُسن الاستماع").

- ربما يطلب سعيد من زيد عدم الخوض في هذا النقاش مرة أخرى. وهذا الطلب ليس بسبب خطأ من زيد، ولا بسبب خروج زيد عن آداب الحوار، وليس بسبب أن زيدا كان مُلحا في نقاشاته؛ وإنما لأن سعيدا قد بدأ يشعر أن أفكاره المتجذرة قد تكون خاطئة. وهنا فإن الوجدان قد يضع سدا عاطفيا لمنع انهيار هذه الأفكار. وهذا أمر طبيعي جدا؛ فالقانون الكوني في ديناميكية المنظومات أن المنظومة تقوم (بشكل آلي) بمقاومة أي تغيير يحدث لها، فما بالكم في تغيير جوهري في الأفكار!!

وعموما فإن هذا السد العاطفي سيتآكل لوحده، وهذه خطوة كبيرة باتجاه التحول من الأفكار المتجذرة الخاطئة إلى الصحيحة.

وهذا ما نراه المسار الطبيعي عند البشر في عملية تغيير القناعات المتجذرة. ولهذا السبب فإن الأولوية في النقاش تكون بعرض الأدلة دون الإحراج في طلب الاقتناع، وإنما إعطاء الشخص الوقت الكافي "مع نفسه" كي يُناقش الأمر "مع نفسه" من أجل أن يقتنع الوجدان.

#6 أن لا يتم الإساءة لرموز الأطراف الأخرى الحاضرة في "جلسة النقاش الفكري". وإذا استدعت الحاجة القيام بنقد أولئك الرموز في جلسات النقاش فيجب أن يتم ذلك من خلال تعابير مؤدبة دبلوماسية لائقة.

ربما يتطلب النقاش القيام بنقد بعض الرموز لأحد أطراف النقاش. ولكن هذا النقد يجب أن يتم في جلسات النقاش بأسلوب مؤدب دبلوماسي لائق. ويُمكن للشخص أن يكون صريحا بألفاظ استفزازية غير مؤدبة، ويُمكنه كذلك أن يكون شديد الصراحة وبألفاظ وتعابير مؤدبة دبلوماسية لائقة.

وللتخفيف من وطئة النقد للرموز فربما يكون من الأفضل استخدام النفي للألفاظ الإيجابية عوضا عن الألفاظ السلبية: فعوضا عن القول: "كان فلان كاذبا"، نقول:

- لم يكن فلان صادقا.
- لم يكن فلان صادقا تماما في أقواله.
- لم يكن فلان شديد الصدق في أقواله.

والعبارات الثلاثة السابقة توحى بالمعنى المقصود.

وللتخفيف كذلك من وطئة النقد فربما يكون من الأفضل تحديد المسؤولية في النقد، فنقول مثلا:

- ضمن وجهة نظري فإن فلانا لم يكن صادقا في أقواله.
- ضمن غلبة الظن فإن فلانا لم يكن صادقا في أقواله.

وتحديد المسؤولية يوحي أن النقد المطروح ليس فرضا للفكرة وأنها ليست حقيقة دامغة بقدر ما هي وجهة نظر، وهذا قد يُخفف كثيرا من وطئة النقد.

وضمن وجهة النظر فإن هذه القواعد الستة يجب تطبيقها بوعي وحزم في "جلسات الحوار الفكري" وذلك من أجل ضمان الاستدامة والانسيابية في هذه الجلسات. وكذلك فإن الكثير من المفاهيم في هذه القواعد صالحة تماما للاستخدام في الأنواع الأخرى من "جلسات الحوار" وهي الأنواع التي ذكرنا بعضها منها في أول هذا الفصل.

الفصل الثاني - التكتيكات السلبية التي قد يستخدمها البعض في الحوار

هناك تكتيكات يقوم بها البعض والتي قد توحى للحضور أن الحجة عندهم وليست عند الطرف الآخر، ولكن الحقيقة أنه لا حجة عندهم وإما هو التكتيك الذي استخدموه.

ولقد شرحنا الأبواب 1 إلى 8 في كتاب "حُسن الاستماع"، وسنشرحها هنا بإجمال، وقد أضفنا أبواباً جديدة من 9 إلى 15.

#1 سلب الوقت:

وهو قيام جرير بالمقاطعة المستمرة لزيد (إما بشكل مقصود أو عفوي). وفي هذا التكتيك فإن جريراً يُحاول أن "يسلب الوقت" اللازم لزيد كي يشرح فكرته، فيظهر للحضور أن زيدا ليست عنده الحجة، وأن الحجة مع جرير. ولكن في الحقيقة فإن الحجة ليست مع جرير وإنما كان جرير حاضر الجواب في المقاطعة.

وهذا الأسلوب غير عادل على الإطلاق، وعلاجه هو فرض "قواعد حُسن الإستماع" التي شرحناها في الفصل السابق.

#2 التشويش:

وهو قيام جرير برمي الأسئلة المتدافعة نحو زيد والتي ربما ليس لها علاقة مباشرة في موضوع النقاش. وهدف جرير هو إبعاد انتباه زيد والحضور عن موضوع النقاش والدخول في موضوع آخر بهدف إرباك زيد (حيث إنه من الطبيعي الشعور بالحرج أمام الأسئلة المتدافعة) وإظهاره للحضور كشخص ضعيف الحجة. ولنضع المثال التالي:

زيد: لقد ظهر من التجربة أنّ بيع العقار على الخارطة (بيع الورق - وهو بيع العقار قبل أن يتم بناؤه) يُؤدّي إلى مضاربات كثيرة على العقار مما يُؤدّي إلى ارتفاع جنوني غير واقعي للعقارات، وهذا يؤدي غالباً لعواقب سيئة. ولهذا السبب فإن النصيحة هي بمنع البيع على الخارطة، وإنما يكون البيع بعد إنجاز البناء أو إنجاز نسبة كبيرة منه.

جرير: كيف تستطيع أن تمنع الناس من البيع على الخارطة؟ وما الضمان أن الناس لن تقوم بالبيع على الخارطة بالباطن؟ وما الضمان أنّ المستثمرين الأجانب لن يشعروا بالضيق من مقترحاتك ويبحثوا عن فرصة استثمار أخرى في بلد آخر؟ ولماذا نتخذ نحن قرارات مخالفة لما اعتاد عليه العالم؟ وهل نحن أكثر فهماً من العالم؟ ... إلخ.

وربما تكون هذه الأسئلة استفسارية، وربما تكون عمليات تشويش على اقتراح زيد. ونستطيع تمييزهما من خلال سياق الحديث وسوابق جرير. وتكتيك التشويش هو رمي المجموعة من الأسئلة على زيد على الأمل أن يرتبك زيد في إجابتها، وهذا سيسبب شكاً عند الحضور بصلاحيّة فكرة زيد.

وعلاج هذا التكتيك يكون بإرجاع الحوار إلى أصله: فالأصل في الحوار هو عرض للأفكار، أي أنّ أصل الحوار ليس أسئلة في أسئلة وإنما كلُّ يقوم بعرض أفكاره على الآخر. والسبب في ذلك أنّ الأسئلة ليست حجة في ذاتها،

وإنما الأسئلة هي أدوات استفسار وتنبية، وإذا قام جرير بسؤال زيد ولم يستطع زيد الإجابة فهذا لا يعني بالضرورة أن زيدا على خطأ ولا يعني أنه على الحق، وإنما قد يعني أن زيدا لا يعرف الإجابة. وأما صحة الرأي أو خطؤه فإنه يأتي من الأدلة، فإذا كانت الأدلة صحيحة فالرأي صحيح، وإذا كانت الأدلة غلبة ظن فإن الرأي غلبة ظن، وإذا كانت الأدلة تخمينية فإن الرأي تخميني، وإذا كانت الأدلة خاطئة فإن الرأي خاطئ. وعدم قدرة زيد على الإجابة لا تعني بالضرورة أن رأيه خاطئ أو صحيح، وإنما قد يعني أنه غير قادر على الإجابة.

وضمن الحوار الطبيعي فإن الأسئلة والأسئلة المقابلة مفيدة في الاستفسار والتنبية، ولكن إن كانت هذه الأسئلة تكتيكا فالأولى عندها القيام بإرجاع الحوار إلى أصله والذي هو عرض للأفكار.

وإذا كانت أسئلة جرير السابقة تشويشا فيمكن معالجتها كالتالي:

زيد: هذه أسئلة كثيرة، وربما أحتاج إلى الوقت للإجابة عليها. ولكن هل تستطيع أن تقوم بعرض موقفك من هذا الموضوع؟ أي هل نستطيع أن نجعل حوارنا عرض للأفكار بيننا، فأقوم أنا بعرض فكري وأدلتها، وتقوم أنت بعرض موقفك؟

ما الذي سيحدث الآن؟

المتوقع هو أن يقوم جرير بعرض موقفه من الفكرة، ومن السهل جداً تحويل الأسئلة السابقة إلى موقف، مثال ذلك: أنا غير مرتاح (غير مقتنع، غير مؤيد... إلخ) لفكرة زيد؛ لأننا لا نستطيع أن نمنع الناس من البيع على الخارطة ولا يوجد ضمان أن المستثمرين الأجانب لن يغادروا البلد... إلخ.

وهنا النقطة... من السهل على جرير تحويل الأسئلة إلى موقف، ولكن ليس من السهل عليه أن يتبنى موقفاً مبنياً على تبريرات غير منطقية؛ لأن الأسئلة لا تفرض على الشخص أي مسؤولية تجاه الحضور، ولكن تحديد الموقف يفرض عليه تلك المسؤولية. وإذا تحددت المواقف بين الأطراف فإن الحوار بين موقف وموقف هو أسهل بكثير من الحوار بين موقف وأسئلة، فالحوار السابق كان موقفاً من زيد وأسئلة من جرير، ولكن بعد قيام جرير بتحديد موقفه فإن الحوار سيكون بين موقف وموقف وهذا سيرفع مستوى الحوار.

#3 الشخصية والتجريح:

يقوم جرير في هذا التكتيك برمي كلام جارح (إما قصداً أو بغير قصد) تجاه زيد، وهو بهذا العمل يقوم بنقل النقاش من الإطار الموضوعي إلى الإطار الشخصي. وهذا يحدث عموماً إذا عجز جرير عن تقديم الإجابة الكافية لأفكار زيد، فيقوم جرير بتطعيم أجوبته بشيء من الشخصية (مثال ذلك قول جرير لزيد: هذه الأفكار مستوردة من الخارج، هذه حماقة... إلخ). وفي هذا الإطار الجديد من الحوار فإن جريرا لا يحتاج إلى حجج وأدلة قوية وإنما هو كلام في كلام، والذي يغلبُ هنا هو الشخص المتمكن من سلاسة الحديث وسرعة الجواب.

والعلاج المؤقت لهذا التكتيك هو قيام زيد بإخراج موضوع الشخصية والتجريح إلى العلن؛ فيسأل زيد جريرا وبشكل مباشر عن السبب الداعي لهذه الشخصية والتجريح:

زيد: ما الداعي لتحويل الحوار إلى المجال الشخصي؟

زيد: هل مناسب هنا أن نبدأ بتحويل الحوار إلى ملاسنا بيننا؟

وسنشرح العلاج الحقيقي للشخصنة والتجريح في الباب التالي.

#4 التشويه:

ويحدث التشويه عندما يُقدّم زيد فكرة فيقوم جرير بإهمال سياق الفكرة وأخذ عبارة (جملة موقف كلمة) من الفكرة والتي لا يُمكن تحديد معناها (معنى العبارة) إلا بالسياق، ثم يُحورها ويربطها في سياق آخر مما يُؤدّي إلى تشويه فكرة زيد. مثال ذلك:

زيد: يجب علينا تعلّم التاريخ.

جرير: لماذا؟

زيد: لأنّه يُعلمك كيف قام الآخرون بحل مشكلاتهم.

جرير: عندما تتعطل سيارتك فهل تحل هذه المشكلة بالتاريخ الفرنسي أم بالتاريخ الألماني؟

ما فعله جرير أنه قام بأخذ كلمة "تاريخ" وكلمة "حل مشكلات" وأخرج هذه الكلمات من السياق وحوّرها في سياق آخر مما أدى إلى تشويه واضح وكامل للفكرة الأصلية لزيد. وهذا نجده كثيرا في الحوارات: فيقوم زيد مثلا بوضع فكرة ويضع لها مثالا، ويقوم جرير بإهمال الفكرة (والتي هي الموضوع) والتركيز على عبارات في المثال، وإخراجها من السياق من أجل تشويه زيد وتشويه أفكاره.

والعلاج المؤقت للتشويه هو مثل العلاج في الشخصنة وهو قيام زيد بإخراج التشويه إلى العلن، ويقوم بسؤال جرير بشكل مباشر وواضح: ما الداعي للقيام بالتشويه!

وأما العلاج الحقيقي للتجريح والتشويه فهو أن تتصرف الجماعة والحضور بالجدية والمسؤولية: فالتجريح والتشويه هي تكتيكات واضحة تمامًا ليس فيها لبس أو غموض، والشخص الذي يقوم بالتجريح والتشويه لا يُحاول أن يُثبت شيئاً، وإنما يُحاول أن يزرع (ظلمًا وعدوانًا) بذور الريبة والشك في وجدان الحضور تجاه الآخر، وإذا ظهر أنّ جريرًا يقوم باستخدام تكتيكات التجريح والتشويه بشكل ظالم تجاه زيد، فإنّ مواجهة الظالم ليس مسؤولية زيد وحده وإنما هي مسؤولية الفريق بأكمله.

وهذا هو العلاج الحقيقي هو قيام الجماعة (كوحدة واحدة) بالتصدي للتجريح والتشويه، لأنه إذا لم يتم التصدي لهذا التجريح والتشويه فإن هذا سيُشجع المعتدي على المزيد منها، وهذا قد يؤدي لاحقًا إلى شق الجماعة نفسها. وإذا أخذ الفريق يتفرج على جرير يظلم زيدًا، وكانت عملية مواجهة الظالم منوطة ب زيد وحده، فهذا سلوك غير جدي أبدًا من الفريق، وعواقب هذا السلوك ليست طيبة:

قال رسول الله عليه السلام: "إن الناس إذا رأوا الظالم فلم يأخذوا على يديه أوشك أن يعمهم الله بعقاب منه" (رواه الترمذي)، وقال رسول الله عليه السلام: "انصر أخاك ظالمًا أو مظلومًا. قالوا: يا رسول الله، هذا ننصره مظلومًا، فكيف ننصره ظالمًا؟ قال: تأخذ فوق يديه" (رواه البخاري).

وهنا النقطة ... ليس على المظلوم وحده مواجهة الظالم، وإنما مواجهة الظالم منوطة بالفريق بأكمله.

#5 التنفير والاستنكار:

والتنفير هو قيام جرير باستخدام عبارات التعجب والاستنكار في وجه زيد دون أن يُقدم (جرير) أية أدلة يقابل بها أدلة زيد. ومثال ذلك:

زيد: إذا تعلم الناس ووعوا لمهاراتهم وقدراتهم ولم يكن لهم مخرج يُفرون فيه طاقاتهم أصبحوا نكذًا وضيقًا على المجتمع. ولهذا فمن الضروري للمجتمع أن يقوم بخلق النشاطات الكفيلة بتفريغ طاقاتهم وبشكل صحي وسليم.

جرير: الله أكبر، الله أكبر، هل التعليم والوعي نكد؟ هل العلم والوعي ضيق؟ من أين تأتي بهذا الكلام؟ ألم تسمع قول الله تعالى: "إِنَّمَا يَخْشَى اللَّهَ مِنْ عِبَادِهِ الْعُلَمَاءُ"، أيها الناس اسمعوا ما يقوله زيد.... إلخ.

والذي قام به جرير هو التشويه والتنفير. فقد أخرج جرير ثلاث كلمات (علم ونكد وضيق) من السياق وحوّرها معانيها في سياق جديد مما شوه الفكرة الأصلية التي قالها زيد. ثم بعد ذلك استخدم جرير أسلوب التعجب والاستنكار في الرد على زيد. وجرير في كل هذه المجادلة لم يقدم أي أدلة يقابل بها فكرة زيد، وإنما الجزئية الأساسية في معارضته هي كلمات التعجب والاستنكار.

وبالطبع فإن الاستنكار يوضع لأمرين: إما أن يكون تنبيهًا مقبولًا أو تكتيكا في النقاش، ويتم تمييزهما من خلال سياق الحوار أو السوابق عند الشخص. وإذا كان الاستنكار تكتيكيًا فعلاجه يكون بإخراج الاستنكار إلى العلن (كما في باب الشخصنة) واستخدام المفهوم في أصل الحوار (كما في باب التشويش):

زيد: استنكارك لا يعني أنني على خطأ، ولا يعني أنني على حق، وإنما يعني أنك غير موافق على فكرتي، فهل لنا أن ندع الاستنكار جانبًا ونُقدم لي فكرتك المقابلة لفكرتي.

#6 الهللة:

وهذا الاسم هو نحت للأسئلة التي تكون على شكل هل وهل (هل هو كذا؟ هل الأمر هو كذا أم كذا؟). وفي هذه الأسئلة فإن جرير يحاول إثبات فكرته باستخدام هذا النوع من الأسئلة. ولكن هذه الأسئلة قد تكون متناقضة أو خادعة؛ فمثلا لنفترض سألك شخص: هل اشتريت الطلبة البارحة كي تُزعج جارك الذي يُزعجك؟ فإنه لا يمكنك الإجابة على هذا السؤال بنعم أو لا وخصوصا إذا أنت لم تشتري طلبة، وأنت لا تريد إزعاج جارك، وبارك لا يُزعجك بل ولا يوجد حولك جيران.

وكذلك عندما يحاول جرير أن يضع الحدود للواقعة ويسألك: هل هذه الواقعة هي "أ" أم "ب"؟ فمن الممكن أن يكون هناك خيار ثالث للواقعة وهو "ج"، وبالتالي تحديد الواقعة بخيارين لم يكن صحيحا. والنقطة هنا أن الإجابة على هذا النوع من الأسئلة قد لا يكون ممكنا بسبب وجود التناقض فيه أو بسبب النقص في المعلومات.

وكما ذكرنا في القاعدة الرابعة (الفصل السابق) فإن عدم الإجابة لا تعني بالضرورة أننا على باطل ولا تعني أننا على حق، وإنما تعني عدم القدرة على الإجابة ذلك الوقت، وأما الحق والباطل فإنه يعتمد على الأدلة، فإذا كانت الأدلة قوية فالرأي قوي، وإذا كانت الأدلة ضعيفة فالرأي ضعيف.

#7 فرض الشهادة:

تحدثنا عن هذا الموضوع في القاعدة الثانية في الفصل السابق، وسنقوم بشرح الموضوع هنا باختصار: فرض الشهادة يحدث عندما يقوم جرير بفرض شهادته (أو خبرته أو مشاهداته أو مسامعه أو قراءاته أو تجاربه أو ذاكرته) على زيد. ويقوم جرير بأخذ الموضوع بشكل شخصي ويبدأ بالتجريح إذا لم يقم زيد بالموافقة والتسليم بشهادة جرير. ومثال ذلك:

زيد: معلوماتي من مصادري أن سعيداً رجل أمين.

جرير: سعيد ليس أميناً فقد كنت معه ذات يوم وحدث بيننا كذا وكذا.

زيد: لم أسمع بهذا من قبل. هل أنت متأكد؟

جرير: أقول لك لقد حدث هذا أمامي.

زيد: ولكن هذا ليس من طبع سعيد.

جرير: ماذا؟ هل تُكذبنني؟ هل تقول: إنني كاذب؟

زيد: إلخ!

ويحق لجرير أن يعرض شهادته وخبرته على طاولة الحوار، ولا يحق لزيد تكذيب جرير في جلسة الحوار الفكري، ولكن يحق لزيد أن لا يقتنع بشهادة جرير؛ فعدم الاقتناع لا يعني التكذيب، وهناك دليل واضح على ذلك: فقد ذكر عمار بن ياسر حديثاً عن التميم، ولم يقتنع به عمر بن الخطاب ولكن لم يرفضه، وكذلك فإن فاطمة بنت قيس قد ذكرت خبراً عن الرسول عليه السلام فقال عمر بن الخطاب "لا نترك كتاب الله وسنة نبينا صلى الله عليه وسلم لقول امرأة لا ندري لعلها حفظت أو نسيت" (رواه مسلم)، فعمار بن الخطاب لم يقم بتكذيب عمار ولا فاطمة ولكنه كذلك لم يعتمد روايتهما. وهذه هي النقطة ... عندما تتضارب الروايات فلعل أحدهم قد أخطأ ولعل أحدهم قد نسي، وهذا الأمر لا يعني التكذيب.

والنقطة الرئيسية هنا أن الحوار في "جلسة النقاش الفكري" هو ضمن التساوي في الحقوق، وإذا كان يحق لجرير عدم أخذ خبرة زيد في واقعة، فإنه يحق كذلك لزيد عدم أخذ خبرة جرير في واقعة أخرى. فالحقوق في "الحوار الفكري" متساوية.

والعلاج هنا هو تنبيه جرير أن عدم الاقتناع بالشهادة لا يعني التكذيب، وأن الصحابة والصحابيات كانوا أفضل منا ألف مرة، وفي حالات لم يكن أحدهم يقتنع بشهادة الآخر، وهذا لم يكن تكديبا لهم، ولهذا نقول إن عدم أخذ الشهادة لا يعني التكذيب.

#8 اللّاح في النقاش:

وهذا يحدث عندما يُحاول جرير جرّ زيد إلى حوار لا يرغب فيه زيد. والطريقة التي يُحاول فيها جرير ذلك هي بالإحراج والشخصنة غير المباشرة (أنت تخاف من المناقشة، أنت تهرب من الحوار، إلخ). وعلاج هذا التكتيك هو بالضبط مثل علاج الشخصنة (لأن اللّاح في فرض الحوار هو نوع من الشخصنة). والعلاج المؤقت يكون بإخراج الموضوع إلى العلن، والعلاج الحقيقي هو أن تتصرف الجماعة بمسؤولية وأمانة وتواجه الشخصنة وتوقفها قبل أن تستفحل.

#9 التَّيْبِير والاستخفاف:

وهذا الأسلوب هو مزيج من الشخصية والاستنكار وبطريقة غير مباشرة. ويظهر هذا الأسلوب عندما لا يستخدم جرير أية أفعال جارحة على الإطلاق، ولكن تظهر على صوته نبرات الاستخفاف، وتظهر في وجهه ابتسامات السخرية والاستنكار. وهنا فإن الشخصية والاستنكار تظهران من خلال النبرات ولغة الوجه والجسد -- (Body Language) من ابتسامات ساخرة وإشارات اليدين إلخ.

والشخص الذي يستخدم هذا الأسلوب في النقاش إنما يقوم بإرسال رسالة واضحة (غير صوتية) مفادها أنه هو الأستاذ المتمكن والطرف الآخر هو التلميذ الجاهل. ولهذا السبب فإن هذا الأسلوب في النبرات والحركات إنما هو شخصية وتجريح تجاه الطرف الآخر في النقاش. وعلاج هذا الأسلوب هو بالضبط كما العلاج في الشخصية:

- العلاج المؤقت يكون باخراج هذا الأسلوب للعلن والتنبيه عليه، مثال ذلك سؤال زيد لجرير وبشكل مباشر: ما الداعي لاستخدام هذا الأسلوب من نبرات الاستخفاف والتعالي وابتسامات السخرية في هذا النقاش!
- والعلاج الحقيقي لهذا الأسلوب هو أن يقف الجميع في وجه الشخص الذي يستخدم هذا الأسلوب في النقاش الفكري، وأن يمنعه عن ذلك.

#10 اللوم والمحاسبة:

وهو نوع من التنبير في عرض الأفكار، وفيه يقوم جرير بالاستفسار ولكن بصيغة الملامة والمحاسبة: لماذا فكرت هكذا، ولماذا لا يكون الأمر هكذا، إلخ. والعبارات السابقة هي عبارات استفسار وليس فيها أي إشارة على الملامة والمحاسبة، ولكن يظهر عليها الملامة من خلال النبرات التي يتم استخدامها في التعبير عنها. واللامة والمحاسبة فيها دلالة على الأستاذة، أي أن جريرا عندما يلوم ويحاسب زيدا فهو يعتبر نفسه أنه هو الأعلم وهو الأقدر ولهذا أعطى لنفسه الحق في هذه المحاسبة.

واللامة والمحاسبة قد تتطور لاحقا إلى محاولة التنقيص (أي إشعار الطرف الآخر أنه جاهل لاقتناعه بالأفكار التي يحملها) وتحميل الذنب (الادعاء أن المشاكل التي تحدث هي بسبب أفكار الطرف الآخر). وهذه شخصية غير مباشرة في الحوار،، والعلاج هنا هو نفسه العلاج في الباب السابق.

#11 التَّعْجِب السَّلْبِي:

وهو كذلك نوع من التنبير في عرض الأفكار، وفيه يقوم جرير بالتعجب من قيام زيد بالاقتناع بالفكرة المطروحة في الحوار: "أنا أتعجب من شخص مثلك يا زيد يحمل الشهادات الكبرى وعنده الخبرة الطويلة في الحياة ويقتنع بهذه الأفكار". وهنا فإن جريرا قد وضع نفسه وكأنه هو المرجع الأستاذ، وأن أفكاره هي الحق، وأن أفكار زيد هي الباطل.

وهناك علاجان لهذا الأسلوب:

- العلاج الأول: وهو العلاج الذي وضعناه في الشخصية.
- العلاج الثاني هو علاج نوح في قوله تعالى: "وَيَصْنَعُ الْفُلْكَ وَكُلَّمَا مَرَّ عَلَيْهِ مَلَأَ مِنْ قَوْمِهِ سَخِرُوا مِنْهُ قَالَ إِنْ تَسْخَرُوا مِنِّي فَإِنَّا نَسْخَرُ مِنْكُمْ كَمَا تَسْخَرُونَ" (38-هود). وهنا يتم رد التعجب بتعجب مثله: "أنا

أتعجب منك أنت يا جرير، رجل بعقلك وشهادتك وخبرتك ويحاول أن يفرض التعجب حجة في النقاش الفكري".

#12 مضرب الكلمة:

ويُمكن تسمية هذا التكتيك بـ "مرآة الكلمة". ويحدث هذا التكتيك عندما يقوم جرير بأخذ العبارات من زيد ويعكسها ويرميها إلي زيد. وهو بهذه الحالة لا يقوم حتى بفهم وتحليل وإدراك ما يقوله زيد، وإنما هي عملية عكسية آلية تجاه زيد. ومثال ذلك:

زيد: ولهذا فالأمر غير مقبول.

جرير: بل هو مقبول تماما.

زيد: هذا الأمر صعب.

جرير: تَحَمَّل هذا الصعب.

زيد: هذا غير صحيح.

جرير: هذا صحيح تماما.

وهناك من يستخدم هذا التكتيك، ثم يبحث مباشرة عن التبريرات لتأكيد أقواله. ولهذا تجد جدالات هؤلاء الأشخاص بلا منطق، وإنما يعكسون العبارات ويشكل آلي ثم يقومون بالتبريرات. والهدف الرئيسي لهم هو أن يُثبِتوا لأنفسهم والحضور أن الطرف الآخر مخطئ (جاهل ناقص إلخ).

وهذا الأسلوب هو أكثر الأساليب إثارة للتوتر لأنه يتضمن المقاطعة والتشويه وذلك لأن "عكس العبارات" قد يكون تشويها للذي أراده زيد. والعلاج لهذا التكتيك يكون بفرض "قواعد حسن الاستماع".

#13 الحجة المجهولة:

لنفترض زيدا وجريرا كانا في نقاش، وكانت هناك حجة قوية عند زيد، وعندها قام جرير بإخبار زيد عن وجود كتاب لسعيد (وسعيد ليس مرجعا متخصصا في موضوع النقاش)، وأن في هذا الكتاب تحليلات وإثباتات قوية تتعارض مع رأي زيد.

الآن ... إذا كانت النية عند جرير هو التنبيه فهذا أمر مفيد، ولكن إذا كانت نيته وضع الحجة (وهذه هي الحجة المجهولة) فإن هذا هو تكتيك سلبي في النقاش كما في الحوار التالي:

جرير: هل تعرف سعيد؟ هل قرأت كتابه؟

زيد: لقد اطلعت على الكثير من المراجع ذات الآراء المختلفة في هذا الموضوع، ولكن لم انتبه لكتاب سعيد ولم اطلع عليه.

جرير: عليك أن تقرأ كتابه؛ فسعيد رجل رائع ومتمكن وعميق في التفكير ودقيق في التفاصيل، ولقد وضع كتابا رائعا في هذا الموضوع، ووضع إثباتات كاملة تامة لا شك فيها تتعارض مع الأدلة التي تضعها.

زيد: ما هي هذه الإثباتات؟

جرير: لا أذكر، فالموضوع معقد قليلا وقد اطلعت على الكتاب منذ فترة، ولكنها كانت إثباتات رائعة كاملة جميلة، وهي تُثبت وبشكل واضح أنك على خطأ. ولا يحق لك يا زيد أن تتحدث في هذا الموضوع قيل أن تقرأ كتاب سعيد.

زيد: لقد اطلعت على الكثير من المراجع الرئيسية في هذا الموضوع، وبالتأكيد فإنني لا أستطيع قراءة كل مقالة ظهرت في هذا الموضوع، فنحن في عصر يكون للحق الكثير من المقالات، ويكون للباطل الكثير والكثير من المقالات الأخرى (وذلك لأن للحق وجهة واحدة وللباطل عدد كثير من الجهات)، وإنما نستطيع أن ننظر في المراجع الرئيسية في الموضوع، ثم نُحيط بعدد كافٍ من المقالات ذات العلاقة والتي نستطيع من خلالها أخذ النظرة الشاملة للموضوع (قدر الإمكان)، وهي التي نستخدمها في قراراتنا وأفكارنا ومقالاتنا. ثم بعد ذلك نقوم بمناقشة هذه الأفكار مع الآخرين عبر الأيام، ونعدل ونصح في الأخطاء التي انتبهنا لها في أفكارنا ومقالاتنا، وهكذا يكون تطور الأمور.

ولهذا السبب فأنا لم انتبه لمقالة سعيد. ولكن ... لماذا لا تفهم أنت مقالة سعيد (فأنت متحمس لها) ثم تأتني وتناقشني فيها؟؟

جرير: أنت المتخصص ولست أنا، ولهذا السبب فإنَّ عليك أنت أن تقرأ مقالة سعيد، وإذا لم تقرأها فأنت شخص معتد الرأي وترفض أي رأي يُخالفك.

ومثل هذا الحوار (وبأشكال مختلفة) يحدث أحيانا في المناقشات الفكرية. وهنا فإن جرير يحاول أن يُثبت شيئا من لا شيء. فجرير يستجد بسعيد (وسعيد ليس متخصصا معروفا في هذا الموضوع)، وجرير لا يفهم الإثباتات التي وضعها سعيد؛ ومع ذلك يوحى (أي جرير) أن هذه الإثباتات تامة كاملة.

وانتبه هنا ... المتخصصون والمراجع ليسوا معصومين عن الخطأ، ولكن هناك فرق بين شخص متخصص معروف بالاحتراف في هذا الموضوع (وبالتالي معلوماته وتحليلاته قيمة)، وبين شخص آخر ليس متخصصا في الموضوع. وبالطبع ربما يكون المرجع على خطأ وأن "غير المتخصص" هو الذي على الحق (أي ربما يكون سعيد هو الذي على الحق وأن الإثباتات التي وضعها صحيحة)، وهذا نعرفه من خلال المناقشة مع الآخرين (وذلك عندما يأتي الآخرون ويُخبروننا عن هذه الإثباتات) أو عندما نطلع عن طريق الصدفة لمقالات سعيد. ولكن في الوضع الطبيعي فإن الباحث لا يستطيع أن يقرأ كل مقالة لكل شخص في هذا الموضوع.

ولهذا السبب فإنه من غير المنطقي ولا العملي أن يفرض جرير على زيد القيام بقراءة مقالات لأشخاص ليسوا مراجع في الموضوع، وإنما الأمر المنطقي هو أن يقوم جرير بفهم الإثباتات التي وضعها أولئك الأشخاص ويناقش فيها زيد. والنقطة هنا أن هذا الأسلوب (الحجة المجهولة) تُوحى بوجود حجة لمن لا حجة له، ونحن هنا نتحدث عن جرير وليس سعيدا، فربما يكون لسعيد حجة قوية، ولكن الحديث هنا هو عن جرير.

وهنا نعيد القول إذا كان حديث جرير هو لتنتيه زيد عن وجود كتاب لسعيد في الموضوع، فهذا الأمر مفيد. ولكن إذا كان الأمر هو محاولة من جرير لفرض الفكرة وإثبات الحجة على زيد، فهذا تكتيك سلبي غير صحيح.

وعلاج هذا التكتيك هو التنبيه أن جلسة النقاش الفكري تتعلق بعرض الأفكار ومناقشتها (القاعدة الثانية في الفصل الأول)، ولا يحق لطرف أن يفرض الشيء على الطرف الآخر. وهنا فإنه يحق لطرف أن يُنبه الطرف الآخر لوجود شيء (وهذا تنبيه مفيد) ويحق لطرف تقديم النصيحة للطرف الآخر (دون لحاح ولا شخصنة)، ولكن لا يحق لطرف فرض الأشياء على الطرف الآخر. وهنا يستطيع زيد أن يقول لجرير: لا تفرض علي قراءة كتاب سعيد، إنما اقرأه أنت وافهمه ثم ناقشني فيه.

وهذا الأسلوب قد تجده في بعض المناظرات الأكاديمية (الفلسفية والإنسانية والقانونية) في الجامعات. والمناظرات تكون فرصة لقطبين (أي شخصين مشهورين في المجتمع الأكاديمي ولهما أفكار متناقضة بينهما) أن يعرضوا أفكارهما أمام الجمهور. وهناك هيكلية (Structure) لهذه المناظرات، وربما تكون: 20 دقيقة لكل متناظر لوضع الفكرة، ثم 10 دقائق لكل منهما للرد على الآخر، ثم 5 دقائق ختامية لكل منهما، ثم حوالي 20 دقيقة للإجابة على أسئلة الجمهور. وبالتالي تأخذ هذه المناظرة حوالي الساعة والنصف.

والأفكار في هذه المناظرات قد تنتشعب، والوقت فيها يكون ضيقاً، وهنا فإن المتناظر قد يُحيل السائل إلى كتاب أو مقالة محددة، وهذا يكون تنبيهاً مفيداً وجميلاً. ولكننا شاهدنا مناظرات (في اليوتيوب) وقد تم استخدام هذا الأسلوب كتكتيك لنقادي النقاش في الحجج الضعيفة.

#14 اللّاح في التأكيد الشخصي:

ويظهر هذا الأسلوب في الشكل التالي:

- صدقني أن الموضوع هو كذا.
- "أنا بعرف" (أي أنا أعلم) هذا الموضوع تماماً.
- أنا عندي خبرة كذا ودرست كذا ولهذا أقول لكم إن الموضوع كذا.
- أنا متأكد أن الموضوع كذا.

وإذا لم تكن هذه العبارات ضمن اللّاح فربما لا يكون فيها المشكلة، ولكن إذا كانت ضمن لحاح فإننا هنا ندخل في الإحراج: حيث إن الكثير من الأشخاص يسكتون أمام هذا النوع من اللّاح لأن الأمر قد يتطور إلى توتر ومشكلة شخصية؛ وذلك لأن رفض اللّاح الشخصي قد لا يتم اعتباره رفضاً للفكرة وإنما رفضاً للشخص نفسه، وهذا قد يؤدي إلى صراع شخصي.

والطريقة غير المباشرة التي يحتاج فيها الشخص من خلال هذا الأسلوب هي كالتالي:

- أنا درست إذا كلامي صحيح.
- أنا عندي خبرة كذا سنة ... إذا كلامي صحيح.
- أنا زرت معارض ... إذا كلامي صحيح.

وبالطبع الذي درس في موضوع النقاش تكون له المصادقية ولكن ليس من الضروري أن يكون كلامه صحيحاً، وهذا قد تعرضنا له بتفصيل في القاعدة الثانية في الفصل الأول. ولهذا نقول إن هذا الأسلوب ليس عادلاً: فجلسة النقاش الفكري هي ضمن حقوق متساوية لجميع الأطراف، والجميع له خبرة في الحياة (كثرت أو قلّت) والجميع قد درس (بشكل عميق أو طفيف) والجميع قد قرأ (بشكل عميق أو خفيف) وبالتالي لا يحق لأحد في "جلسة

النقاش الفكري " أن يحتكر لنفسه (دون موافقة من الأطراف الأخرى) الخبرة والمعرفة. وهذا اللحاح هو إحدى وسائل "فرض الفكرة" على الآخرين وذلك عن طريق الإحراج.

ولنفترض جدلا أن جريرا كان يلح في التأكيد، ولنفترض أنه قد ثبت لاحقا صحة فكرته، وعندها فإن لحاحه في أفكاره التالية سيتضاعف، وبالتالي لم تعد جلسة النقاش لعرض الأفكار وإنما أصبحت جلسة في عرض "العضلات الفكرية"، وهذا لا يصح.

وكما شرحنا في الفصل السابق فإن الهدف في جلسات الحوار هو عرض الأفكار لا فرضها، واللحاح الشخصي هو وسيلة في فرض الأفكار لا عرضها. والعلاج في هذا الأسلوب هو في التنبيه والتنكير أن جلسة النقاش الفكري ليست للفرض، وأن "اللحاح في التأكيد" هو أحد وسائل الفرض، وأن عدم الاقتناع بالخبرة الشخصية لأحد الأطراف ليس تكديبا له وإنما هو حق لأطراف النقاش كما شرحنا في القاعدة الثانية في الفصل السابق.

15 # خدعة المحامي:

وهذا الأسلوب قد يستخدمه بعض المحامين المتمرسين أمام المبتدئين: لنفترض مثلا أن زيدا كان محترفا متمرسا متمكنا في مجاله، وأن سعيدا كان مبتدئا، ولنفترض أن الحق والأدلة كانت مع سعيد. وهنا فإن زيدا ربما يعرض الموضوع من خلال مصطلحات تقنية عميقة غير مألوفة ولمدة كافية. وهذا ربما يُشعر سعيدا بالارتباك نتيجة إدراكه لحجم النقص في معلوماته مقارنة بزید. وربما استطاع زيد التأثير على الجمهور ويجعلهم يشعرون أن الحجة معه وليست مع سعيد.

والتكتيك الذي استخدمه زيد هنا هو الإثبات أنه الأستاذ الأعم والأفهم للأمور ... وبالتالي لا بد أن يكون الحق معه. وهذا التكتيك هو أشبه بالتشويش (في الباب الثاني)، والفرق بينهما أن الإرتباك في الأول يأتي من الأسئلة المتداخلة، في حين أنه هنا يأتي من الشعور بالنقص في المعلومات والخبرة. وعلاج هذا التكتيك هو بالضبط كالعلاج في التشويش: وهو التنبيه أن عدم القدرة على الرد (أو المجارة بالمصطلحات التقنية) ليس دليلا على الخطأ في رأينا، وأما الصحة في الرأي فتعتمد على الأدلة، فإذا كانت الأدلة قوية فرأينا يكون قويا وإذا كانت الأدلة ضعيفة فرأينا يكون ضعيفا.

وما سبق كان تفصيلا لبعض التكتيكات التي قد يستخدمها البعض في النقاش والتي قد يظهر أن فيها الحجة ولكن لا حجة فيها. ونريد هنا التنبيه أن العلاجات الموجودة لهذه التكتيكات هي "علاجات مواجهة"؛ أي أن زيدا يُواجه سعيدا في هذه العلاجات. فمثلا يسأل زيد سعيدا: لماذا تتحدث معي بهذه الطريقة! ما الداعي لاستخدام هذه الشخصية! لماذا تقوم بتشويه الفكرة!

وعلاجات المواجهة تضع لسعيد عدة خيارات في الرد عليها:

1. التوضيح، وهنا ربما يكون زيد قد أساء الفهم ويقوم سعيد بتوضيح الأمور.
2. الاعتذار عن استخدام هذه التكتيكات.
3. الانسحاب بلباقة، وهذا اعتذار غير مباشر. مثلا يقول سعيد: عفوا لم يكن قصدي ذلك! عفوا لم انتبه!
4. المكابرة والتبرير. وسعيد في هذه الحالة لا يعترف باستخدامه تلك التكتيكات ويقوم بتبرير تصرفاته.

5. الشخصية والتجريح، وهو قيام سعيد بالرد على زيد بمزيد من الشخصية والتجريح.

والخيارات الثلاثة الأولى إيجابية والاتان الأخيران سلبيان. ولكن في العموم فإن علاجات المواجهة لا تكون مريحة لطرفي النقاش، وبالتالي فالأولى أن تتم بألفاظ مؤدبة دبلوماسية لائقة، وربما يكون من الأفضل وضعها بشكل مرح ضاحك دون شخصية أو تجريح.

وإذا اختار سعيد استخدام الخيارين الأخيرين فإن الأولى هو وقف النقاش، وهذا الوقف قد يضع رسالة غير مباشرة لسعيد وربما تكون كافية لتنبهه بعدم استخدام هذه التكتيكات في جلسة النقاش التالية، وهذا سيكون مفيدا لهما معا ولجميع أطراف النقاش.

وإذا لم يستخدم سعيد هذه التكتيكات بشكل مقصود ولم يكن كذلك متطرفا في استخدامها فربما يكون من الحكمة لزيد عدم استخدام العلاجات المقترحة بشكل مباشر وإنما يضعها بشكل لائق مناسب بين السطور. وأما إذا تَطَرَّفَ سعيد في استخدام هذه التكتيكات فإن الأولى مواجهتها أو القيام بوقف النقاش لأنه سيكون نقاشا عبثيا.

الفصل الثالث - المغالطات المنطقية في الحوار

الفصل الأول (القواعد) والفصل الثاني (الانتباه للتكتيكات السلبية) يهدفان لمحاولة ضمان انسيابية وسلاسة الحوار وبالتالي نضمن (قدر الإمكان) دوام الحوار إلى عدة جلسات متعاقبة دون أن يتحول الحوار إلى صراع شخصي، والأمل هو أن تؤدي جلسات الحوار المتعاقبة إلى اتفاق الأطراف في تمييز الصحيح عن الخطأ.

وأما هذا الفصل فهو يهدف إلى تقليل عدد الجلسات اللازمة للوصول إلى اتفاق، وذلك عن طريق التنبيه لبعض المغالطات المنطقية والتي قد لا ينتبه لها أطراف النقاش. والمغالطات المنطقية هي طرق خاطئة في التفكير تؤدي إلى استنتاجات خاطئة. وقد تحدثنا بتفصيل عن الكثير من هذه المغالطات في كتاب "مهارات الربط والتحليل المنطقي"، وهذا الفصل ليس بديلاً عنه وإنما امتداد له.

والطريقة المنطقية العامة في تحليل الأمور تكون كالتالي: جمع المعلومات ذات العلاقة، ثم ترتيب المعلومات من الثبات إلى الضعف ومن الوضوح إلى الغموض، ثم ربط هذه المعلومات بعضها ببعض للوصول إلى الاستنتاجات، ومن ثم ترتيب الاستنتاجات من القوة إلى الضعف.

والمغالطات المنطقية تحدث في العمليات التالية:

- جمع المعلومات.
- ترتيب المعلومات.
- ربط المعلومات.

ولنبداً في شرح المغالطات في كل عملية:

3.1 # جمع المعلومات:

3.1.1 # التَّحْيِز:

هناك أشخاص لا ينتبهون إلا للمعلومات التي تتفق مع أفكارهم، ويُهملون ولا يهتمون بأي معلومات أخرى. وهذا تراه كثيراً في المناقشات السياسية، فتجد شخصاً يقول فرحاً: "انظر ما قاله الوزير الأمريكي السابق في هذا الموضوع وهو دليل على صحة تحليلنا للموضوع". ولكن ... هناك وزراء ومسؤولون آخرون ربما يقولون أمراً مختلفاً، فلماذا الاحتجاج بهذا الوزير وإهمال أقوال المسؤولين الآخرين.

بمعنى آخر فإن الدليل الحقيقي يحدث عندما نجد رأياً يتفق فيه عدد كبير من المسؤولين ولا يُعارضه الكثير منهم. ولكن عندما نجد أقوالاً متعارضة فعندها يجب غريزة وتصنيف هذه الأقوال بناء على أدلة وقواعد نتفق عليها معاً. بمعنى آخر فإن رأي مسؤول واحد لا يكون بالضرورة حجة في النقاش إذا كانت هناك أقوال معارضة لمسؤولين مكافئين آخرين. ولكن يُمكن أن يكون ذلك الرأي مثلاً وشاهداً وقرينة ضمن مجموعة أخرى متضاربة من القرائن ضمن بناء منطقي محدد في تحليل الموضوع.

ولكن الذي يحدث أن كثيرا من الأشخاص لا ينتبهون ولا يهتمون إلا للآراء والأقوال التي تتفق مع قناعاتهم، وهذا الأمر لا يتعلق بالسياسة فقط، وإنما يتعلق كذلك بالطب والتجارة والإدارة، إلخ. وهذه مغالطة منطقية ذات تأثير سلبي كبير.

3.1.2 #3 عدم التفريق بين المعلومة والافتراض:

وهذا العنوان هو اختصار للتالي: عدم التفريق بين المعلومة والافتراض والتفسير والرأي. وهذا يحدث عندما لا ينتبه الشخص إلى الفرق بين ما سبق ويعتبر الأربعة أنها "معلومات".

1. **والمعلومة:** هي ما يمكننا جميعا الاتفاق عليه، مثال ذلك التصريحات الرسمية للمسؤولين، والمواقف الرسمية (قطع علاقات، إقامة قواعد، استقبالات، إلخ).

2. **والافتراض:** وهو فكرة لا يوجد لها (أثناء تقديمها) أي أدلة. ويمكن تصنيف الافتراضات إلى التالي:

- استنباطات سابقة ولكنها ليست واضحة للآخرين (أي أنه أثناء تقديم هذه الفكرة في "جلسة الحوار" فإنه لا يوجد علم مسبق عند الحضور أن هذه الفكرة تعتمد على استنباط سابق).
- افتراضات ألفا، وهي وجهات نظر (أفكار) لشخص لا تستند إلى أدلة ومعلومات محددة وإنما تستند (بشكل رئيسي) إلى "منطقية الأمور" في مجتمعه والتي تعتمد على ثقافة المجتمع الذي يعيش فيه وعاداتهم وخبراتهم في الحياة.
- افتراضات بيتا، وهي وجهات نظر لشخص لا تستند إلى أدلة ومعلومات محددة وإنما تستند (بشكل رئيسي) إلى "منطقية خاصة" عنده والتي تعتمد على ثقافته الخاصة وعاداته وخبراته وتجاربه.
- افتراضات جاما، وهي وجهات نظر لشخص لا تستند إلى أدلة ومعلومات محددة وإنما تستند (بشكل رئيسي) إلى "الشعور والحدس".

والافتراضات مهمة جدا، إذ إن كثيرا من قراراتنا (الإدارية والصناعية والأكاديمية) تعتمد على افتراضات نضعها دون أن يكون عندنا الأدلة الكافية على صحتها. ولكننا نحدد درجة صحتها من خلال الاستقراءات، ونقوم بين الحين والآخر بتقييمها واستبعاد ما ثبت خطأ منها.

3. **والتفسير** (الاستنتاج التحليل الاستنباط) هو استنباط منطقي جاء من ربط معلومات وافتراضات محددة.
4. **والرأي** (السيناريو القصة) هو مجموعة من الأفكار تُمثل في مجموعها بناء فكريا، وهي تأتي من ربط عموم المعلومات والافتراضات.

ومنطقية الأمور (Common Sense) في "افتراضات ألفا" هي افتراضات يأخذها عموم المجتمع ويُسلمون بصحتها. وهذه الافتراضات هي نتاج ثقافة المجتمع وعاداته وتجاربه وطريقة تفكيره. وهذه الافتراضات قد جاءت عن طريق استقراءات واستنباطات سابقة أو أنها كانت افتراضات من رموز وتحولت لاحقا إلى مُسلمات في المجتمع (إلخ). وهناك أفكار مشتركة في المجتمعات الإنسانية قاطبة (فالقتل والسرقة هي أمور مذمومة مرفوضة في كافة المجتمعات)، وهناك كذلك اختلافات:

- فهناك فكرة كانت منتشرة في فلسطين وهي أنه من الخطأ أكل السمك مع اللبن (والفكرة أن السمك مع اللبن يكون ساماً)، وهذا قد ثبت خطؤه. والظاهر أن كانت لأحدهم حساسية مفرطة من أكل السمك مع اللبن وتأذى من ذلك، وكان الاستنتاج الذي غلب على القرية وجيرانها أن السمك مع اللبن سام.
- وكان العموم في بلاد الشام يظنون أن الضبع يقوم بهلوسة البشر (عن طريق رمي البول تجاههم) وأن الضحية تبدأ للحاق بالضبع إلى وكرة، وعندها ينقض الضبع عليه ويفترسه. بل كانت نظرة الناس وقتها أن الحل الوحيد لإنقاذ الضحية هو بضربه بسكين كي يخرج الدم منه، وهنا تفيق الضحية. وما سبق ليس له أي دليل علمي على الإطلاق، وإنما هي أساطير صدّقتها وتناقلتها الأجيال المتعاقبة في بلاد الشام.

ونحن هنا لا ننتقد منطقية الأمور، فالكثير من الأفكار الموجودة في "منطقية الأمور" هي نتاج استقراءات واستنباطات سابقة صحيحة، وإذا اتفق طرفا النقاش على فكرة في "منطقية الأمور" فعندها لا توجد مشكلة بينهما، ولكن إن اختلفا على فكرة فيها فيجب عندها بحث هذه الفكرة بتعمق لأن "منطقية الأمور" ليست حجة. ولنأخذ المثال التالي في التفريق بين المعلومة والافتراض:

لنفترض سعيدا كان مقتنعا برأي يقول: "إن القيادة الأمريكية كانت تعلم أن الجيش الياباني سيضرب ميناء بيرل هاربر" في هاواي وذلك بعد أن قامت أمريكا بحظر تصدير البنزين إلى اليابان عام 1941، وهو العمل الذي اعتبرته اليابان استفزازا (حيث إن البنزين كان سلعة ضرورية للصناعات اليابانية). وكان هدف الأمريكيين هو أن تقوم اليابان بعمل عدائي تجاه أمريكا مما يسمح لأمريكا بإعلان الحرب على ألمانيا واليابان؛ حيث إن الشعب الأمريكي وقتها لم يكن يرغب في الدخول إلى الحرب".

الآن ... حدد في العبارة السابقة (بين علامات الترقيم "") المعلومة والافتراض والتفسير والرأي!

- الرأي: وهي أفكار سعيد في هذا الموضوع، وهو ما وضعناه بين علامات الترقيم (").
- المعلومة -1: أمريكا قد حظرت صادرات البنزين إلى اليابان عام 1941.
- المعلومة -2: البنزين كان سلعة ضرورية للصناعات اليابانية.
- المعلومة -3: ضربت اليابان (بعد ذلك) ميناء بيرل هاربر في هاواي.
- المعلومة -4: أمريكا أعلنت الحرب على اليابان وألمانيا.
- الافتراض -1: اعتبرت اليابان حظر البنزين استفزازا.
- الافتراض -2: الشعب الأمريكي لم يرغب في الدخول إلى الحرب.
- الافتراض -3: أمريكا كانت تعلم أن اليابانيين سيضربون بيرل هاربر.
- التفسير: تحديد السبب والقصة للمعلومة-3 عن طريق ربط المعلومات والافتراضات السابقة ببعضها.

ومن الممكن بمعلومات إضافية أن تُثبت صحة الافتراض الأول والثاني ضمن درجة ظن جيدة، ولكن ليس من السهل إثبات الافتراض الثالث، وهو هنا يقع ضمن التخمين، وكلما استطعنا جمع معلومات أكثر فإن درجة الظنية ترتفع في هذا الافتراض. ومن الممكن لمجموعة من المؤرخين والمحللين السياسيين أن يقبلوا الافتراض الثالث بناء على منطقية الأمور المتعلقة بتاريخ أمريكا وطريقة تفكيرهم والسوابق عندهم في حل المشكلات، وهذا كذلك يرفع الظنية في الافتراض الثالث. ولكن لا يصل هذا الافتراض إلى اليقين (لأنه افتراض وليست معلومة مثبتة)، بل إنه قد لا يصل إلى غلبة الظن إلا بوجود قرائن كافية.

وللتبني فإن الفرق بين الأدلة والقرائن أن الدليل يكون قائما كافيا لوحده، وأما القرينة فهي ضعيفة لوحدها. ولكن إن اجتمعت القرائن معا دون وجود أدلة حاسمة ضدها فإنها قد تشكل "بمجموعها" دليلا كافيا. وقد شرحنا هذا الموضوع في كتاب "الأدلة والقرائن" فارجع إليه. وهنا نقول إن الافتراضات لا قيمة لها إلا إذا توافرت معها قرائن كافية.

الآن ... الكثير والكثير جدا من قراراتنا وأحكامنا وأفكارنا مبنية على الربط بين المعلومات والافتراضات. ولنضع مثلا عمليا: فالخطيطة الإداري للإنشاءات والتسويق يعتمد على حجم كبير من الافتراضات، وهي أفكار ليس لها إثباتات ولكننا نراها معقولة ضمن منطقية الأمور في الإدارة. ولكن ما سبق ليس كافيا وإنما يقوم الإداريون بين الفينة والأخرى بمراجعة هذه الافتراضات والتحقق إن ثبتت صحتها أو ثبت خطأها أو أنها ما زالت "معقولة"، ومن ثم يتم تعديل المخططات بناء على هذه الإدراكات الجديدة.

ولكل ما سبق فإنه من الضروري للشخص أن يكون قادرا على التمييز بين المعلومات والافتراضات في البناء الفكري وذلك ليكون مدركا للحدود في هذا البناء ومدركا للمواقع التي يُمكن أن يأتي منها الخطأ، وبالتالي يستطيع الشخص تعديل البناء بسهولة ويُسر كلما حصل على إدراكات جديدة.

وأما الشخص الذي لا يُفرّق بين "المعلومة والافتراض" فإنه لا يستطيع أن يُحدد نسبة الخطأ في آرائه؛ وهنا فإن الحوار سيكون صعبا جدا معه. وأفضل طريقة لجعل الحوار أكثر انسيابية هو في تحديد المعلومات والافتراضات (قدر الامكان) في الآراء المطروحة، وهنا نستطيع أن نُحدد درجة الخطأ في المعلومات والافتراضات، وهنا يُمكننا أن نصل إلى فهم مشترك (وليس بالضرورة إلى اتفاق) في موضوع الخلاف.

وهنا يجب التنبيه أننا ندرك تماما لوجود منطقة رمادية بين المعلومات والافتراضات (أي أن تكون هناك أفكار ونختلف في وصفها إن كانت معلومات أو افتراضات)، ونحن لا نتحدث عن هذه المنطقة، وإنما نتحدث عن الأفكار التي يمكننا الاتفاق عليها أنها معلومات، والأفكار التي يمكننا الاتفاق عليها أنها افتراضات، وهذا الاتفاق سيجعل الحوار أكثر وضوحا.

3.1.3# عدم الاهتمام بمصادقية الافتراضات:

وكما ذكرنا سابقا فإن الكثير من استنتاجاتنا وقراراتنا تعتمد على افتراضات لا نملك الأدلة عليها. ومع ذلك لا يحق لهذه الافتراضات أن تأتي ارتجالا وإنما يجب أن يكون لها ما يكفي من القرائن التي تضع لها احتمالية صواب جيدة، ومثال ذلك أن تعتمد هذه الافتراضات على منطقية مقبولة أو سوابق واضحة.

والمشكلة أن هناك من يضع الافتراضات بناء على الخيال والوهم والمبالغة والاستخفاف والتمنى والهلع، وهذه كلها ليست قرائن كافية لتحديد احتمالية الصواب في الافتراضات.

وللتدليل على ذلك فهناك من ينظر إلى الأمر السخيف وإذا به يُبالغ في وصفه ويُبالغ في عواقبه ويتخذ القرار بناء على ذلك، وهناك من يرى الأمر الجلل ويستخف به ويستخف بعواقبه ويتخذ القرار بناء على ذلك. وهذه المبالغة والاستخفاف هي من أسوأ الافتراضات التي يضعها الشخص في البناء الفكري واتخاذ القرار.

وكما ذكرنا سابقاً فإن تحديد احتمالية الصواب في الافتراضات تكون بالنظر إلى منطقية الأمور، وهذه المنطقية تعتمد بشكل كبير على الاستقراءات للوقائع السابقة (وهي ما نسميها هنا بـ السوابق).

وأحد المنهجيات المستخدمة في تحديد أهمية المخاطر والمكاسب (مثلاً) هي في تحديد درجة الاحتمالية في حدوثها ومستوى العواقب لها، ومن ثم يتم تحديد وضعية هذه المخاطر والمكاسب من حيث كونها مهمة أو مبالغ فيها أو مستبعدة.

وهناك من يستخدم التواكل أساساً في عمليات التحليل واتخاذ القرار، ولننظر مثلاً إلى هذا المثال "غير الواقعي" ولكنه شبيه جداً بالأمثلة الواقعية:

يسأل المحقق الجنائي سعيداً: لماذا انتحرت جريراً؟

سعيد: لأنها هكذا كانت مشيئة الله.

والجواب السابق صحيح ولكنه غير مفيد ولا هو مناسب في موضوع التحقيق الجنائي لأن كل أمر يحدث في هذا الكون هو بمشيئة الله. وإذا كانت هذه الأجوبة تتعلق بأمور إدارية وعلمية وواقعية فإننا نقول عنها إنها "تواكل غير مفيد". لكن هذه الأجوبة قد تكون مناسبة في الوعظ والإرشاد ورفع المعنويات وهي مواضع لا تتعلق بالإدارة والبحث العلمي وإنما تتعلق بالروحانيات.

وكما قلنا فإن الحوار السابق لم يكن واقعياً ولكن الحوار التالي موجود وبأشكال مختلفة:

يقول زيد للمدير: اختيار هذا القرار له عواقب ومخاطر جمة وقد لا نستطيع التعامل معها.

المدير: إن شاء الله لن يكون هناك أي عواقب ولا تخف، فقد قال الله تعالى: "وَفِي السَّمَاءِ رِزْقُكُمْ وَمَا تُوعَدُونَ".

وهذا كذلك هو "تواكل غير مفيد". ولكن انظر مثلاً إلى الحوار التالي:

يقول زيد للمدير: اختيار هذا القرار له عواقب ومخاطر جمة وقد لا نستطيع التعامل معها.

المدير: لقد درسنا هذا الموضوع ووجدنا أننا لا نستطيع وضع الميزانية للاحاطة بالمخاطر، ووجدنا كذلك أن أفضل الخيارات عندنا هو المضي قدماً في هذا القرار ونحاول الاحاطة بعواقب القرار قدر الإمكان، ونأمل أن يحفظنا الله من هذه العواقب.

وما سبق كان إدراكا واضحا للأمور وتم فيه اتخاذ أفضل المُمكن ضمن الامكانيات المتوفرة. وأما الروحانية (العبارة أعلى الخط) فلم تكن هي الأساس في اتخاذ القرار وإنما جاءت إضافة.

وهذه هي النقطة هنا ... من الخطأ الشديد أن تقوم الإدارات باتخاذ القرارات الإدارية توكلا على الرُوحانيات، وقد قال الله تعالى: "اسْتَكْبَارًا فِي الْأَرْضِ وَمَكْرَ السَّيِّئِ وَلَا يَجِئُ الْمَكْرُ السَّيِّئُ إِلَّا بِأَهْلِهِ فَهَلْ يَنْظُرُونَ إِلَّا سُنَّةَ الْأَوَّلِينَ فَلَنْ تَجِدَ لِسُنَّةِ اللَّهِ تَبْدِيلًا وَلَنْ تَجِدَ لِسُنَّةِ اللَّهِ تَحْوِيلًا" (43 - فاطر)، وقال كذلك: "أفأمنوا مكر الله فلا يأمن مكر الله إلا القوم الخاسرون" (الأعراف-99). والتحذير من مكر الله ليس خاصا للمشركين فقط وإنما هي للجميع (مسلمين وغير مسلمين)، والذي يتعامل مع سنة الله في الكون بطريقة غير مناسبة معها فإن الأقدار ستضربه عاجلا أو آجلا بغض النظر كان تقيا أو فاجرا. ويمكننا القول إن ضربات الأقدار (التي تضرب الناس بسبب الاستكبار والمكر والحماقات والتواكلات إلخ) هي مما يُمكن وصفها أنها مكر الله.

3.2# ترتيب المعلومات:

وترتيب المعلومات يتعلق بأمرين:

○ ترتيب المصادقية في ثبوت المعلومة من الثببات إلى الضعف. والمعلومة الثابتة هي المعلومة التي لا شك في حدوثها، والمعلومة الضعيفة هي المشكوك في حدوثها.

فمثلا: يأتي زيد (وهو شخص نعرفه صادقا) ويقول أنه شاهد سعيدا وناصرنا يذهبان إلى السوق، ويأتي جرير (ونعلم أنه غير دقيق في أقواله) ويقول أنه شاهد سعيدا لوحده ذاهبا إلى السوق. فإن معلومة زيد لها ثبات أقوى من معلومة جرير.

وبالتالي فإن ثبات وضعف المعلومة يتحدد بمعرفة المصادقية في مصادر هذه المعلومة، فالجرائد ذات السمعة الجيدة تكون معلوماتها أثبت من الجرائد ذات السمعة السيئة.

○ ترتيب المعاني في المعلومة من الوضوح إلى الغموض. والمعلومة الواضحة هي المعلومة التي ليس لها إلا معنى واحد (أي أننا لا نختلف في تفسير هذه المعلومة). وأما المعلومة الغامضة فهي المعلومة التي لها أكثر من معنى (أي أننا قد نختلف في تفسير هذه المعلومة).

فمثلا: "ذهب سعيد وأصحابه إلى السوق" فهذه المعلومة واضحة فيما يتعلق بسعيد، ولكنها غير واضحة فيما يتعلق بأصحاب سعيد: من هم أصحابه الذين ذهبوا معه إلى السوق. وإذا تعلق النقاش بسعيد فقط فإن هذه المعلومة واضحة، وإذا تعلق النقاش بزید (وهو أحد أصحاب سعيد) فإن هذه المعلومة غير واضحة فربما كان زيد أحد الذين ذهبوا مع سعيد وربما لا.

ونقوم في التحليل المنطقي بترتيب المعلومات من الأثبت إلى الأضعف، ومن الوضوح إلى الغموض. بمعنى آخر فإن المعلومة الأثبت تكون أولى وفوق المعلومة الأضعف، والمعلومة الأوضح تكون أولى وفوق المعلومة الغامضة.

وعندما نجمع المعلومات ذات العلاقة (في التشريع والسياسة والتاريخ والعلوم إلخ) فإننا نتعرض أحيانا لمعلومات متعارضة، وهنا فإننا نعتمد المعلومات الأثبت والأوضح ونستخدمها في تفسير المعلومات الأقل وضوحا.

وأحيانا نجد معلومات نراها كلها ثابتة وواضحة ولكنها متعارضة، وعندما فإننا نحاول أولا التوفيق بينهم (أي نبحث عن التفسير المشترك فيما بينهم)، وإذا لم نستطع (بعد الجهد) أن نوفق بينهم فعندها (و فقط عندها) نعتمد الأثبت والأوضح ونترك الآخر.

وهذه المنهجية لا تتعلق فقط بالتشريع (وإن كان علماء الفقه الإسلامي هم أول من انتبه لها ووثقوها) وإنما هذه المنهجية تتعلق بكل العلوم (الاجتماعية والتاريخية والسياسية والعلمية). وللدلالة على ذلك فإنك قد تجد تجارب في الفيزياء تتعارض مع تجارب أخرى، وهنا فإن العلماء يحاولون جهدهم الوصول إلى تفسير يتوافق مع كل هذه التجارب.

وهناك عدة مغالطات منطقية في عملية ترتيب المعلومات:

3.2.1# المزاجية في المصادر:

وهو عندما يقوم جرير بأخذ معلومة من مصدر ويعتبر هذا المصدر موثوق ويعتبر هذه المعلومة ثابتة، ثم يقوم في موقف مختلف برفض المصدر نفسه واعتباره غير موثوق. ومثال ذلك:

جرير: لقد قرأت قبل أسبوع خبرا مهما في "روسيا اليوم" يتعلق بكذا وكذا.

وبعد شهر

زيد: لقد قرأنا البارحة خبرا في "روسيا اليوم" يتعارض مع رأي فلان.

جرير: ألا تعلم يا زيد أن "روسيا اليوم" هي أكذب المحطات الإخبارية.

وهذه مزاجية من جرير، فعندما يُعجبه المقال يأخذه ولا يبالي بالمصدر، وعندما لا يُعجبه المقال فإنه يقوم بتكذيب المصدر. وهذا معناه أنه لا توجد عند جرير مقاييس ثابتة محددة يقوم من خلالها بترتيب المعلومات من الثبات إلى الضعف، وإنما المقياس الوحيد عنده هو المزاجية (أي ما يقبله المزاج ذلك الوقت وما يرفضه).

3.2.2# عدم الموازنة في مصداقية المصادر:

وهذا يحدث عندما يقوم شخص بأخذ المعلومات من مصادر مختلفة دون الاهتمام بمصداقية مصادرها ويعتبرها متوازنة ومتكافئة.

وكمثال على ذلك: لنفترض أن هناك خلافا وخصومة بين جرير وسعيد، وكما هو ظاهر في المجتمعات الطفولية فإن الخلاف قد يؤدي إلى الاتهامات السيئة والتي يُكيلها البعض دون خوف من العواقب القانونية والاجتماعية. ولنفترض أن جريرا قد أخذ يتهم سعيدا بالكذب والخبث في المعاملة، ولكننا وجدنا أشخاصا آخرين (مثل زيد وعلاء) يشهدون لسعيد بالصدق والأمانة.

وإذا قمنا بموازنة مصادر الاتهام والشهادة ووجدنا (مثلاً) أن زيدا وعلاء صادقون أمينون ذوي عقل وتجربة، ووجدنا أن جريرا في عموم كلامه يُبالغ دون التحري للصدق، فإن الشهادات التي نأخذها هي شهادات زيد وعلاء ونترك شهادة جرير؛ لأن مصداقيتهما أقوى وأعلى من مصداقيته.

والمشكلة الكبرى هنا أن يأتي شخص آخر ويعتبر شهادة جرير موازنة لشهادتي زيد وعلاء، وهذه هي المشكلة في "عدم الموازنة في مصداقية المصادر".

وأما إذا كان مشهودا لجرير بالصدق والأمانة وتحري الصدق، فعندها يكون هناك تعارض في المعلومات ضمن مصادر ذات ثقة، ونحن هنا بحاجة لقرائن أخرى للترجيح.

ودعونا نضع مثالا حقيقيا لما سبق:

الإمام أحمد بن حنبل قد شهد له العدول الضوابط في صدقه وورعه وعلمه. ولكن هناك من يُلمح أن "الورع عند ابن حنبل" هو مسألة فيها خلاف وذلك اعتمادا على قصة رواها الجاحظ، وفيها يسرد الجاحظ أن قيام المعتصم بجلد ابن حنبل كان لكذب ابن حنبل.

ونستطيع أن نضع قاعدة من الاستقرارات أن صراع الأخيار مع السلطة يؤدي دائما إلى اتهامات وتشويهات يتم سردها ضد أولئك الأخيار، وهذا قد حدث مع معظم الأنبياء؛ فقد تم اتهامهم بالكذب والسحر والجنون. ولهذا فليس عجيبا ظهور الإشاعات عن أحمد بن حنبل في صراعه مع فئة من المعتزلة استطاعت الوصول إلى ثنايا السلطة.

ولكن دعونا نضع الرأيين التاليين في الميزان المنطقي: ألفا (أحمد بن حنبل شخص ورع أمين صادق)، وبيتا (أحمد بن حنبل ليس شخصا صادقا).

وألفا تعتمد على عدة شهود ذوي عدل وضبط وأمانة ومنهم الإمام الشافعي. وأما بيتا فتعتمد على قصة الجاحظ، وهو أديب مشهور جدا، ولكنه ضعيف العدالة عند المحققين؛ فالجاحظ عند ابن حزم (في الملل والنحل): " كان أحد المجان الضلال غلب عليه الهزل ومع ذلك فإننا ما رأينا له في كتبه تعمد كذبة يوردها مثبتا لها وإن كان كثير الإيراد لكذب غيره". وهناك آراء أخرى سلبية عنه لمحققين آخرين. وهناك من سيشكك في هذه الآراء لأن الجاحظ معروف بعذائه لأهل الحديث، ولهذا لنقل جدلا أن الجاحظ "مجهول الحال"، أي لا يُعرف إن كان صادقا أو ثقة (أي يتحرى الصدق والدقة) أو غير ذلك.

والأمر الثاني (وهو الأكثر أهمية) في قصة الجاحظ أنها مقطوعة: فالجاحظ لم يكن شاهدا على الأحداث وإنما أبلغه أحدهم إيها، ولا نعلم من هو الذي أبلغ الجاحظ بهذه القصة.

وبالتالي يوجد عندنا رأي يشهد له أشخاص ذوو عدالة وضبط وتتعارض مع قصة مقطوعة رواها مجهول الحال، فأى الرأيين أولى بالاعتماد!!

وانتبه هنا من الأفضل أن نكون مخطئين ولكن على الطريقة الصحيحة في التفكير من أن نكون مصيبين ولكن على الطريقة الخاطئة في التفكير؛ لأن الخطوات التالية في الطريقة الصحيحة ستجعلنا نقرب من الصحيح شيئاً فشيئاً، ولكن الطريقة الخاطئة في التفكير ستجعلنا نبتعد عن الصحيح شيئاً فشيئاً.

3.2.3# التجمد النصي:

وهي ظاهرة الاستمزاج (أي المزاجية في التفسير)، وهو عندما يقوم جريز بتفسير النص والمعلومة حسب المزاج والهوى وليس بناء على الربط المنطقي لمجموع المعلومات ذات العلاقة.

وكمثال على ذلك فقد وجدنا في أحد صفحات الإنترنت رأياً غريباً من أحدهم (ولنسميه هنا جريراً) وهو التالي:

القرآن قد نزل منقطاً ومشكلاً وذلك لأن الله يقول "طس تِلْكَ آيَاتُ الْقُرْآنِ وَكِتَابٍ مُبِينٍ" (1 النمل) وعدم التنقيط والتشكيل هو إبهام وحاشى للقرآن أن يكون مبهماً فهو كتاب لا يأتيه الباطل من بين يديه ولا من خلفه، وبالتالي فإنه من اليقين القطعي أن القرآن قد تمت كتابته أول الأمر منقطاً ومشكلاً، وأي شخص يقول غير ذلك فهو يُناقض القرآن الكريم وحاشى للقرآن أن يكون فيه التناقض.

وجريز لم يهتم أن ينظر إلى المعلومات الأخرى ذات العلاقة وإنما قرر أنه قادر بنفسه أن يُفسر الآيات دون الحاجة لمراجعة آراء السابقين ودون الحاجة لأخذ المعلومات الأخرى ذات العلاقة. وإذا نظرنا إلى المعلومات الأخرى ذات العلاقة فإننا نجد مؤكداً أن التنقيط والتشكيل قد جاء في عهد بني أمية، وهنا قد يظهر التعارض.

والطريقة المنهجية في التعامل مع التعارضات بين المعلومات الثابتة هو النظر في تفسير يتوافق بينهم. ويوجد تفسير لما سبق:

فالعرب كانوا يكتبون معاهداتهم وعقودهم التجارية ويكتبون كذلك المعلقات الشعرية. فهل وجد العرب أن الطريقة التي يكتبون بها غامضة ومبهماة!!! ولننظر إلى أبعد من العرب، فقد كان الأنباط والكنعانيون ذوي باع طويل في التجارة الدولية وتمت كتابة وتوثيق الكثير من الاتفاقيات، فهل وجد الأنباط أو الكنعانيون أن كتاباتهم غامضة وليست واضحة!!! وانتبه أن هناك تشابهاً في الكتابة العربية والكنعانية والنبطية، وأنها جميعها بلا تنقيط ولا تشكيل.

والنقطة الرئيسية هنا أنه لا الكنعانيون ولا الأنباط ولا العرب قد وجدوا مشكلة في كتاباتهم، وذلك لأن قالب اللغة كان واضحاً عندهم؛ فهناك أحرف لا تأتي بعد أحرف ومدات لا تأتي بعد أحرف ونبرات لا تأتي بعد أحرف إلخ. ولكن بعد انتشار الإسلام فإن كثيراً من العرب (الذين لم يقضوا طفولتهم في البادية لترسخ فيهم اللغة) وكثيراً من غير العرب الذي بدأوا يتعلمون القرآن قد ارتبكوا في قراءته وعندها قام العلماء بوضع التنقيط والتشكيل.

وهنا المشكلة في التجمد النصي وهو النظر إلى النص وتفسيره على المزاجية دون الإحاطة بالمعلومات ذات العلاقة.

والمزاجية في المصادر والتفسير هي أسوأ المغالطات المنطقية؛ حيث إن عدم وجود المقاييس والأدوات الثابتة في تحديد مصداقية المعلومات وتفسيراتها يؤدي إلى التشوه الشديد والتخبط وعدم الترابط في الأفكار عند الشخص.

وربما قد أسأنا إدراك مقصد ديكارت (أحد الفلاسفة الفرنسيين المشهورين وله مساهمات رئيسية في وضع المنهج العلمي حوالي عام 1630 - René Descartes) عندما قال: يجب الشك في كل شيء، ولا نظن أنه قد قصد المعنى الحرفي للعبارة السابقة، وإنما قصد معنى آخر كما في المثال التالي:

لنفترض أن جُلَّ المعلومات التاريخية والثقافية والسياسية عند جرير قد جاءت من المسلسلات التلفزيونية والأفلام والوسائط الاجتماعية والجرائد الصفراء. وأن هذا الكم قد ترسخ عنده عبر السنوات الطوال. وانتبه جرير لاحقا إلى هذا التشوه الكبير في معلوماته وأفكاره، فما هي النصيحة التي نستطيع تقديمها له؟

وإذا قلنا أن يبدأ القراءة من جديد فهذا أمر صعب، ولكن النصيحة هي أن يقوم جرير في أي نقاش بالتأكد من مصدر معلوماته والمعاني الممكنة فيها، وإذا لم يكن متأكدا من المصدر فعليه أن يكون صادقا مع نفسه والآخرين ويقول مثلا: عندي معلومة ولست متأكدا من مصدرها. وإذا لم يكن متأكدا من المعاني الممكنة في المعلومة فيكون صادقا مع نفسه والآخرين ويقول مثلا: عندي معلومة قد يكون تفسيرها كذا وكذا. وهنا يبدأ جرير في "ترتيب" المعلومات في دماغه وبشكل تدريجي مناسب.

وإذا أردنا النظر بحسن النية لعبارة ديكارت فربما نقول إنَّ معناها هو التحقق من المعلومات التي ليس لها مصدر موثوق والتحقق من المعلومات التي ليس لها معنى واحد محدد.

والنقطة الرئيسية هنا أن الشخص إذا لم يكن واعيا (أو مهتما) لمصدر المعلومة أثناء تلقيها فهذا معناه أن حُكْمه في الوثوق (أو عدمه) لهذه المعلومة يعتمد على المزاجية. وكذلك إذا لم يكن عنده أدوات (أو قواعد أو خطوط عريضة) في كيفية تمييز مستوى الثقة في المصادر فهذا معناه أن القاعدة الأساسية عنده في التمييز هي المزاجية. وكذلك إذا قام الشخص بتفسير المعلومات الحساسة الرئيسية ارتجالا دون الاهتمام بالإحاطة بالمعلومات الأخرى ذات العلاقة ودون أن يربط هذه المعلومات بعضها ببعض فهذا معناه أن القاعدة الأساسية عنده في تفسير المعلومات هي المزاجية.

والمشكلة أن هناك الكثير من الناس من لا يهتم بتحديد مستوى المصداقية للمصادر عند تلقيه المعلومة، وأن ثقته في المعلومة (أو عدم ثقته فيها) تعتمد بشكل رئيسي على مزاجه. وهناك الكثير من الناس من لا يهتم بالإحاطة للمواضيع الحساسة الرئيسية وإنما يأخذ معلومة ويفسرهما ارتجالا على هواه، ثم يُحاجج فيها. وهذه كلها مغالطات منطقية لها تأثير كبير في صعوبة الوصول إلى توافقات مناسبة في النقاش.

3.3 # ربط المعلومات:

هناك طريقتان رئيسيتان في ربط المعلومات: الاستقراء والاستنباط.

○ والاستقراء هو تعميم التشابه في مجموعة كبيرة من المعلومات (البيانات الوقائع الأحداث الظواهر).

فمثلاً: الحجر يسقط إذا أفلتته من يدك، والثمرة تسقط إذا أفلتتها من يدك، والبيضة تسقط إذا أفلتها من يدك، إلخ. والتعميم لهذا التشابه هو: الأشياء تسقط إذا فلتت من اليد. ونستطيع تعديل هذا التعميم بالقول: الأشياء تسقط إذا تم تركها في الهواء. وهكذا كان انتباه الناس قديماً لهذه الظاهرة.

وليس من الضروري أن يكون الاستقراء قطعياً، ولكننا نستطيع أن ننق بننتيجة الاستقراء إلى أن نرى وقائع كافية لدحضها. ونتائج الاستقراء تكون تامة إذا لم يكن هناك أي واقعة تتناقض معها، وتكون غالبية عندما تكون معظم الوقائع متوافقة معها مع وجود عدد قليل من الوقائع التي تُناقضها. وكلما زادت نسبة الوقائع المعارضة كلما نقصت درجة الظنية في الاستقراء.

فالمثال السابق كان استنتاجاً تاماً في السابق؛ حيث إن كل الأشياء كانت تسقط إذا تُركت في الهواء، ولكن حديثاً وجدنا أشياء إذا أفلتها فإن تصعد إلى أعلى (مثل البالون المملوء بالهيليوم). ومع ذلك فإن معظم الأعظم من الأشياء تسقط إلى الأرض إذا تُركت في الهواء، ولهذا فإن نتيجة الاستقراء هي غالبية.

وقد كان هناك استنتاج لأرسطو أن الأشجار العالية لا تحمل ثماراً ثقيلة. وجاء هذا الاستنتاج من النظر إلى الأشجار حوله في اليونان. وربما استحسن أرسطو هذا الاستنتاج لأنه وجد "منطقياً" (أي معقولاً ينسجم مع "منطقية الأمور")؛ فالثمرة الثقيلة بحاجة لجذع ثقيل عريض، وهذا لا يُرى في الأشجار حوله. ولكن أرسطو لم ير الأشجار في الهند وأفريقيا فهناك أشجار ضخمة عالية وتحمل ثماراً ثقيلة. وربما نستطيع تعديل استنتاج أرسطو بالقول: الأشجار العالية في البلاد الباردة لا تحمل ثماراً ثقيلة.

وكذلك فإن للعرب استنتاجاً جميلاً: كل ما له صيوان يلد، ومن ليس له يبيض. والصيوان هو الأذن الخارجية. وجميع الثدييات التي كان يراها العرب (بما فيها الوطواط) لها صيوان، وأما الحيوانات التي تبيض فليس لها صيوان.

ولكن الثدييات البحرية ليس لها صيوان وهي تلد. وبالتالي فالاستنتاج السابق ليس صحيحاً تماماً، ويمكن تصحيحه بالشكل التالي: كل حيوان بري له صيوان يلد، ومن ليس له يبيض.

ووكما ذكرنا سابقاً فإن نتائج الاستقراء ليست قطعياً (حتى وإن كانت تامة) وإنما ربما نستطيع أن نضع لها "غلبة ظن عالية"، وهذا قد ثبت من خلال الكثير من السوابق.

○ الاستنباط: وهو استنتاج يأتي عن طريق ربط معلومتين أو أكثر. والطريقة الكلاسيكية في شرح الاستنباط هي كالتالي:

- أ هي ب، ب هي ج، إذن أ هي ج.
- أ: أ تؤدي إلى ب، ب تؤدي إلى ج، إذن أ تؤدي إلى ج.

ونستطيع وضع ما سبق في "وصف أرسطي" كالتالي:

- أ هي ب.
- ب هي ج.
- إذن أ هي ج.

مثلا: مساحة المستطيل هي محصل الطول في العرض، وطول المستطيل هنا هو 3 متر وعرضه 3 متر، وبالتالي فإن مساحة هذا المستطيل هو 9 مترمربع.

وقد شرحنا موضوع الاستقراء والاستنباط بتفصيل في كتاب "مهارات الربط والتحليل المنطقي"، وشرحنا الكثير من المغالطات المنطقية فيه، وسنقوم هنا بوضع بعض المغالطات المنطقية الرئيسية منه مع إضافة عدد من المغالطات الأخرى:

3.3.1 #3.3.1 عدم الاهتمام باتجاه التراكم في الأدلة:

كما قلنا في القاعدة الخامسة في الفصل الأول: إذا كان هناك رأيان متعارضان، وكان ظاهر الأدلة يتراكم مع الفكرة الأولى فإنه يحق للشخص أن يبقى مقتنعا بالفكرة المعارضة (وربما يكون على الحق). ولكن عليه أن يكون صادقا مع نفسه وصادقا مع الآخرين في القول والتقدير أن ظاهر الأدلة لا تتراكم مع أفكاره. وهذا الصدق هو الذي سيجعله قادرا أن يكون عميقا في بحث الموضوع، وربما يستطيع لاحقا إثبات موقفه أو ربما يفتتح بصحة الفكرة الأولى .

وسنضع هنا مثالين اثنين في تحديد اتجاه التراكم في الأدلة:

المثال الأول - لنناقش الادعاء التالي: "دونالد ترامب هو عميل روسي وقد استطاعت روسيا زرعه في قلب الإدارة الأمريكية".

ولنقل أن الفكرة ألفا هي ما سبق، وأن الفكرة المقابلة (الفكرة بيتا): "دونالد ترامب ليس عميلا روسيا". ونريد هنا النظر (بشكل ابتدائي) في الاتجاه الذي تتراكم فيه الأدلة إن كان لألفا أم بيتا!

وكنقطة انطلاق فإننا نستطيع وضع الأسئلة الابتدائية التالية المتعلقة بالاستنباط والاستقراء (مع التحوير اللازم لكل موضوع):

- ما هي الأدلة التي تساند أو تعارض ألفا. ونستطيع تعديل السابق ليكون: ما هي الأدلة التي تساند ألفا والأدلة التي تساند بيتا (حيث إن بيتا هي الفكرة المعارضة لألفا).
- ما هي السوابق والوقائع التي تساند إمكانية حدوث (أو عدم حدوث) ألفا. ويمكن تعديل السؤال السابق ليكون: ما هي السوابق والوقائع التي تساند حدوث ألفا وبيتا.

والمجموعة الأولى تتعلق بالاستنباط (وهي الأساس) والثانية تتعلق بالاستقراء. وكما ذكرنا فإن الأسئلة السابقة هي ابتدائية ونقطة انطلاق لأنه كلما تعمقنا في البحث فإننا سنجد أسئلة أخرى والتي ربما ينتج عنها قرائن جيدة. وما سنبحثه هنا هو تحليل ابتدائي للمثال الأول.

الآن ... ما هي الأدلة المساندة لألفا في المثال الأول؟

لا يوجد أي دليل قوي في ذلك، وإنما هي إشاعات في الوسائط الاجتماعية وتحليلات تخمينية لبعض المحللين السياسيين. ولا يوجد تصريح لأي مسؤول حاضر أو سابق يتهم دونالد ترامب أنه عميل للمخابرات الروسية. وهناك تخمين لرئيس المباحث الفيدرالية (FBI) السابق عن وجود مماسك تصويرية لترامب عند الروس ولكن دون وجود دليل صريح في ذلك. وحتى إن ثبت وجود هذه المماسك (وهي ما زالت ادعاءات) إلا أنها ليست دليلاً على عمالة ترامب للروس.

وهناك تحليلات تقول إن مساندة ترامب للروس هو دليل على عمالته لهم، ولكن هذا ليس ربطاً متيناً: فهناك قرارات قد اتخذتها الإدارة الأمريكية وهي معارضة تماماً للمصالح الروسية، وكذلك فإن ترامب قد قام بمساندة الكثير ممن يتم اعتبارهم "غير أصدقاء" للعالم الغربي، وهذا لا يعني أن ترامب عميل لهم.

ما هي الأدلة المساندة لبيتا؟

لا يوجد دليل صريح يُساند بيتا. ولكن بيتا ليست بحاجة لدليل لأنها "الافتراض الأساس". ونستطيع إثبات ذلك بالاستقراء: فنحن لا نعلم عن أي رئيس في دولة غربية رئيسية كان عميلاً لروسيا، وبالتالي فإن "الافتراض الأساس" هو أن زعماء الدول الغربية ليسوا عملاء للروس، وأي استثناء لذلك بحاجة لدليل واضح.

والاستقراء هو الأساس للكثير من القواعد:

- فالقول إن "المتهم بريء حتى تثبت إدانته" قد جاء من الاستقراء.
- وعندما نرى الإشاعات أكثر بكثير جداً من الحقائق فإننا لا نعتمد على الإشاعات حتى نجد دليلاً على صحتها.
- وعندما نرى كثرة الأحاديث الضعيفة والكاذبة المنسوبة للرسول عليه السلام فإننا نُقرر أن الحديث الذي ليس له سند صحيح لا يُعتمد عليه.

وتوجد عدة مواضيع تكثر فيها الإشاعات وبشكل ضخم جداً ومنها: المعجزات للرموز الدينية، ووسائل الصحة (الجسدية والنفسية)، والخلافات السياسية. فمثلاً: هناك عدد كبير جداً من الديانات الموجودة على الأرض، ولكل ديانة رموزها، وتجد الناس في كل ديانة يتذكرون المعجزات التي حدثت (وتحدث) لرموزها. وحيث إن هذا الأمر منتشر بشكل كبير جداً في كل ديانة فإننا لا نستطيع الاعتماد على "حديث الناس" دليلاً في هذه المعجزات. وكذلك الأمر في موضوع الصحة والخلافات السياسية.

ورجوعاً للمثال الأول فإنه من الواضح أن الأدلة تتراكم مع بيتا أكثر من ألفا.

المثال الثاني – لنناقش الادعاء التالي: "وباء الكورونا (الكوفيد 19) هو كذب ومؤامرة".

ولتكن الفكرة ألفا هي السابق. والفكرة المقابلة (الفكرة بيتا) هي: وباء الكورونا حقيقي وجاد.

الآن ... ما هي الأدلة المساندة والمعارضة لألفا؟

هناك تصريحات لعدة أطباء وعلماء تُساند ألفا، وهناك كذلك حجم كبير من الإشاعات الموجودة في الوسائط الاجتماعية (فيسبوك وغيرها) تُساند ألفا.

وفي المقابل هناك تصريحات لعدد أكبر بكثير جدا من الأطباء والعلماء تُساند بيتا، بل إن التصريحات الرسمية للمؤسسات الطبية الدولية والوطنية هي مساندة لبيتا وليس ألفا.

وكذلك نقول إنه من المستبعد أن تتخذ الدول الغربية (وهم في تنافس اقتصادي كبير مع الصين) قرارات تؤدي إلى ضرب الاقتصاد الوطني عندهم إلا إذا استدعى الأمر ذلك. والقرارات التي تم اتخاذها لمواجهة الكورونا قد أدت إلى ضرب الاقتصاد الوطني عندهم ولعدة أشهر. وهذا الاستنتاج يتوافق مع بيتا.

وبالنسبة للاستقراء فإننا نقول إنه من المستبعد أن تتفق الأضداد على الكذب. وتفصيله أنه من المستبعد أن تتفق أمريكا والصين وروسيا والهند وتركيا وبريطانيا وفرنسا (إلخ) على الكذب؛ حيث لا يوجد لدينا سوابق على قيام هؤلاء الأضداد بالاتفاق على الكذب. وبالتالي نستطيع القول إنه من المستبعد أن يتفق العالم على الكذب فيما يتعلق بالكورونا. وهذا الاستنتاج يتوافق مع بيتا.

وبالتالي نستطيع القول إن الأدلة تتراكم مع بيتا أكثر من ألفا.

ونريد هنا التكرار لنقطتين اثنتين:

- يحق لنا أن نقتنع ب ألفا مع أن الأدلة تتراكم مع بيتا (وهذا ما شرحناه في القاعدة الخامسة في الفصل الأول)، ولكن علينا أن نكون صادقين مع أنفسنا والآخرين في القول والتقدير أن ظاهر الأدلة (حاليا) لا يتراكم مع ألفا وإنما يتراكم مع بيتا. وهذا الصدق هو الذي سيجعل نظرتنا أشد عمقا للموضوع، وربما استطعنا لاحقا إثبات موقفنا أو ربما اقتنعنا لاحقا بصحة بيتا.

وسنقوم في ملحق الكتاب بشرح ضرورة "الصدق مع النفس" في البحث والتحليل.

- من الأفضل أن نكون مخطئين في الفكرة ولكن على الطريقة الصحيحة في التفكير من أن نكون مصيبيين في الفكرة ولكن على الطريقة الخاطئة في التفكير؛ لأن الطريقة الصحيحة ستجعلنا نقرب من الفكرة الصحيحة، في حين أن الطريقة الخاطئة ستجعلنا نبتعد عن الفكرة الصحيحة.

3.3.2# التعميم المتسرع:

الاستقراء بحاجة لعدد كبير من المعلومات (البيانات الوقائع) كي يكون له القيمة، ولكن ليس من السهل أن يتم جمع عدد كبير من البيانات، وإنما الذي كان يحدث هو اعتماد عدد من الأمثلة لوضع الاستنتاج (وخصوصا إذا لم يكن لهذا الاستنتاج أمثلة معارضة). وهذا نستطيع اعتباره تعميما (استقراء) ابتدائيا، وهو ليس بمستوى الحجة،

ولكنه قد يكون مناسباً كقريئة. والمشكلة هو استخدام هذا التعميم الابتدائي وكأنه حجة لا شك فيها، وهذا هو التعميم المتسرع.

3.3.3 # التعميم الجدلي:

وهذه المغالطة هي أقرب إلى "التكتيكات السلبية" (الفصل الثاني)، ولكننا فضلنا وضعه هنا لتمييزه عن "التعميم المتسرع". والتعميم الجدلي يتعلق بقيام جرير بمساندة فكرته بالادعاء "دون قرائن كافية" أن: معظم الناس (معظم معظم العلماء، معظم المتخصصين) متفقون في هذه الفكرة.

وهذا هو التعميم الجدلي وهو ادعاء جرير أن الكل (أو معظم) معه دون أن يكون عنده القرائن الكافية لذلك وإنما هي المبالغة في التأكيد.

3.3.4 # فساد الربط:

شرحنا في كتاب "مهارات الربط" أن الأطفال يتعلمون مهارات الربط المنطقي من خلال تعلمهم اللغة؛ إذ يوجد في اللغة أدوات الربط المختلفة (إذا إن لولا كلما إلخ) والتي نتعلمها من خلال تعلم اللغة نفسها. ولكن قد يقوم البعض بعمليات ربط فاسدة، وهذه يمكن التنبيه عليها من خلال المقارنات.

مثلاً: زيد من العراق، والبصرة في العراق، وبالتالي زيد من البصرة. وتوجد هنا عملية ربط للأفكار ولكن هذا الربط فاسد، ويمكن الدلالة عليه باستخدام المقارنة: هذا جرير من العراق ولكنه ليس من البصرة وإنما من بغداد. والنقطة هنا أن الربط الفاسد يُمكن توضيحه من خلال المقارنات.

3.3.5 # اللصق:

يقوم البعض بوضع العبارات مع بعضها البعض والتي يظهر أن هناك رابطاً فيها ولكن لا يوجد أي رابط وإنما هو لصق للعبارات. مثال ذلك:

- الجو اليوم جميل (وصف للجو)، إذن جميل (اسم شخص) كريم.
- اليهود أكثر الناس تقديساً لأسلافهم، إذن السلفية أصلها يهودي.

ولا يوجد رابط في أي من العبارات السابقة، وإنما هو لصق في العبارات والتي توحى لوهلة بوجود الرابط.

3.3.6 # الانقطاع غير المفهوم:

لننظر إلى مقولة زيد التالية: "لقد أمطرت السماء لأن الأرض مبتلة". ويوجد في هذه المقولة انقطاع منطقي لكنه مفهوم وواضح، وإذا أردنا أن نضع المقولة السابقة بشكل أكثر تحديداً فإنها تكون كالتالي:

- تبئل الأرض عندما تمطر السماء.
- الأرض أراها الآن مبتلة.
- إذن السماء قد أمطرت.

والذي حدث أن زيدا قد حذف المقدمة الأولى لأنها مفهومة في السياق. وهذه المقولة ظنية ومقبولة، ونقول ظنية لأن الأرض (في المقدمة الثانية) قد تبطل لأسباب غير نزول المطر، ولكننا ربما نثق أن زيدا يعلم الفرق بين الابتلال من المطر والابتلال من غير المطر، وعندها تكون مقولة زيد (بالنسبة لنا) ظنية ولكنها صحيحة ومقبولة.

ولكن لننظر إلى مقولة جرير التالية: "وباء الكورونا مفتعل وهو مؤامرة من الدول الغربية كي يستطيعوا السيطرة على شعوبهم".

والمقولة السابقة فيها انقطاع غير مفهوم: كيف تم الانتقال من العبارة الأولى ("وباء الكورونا مفتعل وهو مؤامرة من الدول الغربية") إلى الاستنتاج ("السيطرة على الشعوب"). بمعنى أنه من المؤكد وجود مقدمات محذوفة ولكن هذه المقدمات غير مفهومة في السياق.

وكثير من الاستنتاجات التي قد يضعها البعض تعتمد على انقطاعات غير مفهومة ولا ينتبهون لها. ويُمكننا القول إن اللصق و"الانقطاع غير المفهوم" هما فكرة واحدة ولكن تم توضيحها بطريقتين.

3.3.7 #3.3.7 عدم الانتباه لدرجة الخطأ في عمليات الربط:

لنأخذ المنطق التالي:

- أ هو ب
- ب هو ج
- إذن أ هو ج.

الآن إذا كان كل أ (بشكل قطعي) هو ب، وكل ب (بشكل قطعي) هو ج، فهذا معناه أن كل أ هو ج. ولكن إذا كان معظم أ هو ب، ومعظم ب هو ج، فإن الظن (وليس اليقين) أن كل أ هو ج.

وبالتالي هناك درجة من الخطأ في الاستنتاج تعتمد على ظنية المقدمات. وبالتالي فإن الاستنتاج قد يكون يقينياً أو غلبة ظن أو ظن أو غلبة تخمين أو تخمين؛ وذلك اعتماداً على نسبة الخطأ في المقدمات. وهذا يجب الانتباه له أثناء تقديم الاستنتاجات.

3.3.8 #3.3.8 الإزاحة اللغوية:

وهذه إحدى الطرق المنطقية المستخدمة والتي قد تُسبب المغالطات، وهي تتعلق باستبدال متدرج للألفاظ بمرادفاتها حتى الوصول إلى النتيجة المطلوبة. والمشكلة هنا أن الترادف لا يعنى بالضرورة التطابق التام. فمثلاً لنفترض أن الكلمة أ و ب مترادفتان في السياق، وهذا معناه أن المعنى في أ يتوافق مع المعنى في ب في السياق المطروح، ولكن ليس من الضروري أن تكون كل المعاني في أ متوافقة مع كل المعاني في ب، وهنا الخطورة في الإزاحة اللغوية.

مثال:

- نحن نرى أن "أ" يُسبَّب "ب". مثلاً: حركة الحجر تُسبب كسر الزجاج.

- وهنا نستطيع أن نقول إن "أ" يُجبر "ب" على الحدوث.
- ولكن الإجبار فيه إرادة.
- وهنا نستطيع أن نقول إن إرادة "أ" فُرِضَتْ على "ب".
- وهذا معناه وجود إرادة لـ "أ".
- أي أن الأحجار (وجميع المُسببات المختلفة) لها إرادة بذاتها.

وما سبق كان استنتاجا بناء على الإزاحة اللغوية، وفيه تمت استبدال الكلمات من "سبب" إلى "جبر" إلى "إرادة". ومن الواضح أن هذا الاستنتاج باطل لأنه اعتمد على معانٍ ليست موجودة في المقدمة الأصل.

ولكن من المناسب هنا التنبيه أن "الإزاحة اللغوية" هي إحدى الأدوات الرئيسية في الإبداع والبحث عن الحلول للمشكلات؛ فالبحث عن الحلول الجديدة بحاجة إلى المرونة في التفكير (وهذا ما نسميه "التفكير خارج الصندوق" و"البحث خارج القيود")، وأما تحديد الصحيح والخطأ فبحاجة إلى الدقة والضبط والانضباط. ولهذا فإنه ليس مستغربا أن تكون بعض المغالطات في البحث المنطقي هي أدوات في البحث المُبدع.

3.3.9 عقدة السببية:

هناك من يستعجل في تحديد النتيجة والسبب عن طريق النظر إلى خط الزمن، فمثلا: حدث أ ثم حدث ب. ومن الممكن أن نفترض "ابتداءً" أن أ هو سبب ب، ولكن هذا ليس ضروريا وإنما نحن بحاجة لقرائن أخرى لتحويل هذا الافتراض الابتدائي إلى استنتاج صحيح؛ وذلك لأن ب ربما تكون قد حدثت صدفة بعد أ، وربما هناك سبب آخر (ج) هو الذي تسبب ب أ وهو الذي تسبب كذلك ب ب.

ولهذا فإن الاستعجال في تحديد السبب والنتيجة دون قرائن كافية هو أحد المغالطات المنطقية المنتشرة في المناقشات.

3.3.10 #التحاجج بهامش الخطأ:

ذكرنا في الباب 3.3.7 على ضرورة الانتباه لدرجة الخطأ في عمليات الربط، وقلنا إذا كان معظم أ هو ب، ومعظم ب هو ج، فإن معظم أ هو ج. بمعنى آخر فإن النتيجة: "أ هو ج" ليست قطعية وإنما ظنية. وكونها ظنية لا تعني أنها خاطئة. وهذا أمر مهم جدا؛ إذ إن معظم قراراتنا في الحياة والإدارة تعتمد على استنتاجات ظنية بل إن كثيرا منها يعتمد على افتراضات تخمينية، وقليل جدا من قراراتنا يعتمد على اليقين.

وبالتالي كون الاستنتاج ظنيا لا يعني أنه خاطئ، بل هو استنتاج صحيح فيه هامش من الخطأ يعتمد على نسبة الخطأ في المعلومات. مثلا: يأخذ المريض الدواء من أجل العلاج، ولكن فعالية الدواء ليست يقينية وإنما ظنية وتعتمد على نسبة الخطأ التي تم حسابها في التجارب المختلفة. ولكن كون فعالية الدواء ظنية لا يعني أن يتمتع المريض عن أخذها؛ وإنما يقوم المريض بأخذها (وخصوصا إذا لم تكن هناك مخاطر جدية تتطلب الدراسة) ومنتظر، وإذا لم ينجح هذا الدواء يتم اختيار دواء آخر.

وما سبق هو المنهج الطبيعي الذي تقوم عليه قراراتنا (ضمن دراسة المكاسب والعواقب). ولكن هناك من يُناقش في هذه النسبة من الخطأ لإثبات خطأ المنطق نفسه، وهذه مغالطة منطقية.

فمثلا انتشر النقاش التالي فيما يتعلق بوباء كورونا (كوفيد 19):

جدير: أعلم صديق لي اسمه سعيد قام بفحص الكورونا في المطار وكان إيجابيا (أي مصابا) ثم قام بالفحص في اليوم التالي في المستشفى فكان سلبيا (أي معافى)، ثم في اليوم الثالث قام بالفحص في مستشفى آخر وكان إيجابيا. وبالتالي فإن كل هذه الفحوصات هي عبثية لا معنى لها.

ولنفترض أن جديرا كان دقيقا في معلوماته، وهنا نقول: هل ما سبق هي الحالة الطبيعية (أي أن معظم الأشخاص الذين يقومون بالفحص يحدث لهم مثلما حدث لسعيد) أم أن حالة سعيد هي ضمن هامش الخطأ في عملية الفحص؟

الآن ... عمليات الفحص للكورونا كان فيها هامش من الخطأ ولنقل أنها كانت 20%، والسؤال هنا ... هل يسمح هذا الهامش أن نقول إن عمليات الفحص هي عبثية لا معنى لها؟

والواقع هو غير ذلك، إذ إن هذه الفحوصات قد ساعدت الكثير. والنقطة هنا أنه من الضروري أن ننتبه لهامش الخطأ في الاستنتاجات، ولكن من الضروري كذلك أن ننتبه أن هامش الخطأ في الاستنتاج لا يعني بالضرورة أن الاستنتاج خاطئ، وإنما نحن بحاجة للقارئ والمقارنات لقبول أو رفض "هامش الخطأ" في اعتماد الاستنتاج، وهذا كله يعتمد في النهاية على درجة الظنية في الاستنتاج والمكاسب الممكنة والعواقب المحتملة.

3.3.11 #قارئ المخالفة:

قارئ المخالفة هي إحدى المواضيع التي قد تسبب الكثير من المغالطات؛ حيث إنه ليس من الضروري أن يكون "عكس الدليل" دليلا. فمثلا:

- عندما يقول الأب لابنه: "احضر لي القلم الذهبي" فمن الواضح بديهية أن المطلوب "ليس احضار القلم الفضي". ولكن عندما نقول: "زيد مجتهد في المدرسة" فهذا لا يعني أن جديرا ليس مجتهدا في المدرسة.
- وكذلك عندما نقول: "جميع الطلاب طوال إلا زيدا" فهل هذا معناه أن زيدا قصير؟ والجواب: ليس بالضرورة، فريما يكون زيد قصيرا وربما يكون زيد متوسط الطول؛ أي ليس بالقصير ولا الطويل.
- وكذلك في قوله تعالى: "لَا يُحِبُّ اللَّهُ الْجَهْرَ بِالسُّوءِ مِنَ الْقَوْلِ إِلَّا مَنْ ظَلَمَ وَكَانَ اللَّهُ سَمِيْعًا عَلِيْمًا" (148 - النساء)، فهل هذه الآية تعني أن الله يحب للمظلوم أن يجهر بالسوء من القول؟ والجواب: ليس بالضرورة، فإن المخالفة لعبارة "لا يحب" لا تعني بالضرورة "يُحب"، وإنما قد تعني كذلك: "لا يحب ولا يكره" (أي الموقف الوسط).

- وكذلك في قوله تعالى: "يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ" (130 - آل عمران)، فهل هذا يُجيز أكل الربا البسيط (أي ليس المتضاعف)؟

والجواب: لا؛ إذ توجد نصوص واضحة قامت بتحريم عموم الربا. وأما الصيغة المستخدمة في الآية فقد جاءت للتشنيع على أغنياء قريش حيث إن الربا بينهم كان ربا التضاعف، وهذا كان ظلما كبيرا على الفقراء منهم.

- وكذلك في قوله تعالى: "وَلَا تَدْعُ مِنْ دُونِ اللَّهِ مَا لَا يَنْفَعُكَ وَلَا يَضُرُّكَ فَإِنْ فَعَلْتَ فَإِنَّكَ إِذَا مِنْ الظَّالِمِينَ" (106 - يونس)، فهل هذا يجيز أن ندعو من دون الله مخلوقا ينفع ويضر؟

والجواب: لا؛ وذلك لوجود نصوص أخرى تحرم ذلك، وإنما هذه الصيغة هنا قد جاءت كذلك للتشنيع على قريش لأنهم يدعون من دون الله ما لا ينفعهم ولا يضرهم.

والنقطة هنا أنه يجب التحقق من قرائن المخالفة لأنها ربما تكون خاطئة، وهناك الكثير من المغالطات التي تأتي بسببها.

3.3.12# تسريب القواعد الخاطئة:

يقوم البعض أثناء النقاش بوضع عبارات من وحي الخاطر والتي تظهر للوهلة الأولى أنها قواعد. وربما تكون هذه العبارات صحيحة تماما، وربما تكون خاطئة. وإذا كانت هذه العبارات خاطئة فإننا نعبّر عنها هنا بـ "تسريب القواعد الخاطئة". ومن المفيد الانتباه لهذه العبارات، وإذا كان فيها شك فيجب بحث أصولها وأدلتها.

مثال ذلك:

زيد: لوضع الحكم الشرعي في هذه الواقعة فإن علينا القيام بعدة تجارب.

جرير: ولكن الأحكام الشرعية لا تؤخذ بالتجارب وإنما تؤخذ من كتاب الله وسنة رسوله.

ولا تظهر في عبارة جرير أي شائبة وهي أقرب للقاعدة منها إلى عبارة اعتراضية. ولكن إذا نظرنا بدقة لهذه العبارة فسنجدها غير دقيقة: فالحكم الشرعي في واقعة يتطلب إدراك ماهية الواقعة ثم ربط هذا الإدراك مع المراجع الشرعية لاستنباط الحكم الشرعي (والمراجع الشرعية هي كتاب الله وسنة رسوله). ولكن قد يتطلب إدراك ماهية الواقعة القيام بعدة تجارب، ولهذا السبب نقول إن عبارة جرير كانت تسريبا لقاعدة ليس لها ذكر في الأصول الشرعية، وهي كذلك غير دقيقة.

وختاما لهذا الكتاب نقول إن هناك نسبة عالية جدا منا ذوو نية طيبة ورغبة حقيقية لمعرفة الحقيقة. ولكن هذه الصراعات الفكرية الضخمة بيننا تدل على وجود مشكلة جوهرية عندنا. ونحن نؤمن تماما أن المشكلة الجوهرية ليست في الإسلام وإنما لثقافات وسلوكيات وطرق خاطئة في التفكير قد تجذرت جميعها في صدورنا وذلك بسبب التقلبات والصراعات الشديدة التي ضربت هذه الأمة عبر مئات السنين السابقة.

وهدفنا في هذا الكتاب هو البحث عن طريقة يُمكن من خلالها تجاوز هذه الثقافات والسلوكيات أثناء جلسات الحوار الفكري، وبالتالي نضمن تعاقب هذه الجلسات. ونحن على ثقة أن النية الطيبة في النفوس ستؤدي في النهاية إلى توافقات مناسبة.

الملحق - التعمق في التفكير ليس بحاجة لذكاء خارق وإنما بحاجة فقط إلى الصبر والصدق

لقد شرحنا في كتاب سابق ("الأدلة والقرائن"، الفصل السابع) موضوع "الصدق مع النفس" وضرورته في عمليات التحليل، وهذا الملحق هو امتداد له، وفيه سنطرح الموضوع نفسه ولكن من زاوية مختلفة.

وكذلك قد وضعنا في كتاب سابق ("الأسرار في الإبداع") الشعر التالي: "الإبداع والعبقرية ليستا بحاجة إلى ذكاء خارق وإنما بحاجة فقط إلى صبر في التفكير". ولكننا وجدنا مع الأيام أن العبقرية والإبداع بحاجة لأمرين اثنين: الصبر في التفكير والصدق مع النفس، والأمر الثاني أصعب بكثير من الأول. والعبقرية هنا هي القدرة على تحليل الأمور بشكل عميق وفعال (أي التعمق في التفكير) للوصول إلى الأحكام والقرارات المناسبة.

والصبر في التفكير هو أمر واضح؛ إذ لن تجد نحاتا محترفا غير صبور في عملية النحت، ولن تجد صيادا محترفا غير صبور في عملية الصيد، وكذلك لن تجد باحثا محترفا غير صبور في عملية التفكير.

وأما الصدق مع النفس فهو القدرة على منع العواطف والمشاعر والمزاج من التأثير في عملية البحث والتحليل، وهذا يتطلب أن يتم استخدام نفس المقاييس والأدوات (في البحث والتحليل) في جميع الظروف المشابهة. والمشكلة هنا أن عاطفة الشخص ومزاجه قد يؤثران في أخذ أو رفض المعلومات والافتراضات المتوفرة، أو القيام بتطبيق أدوات مختلفة في الوقائع المتشابهة. وهذا ما تحدثنا عنه أكثر من مرة في الفصل الثالث: إذا كان الشخص مزاجيا في اختياراته وأدواته ومقاييسه فهذا معناه أن معلوماته وافتراضاته وأفكاره تكون مُشوَّهة.

ولنشرح أولا مفهوم الذكاء، فللذكاء مفهومان: عُرفي وفلسفي:

- والذكاء من حيث التعريف العرفي (أي الشَّعبي الدارج) يتعلق بالمهارات المنطقية عند الشخص، وسرعة بديهته في الجواب والتصرف، والمهارات الاجتماعية عنده. ولكما زادت هذه المهارات زاد ذكاء الشخص.
- وأما الذكاء في الوصف الفلسفي فهو يتعلق بعموم المهارات، فإذا كان زيد أبرع في الرسم من سعيد فإننا نقول إن زيدا أذكى من سعيد في الرسم، وكذلك عموم المهارات.

ونحن هنا نتحدث عن الذكاء بمفهوميته معًا.

ولندخل الآن إلى شرح العنوان في هذا الملحق: لنفترض سباقا كان بين سلحفاة وأرنب، وكانت السلحفاة بطيئة في الحركة ولكنها في الاتجاه الصحيح، وأما الأرنب فقد كان سريعا جدا ولكن في اتجاهات متخبطة مختلفة، فمن يا تُرى سيفوز في هذا السباق؟

ومن المؤكد أن السلحفاة هي التي ستفوز في النهاية. وهنا التشبيه: الشخص الصبور في التفكير والذي يبذل الجهد في استخدام الأدوات والمقاييس في التحليل بموضوعية دون تأثر بالمشاعر والعواطف والمزاج فإن مهاراته في استخدام هذه الأدوات سترتفع وبشكل كبير. وحتى ولو كانت هذه الأدوات غير صحيحة فإن استخدام هذه الأدوات بموضوعية سيجعله ينتبه لاحقا للخطأ فيها ويهتدي للأدوات الصحيحة.

وبالتالي إذا كان زيد متوسط الذكاء ولكنه صبور في التفكير وصادق مع النفس، وكان جرير خارق الذكاء ولكنه غير صبور في التفكير وغير صادق مع النفس، فإن زيدا هو الذي سيتجه نحو الفعالية في التحليل، وأما جرير فإن بينه وبين هذه الفعالية ما بين الثرى والثريا.

وهناك فرق بين "السلفاة والأرنب" وبين "زيد وجرير": وهو أن الذكاء عند زيد سيرتفع مع الأيام؛ حيث إن اهتداء زيد للأدوات والمقاييس الصحيحة في التحليل وكثرة الممارسة لها سترفع من مهاراته في الكثير من المواضيع وهذا ما سيجعل ذكاءه يرتفع فيها. ولهذا ليس من الضروري لزيد أن يكون خارق الذكاء وإنما هو ذكي بما يكفي وسيرتفع ذكاؤه يوما بعد يوم.

وهذه هي النقطة التي نريد توضيحها: "التعمق في التفكير" والذكاء هما أمران مختلفان، والتعمق لا يتطلب القدرة العقلية الخاصة وإنما يتطلب سلوكا خاصا يتعلق بالصبر والصدق.

والصدق مع النفس يكون أحد أمرين:

- صدق ذاتي، وهنا فإن "الصدق مع النفس" هي صفة ذاتية عند الشخص.
- صدق ظرفي، وهنا فإن "الصدق مع النفس" قد تم فرضه على الشخص في مجال محدد وبقوة الظروف.

وهنا سنشرح ظاهرة عجيبة: فقد تجد عدة أمثلة حولك عن أشخاص عابرة أذكيا في مجالاتهم (الأكاديمية الإدارية أو التجارية إلخ) ولكنهم عندما يتحدثون أو يكتبون في غير مجالهم تجدهم ضلطين سطحيين غير منطقيين. ونحن هنا لا نتحدث عن "النقص في المعلومات" وإنما نتحدث عن "السطحية في التحليل والتفكير والربط".

لماذا؟

لماذا لم يستطع أولئك من نقل مهاراتهم من مجالهم إلى المجال الآخر؟

وللإجابة سنفترض أن زيدا كان عبقريا ذكيا وأستاذا أكاديميا في الفيزياء ولكنه عندما يتحدث ويكتب في غير الفيزياء نراه سطحيًا. ونقول هنا إن زيدا تَعَوَّدَ أن يكون صادقًا مع نفسه في مجاله وذلك عبر الأيام التي قضاها في هذه المهنة؛ فعندما يكتب أي مقالة في مجاله فستكون هناك تقييمات كثيرة من أقرانه، وإذا لم يلتزم بالمنهجية الصحيحة المعتمدة في مجاله فإنه سيواجه بالانتقادات منهم، ولهذا فقد تَعَوَّدَ زيد أن يلتزم بالمنهجية المعتمدة في مجاله. وهذا التَعَوُّد هو نوع من التعلم غير المباشر (Tacit Knowledge) وهي المهارات التي يحصل عليها الإنسان بالخبرة (وربما دون أن ينتبه لها).

ولكن حيث إن هذه المهارات قد جاءت إلى زيد بالخبرة وليس الإدراك (أي أنه لم ينتبه حقا لضرورة الصدق مع النفس في عمليات التحليل ولم يَتَعَوَّدَ أن يكون دائما صادقًا مع نفسه أثناء عمليات البحث والتحليل) فإن هذه المهارات ستبقى خاصة في مجاله ولا يمكن نقلها إلى المجال الأخرى (non-transferable skills). ولهذا السبب فإن المعلومات والأفكار عند زيد في مجاله تكون مرتبة ومصنفة بشكل صحيح وفعّال، وأما في غير

مجاله فتكون مشوهة مختلطة ومتخبطة. وهذا هو السبب الذي نرى فيه زيدا عبقريا في مجاله وسطحيا في غير مجاله.

والطريقة في نقل هذه المهارات المتوفرة في مجال إلى آخر هي بضرورة الانتباه "للصدق مع النفس" وضرورة التطبيق الدائم لهذا الصدق. ونعيد هنا القول إن "الصدق مع النفس" يتعلق بتحليل المواضيع من غير تأثر ولا تأثير من الهوى والمزاجية في جمع المعلومات وترتيبها والربط فيها، وهذا ما شرحناه بتفصيل في الفصل الثالث.

مؤلفات سابقة للمؤلف

الجن ... ما نتوهمه لهم وما يمكن استنتاجه عنهم: نظرة منهجية تهدف لوضع موضوع الجن على قاطرة البحث العلمي (2012)، مصر: عالم الكتب للنشر والتوزيع.

العبرة الكبرى: النعمة التي تحل على أي شعب (أو أمةٍ يَمُنُ فيهم العرب والمسلمين) يَرَوْنَ أنفسهم أنهم أفضل الشعوب وأذكى الشعوب وأشرف الشعوب وأنَّ الكون كله يدور حولهم وأنه يحق لهم ما لا يحق لغيرهم (2012)، مصر: عالم الكتب للنشر والتوزيع.

السلسلة الإدارية:

إدارة الابتكار (2016) السلسلة الإدارية - الجزء الأول .

حسن الاستماع وإدارة الحوار (2016) السلسلة الإدارية - الجزء الثاني.

منهج الإبداع (2016) السلسلة الإدارية - الجزء الثالث.

مهاره الربط والتحليل المنطقي (2016) السلسلة الإدارية - الجزء الرابع.

تقييم الفعالية والكلفة والمخاطر (2016) السلسلة الإدارية - الجزء الخامس.

منهج التطوير (2016) السلسلة الإدارية - الجزء السادس.

إدارة المعرفة (2016) السلسلة الإدارية - الجزء السابع.

إدارة التميز (2016) السلسلة الإدارية - الجزء الثامن.

السلسلة الفكرية:

أصل الإنسان (2016) السلسلة الفكرية - الجزء الأول.

ذو القرنين وأهل الكهف (2016) السلسلة الفكرية - الجزء الثاني.

الهلل بين الرؤية والحساب (2017) السلسلة الفكرية - الجزء الثالث.

الفلسفة الألفية ومنهج المقاربة (2018) السلسلة الفكرية - الجزء الرابع.

تحليل الأدلة والقرائن (2019) السلسلة الفكرية - الجزء الخامس

السلسلة في نهضة المجتمعات:

القواعد في الحوار الجدي المفيد (2021) - الجزء الأول.

الثقافات والسلوكيات السلبية في مجتمعاتنا ومقترحات في علاجها (2021) - الجزء الثاني.

أعمدة النهضة الثلاثة: سعة الصدر وحسن الاستماع والجدية (2021) - الجزء الثالث.

ملاحظة: بعض الكتب السابقة يمكن تنزيلها بصيغة الـ pdf من العنوان التالي:

omr-mhmd.yolasite.com