

فقه الاتفاق



• على أي شيء نتفق وكيف يكون اتفاقنا دافعاً للعمل؟

تحدث الكثيرون عن فقه الخلاف، وأثره البالغ في العمل الإسلامي، وموازيًاً لذلك، أحسب أننا في حاجة ماسة لما يمكن تسميته بـ"فقه الاتفاق"، لنعرف كيف نتفق، وعلى أي شيء نتفق، وكيف يكون اتفاقنا صحيًاً وداعاً للعمل، بل وكيف نفهم ونعي ما نتفق بشأنه؟

البعض يتصور أن عدم اتفاق جميع أفراد العمل الإسلامي على رأي واحد في جميع القضايا، هو نوع من سوء الفهم، وعدم التربية، وتصاد الرؤى، بل قد يتصوره البعض على أزنه جهل بثوابت العمل كله! مع أنَّ الاتفاق المطلوب قد يكون في فرع من الفروع أو جزئية من الجزئيات أو وسيلة لتحقيق الهدف!.

بداية: ينبغي أن نعي أن عدم الاتفاق في موضوع ما ليس مرادفًا للشقاوة والقطيعة والخلاف المذموم، فقد يكون عدم اتفاق الآراء - في مرحلة ما - مدعاه لإعادة تقويم بعض الآراء، وقد يكون عدم الاتفاق في قرار ما فيه خير كثير، لأنَّه سيعيد الموضوع برمتها للبحث والتحليل والدراسة المتأنية بهدف الخروج

بأفضل النتائج.

لكننا ينبغي أن نبحث عن الاتفاق الصحي البناء، لا العقيم الذي يئد الطاقات، ويذكي الفردية، ويطغى على روح الجماعة، نريد اتفاقاً يثري العمل ويدفعه للأمام ويطوره، لا اتفاقاً يكرر نفسه ويدور في حلقات مفرغة لعدم قدرته على تفريخ قيادات جديدة.

لا نريد - إذن - اتفاق "استنساخ" للقيادات وآرائهم دون وعي لا يتفق عليه، فلكل جيل ولكل وقت ومكان ثوابت خاصة لاتفاق يجب وضعها في الحسبان وعدم تجاهلها أو إهمالها وتهميشه.

وليس معنى ذلك تصيد الخلاف والأخطاء أو العمل على إيجاد الخلاف دون وجه حق، أو البحث عن مجرد الخلاف، ولكنه دعوة لنتبصر بحقيقة الاتفاق وأزنه أمانة، وازناً محاسبون عليها، وكذلك أن يدلني كل مذماً بدلوه، وأن يقول رأيه، وأن يسأل عمّا استشكل عليه لنصل في النهاية إلى الاتفاق المأمول.

لابد من سلامة المتصور وحسن الظن وسماع الرأي الآخر والنزول على الصواب.

إذا أبدى كل مذماً رأيه بصراحة ووضوح وشفافية، فسيكون الاتفاق أكثر فوهة وقدرة على مواجهة التحديات، وما دام كل ذلك يتم بطرق صحية وسليمة، فلا مجال للقلق والتخوف غير المبرر، ولعل في موقف رسول الله (ص) مع أبي الهيثم بن التیهان في بيعة العقبة الثانية خير دليل على ذلك، فقد قال أبو الهيثم: "يا رسول الله إن بيننا وبين الرجال - يعني اليهود - حبالاً وإننا لقاطعوها، فهل عسيت إن فعلنا ذلك، ثم أظهرك الله، أن ترجع لقومك وتدعنا؟! قال كعب بن مالك: فتبسم رسول الله (ص) ثم قال: "بل الدم الدم، والهدم الهدم، أنا منكم وأنتم مني، أحارب من حاربتم، وأسالم من سالمتم".

يجب أن نقف أمام هذا الموقف طويلاً. لم يقف النبي (ص) في وجه إباء الرأي، ولم يجر عليه، ولم يضيق صدره به، بل "تبسم"، وأوضح ما التبس على صاحبه فكان الاتفاق القوي المتين، القائم على الأساس والدائم السليمة.

إذا كُتمت الأفواه قست القلوب، وإذا قست القلوب ضلت العقول وإذا ضلت العقول فقدت الحياة معناها.

- على أي شيء وكيف؟

سأتناول هنا نقطتين أساسيتين هما: على أي شيء نتفق؟ وكيف نتفق؟!

أو "لا": على أي شيء نتفق:

1- الثواب الشرعية: لنتفق أو "لا" عليها، لتكون منطلقاً لنا في كل عناصر العمل، هذا الاتفاق سيوفر الكثير من الجهد والوقت اللذين يذهبان من جداول عقيمة قد تعطل العمل كلياً، وقد تؤثر فيه إجمالاً.

لنتتفق على التوحيد الخالص، واتباع السنة المطهرة قوله "و عملاً" ، ووجوب تحكيم شرع الله ووجوب نشر الدين والدعوة للإسلام، وعلى الوقوف صفاً واحداً أمام التحديات الكبرى للإسلام والمسلمين.. لنتتفق على وجوب العدالة والمساواة والأخلاق والمفاهيم الإسلامية الرائعة مثل: الإباء، والمصدق، والأمانة، والعدل، والبر وعلو الهمة.. إلخ، والعمل على نشرها بين الناس.

إن" سقف الاتفاق في هذا المجال أرفع من أن نحصيه، فنقطات الاتفاق الشرعية التي تجمع المسلمين كثيرة، ومساحات الاتفاق واسعة، فإذا اتفقنا على الثوابات والمنطلقات الشرعية فسيسهل تجاوز الخلاف في الفروع والجزئيات البسيطة التابعة لها.

ولعل في توقف حسن البناء عندما توجه إلى قرية، ووجد أهلها مختلفين على كيفية الأذان فنصحهم بأن يصلوا دون آذان، لخير دليل على ذلك، إذ إن" الأذان سنة، لكن وحدتهم فريضة، فهو هنا رد لهم للأصول والثوابات التي لا خلاف فيها.

ثانياً: وحدة الفهم:

إذا اتفقنا على الفهم الصحيح لشمولية ووسطية الإسلام، فسوف ييسر ذلك علينا الكثير، لقد كان البناء ثابق النظر عندما بدأ أركان البيعة بالفهم ثم" أتبعها بالأصول العشرين وذلك لثبت وحدة الفهم في نفوس الإخوان. فهي نقطة جديرة بالجهد والمثابرة من أجل تحقيقها، وترسيخها في النفوس.

ثالثاً: الأهداف العامة:

ليكن واضحاً لكل العاملين في الحقل الإسلامي الأهداف العامة للعمل، وما يسعون لتحقيقه، فتحديد الهدف منذ البداية سيكون إيجابياً لأسباب عده منها: وضوح الرؤى وعدم التباس الأهداف الذي يؤدي إلى عدم الشطط الفكري والحياد عن الأهداف كلها. كما أن في وضوح الأهداف دافعاً للعاملين لبذل الجهد، وعلو الهمة لتحقيق ما يصبوون إليه، فكلما سمي الهدف زاد الجهد المبذول لتحقيقه.

يقول الشاعر محمد إقبال:

جihad المؤمنين لهم حياة *** ألا إنَّ الحياة هي jihad

عقائدهم سوا عذر ناطقات ** وبالأعمال يثبت الاعتقاد

ثانياً: كيف نتفق؟!: يثبت الاعتقاد التي ينبغي إثباتها حتى يكون اتفاقنا سليماً وقوياً.

1- سلامة المصدر وحسن النية: من القواسم الكبرى في معظم قضايا العمل الإسلامي، فإذا خلصت النيات فسوف يبذل كل فرد أقصى ما لديه لتفعيل دوره، والعمل على وحدة صفة، والتقبل الحسن، وجميل الرد خاصة في حالة عدم الاتفاق مما سيؤدي إلى مثانة الصفة ومنعه على الاختراق.

2- سماع الرأي الآخر: قبل الاتفاق لابد من سماع جميع وجهات النظر والآراء الأخرى، وخصوصاً المخالف لرأينا، وفي سماعها فوائد عده: فقد تكون جرس إنذار لأمر ما، وقد تجذب انتباها لنقطة قد تكون غائبة عنا، وقد تكون تفريغاً للشحنة الكبيرة داخل الفرد، فإذا أفرغها في كنف التقبل الحسن، فسوف يسهل إقناعه بعد ذلك بالرأي المชอบ وإن خالف رأيه السابق.

وفي عدم سماع الرأي الآخر نوع من أنواع الحجر على الرأي وبالتالي لن يدوم أو يقوى الاتفاق طويلاً، بل سينهار وشيكًا لأنّه قائم على غير أساس. وأنّ في الحجر على الرأي نوعاً من أنواع تكميم الأفواه، فإذا كُممت الأفواه قست القلوب، وإذا قست القلوب ضلت العقول، وإذا ضلت العقول، فقدت الحياة معناها ومغزاها.

لذلك ينبغي أن نسمع الرأي الآخر قبل الاتفاق، وأن نضعه موضع الاهتمام، وإذا ردناه فليكن ردنا

جميلاً دون استخلاف، ولنا في الرسول (ص) الأسوة في ذلك، فقد كان يسمع رأي أصحابه، ولا يحير عليها، ولعل في الموقف السابق ذكره مع أبي الهيثم بن التيهان الدليل.

كما نجد ذلك واضحاً في موقف الأنصار من العطايا التي منحها الرسول (ص) لقريش وقبائل العرب، فيما لم يعطهم شيئاً. فلقد أسمع المصطفى (ص) سعد بن عبادة ما يقوله الأنصار، ثم بيّن لهم جميعاً المقصد مما فعله، فكان الاتفاق القوي المتين الذي كان ولا يزال درساً للأجيال في كيفية سماع القيادة جميع الآراء دون حجر أو ضيق صدر بها.

3- معرفة فقه الاختلاف: هو من أهم عوامل ثبات "فقه الاتفاق" ذلك أن "الخلاف أمر طبيعي، ومن سنن الكون، ولا يمكن أن يتافق الناس جميعاً على رأي واحد في كل العصور، وفي كل الأحوال، فلا بأس من الخلاف ما دام للتنوع لا للقضاء، وإذا كان صحيحاً ولا يدعو للتفرق واللداد.

ومن أهم عوامل ثبيت الاتفاق أن نفقه كيف مختلف... ونتبع القاعدة الذهبية لصاحب المنار "لنتعاون فيما اتفقنا عليه وليعذر بعضنا بعضاً فيما اختلفنا فيه".

والاختلاف ليس كله مساوى ومسالب، فقد يحوي بين طياته مبشرات النصر والوحدة، وقد يوجهنا لأمر مهم نكون منشغلين عنه، وذلك كله - بطبيعة الحال - إذا كان الخلاف قائماً على الأسس الشرعية من مراعاة آداب النصح، دون تحرير أو نطاول وأسلوب كريم، وفي وقته المناسب.

4- الإلمام بفقه الأولويات: لو عرفنا ما يستحق التقديم وما يستحق التأخير، ورتينا الأمور وفق أولوياتها لكان اتفاقنا صحيحاً وصلباً ولصمد طويلاً، لأن كل منا سيدرك طبيعة الموقف، ولماذا اتفقنا بشأنه؟ لكن لو تجاهلناه فسيكون الاتفاق هشاً لأن "الأولويات غير واضحة وخارج دائرة اهتمام متخذ القرار، وكما يقول الإمام الغزالى: فقد الترتيب بين الخيارات من جملة الشور".

إن فقها لأولويات كل فترة زمنية وكل مرحلة تاريخية سيعيننا على أن نفقه طبيعة الاتفاق الذي نحن بصدده، ويرسخه ويقويه، بل وسيعمل الجميع على حمايته، والزود عنه فيما بعد.

5- النزول على الرأي الصواب

6- اتباع الشورى: في اتباعها خير كثير، إذ ستتعدد الآراء، وستتم المناقشة بوضوح وروية، وسيتم

العمل بما تراه الأغلبية، وسوف يؤدي كل فرد دوره المنوط به بغض النظر عن رأيه السابق للشوري، فالشوري ملزمة حينئذ لجميع الأطراف ما داموا قد ارتصوها، فلنتشاور ولنتحاور وليدل كل منّا بدلوه قبل الاتفاق وعند الاتفاق – بعد الشوري – فلا مجال للتrepid أو المراجعة – إلا إذا كان الوقت مناسباً – وإنما فلا مجال لهما لأنهما سيكونا من مثبطات العمل.

فساعة التنفيذ يجب أن يبذل كل فرد أقصى ما في وسعه لتحقيق ما اتفق عليه، بغض النظر عن رأيه السابق.

7- استشراف المستقبل: فلننظر إلى أبعد ما يمكن، ولنأخذ جميع الاحتمالات المستقبلية في الاعتبار، مع وضع الأهداف العامة والوسائل التي سنتبعها مستقبلاً نسباً أعيننا قبل الاتفاق، فنحن نريد اتفاقاً مبمراً لا اتفاقاً أعمى قاصر النظر.

إن "لفقه الاتفاق" من الأهمية بمكان، فلنعمل جاهدين على ترسخ هذا الفقه في نفوسنا – قيادة وجندواً – لنحمي العمل، ونرسي قواعده على الفهم السليم.

المصدر: مجلة المجتمع/ العدد 1432 لسنة 2001م