

الگوی گفتگو و تعامل در پاسخگویی به شبهات در شرایط کنونی

استاد احد فرامرز قراملکی*

بسم الله الرحمن الرحيم

کار پاسخگویی به پرسش‌ها و شبهات دینی، حقیقتاً کار مقدس، بسیار دشوار و پیچیده‌ای در دنیای امروزی است. تفاوت آن با پنجاه سال قبل، تفاوت قرن‌هاست. پیچیدگی و دشواری و سختی خاصی دارد که آدم‌های بسیار حلیم و صبور و بسیار هنرمند می‌توانند انجام دهند. مقدمه‌ای در سه موضوع خواهم گفت که مرتبط هستند و در هر موضوعی کتابی هم معرفی خواهم کرد.

دوگونه پیروی از دیگران یا بزرگان

همیشه برای من جالب است که بین دوگونه پیروی کردن مقایسه کنم؛ یک پیروی که در قرآن به آن اشاره شده در مورد فرعون است «فَأَسْتَحَفَّ قَوْمَهُ» و یک پیروی در حدیث معروف امام رضا علیه السلام است که دعا کردند «رَحِمَ اللَّهُ مَنْ أَحْيَا أَمْرَنَا»؛ پرسیده شد که احیای امر شما چگونه می‌شود؟ فرمودند: «إِنَّ النَّاسَ لَوْ عَلِمُوا مَحَاسِنَ كَلَامِنَا لَاتَّبَعُونَا» (وسائل الشیعه، ج ۲۷، ص ۹۲، ح ۳۳۲۹۷). این تبعیت با آن اطاعت قابل مقایسه است؛ یکی برآمده از رؤیت و نوش جان کردن محاسن کلام است و دیگری ناشی از استخفاف.

*. استاد بازنشسته گروه فلسفه و کلام اسلامی دانشگاه تهران و ریاست بنیاد پژوهش‌های اسلامی آستان قدس رضوی، متن پیش‌رو برگرفته از سخنرانی ایشان در هم‌اندیشی علمی روش‌های مواجهه با شبهات در فرهنگ رضوی در حرم مطهر رضوی، تالار شیخ طبرسی در تاریخ ۲۵ اردیبهشت ماه ۱۴۰۴ است.

اینکه آنجا استخفاف گفته شده، درست مقابل کرامت است. اینجا شنیدن محاسن کلام، ارتباط با محاسن کلام دارد؛ زیرا اساساً امام رضا علیه السلام، امام گفت‌وگوها بوده و گفت‌وگوهای رضویه مبتنی بر کرامت بوده و تأثیرش علل فراوان داشته که یکی هم همین مبناست. واقعیت این است آنچه که شما امروز به آن می‌پردازید، حتماً بهتر از من می‌دانید که لایه‌های بسیار جدید و پیچیده‌ای یافته است. به یکی از این لایه‌ها می‌خواهم اشاره کنم. یک زمانی، شبهه به گزاره‌ها برمی‌گشت. این گزاره‌ها متضمن نفی، انکار یا تردیدی نسبت به گزاره‌های دینی بود. مثلاً گزاره‌ای علیه عصمت، گزاره‌ای علیه وحدانیت، گزاره‌ای علیه نبوت و... بوده، و میدان، میدان شناختی بوده است. در میدان شناختی، یک سری قواعد است. حال ما چه با برهان چه با جدل در این میدان وارد شویم، برای خودش میدانی است که ما قرن‌ها آن را می‌شناسیم. می‌دانیم که بزرگان ما، مثل خواجه نصیر در این میدان جریان‌ساز بوده‌اند، به‌گونه‌ای که حتی قرن‌ها شیوه خواجه نصیر در تجرید الاعتقاد مرجع تبعیت اهل سنت بوده؛ هرچه می‌نوشتند، چه مقاصد، چه موافق، چه سایر کتاب‌ها، آدم احساس می‌کرد که هرچند محتوایشان اشعری است، ولی ورود و خروجشان، ساختارشان کاملاً تبعیت از خواجه طوسی دارد.

ما می‌دانیم خواجه در قواعد العقایدش یک نظام آکسیماتیک خیلی عجیبی درست می‌کند. به‌هرحال، ما یک تاریخی در این میدان شناختی داریم؛ تاریخ بسیار قوی. از آن طرف، از زرادخانه فلسفه هم استفاده کردیم. این بزرگان کمک کردند و کلام ما در دفاع از اندیشه دینی در میدان شناختی خیلی رشد کرد. البته، شبهات به اصطلاح جدید هم می‌آمدند، اما ما به‌دلیل آن سابقه و قوامی که داشتیم، هم منطقی و هم فصل‌خوبی داشتیم. اینها دست به دست هم می‌داد که در حوزه شناختی سرفراز بودیم.

بحث اول حوزه انگاره‌ای

اما امروزه در کنار حوزه شناختی که لایه سطحی و آشکار است، یک حوزه پنهانی وجود دارد که می‌خواهم به آن اشاره کنم. آن هم حوزه انگاره‌ای است. ما یک میدان جدی و بزرگی داریم که آن را می‌شود میدان انگاره‌ای گفت و توضیح خواهم داد که منظور من چیست؟



واژه انگاره ترجمه واژه لاتینی «ایماگو» (Imago) است. واژه‌های است که فروید از زبان لاتین آورد و وارد علم شد. در زبان انگلیسی به «ایمیج» (Image) و در فرانسه به «ایماژ» (Image) تبدیل شد. ایمیج با "Concept" و با "Believ" فرق دارد. "Believ" همان باور است، "Concept" همان مفهوم است. اینها مربوط به میدان شناختی هستند اما "Image" تصویر و نقاشی است، منتهی تصویر ذهنی (Mental image). تصویرهای شناختی نیستند، به اصطلاح غیرشناختی هستند.

انگاره چیست؟ انگاره، نقاشی من از خودم، از محیطم، از افراد است که به‌جای او در ذهنم می‌نشانم و تمام ارتباط من با آن فیلتر می‌شود؛ یعنی من از استاد، یک نقاشی در ذهنم می‌آورم. نقاشی ممکن است از اوصاف ایشان باشد که بزرگ کردم، برجسته کردم، به‌جای ایشان نشاندم، و ممکن است که اصلاً کذب محض باشد یا ممکن است اصلاً اعتباری باشد و من این را در ذهنم به‌جای ایشان گذاشتم. هر وقت در مورد ایشان فکر می‌کنم، ایشان نیست، بلکه آن ایمیج من است. در نتیجه، واسطه من با آن امر خارجی، احساسات من برآمده از آن انگاره است. آن انگاره، به باورهای من سوگیری می‌دهد، همینطور بر رفتار من، قضاوت من، انتخاب من تأثیر می‌کند.

به عبارت دیگر، فرمان من به‌دست این ایمیج‌های ذهنی می‌افتد. این انگاره‌ها مربوط به قوه خیال من هستند. خیال به معنایی که فارابی به‌کار می‌برد، که در متأخرین تخیل می‌شود؛ تخیل یعنی اینها را من ساختم و اعتبار کردم. خوب، انواع زیادی دارد. می‌توانم خیلی مثال بزنم. انگاره‌های منفی، شخصی، عمومی داریم. مثلاً فرض کنید نبی به‌مثابه چوپان، نبی به‌مثابه سراج (چراغ فروزان). اینها همه می‌توانند انگاره باشند؛ یعنی چراغ فروزان جایگزین نبی می‌شود؛ آیا درست است؟ و من ارتباطم با نبی، ارتباط با چیست؟ چراغ فروزان می‌شود. یا نه، به‌جای آن، چوپان می‌شود. مثلاً مهمان یعنی حبیب خدا. آیا درست است؟ یا یک مادرشوهری می‌گوید: عروس یعنی دزد محبت پسر من. از همه نمونه‌ها می‌خواهم مثال بزنم که این تنوع را ببینید.

این انگاره‌ها به‌ویژه اگر عمومی بشوند، قدرت اقتصادی می‌آورند. برای اینکه من وقتی می‌روم چیزی بخرم، خرید من همیشه مدلل نیست، نادر اتفاق می‌افتد که خرید من مدلل

باشد. اغلب معلق است و علت آن هم انگاره ذهنی من است. من برحسب انگاره تصمیم می‌گیرم خرید کنم.

حسن کلیدساز یک انگاره در ایران بود که تبدیل به ۲۴ میلیون رأی شد؛ یعنی قدرت سیاسی انگاره را دست‌کم گرفتیم.

محور و کانون پنهان جنگ شناختی، جنگ انگاره‌ای است. امروز برای نسل ما انگاره‌سازی می‌کنند. نابغه‌ترین انگاره‌آفرین تاریخ، معاویه است که توانست نقش ناتمام سامری را در امت اسلامی به تمامیت برساند. در واقع، معاویه یک سامری موفق بوده است اما دلیل توفیقش چه بوده است؟ چون قدرت انگاره‌آفرینش قوی بوده است. شما به ابزارهای رسانه‌ای آن زمان نگاه کنید، معروف است و همه شنیدید که وقتی خبر می‌رسد به شام که حضرت علی علیه السلام در مسجد در موقع نماز ضربت خوردند، با تعجب می‌پرسند که ایشان مگر نماز می‌خوانده؟! ببینید، این داستان، داستان باور نیست؛ داستان چیزی است که باورها را می‌سازد. انگاره‌ها در ذهن ما بسیار راسخ می‌شوند. باورها را به سادگی می‌توان عوض کرد، اما انگاره‌ها را اگر در ذهن بخواهید دست بزنید، ذهن زخمی می‌شود؛ چرا که در مورد انگاره‌هایمان خیلی تعصب می‌ورزیم.

یک تفاوتی که میدان شناختی با میدان غیرشناختی دارد، این است که میدان غیرشناختی، میدان ناهوشیاری است؛ یعنی من اصلاً هوشیاری به انگاره‌ها ندارم. این را داشته باشید.

در مورد این موضوع دو تا کتاب وجود دارد. یکی قبلاً چاپ شده، به نام قدرت انگاره؛ دیگری هم در دست چاپ است به نام مدیریت انگاره‌ها. مدیریت انگاره‌ها می‌گوید اگر شما در بحث‌های دفاع و جواب به شبهه، وارد میدان انگاره‌ای شده‌اید، چه کار باید بکنید؛ چون میدان بسیار پیچیده‌ای است. پیچیدگی‌اش این است که اگر با انگاره‌ها ناشیانه برخورد کنید، رشد می‌کند.

در نمایشگاه کتاب غرفه‌ای دیدم که چند کتاب ضدبهای داشت. این کتاب‌های ضدبهای، حالت تبلیغی هم گذاشته شده بود، به گونه‌ای بود که واژه بهایی پررنگ جلوه می‌کرد. گفتم ببینید، زیرکی بهایی‌ها را، در تهران، در نمایشگاه، با جلوه دادن کتاب



ضدبهاثیت، نسبت به بهائیت انگاره آفرینی می‌کند. این معنایش این است که گاهی جواب به شبهه، دقیقاً بازی کردن در میدان دشمن می‌شود. چرا؟ چون اصلاً آن شبهه را ایجاد نکرده که شما جواب بدهید، قانع بشوید. آن شبهه را ایجاد کرده که شما وارد بشوید تا تبدیل به انگاره بشود و این خیلی مهم است. گاهی مواجهه ناشیانه با انگاره، انگاره را آبیاری می‌کند. به همین دلیل است که پیچیدگی خیلی خاص خودش را پیدا کرده است.

حال شما این داستان انگاره را با داستانی که نسل Z در شبکه‌های اجتماعی دارند، پیوند بدهید. وقتی این نسل، انگاره از شما پیدا کند، انگاره از لباس مقدس شما، انگاره از خود شما، انگاره از شخصیت نوعی یا صنفی شما.

وقتی جوانی از نسل Z می‌گوید فلانی برای من کنسل است، این خیلی مهم است؛ یعنی انگاره، ارتباط آن نسل را با شما قطع می‌کند. وقتی ارتباط قطع شده، شما با چه زبانی می‌خواهید با او صحبت کنید؟ چون اصلاً گوشش را می‌بندد.

این نشان می‌دهد که امروز بحث پاسخ به شبهات بسیار پیچیده است و خیلی اهمیت دارد. کتابی در حال آماده‌سازی و چاپ است به نام جنگ انگاره‌ای که فضای حکمرانی سایبرنتیک جهانی چطور دارد زرادخانه جنگ را به ما می‌دهد.

خواستم بگویم که چقدر کارمان و کارت‌ان پیچیده، سخت و دشوار است. اگر ما دانش و فناوری مواجهه با انگاره‌ها را نداشته باشیم، ممکن است که در جواب دادن، در زمین دشمن و به نفع دشمن، آب در آسیاب او بریزیم.

بحث دوم زبان پاسخگویی

ما در پاسخ به شبهه باید زبانی را به کار ببریم. کتابی در این زمینه است به نام زبانهای هم‌زمان. این کتاب حرف حسابش این است که بگوید کسی که در حال صحبت کردن است، چند زبان فعال دارد؟ یکی زبان گفتاری است که فعال است، یکی زبان بدن است که فعال است، یکی زبان پوشش فعال است، یکی زبان کنش، یکی زبان منش فعال است. یک زبان دیگر به نام زبان سکوت، و زبان دیگری به نام زبان محیط داریم؛ همه اینها هم‌زمان فعال هستند و آن وقت در جواب دادن به شبهه نسل امروز، «کوارنسی» یعنی انسجام و سازگاری این زبانها بسیار مهم است و ناسازگاری‌اش هم در نقض غرض تأثیر بسیار مهمی

دارد.

این بحث از جمله بحث‌هایی است که پیرامون آن خیلی روایات هم داریم. اینکه حضرت فرمود: «مَنْ نَصَبَ نَفْسَهُ لِلنَّاسِ إِمَامًا فَلْيَبْدَأْ بِتَعْلِيمِ نَفْسِهِ قَبْلَ تَعْلِيمِ غَيْرِهِ وَلْيَكُنْ تَأْدِيبُهُ بِسِرِّهِ قَبْلَ تَأْدِيبِهِ بِلِسَانِهِ وَمُعَلِّمُ نَفْسِهِ وَمُؤَدِّبُهَا أَحَقُّ بِالْإِجْلَالِ مِنْ مُعَلِّمِ النَّاسِ وَمُؤَدِّبِهِمْ» (وسائل الشیعه، ج ۱۶، ص ۱۵۱، ح ۲۱۲۱۳). معلوم است که این سیرت یک زبان دارد. در این کتاب تا هشت زبان مختلف آمده ولی می‌شود زبانهای هم‌زمان دیگری را هم اضافه کرد. چون امروزه در تعریف زبان، زبان را اظهار _ باب افعال _ ناظر به فاعل (آشکارکننده) نمی‌دانند بلکه ناظر به مفعول به (آشکارشدگی) می‌دانند؛ زبان همان آشکارشدگی است؛ بنابراین آنچه فرد با گفتارش اظهار می‌کند ولی لباس او آشکارشدگی دارد، خلش آشکارشدگی دارد؛ البته آشکارشدگی نهان است؛ یعنی نهان را آشکار می‌کند.

بحث سوم نقاشی ما از شبهه

ما از کارمان (پاسخ به شبهه) چه انگاره‌ای داریم و چه نقاشی‌ای برای آن ترسیم کرده‌ایم؟ ما به چه چیزی جواب می‌دهیم؟ نقاشی ما از شبهه چگونه است؟ همین نقاشی ممکن است باعث قطع رابطه شما با سؤال‌کننده شود.

چرا که کلمه شبهه در نسل‌های قبل بار و معنایی داشت، اما امروز بار دیگری پیدا کرده است. پس نکته اول به ما نهیب می‌زند که از مخاطبانتان چه نقاشی‌ای دارید؟ از کارتان چه نقاشی‌ای دارید؟ اینکه ما پاسخ شبهه را به چه زبانی می‌خواهیم بیان کنیم؟ و... همه اینها مهم است. با توجه به ویژگی‌های نسل Z و ویژگی‌های نسل آلفا که در راه است و احیاناً همین حالا هم مخاطب ما شده‌اند، با بهره‌گیری از میراث رضوی، می‌توان گفت و نتیجه گرفت که امروزه یکی از مؤثرترین زبانهای پاسخ به شبهات و سؤالات، گفت‌وگوی دوطرفه (دیالوگ) است و گفت‌وگوی یک‌طرفه، تک‌گویی (منولوگ) روش مؤثری نیست.

حقیقت این است تا یک بررسی و محاسبه نفس جدی نکنیم نمی‌توانیم متوجه شویم در کارمان موفق هستیم یا خیر؟ ما دو جور محاسبه نفس داریم؛ یک محاسبه نفس تأخیری یعنی الان کنش و رفتاری دارم ولی شب موقع خواب به محاسبه و ارزیابی آن می‌پردازم؛ یک محاسبه نفس، محاسبه لحظه‌ای است یعنی در حین ارتباط، در حین حرف زدن، در

حین کنش ارزیابی کنیم؛ این محاسبه و ارزیابی را اصطلاحاً Statement یا خودارزیابی لحظه‌ای می‌گویند؛ پس ضرورت دارد که با خودارزیابی لحظه‌ای و محاسبه نفس لحظه‌ای، بررسی کنیم که در باب گفت‌وگو چقدر موفق بوده‌ایم و چقدر موفق نیستیم؟ موفق پنداشتن یا خودموفق‌پنداری، داستان دیگری دارد، اما در ارزیابی سختگیرانه، موفق دیدن خود شکل دیگری دارد.

جمع‌بندی من این است که در وضعیت فعلی، فقدان گفت‌وگو و چندقطبی‌گرایی جوانان، باعث طرد شدن یا اصطلاحاً کنسل شدن تو برای من و کنسل شدن من برای تو شده؛ که خود یک بحران اجتماعی جدی را پیش خواهد آورد. ما پنجره‌های بسته شده روبه‌روی هم داریم و در عمل نمی‌توانیم گفت‌وگو کنیم.

چرایی و علت این عدم گفت‌وگو خیلی مهم است. علت‌های فراوانی دارد، که یکی از مهم‌ترین این علت‌ها، آن است که ما گفت‌وگو را با برادران دروغین گفت‌وگو، اشتباه می‌گیریم؛ در دوره ساسانی اصطلاحی رواج داشته به نام برادران دروغین؛ وقتی فضیلت و رذیلت خیلی شبیه به هم بشوند به اینها برادران دروغین می‌گویند، خوب و بد وقتی خیلی خیلی شبیه به هم شوند به‌گونه‌ای که ما مرز اینها را نشناسیم، برادران دروغین می‌شوند. حکیم ترمذی در قرن سوم کتابی نوشته به نام الفروق و منع الترادف، این کتاب برخلاف اسمش ربطی به علم لغت ندارد بلکه موضوع برادران دروغین است.

اما در بحث گفت‌وگو ما چند تا برادران دروغین داریم:

یک: گفت‌وگو با وراجی فرق دارد. این نکته آن‌قدر مهم است که هایدگر برای خط‌کشی بین زندگی اصیل و زندگی غیراصیل گفته فرق این است که زندگی اصیل گفت‌وگو محور است و زندگی غیراصیل وراجی‌محور است.

دو: بین گفت‌وگو با ستیز کلامی فرق است. کلمه مناظره را نگاه کنید، واژه چقدر عوض شد. آیا آنچه امروز می‌بینیم مناظره است یا ستیز کلامی؛ یعنی دو طرف از واژه‌ها سنگ درست می‌کنند، از جمله‌ها نیزه و به سمت هم پرتاب می‌کنند؛ درحالی‌که مناظره معنایش این نبوده است. در زمان امام رضا علیه السلام مناظره معنای دیگری داشته است؛ مناظره در لغت از لفظ نظر است و نظر در لغت عرب دو معنا دارد: یکی به معنای دیدن و دیگری به

معنای فکر کردن است و مناظره یعنی هم‌اندیشی.

سه: گفت‌وگو با مذاکره فرق دارد.

در مورد اینکه آیا «مذاکره» همان «گفت‌وگو» است یا خیر، برخی معتقدند که مذاکره، ترجمه کلمه "negotiation" و گفت‌وگو ترجمه کلمه "dialogue" است و هر دو یکی هستند؛ درحالی‌که واقعیت آن است که "dialogue" با "negotiation" تفاوت دارد.

وقتی سخن از «مذاکره» به میان می‌آید، معمولاً منظور مذاکره در حوزه تجارت است. به‌عنوان مثال، فردی قصد خرید کالایی را دارد و فرد دیگر قصد فروش آن را. در اینجا چانه‌زنی صورت می‌گیرد. چانه‌زنی به این معناست که هر دو طرف منافع دارند و هیچ‌کدام حاضر به کوتاه آمدن نیستند. سپس گام به گام سعی می‌کنند به یکدیگر نزدیک شوند. البته این نزدیک شدن نه کاملاً خواسته‌های طرف مقابل را برآورده می‌کند و نه خواسته‌های بنده را، بلکه از سر اضطرار برای انجام معامله صورت می‌گیرد. ماهیت اصلی مذاکره تجاری، چانه‌زنی است. مذاکره سیاسی نیز کاربرد دیگری از مذاکره است که در آن چانه‌زنی برای حفظ قدرت صورت می‌گیرد؛ بنابراین، اگر بحث‌های شما به مذاکره تبدیل شود، به این معناست که شما قدرتی دارید و تلاش می‌کنید آن را حفظ کنید و طرف مقابل نیز باید به همین شکل عمل کند.

فاجعه‌ای که ما در کشور با آن روبه‌رو هستیم این است که «مذاکره» به الگوی ارتباط در جامعه تبدیل شده است؛ الگوی ارتباط مادر با دختر، پدر با فرزند، و حتی مدیر با کارمند، حتی الگوی ارتباط استاد و دانشجو نیز به مذاکره و چانه‌زنی تبدیل شده است. این گفت‌وگو نیست. گفت‌وگو در معنای عمیق خود، حتی فرایند تفاهم هم نیست، چه رسد به چانه‌زنی. گفت‌وگو در عمیق‌ترین معنایش، فرایند «فهم» است، نه تفاهم؛ یعنی گفت‌وگو یک فرایند اکتشاف جمعی است. اگر در پاسخ به شبهات بتوانیم به این نقطه برسیم، بیشترین تأثیر را خواهیم داشت.

بنده یک ماه در کانادا بودم و در آنجا دیدم که استعداد‌های بسیار تیز و باهوش ایرانی مهاجرت کرده‌اند. با آنها صحبت کردم و با این رویکرد پیش رفتم که اصلاً هیچ دفاعی ندارم و می‌خواهیم با هم بیندیشیم. وقتی در عمل دیدند که این فرایند، یک فرایند اکتشاف

جمعی است و هر کسی در کمک به «فهم» سهمی دارد، دیدم چقدر همراهی می‌کردند و درک متقابل بالا می‌رفت. اگر من می‌آمدم و می‌گفتم «آقا، سؤالاتتان را من جواب می‌دهم»، این نمونه‌ای از مذاکره است. در مذاکره، هر دو طرف می‌خواهند در سطح بالا بنشینند. بنده بارها دیده‌ام که فرد دو ساعت درباره موضوع گفت‌وگو بحث می‌کند، اما ده دقیقه هم برای سؤال و جواب وقت نمی‌دهد.

کتابی به نام برادران دروغین به چاپ رسیده است. خواندن این کتاب را توصیه می‌کنم از این جهت این کتاب سعی کرده با قشری که اهل «کنسل کردن» هستند، ارتباط برقرار کند و سعی شده تا حدودی فاصله بین ما و مخاطبانمان را پر کند.

