

تكلمنا في الأعداد الماضية عن الصمت والكلام؛ متى يجب أن يتكلم الإنسان، ومتى ي沉默. وفوائد الصمت، وفوائد الكلام، وصفات الكلام الجيد. وتكلمنا اليوم عن "آداب الحديث والمناقشة"...

# آداب الحديث والمناقشة

+ إذا كنت وسط مجموعة، كن آخر المتكلمين. قدم غيرك على نفسك:

لا تظن أنك أفضل الموجودين، وأقدرهم على الكلام، ولا تبدأ بالكلام، ولا تحاول أن تجib على كل سؤال وجه إليك أو إلى غيرك. انتظر إلى أن يتكلم الآخرون، وخذ في حديثك المتكاً الآخر، وبخاصة إن كان هناك من هم أكبر منك سنًا، أو أكبر منك مقامًا، أو أكثر منك علمًا. وأتبع قول الآباء في (البستان):

إذا جلست في وسط الشيوخ، فلا تتكلم

وإن سئلت عن رأيك في شيء، فقل لا أعرف.

إن أليهو بن برخائيل البوزي في قصة أليوب الصديق جلس صامتًا، تاركًا أليوب وأصحابه الثلاثة يتكلمون (28 إصحاحاً)، وهو لا يفتح فمه، لأنهم كانوا "أكثرا منه أيامًا". وأخيراً فتح فاه، لما فشل كل هؤلاء في الحديث، فقال لهم: "أنا صغير في الأيام، وأنتم شيوخ. لأجل ذلك خفت، وخشيت أن أبدي لكم رأيي. قلت الأيام تتكلم، وكثرة السنين تظهر حكمة" (أي 32: 6، 7).

+ انتظر حتى تدرس الحديث الذي يجري أمامك، وحينئذ إذا تكلمت يكون لكلماتك وزن، لأنك لم تتكلم بسرعة.  
و تكون لتأخرك في الحديث غايتان: الأدب، والحكمة.

+ إذا دعوك إلى الحديث، يمكنك أن ترد بعبارات مؤدية. البركة فيكم - كيف أتكلم وفلان موجود؟ ليتفصل فلان، فإنه يفهم في هذا الموضوع أكثر مني - ليتنبي أستمع واستفيد - في الحقيقة أنا لم أدرس هذا الموضوع جيداً - أخاف أن أتكلم فأضيع وقتكم.

+ ليكن هذا الاتصال في قلبك، قبل أن تلفظ هذا بلسانك.

وإن تكلمت هكذا، فلتكن كلماتك بمشاعر صادقة، وليس بطريقة متصنة، وإنما هو تعبير حقيقي عما في الأعمق.  
+ وإن كنت ترى أنك لا تستحق الكلام، فبالأولى أنك لا تقاطع غيرك أثناء حديثه.

لا تسكت غيرك، لكي تتكلم أنت. فإن هذا يدل على عدم احترامك لمحدثك، أو ثقتك بنفسك وفضيل ذاتك عليه. كما أنك إذا قاطعته، لا يكون هو مستعداً لسماعك. وقد تدخلان معًا في تبادل للمقطوعات دون فائدة...

+ إذا جلست تتحدث مع مجموعة، فلا تأخذ الجلوس لحسابك الخاص.

اعط لغيرك فرصة، لكي يتحدث هو أيضًا، ويعبر عن رأيه. ولا تشعره بأنه غريب في مجلسك. بل أطلب من غيرك أن يتكلم هو. وقل له في مودة: "يسرنا أن نسمع رأيك". لا تظن أن باقي الحاضرين لا يفهمون مثلك. ولا تضع نفسك موضع من يدير دفة الحديث، ويقبل ما يعجبه من آراء، ويرفض ما لا يعجبه...

+ إن أخطأ أحد في الحديث، فلا تكشفه، ولا تجرحه، ولا تتهكم عليه، ولا تتعرض لأخطائه في قسوة.

لا تحطم الناس. خذ الخير الذي في حديثهم، وأترك البادي. اظهر الرأي السليم في إيجابية ووقار، دون أن تحطم أصحاب الآراء الأخرى...  
امدح النقط البيضاء التي في حديث من أخطأ، قبل أن تتعرض لأخطائه. ثم اذكر رأيك إلى جواره، وليس فوق حطامه.

إن المسيحية ليست مجرد صليب نعلقه على صدورنا، أو نختمه على أيدينا، إنما هي حياة مقدسة محبة داخلنا، تظهر مشرقة في أفعالنا وأقوالنا...

+ لا تظن أن الكرامة كل الكرامة في أن تتحدث، أو أن تبدأ بالحديث، أو أن تقود الحديث وتسيطر عليه...!  
+ ربما يكون صمتك أكثر كرامة لك أمام الناس من كلامك.

+ قد تبدأ بالحديث، ارجلا، وبغير دراسة. ويفق غيرك ممن درس الموضوع أكثر منك، فيحلل رأيك وينقده، ويظهر ما فيه من أخطاء. بينما لو أنك تأخرت في الحديث، حتى تسمع أولاً ما يقوله غيرك، لكان كلامك أكثر احتراساً، واحتفظت بكرامتك.

+ حاذر من أن تدعى المعرفة بكل شيء، وتشترك في كل موضوع... لا. مانع في بعض التخصصات من أن تقول لا أعرف.

هناك عبارات لا تقلل أبداً من شأنك، بل تدل على صدقك ودقتك، مما يجلب احترام الناس لك. لأن تقول: في الواقع أنا لم أدرس هذه النقطة - أو أنا غير متأكد من هذه النقطة - هذا الموضوع أحب أن أسمعه...

#### + أشكك غيرك على كل كلمة نافعة تسمعها منه:

ول يكن منك ذلك بروح طيبة وابتسامة رقيقة، لأن تقول: أشكك على هذه المعلومات المفيدة - لقد استفدت اليوم كثيراً من هذا الحديث - في الحقيقة إنك دارس لهذا الموضوع دراسة جميلة...

#### + إن كنت تعرف ما سيقوله محدثك، فلا تخجله وتسكته:

إنما استمع إلى كلامه في هدوء، كما لو كنت تسمعه لأول مرة. واظهر إعجابك بالرأي ما دام يستحق الإعجاب. ولا تسقه بالكلام، فيقطع حديثه ويخرج.

#### + لا تمدح نفسك أثناء حديثك، ولا تقله بطريقة تستوجب المدح

ولا يكن الغرض من حديثك هو مدح الناس لك. ولا تكن فيه روح التباكي والإعجاب بالنفس: وفي حديثك عن كل عمل طيب عملته، لا تنس المجهود الذي قام به الغير، مشتركاً معك في نجاح العمل. ولا تنس نعمة الله التي أعانتك. لا ترتكز على ذاتك فقط. فهذا لا يتفق مع الاتضاع، والمستمع لا يستريح إليه...

#### + في حديثك مع الناس، لتكن لك فضيلة حسن الاستماع.

كثير من الناس يريدون من يسمعهم، ويبحثون عن أذن تصغي إليهم. حتى إن كنت تعرف كل ما سيقولونه، يكفي أن تصغي، وهم يسررون بذلك. فأعط فرصة لغيرك كي يتكلم.

#### + وإذا تكلمت، فليكن صوتك هادئاً، متزنًا، وديعاً

بعد عن الصوت العالي، إلا لضرورة، فإن الله عندما كلم إيليا، كلمه "بصوت منخفض خفيف" (1 مل 12:19).

بعد عن صخب الصوت، واعرف أن قوة الكلام في منطقة وفي إقناعه، وليس في علوه وفي حدته.

#### + وفي المناقشات: إذا وحدت الحق في الجانب الآخر، فلا تماحك:

اعترف بالحق، ولا تغالط. فإن المغالطة تفقدك احترام الناس، وتشيرهم ضدك. كما أنك لا تكون فيها شخصاً روحياً...

#### + في المناقشة "لا يكن هدفك أن تغلب الناس وتهزمهم:

الأفيد أن تربحهم، وأن تقنعهم، لأن تخسرهم حتى إن كسبت المناقشة. مثال ذلك، كان القديس ديديموس الضرير: الذي استطاع أن يهدى إلى الإيمان كثيراً من الفلاسفة الوثنيين، بأسلوبه المذهب.

بعض الناس يطnoon الانتصار في أن يحطموا من يناظرهم، ويضحكون الناس عليه، ويزموه. ولكن الإنسان الناجح هو الذي يربح مناقشه، وبهذا يربح المناقشة. ولا يدخل إلا المكابرین والمتكبرين.

#### + إذا تنازل خصمك عن رأيه، أتركه ينسحب دون إذلال:

لا تحاول أن تريق ماء وجهه، أو أن تشعره بالهزيمة، أو تشعر بذلك الذين يستمعون إليكما. لا تتسبب في احراج أحد. المهم أن تصل معه إلى الحق، وليس إلى رفعه نفسك.

#### + هناك أمور تحتاج أن تكلم فيها غيرك على انفراد:

بعض المناقشات تكون أنجح وأفيد على انفراد. كما قال رب: "وان أخطأ إليك أخوك، فاذهب وعاتبه بينك وبينه وحدكما" (مت 18: 19).

من الجائز أن يعترف بخطئه أمامك على انفراد، ولكنه لا يفعل ذلك أمام الناس...

#### + أحياناً تكون طريقة الأسئلة أفيد من إلقاء الأحكام:

قبل أن تصدر حكمًا، أسأل كثيراً. وهناك أسئلة إيجابية يمكن أن توصل بها ما تريده من معلومات دون أن تقولها، وتكون أخف على الأذن وأكثر قبولاً... الله نفسه استخدم طريقة الأسئلة.

## + في كلامك كن دقيقاً، وتحير الألغاظ بحكمة:

كلمات كثيرة يمكنك أن تستبدلها بغيرها، وتكون أفضل، وتؤدي نفس المعنى بدون أن تخطيء. فكن حكيمًا في انتقاء الألفاظ. وقل الكلام بميزان. ولا تدع أحدًا يمسك عليك كلمة...

## + ليكن كلامك بقدر. وحافظ على وقت محدثك:

لا يصح أن تطيل الكلام في موضوع لا يستحق الإطالة. وإن رأيت محدثك مشغولاً، ويريد أن ينهي الحديث، وقد يخجل من ذلك، حاول أن تنهي أنت هذا الحديث في لباقه. وإن وجدته قد اقتنع بفكرة، فلا داعي أن تستمر في الحديث والشرح لثلا يمل.

## + وكما تحافظ على وقت محدثك، حافظ أيضًا على مشاعره:

ارقب مشاعره أثناء الحديث، وتصرف بما ينبغي اعرف وقع حديثك على أذنيه، ومدى تأثره ومدى التفاته وانتباذه. ووجه الحديث بما يناسب الحالة.

## + في حديثك مع الناس، لا تضغط عليهم في معرفة أسرارهم:

احترس من الأسئلة التي تمس حياة الناس الخاصة. ولا.. تحاول أن تعرف ما ليس من حقك أن تعرفه. ولا تضغط على إنسان في أن يقول لك ما يحرض على كتمانه من أسراره الخاصة، أو من أسرار أسرته أو أصدقائه.

## + لا تكون لحوحًا بطريقة تتعب من تحدثه:

إن وجدته غير مستعد لما تريده، فلا.. تصر على أن تناول بغيتك في نفس الوقت متاجهلاً لأعصاب محدثك. وإنما إرجئ الموضوع إلى مناسبة أخرى يكون فيها أكثر قبولاً. الناس عموماً يتضايقون منمن يلحون عليهم.