

ملاحظات اجتماعی مترتب بر مناظره و گفتگو در آموزه‌های قرآن

محمدباقر آخوندی*

چکیده

پرسش اصلی این مقاله بررسی روش، اصول و راهبردهای مناظره با رویکردی تفسیری است. براساس تحلیل محتوای کیفی تفاسیر آیات شریفه قرآن، مناظره یکی از روش‌های نفوذ، تأثیرگذاری و دعوت به دین و ارزش‌های الهی است. اگر مخاطب عقاید و نظرهای موافقی نداشت، روش قرآن برای نفوذ در او، «جدل احسن» است. جدل احسن که با مناظره و گفتگو در فارسی هم‌هنگی دارد، یکی از روش‌هایی است که چنانچه شرایط لازم در آن، از جمله اعتماد، دوستانه بودن روابط، نرمی سخن، رعایت انصاف و غیره رعایت شود. زمینه نفوذ را در مخاطب فراهم می‌کند. در چنین شرایطی، او بدون احساس ظلم، بی‌عدالتی یا بی‌انصافی، نظرها و عقاید موردنظر را از آن خود و درخود احساس می‌کند. به همین دلیل تغییر نگرش و رفتار در او تدریجی، منظم و در چند مرحله انجام می‌شود و او همه این تغییرها را از خود و در خود احساس می‌کند.

واژه‌های کلیدی: ملاحظات اجتماعی، مناظره و گفتگو، قرآن کریم، جدل احسن.

مقدمه

«جدل احسن»، یکی از روش‌های قرآن مجید است که انبیا برای دعوت به دین و تحت تأثیر قرار دادن مردم از آن بهره گرفته‌اند. همان‌گونه جدل احسن سفارش شده قرآن و سیره پیامبر اکرم صلی الله علیه و آله است، جدل غیر احسن نهی شده است. امام صادق علیه السلام فرمود: جدال غیر احسن، مجادله‌ای است که به سبب آن حقی را انکار و به باطلی معترف می‌شوید و از خوف آنکه مطلوب طرف مقابل ثابت شود، حرف حق و صحیحش را رد می‌کنید یا سخن باطل را با جمله‌ای نادرست و باطل دیگری جواب می‌دهید. بنابراین این گونه مجادله حرام و ممنوع است (جعفری، ۱۳۸۱، ج ۱، ص ۱۸). بر این اساس، به‌کارگیری مناظره احسن، در شرایط گوناگون در سیره ائمه علیهم السلام، اندیشمندان و علما اسلامی برای دعوت به حق وجود داشته است. برای نمونه، مناظره امام صادق علیه السلام (مجلسی، ۱۳۷۹، ج ۲، ص ۱۸۵)، مناظره‌های هشام بن حکم (همان، ص ۲۸۴)، مناظره‌های شیخ مفید (همان، ص ۳۹۷) و دیگران را می‌توان نام برد. از جمله مناظره‌هایی که به عنوان الگوی عملی مناظره احسن می‌تواند مورد توجه مجامع علمی و سیاسی قرار گیرد، مناظره‌های امام رضا علیه السلام است. در این دوره از تاریخ عباسیان، به دلیل نفاقی که وجود داشت، علاوه بر اینکه در انظار عمومی خود را پیرو اهل بیت معرفی می‌کردند، از هر اقدامی برای مبارزه با آنها کوتاهی نمی‌کرد. در این راستا، مأمون عباسی که تلاش فراوانی داشت، سعی می‌کرد از راه ترتیب دادن مناظره‌های علمی، چهره امام رضا علیه السلام را مخدوش کند. برای نمونه، در یکی از این مناظره‌ها، از علمای همه ادیان، از جمله جاثلیق (عالم بزرگ نصاری)، راس الجالوت (عالم بزرگ یهود)، علمای صائبان، علمای زردشتیان و غیره دعوت کرد تا در جلسه‌ای با حضور امام رضا علیه السلام به مناظره بپردازند. مأمون قصد داشت در این مناظره به اصطلاح علمی، پرسش‌هایی از امام پرسیده شود که امکان پاسخ‌گویی برای ایشان نباشد و این همان چیزی بود که او در انتظارش بود. چرا که می‌توانست با کمترین هزینه، امام هشتم علیه السلام را که با پای خود به مناظره آمده بود، از چشم مردم بیندازد. اما امام علیه السلام در جلسه حاضر، با اهل تورات با تورات، با اهل انجیل با انجیل، با اهل زبور با زبور، با صائبان به عبری، با زردشتیان به فارسی و با رومیان به رومی به مناظره پرداخت و جواب آنها را به‌گونه شایسته‌ای داد که بنا به فرمایش خود حضرت، مأمون از کرده خویش پشیمان شد (مستفید و غفاری، ۱۳۷۲، ج ۱، ص ۳۱۶). از این جمله است مناظره‌ای که برای مخدوش کردن چهره امام جواد علیه السلام ترتیب داده شد. تصور این بود که چون ایشان نوجوان است، خواهند توانست مقاصد خویش را پیاده و امام جواد را از چشم مردم بیندازند. اما امام جواد علیه السلام با به‌کارگیری منطق قرآن در جدل احسن، فضا را به‌گونه‌ای تغییر داد که آنها از کرده خویش پشیمان شدند (طبرسی، ۱۴۱۳، ج ۲، ص ۴۸۱). از سوی دیگر، مناظره در ادبیات فارسی نیز همواره جایگاه ویژه‌ای داشته و

کتاب‌های متعددی، خاص همین موضوع و با همین روش نگاشته شده است (رزمجو، بی‌تا، ص ۱۳۳). مفاخری مثل سعدی، خواجوی کرمانی، حافظ و دیگران نیز به این شیوه سخن گفته و روی مخاطبان خویش تأثیر گذاشته‌اند. به نظر هابرماس نیز زمانی گفتگو تأثیرگذار است که اجماع بین گوینده و مخاطب را به وجود آورد و چهار ویژگی زیر را داشته باشد:

- نطق طرف‌های گفتگو قابل فهم باشد.

- موضوعاتی که مطرح می‌شود، حقیقت داشته باشند تا نشان داده شود که شناخت آنها قابل اعتماد است.

- طرف‌های گفتگو در ارائه مطالب، متکی به نفس باشند.

- طرف‌های گفتگو باید حق چنین نطقی را داشته باشند.

به نظر هابرماس، در صورتی که این چهار شرط وجود داشته باشد، اجماع به دست می‌آید و با نبود هر کدام از این شرایط اجماع از بین خواهد رفت (ریتزر، ۱۳۷۹، ص ۲۷۹).

مسئله مقاله حاضر این است که اگر در این باره الگوهای عملی وجود دارد؛ چرا تاکنون در صحنه‌های اجتماعی، سیاسی و علمی از آن به خوبی بهره گرفته نشده است؟ چرا زمانی که از مناظره برای روشن شدن حقیقت در عرصه سیاسی بهره گرفته می‌شود، مشکلات عدیده‌ای بروز می‌کند که هنوز آثار آن پابرجاست؟ آنچه توسط رهبر معظم انقلاب برای راه افتادن کرسی‌های نظریه‌پردازی در دانشگاه‌ها مطرح می‌شود، نیاز به یادآوری روش «جدال احسن» مورد نظر قرآن دارد تا نتایج در راستای منافع دین و قرآن قرار گیرد. بنابراین، پرسش اساسی این مقاله آن است که آیا نمی‌توان برای مناظره، اصول و راهبردهای از قرآن به دست آورد که این همه آثار نامطلوب بر مناظره‌ها در عرصه سیاسی و علمی مترتب نشود؟

چارچوب مفهومی مناظره^۱ و گفتگو^۲

براساس تحلیل محتوای کیفی تفاسیر، ۸۴ آیه از آیات قرآن،^۳ گفتگو و مناظره به زبان قرآن، همان جدل است (رک. ارفع، ۱۳۸۱؛ الهی قمشه‌ای، ۱۳۸۰، مکارم شیرازی و دیگران، ۱۳۷۳). «جدل»

۱. در لغتنامه دهخدا آمده است: مناظره، یعنی با هم نظر کردن، و فکر کردن، در حقیقت و ماهیت چیزی و با هم بحث کردن، مجادله و نزاع با همدیگر و بحث با یکدیگر در حقیقت و ماهیت چیزی. مناظره عبارت از توجه متخاصمان در اثبات نظر خود درباره حکمی از احکام و نسبتی از نسبت‌ها برای اظهار و روشن کردن حق و صواب است. و اگر مناظره بحث در مسائل مختلف فیه و ایراد نظیر بالنظیر و مقابل بالمقابل باشد آن یا مأخوذ از نظیر است یا از نظر است و یا به معنای توجه نفس در معقولات است یا به معنای مقابله است.

۲. در فرهنگ معین آمده است: گفت و گوی: مباحثه، مجادله، مکالمه.

۳. از جمله آیات: یس، ۷۸؛ طه، ۴۷-۵۴؛ نمل، ۶۰؛ انعام، ۱۰۸ و ۷۵-۷۹؛ فصلت، ۳۴؛ نحل، ۱۲۵-۱۲۸؛ غافر، ۵ و ۵۳؛ حج، ۳ و ۶۸؛ هود، ۳۲ و ۷۴؛ کهف، ۵۴؛ رعد، ۱۳؛ بقره، ۱۹۷-۱۹۸؛ زخرف، ۵۸؛ انفال، ۶؛ نساء، ۱۰۷-۱۰۹؛ مریم، ۴۲-۴۷ و غیره.

در لغت به معنای پیمان‌شکنی است. مثلاً می‌گویند: «زمام جدیل؛ یعنی لگامی که به شدت تابیده شده است» (طباطبایی، ۱۳۷۴، ج ۹، ص ۱۴). به همین دلیل، به باز شکاری «اجدل» گفته می‌شود؛ چرا که از همه پرندگان پرخاش‌گرت‌تر و پیچنده‌تر است (مکارم شیرازی، ۱۳۷۴، ج ۹، ص ۸۳). «جدل» در اصطلاح به معنای پیمان‌شکنی طرف مقابل یا گفتگو برای غلبه بر افکار و عقاید او به کار می‌رود و اگر جدال را هم جدال می‌گویند، به این اعتبار است که نزاع در آن از لحاظ پیمان‌شکنی طرف تفکر و عقیده‌ای به طرز تفکر و عقیده دیگر استنباط می‌شود (طبرسی، ۱۳۷۲، ج ۴، ص ۵۲۰). گویی در جدل دو نفر بر هم پیچیده‌اند و هر یک دیگری را با سخن و رأی خود می‌پچاند (قرشی، ۱۳۷۷، ج ۲، ص ۲۳). تحلیل محتوای تفاسیر آیات بیان شده نشان می‌دهد که جدل راهی برای منصرف کردن طرف مقابل است، از آنچه با او در تضاد قرار گرفته و بر آن اصرار می‌ورزد و مبتنی بر آنچه طرف مقابل قبول دارد، ادعاهای او رد و با چیزهای دیگری جایگزین می‌شود. بر این اساس، در جدل روشنگری حقیقت از راه نفوذ در طرف مقابل یا تحت تأثیر قرار دادن او، صورت می‌گیرد (طباطبایی، ۱۳۷۴، ج ۱۲، ص ۵۳۴). همان‌گونه که از آیه «ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَ جَدِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ وَ هُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ» (نحل، ۱۲۵) استفاده می‌شود، جدال را می‌توان به سه نوع خوب (حسن)، خوب‌تر (احسن) و باطل تقسیم کرد که در این آیه فقط جدل احسن بیان شده است.

الف. جدل احسن: نوعی گفتگو و تلاشی برای تحت تأثیر قرار دادن مردم در جهت دین و ارزش‌های دینی است. کار انبیای الهی از این نوع گفتگو بوده است: «یا نُوحُ قَدْ جَادَلْتَنَا فَأَكْثَرْتَ جِدَالَنَا» (هود، ۳۲). در نگاه آیات الهی، کسانی که قصد تحت تأثیر قرار دادن دیگران را دارند، باید با جدال احسن این کار را انجام دهند: «وَ لَا تُجَادِلُوا أَهْلَ الْكِتَابِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ» (عنکبوت، ۴۶)؛ «جَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ» (نحل، ۱۲۵). نمونه‌هایی از جدال احسن توسط حضرت ابراهیم اجرا شده است: «قَالَ إِبْرَاهِيمُ فَإِنَّ اللَّهَ يَأْتِي بِالسَّمْسِ مِنَ الْمَشْرِقِ فَأْتِ بِهَا مِنَ الْمَغْرِبِ فَبُهِتَ الَّذِي كَفَرَ» (بقره، ۲۵۸)، یا درباره حضرت ابراهیم آمده است: «فَلَمَّا ذَهَبَ عَنْ إِبْرَاهِيمَ الرَّوْعُ وَ جَاءَتْهُ الْبُشْرَى يُجَادِلُنَا فِى قَوْمِ لُوطٍ» (هود، ۷۴). همچنین این جدال توسط خود قرآن خطاب به کفار آمده است: «وَ إِنْ كُنْتُمْ فِى رَيْبٍ مِّمَّا نَزَّلْنَا عَلَىٰ عَبْدِنَا فَأْتُوا بِسُورَةٍ مِّمَّنْ مِثْلِهِ وَ ادْعُوا شُهَدَاءَكُمْ مِّنْ دُونِ اللَّهِ إِنْ كُنْتُمْ صَادِقِينَ» (بقره، ۲۳)؛ «قُلْ فَأْتُوا بِسُورَةٍ مِّثْلِهِ وَ ادْعُوا مَنِ اسْتِطَعْتُمْ مِّنْ دُونِ اللَّهِ إِنْ كُنْتُمْ صَادِقِينَ» (یونس، ۳۸). بنابراین، قرآن هرگز با بحث و گفتگوهای روشنگرانه و استدلال برای تبیین حق مخالفت نکرده؛ بلکه آن را در آیات زیادی (بقره، ۱۱۱؛ انبیاء، ۲۴؛ نمل، ۶۴؛ قصص، ۷۵) عملاً تثبیت کرده است و در بسیاری از موارد از مخالفان مطالبه برهان و دلیل می‌کند. (قرائتی، ۱۳۸۳، ج ۱۰، ص ۲۱۴، نجفی خمینی، ۱۳۹۸، ج ۱۷، ص ۲۱۰، مکارم شیرازی، ۱۳۷۴، ج ۲۰، ص ۲۲؛ جعفری، ۱۳۸۸،

ج ۶، ص ۲۴۳؛ طباطبایی، ۱۳۷۴، ج ۱۲، ص ۵۳۴؛ راغب اصفهانی، ۱۴۱۲ق، ج ۱، ص ۳۸۷).
 ب. جدل باطل: نوعی گفتگو و تلاشی برای بازداشتن مردم از دین و یا تحت تأثیر قراردادن آنها برای ارزش‌های ضد دین است که کار مخالفان انبیای الهی از این نوع گفتگو بوده است: «وَجَادِلُوا بِالْبَاطِلِ لِيُدْحِضُوا بِهِ الْحَقَّ» (غافر، ۵). هر چند گفتگو کلید حل مشکلات است؛ اما اگر گفتگو در میان کسانی روی دهد که هر کدام برای خودخواهی و اظهار تفوق بر دیگری، و به کرسی نشاندن حرف خویش به ستیزه و جنجال برمی‌خیزند، نتیجه‌ای جز دور شدن از حق، تاریکی دل، ریشه‌دار شدن خصومت‌ها و کینه‌ها نخواهد داشت (همان).

بعضی از اصطلاحات مشابه جدل وجود دارد که عبارت است از:

- «مراء»: بر وزن حجاب، به معنای گفتگو کردن درباره چیزی است که در آن شک وجود داشته باشد (نجفی خمینی، ۱۳۹۸ق، ج ۱۷، ص ۲۱۰؛ مکارم شیرازی، ۱۳۷۴، ج ۲۰، ص ۲۱).
 - «مخاصمه»: در اصل به معنای گلاویز شدن دو نفر با یکدیگر، به گونه‌ای که هر کدام پهلوی دیگری را بگیرند و در مرحله بعد به معنای گفتگوها و مشاجره‌های لفظی که همراه با درگیری باشد، گفته شد (همان؛ طباطبایی، ۱۳۷۴، ج ۱۲، ص ۵۳۵).
 - «حکمت»: به معنای علم و دانش، منطق و استدلال است و در اصل، به معنای منع آمده است. به دلیل آنکه علم و دانش، منطق و استدلال، مانع از فساد و انحراف است، به آن حکمت گفته شده است (مکارم شیرازی، ۱۳۷۴، ج ۱۱، ص ۴۵۶). بنابراین، حکمت حجتی است که حق را طوری نتیجه می‌دهد که هیچ شک، شبهه و ابهامی در آن باقی نمی‌ماند.
 - «موعظه»: عبارت از بیانی است که شنونده را نرم و قلبش را رقیق می‌کند (طباطبایی، ۱۳۷۴، ج ۱۲، ص ۵۳۵).

- «حجاج»: برای دعوت مخاطب به یک عقیده و استدلال بر آن به کار می‌رود.

با اینکه جدل، مراء و حجاج (بر وزن لجاج) در معنا شبیه یکدیگر است: ولی در مراء یک نوع مذمت و نکوهش وجود دارد؛ چرا که در مواردی به کار می‌رود که انسان روی مسئله‌ای باطل پا فشاری و استدلال می‌کند. اما در معنای جدال و مجادله، این مفهوم الزاماً وجود ندارد. تفاوت جدال و حجاج در این است که جدال برای باز گرداندن طرف از عقیده خود، اما حجاج برای دعوت او به یک عقیده و استدلال بر آن به کار می‌رود. در مجادله حضرت نوح علیه السلام که سال‌ها به طول انجامید: «قَالُوا يَا نُوحُ قَدْ جَادَلْتَنَا فَأَكْثَرْتَ جِدَالَنَا» (هود، ۳۲)، نوح در برابر بی‌اعتنایی، لجاجت و خیره‌سری قوم خود، فقط با جمله‌ای کوتاهی جواب گفت: «قَالَ إِنَّمَا يَا تُبَّيْكُمْ بِهِ اللَّهُ إِن شَاءَ؛ اگر خدا فقط اراده کند، به این تهدیدها و وعده‌های عذاب تحقق می‌بخشد» (هود، ۳۳) (مکارم شیرازی، ۱۳۷۴، ج ۹، ص ۸۳).

بنابراین، در جدل اولاً دو طرف وجود دارد که حداقل با همدیگر هم نظر نیستند. ثانیاً، هدف هر کدام از آن دو، نفوذ در دیگری است. ثالثاً، شیوه نفوذ از راه جدل در طرف مقابل در افکار و عقاید خود او نهفته است. رابعاً، جدل شیوه‌ای خلق الساعه و ضربتی نیست؛ بلکه در تدریج و استمرار جواب می‌دهد؛ از این رو، نوعی فرایند است. خامساً، راه نفوذ در طرف مقابل باید از راه جدل احسن و نه از طریق جدل باطل صورت گیرد. بر این اساس، به عنوان نتیجه می‌توان گفت: جدل، فرایندی برای نفوذ یا تحت تأثیر قرار دادن طرف مقابل است که با نظرها و عقاید ما موافق نیست، با کمک گرفتن از احساس‌ها و عواطف، تحت تدبیر عقل و منطق. بر این اساس، جدل با شیوه‌های دیگری که در این مقاله نام برده شد، مثل حکمت، موعظه، مرء و مخاصمه تفاوت دارد و آن را می‌توان با اصطلاح مناظره یا گفتگو در زبان فارسی هم معنا دانست.

اهداف اجتماعی و فرهنگی مناظره و گفتگو

براساس مطالب پیش گفته که از تحلیل محتوای کیفی آیات قرآن به دست آمد و نیز به صورت مشخص تحلیل محتوای تفاسیر آیه «وَلَا تَجَادِلُوا أَهْلَ الْكِتَابِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِلَّا الَّذِينَ ظَلَمُوا مِنْهُمْ وَقُولُوا آمَنَّا بِالَّذِي أُنزِلَ إِلَيْنَا وَأُنزِلَ إِلَيْكُمْ وَإِلَّاهُنَا وَاحِدٌ وَنَحْنُ لَهُ مُسْلِمُونَ» (عنکبوت، ۴۶)، هدف اصلی جدل نفوذ در طرف مقابل برای تغییر نگرش و گرایش‌های او است. براساس این آیه، چون تغییر نگرش، امری حساس و تدریجی است باید به گونه‌ای عمل کرد که بتوان با فرهنگ، زبان و منطق طرف مقابل، نظرها و عقاید او را رد و با نظرها و عقاید مورد نظر خویش جایگزین کرد (مکارم شیرازی، ۱۳۷۴، ج ۱۶، ص ۳۰۰-۲۹۹؛ طباطبایی، ۱۳۷۴، ج ۱۶، ص ۲۰۵؛ طبرسی، ۱۳۷۲، ج ۸، ص ۴۴۹؛ طبیب، ۱۳۸۸، ج ۱۰، ص ۳۳۲؛ بانوی اصفهانی، ۱۳۶۱، ج ۱۰، ص ۵۰؛ کاشانی، ۱۳۳۶، ج ۷، ص ۱۴۳). در این آیه شریفه، خطاب به مسلمانان دستور می‌دهد که با اهل کتاب که با نظرها و عقاید شما موافق نیستند، با شیوه جدال احسن رفتار کنید و آنچه بین شما جزء مشترک‌ها به حساب می‌آید، برجسته کنید و خود و آنها را عضو یک گروه بدانید تا احساس بیگانگی و برگزیدن موضع در برابر شما صورت نگیرد. در این آیه شریفه، همه احساس‌ها و عواطف را به گونه‌ای با تدبیر و عقل سامان می‌دهد که در خدمت نفوذ قرار گیرد. استثناً زمانی است که طرف مقابل درصدد ضربه زدن به شما باشد: «إِلَّا الَّذِينَ ظَلَمُوا مِنْهُمْ». در این صورت، جدل تأثیری در نفوذ نخواهد داشت و اگر این شیوه برگزیده شود، نتیجه عکس می‌دهد و حمل بر ضعف خواهد شد. بنابراین، جدل در تغییر نگرش‌ها و نظرها تأثیری سازنده دارد.

مقدمات اجتماعی و فرهنگی، آغاز فرایند مناظره و گفتگو

براساس تحلیل محتوای کیفی تفاسیر آیات ۱۰۶-۱۰۹، ۱۴۲-۱۴۵، ۱۶۱-۱۶۵^۳ و ۱۷۷-۱۸۰،^۴ سوره شعراء و کدگذاری و طبقه‌بندی مفاهیم به‌دست آمده از آنها، قبل از آغاز فرایند مناظره و گفتگو، مقدماتی اساسی باید فراهم شود تا هدف آن به خوبی تحقق پذیرد. قبل از هر چیز لازم است طرف‌ها به خوبی و درستی، محیط (اجتماعی و فرهنگی‌ای) که قرار است مناظره در آن صورت گیرد، بررسی و شناسایی شود. شناخت زمینه‌های ارزشی و هنجاری آن جامعه امکان برقراری مناظره و گفتگو یا چشم‌پوشی از آن را برای آنها مشخص می‌کند. چنانچه شناخت محیط، امکان برقراری گفتگو را مناسب دانست، قدم بعدی برقراری روابط عاطفی، دوستانه و تعمیم‌یافته با طرف مقابل است؛ به‌گونه‌ای که بدون توجه به منافع شخصی و گروهی خویش، خود را خیرخواه تعمیم‌یافته معرفی و جلوه دهد و با پرهیز از طرح موضوعات جزئی، حساسیت‌زا، شخصی و غیره، موضوعات عامی که مورد قبول و احترام طرف‌ها است، مورد نظر قرار دهد. در صورت فراهم شدن این مقدمات اعتماد طرف مقابل جلب شده احساس این خواهد شد که درصدد ضربه زدن به او و عقایدش نیستید. بنابراین، روابط اعتماد بین طرف‌های مناظره برقرار شده، امکان آغاز فرایند مناظره فراهم می‌شود. درجدل احسن مورد نظر قرآن، آغاز مناظر باید ایجابی و مثبت باشد و کسی نتیجه بهتری خواهد گرفت که آغازکننده باشد. مبتنی بر تحلیل محتوای صورت گرفته، مناسب‌ترین شیوه آغاز نیز آن است که مناظره با طرح پرسش درباره نظرها و عقاید طرف مقابل باشد. طرح پرسش به‌گونه‌ای باشد که به نظرها و عقاید طرف مقابل به صورت غیر مستقیم و ملایم حمله صورت گیرد و او برای داشتن این نظرها و عقاید سرزنش ملایم شود (طباطبایی، ۱۳۷۴، ج ۱۵، ص ۴۳۵؛ طبرسی، ۱۳۷۲، ج ۱۸، ص ۳۸؛ قرآنی، ۱۳۸۳، ج ۸، ص ۳۵۳).

نتیجه تحلیل محتوای کیفی تفاسیر ۱۷ آیه از آیات سوره شعراء به صورت زیر خلاصه می‌شود:

- شناخت وضعیت اجتماعی و فرهنگی جامعه‌ای که قرار است گفتگو در آن صورت گیرد

(به‌ویژه زمینه‌های ارزشی و هنجاری موجود در جامعه).

۱. إِذْ قَالَ لَهُمُ أَخُوهُمْ نُوحٌ أَلَا تَتَّقُونَ (۱۰۶) إِنِّي لَكُمْ رَسُولٌ أَمِينٌ (۱۰۷) فَاتَّقُوا اللَّهَ وَ أَطِيعُوا اللَّهَ (۱۰۸) وَ مَا أَسْأَلُكُمْ عَلَيْهِ مِنْ أَجْرٍ إِنْ أَجْرِيَ إِلَّا عَلَى رَبِّ الْعَالَمِينَ (۱۰۹).
۲. إِذْ قَالَ لَهُمُ أَخُوهُمْ صَالِحٌ أَلَا تَتَّقُونَ (۱۴۲) إِنِّي لَكُمْ رَسُولٌ أَمِينٌ (۱۴۳) فَاتَّقُوا اللَّهَ وَ أَطِيعُوا اللَّهَ (۱۴۴) وَ مَا أَسْأَلُكُمْ عَلَيْهِ مِنْ أَجْرٍ إِنْ أَجْرِيَ إِلَّا عَلَى رَبِّ الْعَالَمِينَ (۱۴۵).
۳. إِذْ قَالَ لَهُمُ أَخُوهُمْ لُوطٌ أَلَا تَتَّقُونَ (۱۶۱) إِنِّي لَكُمْ رَسُولٌ أَمِينٌ (۱۶۲) فَاتَّقُوا اللَّهَ وَ أَطِيعُوا اللَّهَ (۱۶۳) وَ مَا أَسْأَلُكُمْ عَلَيْهِ مِنْ أَجْرٍ إِنْ أَجْرِيَ إِلَّا عَلَى رَبِّ الْعَالَمِينَ (۱۶۴) أَتَأْتُونَ الذِّكْرَانَ مِنَ الْعَالَمِينَ (۱۶۵).
۴. إِذْ قَالَ لَهُمُ شُعَيْبٌ أَلَا تَتَّقُونَ (۱۷۷) إِنِّي لَكُمْ رَسُولٌ أَمِينٌ (۱۷۸) فَاتَّقُوا اللَّهَ وَ أَطِيعُوا اللَّهَ (۱۷۹) وَ مَا أَسْأَلُكُمْ عَلَيْهِ مِنْ أَجْرٍ إِنْ أَجْرِيَ إِلَّا عَلَى رَبِّ الْعَالَمِينَ (۱۸۰).

- برقراری روابط عاطفی و مبتنی بر صمیمیت با طرف مقابل خویش.
 - مد نظر قرار دادن موضوعات عام و آنچه که تبدیل به هنجار اجتماعی شده‌اند.
 - بدون در نظر گرفتن منافع شخصی، جلوه دادن خود برای طرف مقابل به عنوان خیرخواه
- تعمیم یافته،
- برقراری روابط اعتماد بین طرف‌های مناظره و گفتگو.
 - شروع مناظره و گفتگو به صورت مثبت و ایجابی.
 - شروع با طرح پرسش در عقاید و باورهایی که قرار است رد یا جایگزین شود.
 - طرح پرسش به گونه‌ای باشد که طرف مقابل برای داشتن عقاید و باورهای خویش به گونه‌ای ملایم و غیر مستقیم سرزنش شود.

مبانی جامعه‌شناختی مناظره و گفتگو

تحلیل محتوای تفاسیر آیات ۴۲-۴۷ سوره مریم^۱ و آیات ۷۶-۷۹ سوره انعام^۲ نشان می‌دهد که هماهنگی نشان دادن خود با طرف مقابل، در مناظره و گفتگو، امکان استدلال مبتنی بر فرهنگ، منطق و زبان خود او را فراهم می‌کند. از سوی دیگر چون تغییر نگرش‌ها و گرایش‌ها، تدریجی و با شیوه‌های غیر مستقیم امکان‌پذیر است، تعدیل کنش‌های اجتماعی نیز منظم و تدریجی است. به عبارت دیگر، اگر قرار است کنش‌های خاصی را در طرف مقابل ایجاد کرد یا برانگیخت، نمی‌توان مستقیماً به تحریک آنها اقدام کرد. بلکه می‌توان به کنش‌هایی که او نسبت به آنها تمایل دارد، پاداشی معین داد و پس از پاسخ او به این پاداش، کنش‌های مشابه دیگری را برانگیخت و از این راه به تدریج و لحظه به لحظه به کنش‌های مورد نظر نزدیک شد و نظرهای خود را در فراگردی منظم و چند مرحله‌ای از زبان طرف مقابل به منصفه ظهور رساند (آخوندی و ایازی، ۱۳۸۹، ج ۱، ص ۵۲۴). براساس تحلیل محتوای کیفی تفاسیر آیات ۴۶ سوره عنکبوت،^۳ ۶۰-۶۱ سوره نمل،^۴

۱. إِذْ قَالَ لِأَبِيهِ يَا أَبَتِ لِمَ تَعْبُدُ مَا لَا يَسْمَعُ وَلَا يُبْصِرُ وَلَا يُغْنِي عَنْكَ شَيْئاً (۴۲) يَا أَبَتِ إِنِّي قَدْ جَاءَنِي مِنَ الْعِلْمِ مَا لَمْ يَأْتِكَ فَاتَّبِعْنِي أَهْدِكَ صِرَاطاً سَوِيًّا (۴۳) يَا أَبَتِ لَا تَعْبُدِ الشَّيْطَانَ إِنَّ الشَّيْطَانَ كَانَ لِلرَّحْمَانِ عَصِيًّا (۴۴) يَا أَبَتِ إِنِّي أَخَافُ أَنْ يَمَسَّكَ عَذَابٌ مِّنَ الرَّحْمَانِ فَتَكُونَ لِلشَّيْطَانِ وَلِيًّا (۴۵) قَالَ أَرَأَيْتَ أَنْتَ عَنْ ءَالِهَتِي يَا إِبْرَاهِيمُ لَئِن لَّمْ تَنْتَهَ لِأَرْجُمَتَكَ وَ أَهْجُرْنِي مَلِيًّا (۴۶) قَالَ سَلَامٌ عَلَيْكَ سَأَسْتَغْفِرُ لَكَ رَبِّي إِنَّهُ كَانَ بِي حَفِيًّا (۴۷).

۲. فَلَمَّا جَنَّ عَلَيْهِ اللَّيْلُ رَأَىٰ كَوْكَبًا قَالَ هَٰذَا رَبِّي فَلَمَّا أَفَلَ قَالَ لَا أُحِبُّ الْإِفْلِينَ (۷۶) فَلَمَّا رَأَى الْقَمَرَ بَازِعًا قَالَ هَٰذَا رَبِّي فَلَمَّا أَفَلَ قَالَ لَئِن لَّمْ يَهْدِنِي رَبِّي لَأَكُونَنَّ مِنَ الْقَوْمِ الضَّالِّينَ (۷۷) فَلَمَّا رَأَى السَّمْسَ بَازِعَةً قَالَ هَٰذَا رَبِّي هَٰذَا أَكْبَرُ فَلَمَّا أَفَلَ قَالَ يَقَوْمِ إِنِّي بَرِيءٌ مِّمَّا تُشْرِكُونَ (۷۸) إِنِّي وَجْهٌ لِلدِّيِّ فَطَرِ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ حَنِيفًا وَ مَا أَنَا مِنَ الْمُشْرِكِينَ (۷۹).
 ۳. وَ لَا تَجَادِلُوا أَهْلَ الْكِتَابِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِلَّا الَّذِينَ ظَلَمُوا مِنْهُمْ وَ قُولُوا ءَامَنَّا بِالَّذِي ءَانزَلَ إِلَيْنَا وَ أَنزَلَ إِلَيْكُمْ وَ إِنْهَانَا وَ إِيَّاكُمْ وَاحِدٌ وَ نَحْنُ لَهُ مُسْلِمُونَ (۴۶).

۴. أَمَّنْ خَلَقَ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ وَ أَنزَلَ لَكُمْ مِنَ السَّمَاءِ مَاءً فَأَنْبَتْنَا بِهِ حَدَائِقَ ذَاتَ بَهْجَةٍ مَا كَانَ لَكُمْ أَنْ تُنبِتُوا شَجَرَهَا أ ءِوَلَاةٌ مَّعَ اللَّهِ بَلْ هُمْ قَوْمٌ يَعْدِلُونَ (۶۰) أَمَّنْ جَعَلَ الْأَرْضَ قَرَارًا وَ جَعَلَ خِلَالَهَا أَنْهَارًا وَ جَعَلَ لَهَا رَوَاسِي وَ جَعَلَ بَيْنَ الْبَحْرَيْنِ حَاجِزًا أ ءِوَلَاةٌ مَّعَ اللَّهِ بَلْ أَكْثَرُهُمْ لَا يَعْلَمُونَ (۶۱).

۱۰۸ سوره انعام،^۱ ۲۱۹ سوره بقره،^۲ و ۴۴ سوره طه،^۳ زمانی زمینه نفوذ در دیگران در مناظره و گفتگو، فراهم می‌شود که شرایط گوناگونی رعایت شود. زمانی مناظره و گفتگو، در بهترین حالت خود، روی طرف مقابل تأثیر می‌گذارد که رو در رو و با طرح پرسش و شبهه در عقاید و باورهای طرف مقابل آغاز شود (مکارم شیرازی، ۱۳۷۴، ج ۱۳، ص ۷۷). در ادامه ملایمت و نرمی در سخن و کلام، زمینه نفوذ و تأثیرگذاری را در طرف مقابل فراهم می‌کند و باعث تزلزل نظرها، باورها و ارزش‌های طرف مقابل شده تغییر نگرش در او را به وجود می‌آورد: «فَقَوْلًا لَهُ قَوْلًا لَيِّنًا» (طباطبایی، ۱۳۷۴، ج ۱۴، ص ۲۱۳؛ مکارم شیرازی، ۱۳۷۴، ج ۱۳، ص ۲۰۸؛ طبرسی، ۱۳۷۲، ج ۷، ص ۲۰؛ کاشانی، ۱۳۳۶، ج ۵، ص ۴۶۹-۴۷۰؛ فرائی، ۱۳۸۳، ج ۷، ص ۳۴۸). نرمی و ملایمت در سخن و کلام همیشه چنین اثری ندارد؛ در صورتی که طرف مقابل احساسی و عاطفی بودن رابطه را با دل و جان نپذیرفته باشد، نرمی و ملایمت در سخن را یا دلیل بر ذلت و خواری می‌داند و یا احساس خواهد کرد که دچار توطئه و فریب شده است. در این صورت، برای طرف مقابل این تصور به وجود می‌آید که هدف طرف او، برتری جویی، تفوق طلبی و شرمندگی او است. بر این اساس هر حرکت، گفتار و سخنی با هر شکلی بیان شود، در این راستا توجیه و تفسیر می‌کند: «إِلَّا الَّذِينَ ظَلَمُوا مِنْهُمْ» (عنکبوت، ۴۶) (مکارم شیرازی، ۱۳۷۴، ج ۱۶، ص ۲۹۹-۳۰۰؛ طباطبایی، ۱۳۷۴، ج ۱۶، ص ۲۰۵؛ طبرسی، ۱۳۷۲، ج ۸، ص ۴۴۹؛ طیب، ۱۳۷۸، ج ۱۰، ص ۳۳۲؛ بانوی اصفهانی، ۱۳۶۱، ج ۱۰، ص ۵۰؛ کاشانی، ۱۳۳۶، ج ۷، ص ۱۴۳؛ نجفی خمینی، ۱۳۹۸، ج ۱۷، ص ۲۱۳؛ فرائی، ۱۳۸۳، ج ۹، ص ۱۵۴). به طور طبیعی، چنین شرایطی امکان نفوذ و تأثیرگذاری بر طرف مقابل را کاهش می‌دهد. براساس تحلیل محتوا و طبقه‌بندی صورت گرفته، اگر شرایط به گونه‌ای فراهم شود که علاوه بر عاطفی و دوستانه بودن روابط و نرمی در سخن، طرف مقابل، گفته‌ها، نظرها و عقاید ارائه شده را نتیجه فکر و اندیشه خود تصور کند و احساس کند که این همان چیزی است که از اعماق جان خودش می‌جوشد: «أَلَيْسَ مَعَ اللَّهِ» (۶۰-۶۱، نمل)، جریان نفوذ به خوبی صورت می‌گیرد (مکارم شیرازی، ۱۳۷۴، ج ۱۵، ص ۵۶۶). اما اگر برگزیدن مواضع و نوع بیان به گونه‌ای باشد که طرف مقابل را وادار به موضع‌گیری لجوجانه کند: «وَلَا تَسُبُّوا الَّذِينَ يَدْعُونَ مِنْ دُونِ اللَّهِ» (انعام، ۱۰۸)، این تصور در او به وجود می‌آید که طرف او در صدد برتری جویی، تفوق طلبی و شرمندگی او است (مکارم شیرازی، ۱۳۷۴، ج ۵، ص ۳۹۳؛ طباطبایی، ۱۳۷۴،

۱. وَلَا تَسُبُّوا الَّذِينَ يَدْعُونَ مِنْ دُونِ اللَّهِ فَيَسُبُّوا اللَّهَ عَدْوًا بِغَيْرِ عِلْمٍ كَذَلِكَ زَيْنًا لِكُلِّ أُمَّةٍ عَمَلُهُمْ ثُمَّ إِلَىٰ رَبِّهِمْ مَرْجِعُهُمْ فَيُنَبِّئُهُمْ بِمَا كَانُوا يَعْمَلُونَ (۱۰۸).

۲. يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْخَمْرِ وَ الْمَيْسِرِ قُلْ فِيهِمَا إِثْمٌ كَبِيرٌ وَ مَنَافِعُ لِلنَّاسِ وَإِنَّهُمَا أَكْبَرُ مِنْ نَفْعِهِمَا وَ يَسْأَلُونَكَ مَاذَا يُنْفِقُونَ قُلِ الْعَفْوُ كَذَلِكَ بَيْنَ اللَّهِ لَكُمْ الْآيَاتُ لَعَلَّكُمْ تَتَفَكَّرُونَ (۲۱۹).

۳. فَقَوْلًا لَهُ قَوْلًا لَيِّنًا لَعَلَّهُ يَتَذَكَّرُ أَوْ يَخْشَى (۴۴).

ج ۷، ص ۴۳۴؛ طبرسی، ۱۳۷۲، ج ۸، ص ۲۲۲؛ قرائتی، ۱۳۸۳، ج ۲، ص ۲۳۳). به ویژه اگر احساس کند طرف او، در حق جلوه دادن نظرها و عقاید خویش اصرار و پافشاری می‌کند. شرط دوام و جریان داشتن مناظره، رعایت عدالت و انصاف در همه شرایط است؛ در غیر این صورت، در طرف مقابل این تصور به وجود می‌آید که طرفش به راستی درصدد روشن شدن واقعیت نیست و اهداف دیگری را پیگیری می‌کند. از مصادیق رعایت انصاف این است که اگر در فرایند مناظره بدی، کینه‌توزی و هر مسئله‌ای از طرف مقابل مشاهده شد، با مقابله به مثل جواب داده نشود و راه گذشت، می‌تواند شرایط نفوذ را افزایش دهد. با همه اینها، گفتگو باید صریح و بی‌پرده بوده، دوام و استمرار داشته باشد (مکارم شیرازی، ۱۳۷۴، ج ۱۶، ص ۲۹۹-۳۰۰؛ طباطبایی، ۱۳۷۴، ج ۱۶، ص ۲۰۵؛ طبرسی، ۱۳۷۲، ج ۸، ص ۴۴۹؛ طیب، ۱۳۷۸، ج ۱۰، ص ۳۳۲؛ بانوی اصفهانی، ۱۳۶۱، ج ۱۰، ص ۵۰؛ کاشانی، ۱۳۳۶، ج ۷، ص ۱۴۳؛ نجفی خمینی، ۱۳۹۸، ج ۱۷، ص ۲۱۳؛ قرائتی، ۱۳۸۳، ج ۹، ص ۱۵۴). از سویی دیگر، انسجام و هماهنگی مطالب ارائه شده در مناظره و گفتگو، در شرایط مختلف نفوذپذیری طرف مقابل را افزایش می‌دهد (طباطبایی، ۱۳۷۴، ج ۱۴، ص ۲۱۳؛ مکارم شیرازی، ۱۳۷۴، ج ۱۳، ص ۲۰۸؛ طبرسی، ۱۳۷۲، ج ۷، ص ۲۰؛ کاشانی، ۱۳۳۶، ج ۵، ص ۴۶۹-۴۷۰). نتیجه تحلیل محتوای کیفی تفاسیر برخی از آیات مزبور به‌ویژه آیه ۴۶ سوره عنکبوت و کدگذاری و طبقه‌بندی مفاهیم به‌طور خلاصه عبارت است از:

- در گفتگو و مناظره، سخن و کلام باید نرم و به دور از اهانت باشد.
- اصرار بر پذیرش حق به عنوان گفته‌ها و نظرهاى خویش نداشته باشیم.
- به‌کارگیری روشی که طرف مقابل احساس کند مطالب حق، نتیجه فکر خود او و از اعماق جانش جوشیده است.
- دوری از آنچه حس لجاجت طرف مقابل را برمی‌انگیزد.
- در مناظره و گفتگو باید نهایت انصاف رعایت شود تا طرف مقابل حس کند شما به راستی درصدد روشن کردن واقعیت‌ها هستید.
- در برابر بدی‌ها و کینه‌توزی‌های طرف مقابل، مقابله به مثل نشود و راه گذشت پیش گرفته شود.
- طرف‌های مناظره و گفتگو باید نسبت به روشن شدن حقیقت، علاقه‌مند بوده و هماهنگ با هم در این زمینه تلاش کنند.
- طرف مقابل در مناظره و گفتگو، باید روابط عاطفی و نرمی در سخن طرف دیگر را دلیل بر ذلت و خواری او نکند.
- طرف مقابل در گفتگو باید صمیمیت و دوستی را با جان و دل قبول کند و احساس نکند که دچار فریب و توطئه خواهد شد.

- هدف در مناظره و گفتگو، برتری جویی، تفوق طلبی و شرمندگی طرف مقابل نباشد.
- در مناظره و گفتگو، پیام به گونه‌ای به طرف مقابل منعکس شود که حتی الامکان او آن را فکر و روش خود پندارد.
- با وجود ملاحظه‌های بیان شده، مناظره و گفتگو باید صریح و بی پرده صورت گیرد.
- تا زمانی ملائمت، نرمش، خیرخواهی، دوستی و اعتماد در گفتگو مناسب است و جواب می‌دهد که طرف مقابل، ظالم به خود و دیگران نباشد و از روی کبر، غرور و خودخواهی در گفتگو حاضر نشده باشد.
- در مناظره و گفتگو باید عقاید، ارزش‌ها و اشتراک‌های فکری و فرهنگی برگزیده شده و بر آنها تأکید شود.

راهبردهای اجتماعی و فرهنگی مناظره و گفتگو

با تحلیل محتوای بخشی از تفاسیر آیات الهی، به راهبردهایی برای تحقق اهداف مناظره دست خواهیم یافت. اما انتخاب هر کدام از این راهبردها، رابطه تنگاتنگی با نوع مخاطب، شرایط اجتماعی و فرهنگی، زمان و مکان مناظره دارد. نمی‌توان برای همه مخاطبان راهبرد یکسانی را به کار گرفت؛ بلکه راهبردها به تناسب شرایط، شخصیت، جامعه، زمان و مکان، تفاوت خواهد کرد. این موضوع نشان می‌دهد که قبل از اجرای مناظره، شناخت محیط و شخصیت مخاطب، جایگاه ویژه‌ای در موفقیت مناظره دارد. اگر بتوان نقاط ضعف عقاید و باورهای طرف مقابل را شناسایی کرد، می‌توان از همان‌جا شروع و مناظره را با موفقیت ادامه داد. تحلیل محتوای خیلی از آیات الهی نشان می‌دهد که انبیاء با شناخت فرهنگ، زبان و منطق مخاطبان، استدلال خویش را بر همان پایه استوار می‌کرده‌اند. جالب آنکه به‌کارگیری روش‌های متعدد، زمینه افزایش نفوذ را فراهم می‌کند. همچنین تدریج، استمرار و پافشاری در به‌کارگیری راهبردهای نفوذ از شرایط موفقیت هدف مناظره است.

اولین راهبرد در مناظره و گفتگو، به‌کارگیری منطق صحیح و استدلال حساب شده و به موقع و بیدار کردن عقل خفته طرف مقابل است: «ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ» (نحل، ۱۲۵).

دومین راهبرد برای نفوذ در فرایند مناظره و گفتگو، بر انگیزختن احساس‌ها و عواطف طرف مقابل است: «وَالْمَوْعِظَةُ الْحَسَنَةُ» (نحل، ۱۲۵). مقید کردن «موعظه» به «حسنه» شاید به آن اشاره دارد که در صورتی موعظه مؤثر می‌شود که خالی از هر گونه خشونت، برتری جویی، تحقیر طرف مقابل، تحریک حس لجاجت او و مانند آن بوده باشد.

سومین راهبرد برای نفوذ در فرایند مناظره و گفتگو، رعایت عدالت، انصاف، امانت و صداقت در گفتار و رفتار است: «وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ» (نحل، ۱۲۵).

راهبرد بعدی این است که در صورت بروز تضاد و کشمکش در فرایند گفتگو، مجازات طرف مقابل متناسب با تعدی او باشد: «وَإِنْ عَاقَبْتُمْ فَعَاقِبُوْا بِمِثْلِ مَا عُوْقِبْتُمْ بِهِ» (نحل، ۱۲۶).

راهبرد پنجم در مناظره این است که در صورت بروز تضاد و کشمکش در فرایند گفتگو، بهترین انتخاب، گذشت و صبر در برابر تعدی و دشمنی طرف مقابل است: «وَلَكِنْ صَبْرٌ لَّهُوَ خَيْرٌ لِّلصَّابِرِينَ» (نحل، ۱۲۶).

ششمین راهبرد این است که در صورت بروز تضاد و کشمکش در فرایند گفتگو، انتخاب گذشت و صبر در برابر تعدی طرف مقابل باید معطوف به ارزش‌های الهی و بدون در نظر گرفتن پاداش یا امتیازی صورت گیرد؛ چرا که چنین گذشت و صبری اثرگذار خواهد بود: «وَاصْبِرْ وَمَا صَبْرُكَ إِلَّا بِاللَّهِ» (نحل، ۱۲۷).

راهبرد بعدی این است که هر گاه همه زحمت‌ها در این باره اعم از گذشت و شکیبایی، اثر نداشت، نباید مأیوس و دلسرد شد، یا بی‌تابی و جزع کرد؛ بلکه باید با حوصله و خونسردی به راه خویش ادامه داد: «وَلَا تَحْزَنْ عَلَيْهِمْ» (نحل، ۱۲۷).

راهبرد هشتم در مناظره این است که نباید در برابر لجاجت، نقشه‌های خطرناک و توطئه‌چینی‌های وسیع طرف مقابل از میدان بیرون رفت و در تنگنا قرار گرفت؛ بلکه با استقامت، پشتکار، عقل و درایت جریان مناظره را به نفع خود سامان داد: «وَلَا تَكُ فِي ضَيْقٍ مِّمَّا يَمْكُرُونَ» (نحل، ۱۲۷).

نهمین راهبرد در مناظره و گفتگو، رعایت اخلاق و انصاف در برابر طرف مقابل است: «إِنَّ اللَّهَ مَعَ الَّذِينَ اتَّقَوْا» (نحل، ۱۲۸).

راهبرد بعدی این است که روابط در مناظره و گفتگو، باید عاطفی و دوستانه باشد؛ به گونه‌ای که پاسخ بدی‌ها با نیکی و خوبی داده شود: «وَالَّذِينَ هُمْ يُحْسِنُونَ» (نحل، ۱۲۸). گاهی باید پاسخ بدی را به نیکی داد و طرف مقابل را از این راه شرم‌منده و شرمسار کرد؛ چرا که این کار پرخصومت‌ترین دشمنان و «الَّذُ الْخِصَامِ» را به دوست مهربان و «وَلِيُّ كَحِيمٍ» مبدل می‌کند. اگر احسان و نیکی به موقع و در جای خود انجام پذیرد، یکی از بهترین روش‌های نفوذ محسوب می‌شود. برای نمونه، رفتاری که پیامبر ﷺ با مشرکان مکه بعد از فتح کرد؛ معامله‌ای که با قاتل حضرت حمزه، عموی خود در جنگ احد کرد؛ برخوردی که با اسیران بدر داشت و رفتاری که با یهودیانی که انواع اذیت و آزار را درباره او روا می‌داشتند، انجام داد، از این جمله است (مکارم شیرازی، ۱۳۷۴، ج ۱۱، ص ۴۶۲).

یازدهمین راهبرد مناظره و گفتگو این است که اگر خود دلایلی قاطع دارد، از طرف مناظره خود نیز دلیل و استدلال بخواهد و دلیل خواستن را این گونه توضیح بگوید که من دلایل خلاف ادعای تو را دارم: «قُلْ هَاتُوا بُرْهَانَكُمْ هَذَا ذِكْرٌ مِّنْ مَّعِي وَ ذِكْرٌ مِّنْ قَبْلِي» (انبیاء، ۲۴). در این آیه از مشرکان می‌خواهد که دلیل مدعای خود را مبنی بر نفی خدای یکتا بیاورند؛ چرا که ادعا بدون دلیل پذیرفته نیست و عقل اجازه نمی‌دهد که انسان آن را بپذیرد و به آن اعتماد کند. در ادامه دلیل اینکه از آنها مطالبه دلیل می‌کند، کتب آسمانی ای می‌داند که از نزد خدا نازل شده و این کتاب‌ها با ادعای مشرکان مخالف هستند (طباطبایی، ۱۳۷۴، ج ۱۴، ص ۳۸۶).

راهبرد دوازدهم اینکه از طرف مقابل از امور بدیهی، که عاقل در پاسخ به آن توقف نمی‌کند، پرسش شود؛ به گونه‌ای که او را میان دو امر، بدیهی البطلان و بدیهی الصحه، مردد و در اختیار یکی از آن دو مخیر شود. اگر او امر بدیهی الصحه را اختیار کند، به چیزی اعتراف کرده که منکر آن است، اما اگر امر بدیهی البطلان را انتخاب کند، رسوا می‌شود: «قُلْ أَذَلِكَ خَيْرٌ أَمْ جَنَّةُ الْخُلْدِ الَّتِي وُعِدَ الْمُتَّقُونَ كَانَتْ لَهُمْ جَزَاءً وَ مَصِيرًا * لَّهُمْ فِيهَا مَا يَشَاءُونَ خَالِدِينَ كَانَ عَلَى رَبِّكَ وَعْدًا مَسْئُولًا» (فرقان، ۱۵-۱۶) (طباطبایی، ۱۳۷۴، ج ۱۵، ص ۲۶۰).

راهبرد بعدی، پرسش از حقیقت نظرها و عقاید طرف مقابل است. در این صورت، مناظره‌کننده خود را به عنوان کسی معرفی می‌کند که اطلاعی از حقیقت نظرها و عقاید طرف خویش ندارد و به همین دلیل پرسش از حقیقت می‌کند. در این صورت، هر اعترافی مدرکی برای بطلان مدعای او است: «إِذْ قَالَ لِأَيُّهِمْ وَ قَوْمِهِ مَا تَعْبُدُونَ» (شعراء، ۷۰؛ طباطبایی، ۱۳۷۴، ج ۱۵، ص ۳۹).

چهاردهمین راهبرد مناظره و گفتگو، رعایت ادب و احترام در همه شرایط است: «قُلْ لَا تُسْأَلُونَ عَمَّا أَجْرْمُونَ وَ لَا تُسْأَلُ عَمَّا تَعْمَلُونَ» (سباء، ۲۵). اگر در آیه شریفه از عمل خود تعبیر به جرم و از عمل مشرکان تعبیر به عمل کرده، و هر دو را جرم نخوانده، و فرموده است: «عما اجرمتنا و عما تجرمون». برای این است که در مناظره رعایت ادب را کرده باشد (طباطبایی، ۱۳۷۴، ج ۱۶، ص ۵۶۶).

راهبرد پانزدهم، شناسایی نقاط ضعف باورها و عقاید طرف مقابل و استدلال به وسیله آنها و یادآوری روشن‌ترین، عینی‌ترین و ملموس‌ترین نقاط ضعف عقایدی است که قرار است تغییر یابد: «قُلْ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ هَادُوا إِنْ زَعَمْتُمْ أَنَّكُمْ أَوْلِيَاءُ لِلَّهِ مِنْ دُونِ النَّاسِ فَتَمَنَّوْا الْمَوْتَ إِنْ كُنْتُمْ صَادِقِينَ * وَ لَا يَتَمَنَّوْنَهُ أَبَدًا بِمَا قَدَّمْتُمْ أَيْدِيهِمْ وَ اللَّهُ عَلِيمٌ بِالظَّالِمِينَ» (جمعه، ۶-۷). در این آیه شریفه، روی نقاط ضعف جدی یهود انگشت گذاشته و علیه مهم‌ترین ادعای آنها برای برتری بر دیگران، استدلال بسیار قاطع و محکمی ارائه می‌شود. (طباطبایی، ۱۳۷۴، ج ۱۹، ص ۴۵۰؛ مکارم شیرازی، ۱۳۷۴، ج ۲۴، ص ۱۱۶؛ طبرسی، ۱۳۷۲، ج ۱۰، ص ۴۳۳).

سوره نحل، سوره نعمت‌ها است و نعمت‌های گوناگونی، اعم از مادی و معنوی، ظاهری و

باطنی، فردی و اجتماعی در آن آمده است. حدود چهل نعمت از نعمت‌های بزرگ و کوچک، مادی و معنوی، در آیات این سوره بیان شده که عبارتند از: «خَلَقَ السَّمَاوَاتِ»؛ «وَالْأَرْضِ»؛ «وَالْأَنْعَامِ خَلَقَهَا»؛ «لَكُمْ فِيهَا دِفْءٌ»؛ «وَمَنَافِعُ»؛ «وَمِنْهَا تَأْكُلُونَ»؛ «وَلَكُمْ فِيهَا جَمَالٌ»؛ «وَتَحْمِلُ أَنْفَالَكُمْ * وَالْحَيْلَ وَالْبِغَالَ وَالْحَمِيرَ لِتَرْكَبُوهَا»؛ «وَعَلَى اللَّهِ قَصْدُ السَّبِيلِ»؛ «هُوَ الَّذِي أَنْزَلَ مِنَ السَّمَاءِ مَاءً لَكُمْ مِنْهُ شَرَابٌ»؛ «وَمِنْهُ شَجَرٌ فِيهِ تُسِيمُونَ»؛ «يُنْبِتُ لَكُمْ بِهِ الزَّرْعَ وَالرَّيْثُونَ وَالنَّخِيلَ وَالْأَعْنَابَ وَمِنْ كُلِّ الثَّمَرَاتِ»؛ «وَسَخَّرَ لَكُمْ اللَّيْلَ وَالنَّهَارَ»؛ «وَالشَّمْسَ وَالْقَمَرَ»؛ «وَالنُّجُومَ»؛ «وَمَا ذَرَأَ لَكُمْ فِي الْأَرْضِ مُخْتَلِفًا أَلْوَانُهُ»؛ «وَهُوَ الَّذِي سَخَّرَ الْبَحْرَ لِتَأْكُلُوا مِنْهُ لَحْماً طَرِيّاً وَتَسْتَخْرِجُوا مِنْهُ حِلْيَةً تَلْبَسُونَهَا»؛ «وَتَرَى الْفُلْكَ مَوَاجِرَ فِيهِ»؛ «وَأَلْقَى فِي الْأَرْضِ رَوَاسِيَ أَنْ تَمِيدَ بِكُمْ»؛ «وَأَنْهَاراً»؛ «وَسُبُلًا»؛ «وَعَلَامَاتٍ»؛ «وَالنَّجْمِ هُمْ يَهْتَدُونَ»؛ «وَاللَّهُ أَنْزَلَ مِنَ السَّمَاءِ مَاءً فَأَحْيَا بِهِ الْأَرْضَ بَعْدَ مَوْتِهَا»؛ «نُسْقِيكُمْ مِمَّا فِي بُطُونِهِ مِنْ بَيْنِ فَرْثٍ وَدَمٍ لَبَنًا خَالِصًا سَائِغًا لِلشَّارِبِينَ»؛ «وَمِنْ ثَمَرَاتِ النَّخِيلِ وَالْأَعْنَابِ تَتَّخِذُونَ مِنْهُ سَكَرًا وَرِزْقًا حَسَنًا»؛ «فِيهِ شِفَاءٌ لِلنَّاسِ»؛ «وَاللَّهُ جَعَلَ لَكُمْ مِنْ أَنْفُسِكُمْ أَزْوَاجًا»؛ «وَجَعَلَ لَكُمْ مِنْ أَزْوَاجِكُمْ بَنِينَ وَحَفَدَةً»؛ «وَرَزَقَكُمْ مِنَ الطَّيِّبَاتِ»؛ «وَجَعَلَ لَكُمْ السَّمْعَ»؛ «وَالْأَبْصَارَ»؛ «وَالْأَفْئِدَةَ»؛ «وَاللَّهُ جَعَلَ لَكُمْ مِنْ بُيُوتِكُمْ سَكَنًا»؛ «وَجَعَلَ لَكُمْ مِنْ جُلُودِ الْأَنْعَامِ بُيُوتًا»؛ «وَمِنْ أَصْوَافِهَا وَأَوْبَارِهَا وَأَشْعَارِهَا أَثَانًا وَمَتَاعًا إِلَى حِينٍ»؛ «وَاللَّهُ جَعَلَ لَكُمْ مِمَّا خَلَقَ ظِلَالًا»؛ «وَجَعَلَ لَكُمْ مِنَ الْجِبَالِ أَكْنَانًا»؛ «وَجَعَلَ لَكُمْ سَرَابِيلَ تَقِيكُمُ الْحَرَّ»؛ «وَسَرَابِيلَ تَقِيكُمُ الْبُرْدَ».

برشمردن همه این نعمت‌ها به دلیل نفوذ و تحت تأثیر قراردادن انسان برای سازندگی او است که در قالب پنج هدف در آیات ۱۵، ۱۴، ۴۴، ۷۸، ۸۱ و ۹۰ همین سوره به این‌گونه متجلی شده است: «لَعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ»؛ «لَعَلَّكُمْ يَهْتَدُونَ»؛ «وَلَعَلَّهُمْ يَتَفَكَّرُونَ»؛ «لَعَلَّكُمْ تُسَلِّمُونَ»؛ «لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ» (مکارم شیرازی، ۱۳۷۴، ج ۱۱، ص ۴۶۶؛ طباطبایی، ۱۳۷۴، ج ۱۲، ص ۵۳۹). قرآن کریم پس از بیان این نعمت‌ها در آیات ۱۲۵-۱۲۸ همین سوره^۱ اصول و راهبردهای اساسی و مهمی را برای به نتیجه رسیدن هرگونه دعوت به سوی حق و از جمله مناظره و گفتگو ارائه می‌کند (طباطبایی، ۱۳۷۴، ج ۱۲، ص ۵۳۴-۵۴۲؛ مکارم شیرازی، ۱۳۷۴، ج ۱۱، ص ۴۵۵-۴۶۲).

و این امر نشان می‌دهد که در مناظره ابتدا باید آنچه برای طرف مقابل عینی و ملموس است و او دائماً با آنها سر و کار دارد ارائه شود، سپس نظرها و عقاید مورد نظر مطرح شود تا امکان نفوذ افزایش یابد.

۱. اذْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجِدَالُهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ (۱۲۵) وَ إِنَّ عَاقِبَتُهُمْ فَعَاقِبَتُنَا بِمِثْلِ مَا عَرَفْتُمْ بِهِ وَ لَنْ صَبِّرُنَا خَيْرَ لِلصَّابِرِينَ (۱۲۶) وَ اصْبِرْ وَ مَا صَبْرُكَ إِلَّا بِاللَّهِ وَ لَا تَحْزَنْ عَلَيْهِمْ وَ لَا تَكْ فِي صَبِيحٍ مِمَّا يَمْكُرُونَ (۱۲۷) إِنَّ اللَّهَ مَعَ الَّذِينَ اتَّقَوْا وَ الَّذِينَ هُمْ مُحْسِنُونَ (۱۲۸).

نتیجه‌گیری

براساس آنچه بیان شد، مناظره و گفتگو، از راه‌های تأثیرگذار و موثری است که با برنامه‌ریزی دقیق می‌تواند عقاید، باورها و نظرهای طرف مقابل را تغییر دهد و با عقاید، ارزش‌ها و نظرهای ما جایگزین کند. اصولاً برای نفوذ در مخاطبانی که با نظرات ما موافق نیستند و در جبهه مقابل قرار می‌گیرند (در عرصه‌های دینی، سیاسی، فرهنگی، اجتماعی و اقتصادی)، می‌توان این روش را به کار برد. براساس آنچه از آیات قرآن به دست می‌آید، مناظره مورد سفارش، مناظره احسن است که قواعد و قوانین ویژه‌ای دارد و پیامبران الهی و ائمه معصومان علیهم‌السلام در طول تاریخ به کار برده‌اند. چنانچه این روش بر همین اساس استفاده شود تغییر در نگرش‌ها به گونه‌ای صورت می‌گیرد که طرف مقابل آن را جوشیده از درون خود می‌داند و در مقابل آن احساس بیگانگی و مقاومت نمی‌کند.

منابع

۱. آخوندی، محمدباقر و سید علی نقی ایازی (۱۳۸۹)، مفاهیم اجتماعی در قرآن مجید، ج ۱، قم: بوستان کتاب.
۲. _____ (۱۳۹۰)، مفاهیم اجتماعی در قرآن مجید، ج ۲، قم: بوستان کتاب.
۳. ابن بابویه، محمد بن علی (۳۸۱ق)، عیون اخبار الرضا علیه السلام، ترجمه مستفید و غفاری، تهران.
۴. ارفع، کاظم (۱۳۸۱)، ترجمه قرآن، مؤسسه تحقیقات و انتشارات فیض کاشانی.
۵. الهی قمشه‌ای، مهدی (۱۳۸۰)، ترجمه قرآن، قم: انتشارات فاطمة الزهراء علیها السلام.
۶. راغب اصفهانی، حسین محمد (۱۴۳۰ق)، مفردات الفاظ القرآن، بیروت: نشر دارالقلم.
۷. ریتزر، جورج (۱۳۷۹)، نظریه‌های جامعه‌شناسی در دوران معاصر، ترجمه محسن ثلاثی، انتشارات علمی.
۸. رزمجو، حسین (۱۳۷۴)، انواع ادبی و آثار آن در زبان فارسی، آستان قدس رضوی، چاپ سوم.
۹. دهخدا، علی اکبر، لغتنامه.
۱۰. طباطبایی، سید محمد حسین (۱۴۱۷ق)، المیزان فی تفسیر القرآن، قم: دفتر انتشارات اسلامی جامعه مدرسین حوزه علمیه قم، چاپ پنجم.
۱۱. _____ (۱۳۷۴)، ترجمه تفسیر المیزان، قم: دفتر انتشارات اسلامی جامعه مدرسین حوزه علمیه قم، چاپ پنجم.
۱۲. طبرسی، احمد بن علی (۱۳۸۱)، احتجاج طبرسی، ترجمه جعفری، تهران: نشر اسلامیه.
۱۳. طبرسی، فضل بن حسن (۱۳۷۲)، مجمع البیان فی تفسیر القرآن، تهران: انتشارات ناصر خسرو، چاپ سوم.
۱۴. طبیب، سید عبدالحسین (۱۳۸۷)، الطیب البیان فی تفسیر القرآن، تهران: انتشارات اسلام.
۱۵. فیض کاشانی، ملامحسن (۱۴۱۵ق)، تفسیر فیض کاشانی، تهران: انتشارات الصدر.
۱۶. قرائتی، محسن (۱۳۸۳)، تفسیر نور، تهران: مرکز فرهنگی درس‌هایی از قرآن، چاپ یازدهم.
۱۷. قرشی، سید علی اکبر (۱۳۷۱)، واژه‌شناسی قرآن، تهران: دارالکتب الإسلامیه.
۱۸. _____ (۱۳۷۷)، تفسیر احسن الحدیث، تهران: بنیاد بعثت، چاپ سوم.
۱۹. کاشانی، ملافتح الله (۱۳۳۶)، تفسیر منهج الصادقین فی الزام المخالفین، کتابفروشی محمد حسن علمی.

۲۰. مترجمان (۱۳۶۰)، ترجمه مجمع البیان فی تفسیر القرآن، تهران: انتشارات فراهانی، چاپ اول.
۲۱. مجلسی، محمدباقر (۱۳۸۷)، بحار الأنوار لدرر أخبار الأئمة الأطهار، ج ۲۳، تهران: دارالکتب الإسلامية.
۲۲. مکارم شیرازی، ناصر (۱۳۷۴)، تفسیر نمونه، تهران: دارالکتب الإسلامية، چاپ اول.
۲۳. نجفی خمینی، محمدجواد (۱۳۹۸ق)، تفسیر آسان، تهران: دارالکتب الإسلامية.