ملامح الشخصية الإبداعية

د.رضا الموسوي
اكاديمي

يعرف الابداع Creativeness او الابتكار بأنه قدرة الفرد على انتاج شيء جديد لم يكن معروفا في السابق في مختلف مجالات الحياة.
يعتقد بعض الناس خطأ ان الفرد لكي يصبح مبدعا فإن عليه ان يكون مختلفا عن الناس الاخرين غير ان الابداع لا يعني بالضرورة كل عمل او كلام يختلف فيه الفرد عن بقية الناس، انه يقصد به العمل او الفكر الخلاق النافع للفرد او المجتمع.
الإبداع سلوك انساني خلاق يكمن في داخل كل فرد، يتفتق في حالات تحفيز المدارك واستثارة الاحاسيس ضمن وسائل عديدة ليوجد افراداً متميزين لديهم ملكة الحضور الدائم والحيوي للعقل الباطن (اللاوعي) وباستطاعتهم الحصول على انسب الحلول وافضلها من مجموعة خيارات مطروحة او استنباط مجموعة رؤى وتصورات مبتكرة لمسألة ختمت على انها مستعصية.
لذا يعد الابداع موهبة كامنة في كل انسان كبقية المواهب المستترة، تحتاج الى اثارة وصقل وممارسة نوعية دائبة لكي تكون ملكة حاضرة عند كل مهمة وانتاج جديد وعلى هذا فلا يتصور البعض ان الابداع مختص بأصحاب الذكاء الخارق او اولاد الذوات، فالكل عليهم إعمال عقولهم،وتفجير مواهبهم للوصول الى حالة الابداع الواقعي في شتى مجالات الحياة الفردية والاجتماعية.
غير ان هناك بعض الافراد تظهر قابلياتهم وقدراتهم الابداعية من خلال مواقف طارئة او ظروف حرجة، وهؤلاء عليهم التوجه الى انفسهم اكثر والعناية بقابلياتهم، وتغيير نمط سلوكهم بما يتلاءم والصفات التي يحملونها ومن جملتها:
الحساسية: وتعني القدرة على وعي مشكلات موقف معين والاحاطة بجميع ابعادها والعوامل المؤثرة فيها.
الطلاقة: وهي القدرة على انتاج سيل كبير من الافكار والتصورات الابداعية في برهة زمنية محدودة وتنقسم الطلاقة الى:
طلاقة الكلمات: اي سرعة انتاج كلمات او وحدات للتعبير وفقا لشروط معينة في بنائها او تركيبها
طلاقة التداعي: اي سرعة انتاج صور ذات خصائص محددة في المعنى.
طلاقة الافكار: اي سرعة ايراد عدد كبير من الافكار والصور الفكرية في احد المواقف.
طلاقة التعبير: اي القدرة على التعبير عن الافكار وسهولة صياغتها في كلمات او صور للتعبير عن هذه الافكار بطريقة تكون فيها متصلة بغيرها وملائمة لها.
المرونة: وهي قدرة العقل على التكييف مع المتغيرات والمواقف المستجدة، والانتقال من زاوية جامدة الى زوايا متحررة تقتضيها عملية المواجهة.
الاصالة: وتعني تقديم نتاجات مبتكرة تكون مناسبة للهدف والوظيفة التي يعمل لأجلها. او بتعبير آخر رفض الحلول الجاهزة والمألوفة، واتخاذ سلوك جديد يتوافق مع الهدف المنشود، ومن يطلق استجابات غير مألوفة لمنبهات غير مألوفة لا يمكن ان نطلق عليها استجابة اصلية، لأنها طلقات انتاجية غير موجهة.
البصيرة: و تعني امتلاك النظرة الثاقبة والقدرة على اختراق الحجب التقليدية وقراءة النتائج قبل اوانها واعطاء البدائل اللازمة لجميع الاحتمالات المتوقعة.

كيف يحدث الابداع؟

يحدث الابداع في مجالات السلوك البشري كافة، فهو يحدث في مجال الفن والادب والموسيقى والرسم والنحت... الخ وفي مجال العلوم كالفيزياء، الكيمياء، وفي الصناعة والزراعة.
ويرى البعض ان التفكير الابداعي يحصل فجأة على شكل الهام، وهذا اعتقاد ليس علمياً صحيحاً، فقد اظهرت الادلة على ان ما يسمى بالإلهام تسبقه فترة يطلق عليها فترة (التهيئة) اي ان العمل الابداعي لا يمكن ان يظهر لدى الشخص مالم يلم بالمبادئ الاساسية للموضوع الذي يريد ان يبدع فيه بصورة جيدة.
ولكي نحصل على افراد مبدعين في اي مجال، فذلك يتطلب من الشخص المبدع ان:-
١, يعمل بجد ومثابرة.
٢, يطلع على اعمال الآخرين في ذلك المجال.
٣, ينسجم مع الفعالية التي يقوم بها ليشعر بالرضا عنها وليحرز التقدم والنجاح فيها.

خطوات التفكير المبدع

اورد والاس Wallas اربع خطوات للتفكير المبدع بحيث تعتبر الخطوتان الثانية والثالثة منها خاصتين بهذه العملية، والخطوات هي:
١, مرحلة الاعداد او التحضير: التي يتم فيها تعلم الحقائق والمهارات الضرورية، وكذلك يتم خلالها اجراء المشاهدات اللازمة والتي سيتم التفكير المبدع على اساسها.
٢, مرحلة الحضانة او الاختمار: وهي المرحلة التي لا يتم فيها تقدم ملموس نحو الهدف والتي يمكن للمفكر خلالها ان يشعر بالاحباط اوالكسل، وقد تسمى هذه المرحلة بمرحلة التفريغ او الحضانة.
٣, مرحلة الالهام او الإشراق: وهي المرحلة التي تتولد فيها الفكرة الابداعية او الانتاج الابداعي وتأتي في اغلب الاحيان بشكل فجائي.
٤, مرحلة التحقق: هي المرحلة التي يتم فيها التحقق من صحة الفكرة الموصى بها كما يتم تعميقها والبناء عليها.

الآراء الواردة في الصفحة تعبر عن وجهات نظر كتابها ، وقد لا تتفق بالضرورة مع وجهة نظر الجريدة

ظاهرة البنوك الإسلامية تجتاح آسيا

د. عبدالله المدني
محاظر اكاديمي - البحرين

على الرغم من الجدل المثار منذ جريمة الحادي عشر من أيلول ٢٠٠١ فإن ما يعرف بالمصارف الإسلامية أي تلك التي تقول أنها تزاول أعمالها وفق ضوابط الشريعة ، تشهد نموا كبيرا و تمددا في كل الاتجاهات ، و جذبا لمدخرات المسلمين وغير المسلمين ، الأمر الذي أغرى حتى المصارف التقليدية بفتح وحدات أو منافذ تعمل طبقا للشريعة على نحو ما بدأه مصرف سيتي الأمريكي حينما أطلق في عام ١٩٩٦ "مصرف سيتي الإسلامي للاستثمار" من البحرين. وطبقا لإحدى الدراسات الحديثة ، فإن مثل هذه الأنشطة تزاول اليوم في نحو مئة بلد من خلال مصارف إسلامية مستقلة أو من خلال وحدات تابعة للبنوك التجارية التقليدية ، و أن ما يتم التعامل فيها من أموال يزيد على ٤٠٠ بليون دولار مع معدلات نمو سنوية تتراوح ما بين ١٠ و ١٥ بالمئة ، و أن قيمة مجمل أعمال هذه المصارف مع أصولها يصل إلى نحو تريليون دولار مع احتمال صعودها إلى ٢,٨ تريليون في عام ٢٠١٠.

ويقال أن الفكرة انطلقت من إحدى البلدات المصرية في عام ١٩٦٣ على يد المصري احمد النجار، و تجسدت ابتداء في مؤسسة كانت تعنى حصريا بجمع المدخرات واستثمارها في التجارة والصناعة مباشرة أو من خلال الشراكة مع آخرين، ثم توزيع الأرباح المتحققة على أصحاب المدخرات، دون مزاولة الخدمات البنكية الأخرى المعروفة. و لم ينعطف عقد الستينيات إلا و كان في مصر ٩ مصارف من هذا النوع الذي لا يدفع ولا يحتسب فوائد، من بينها بنك ناصر الاجتماعي المؤسس في عام ١٩٧١ و الذي زاول نفس الوظيفة رغم عدم وصف نفسه بالإسلامي أو ادعائه بتطابق معاملاته مع أحكام الشريعة.
بعد ذلك طبقت الفكرة على المستوى القطري في دول مثل السعودية و باكستان و السودان وايران، لاسيما و أن بعض هذه الدول كانت قد بدأت مشروع اسلمة مظاهر الحياة. غير أن وقتا طويلا مر كانت خلاله المصارف الإسلامية تكتفي بالجلوس في انتظار قدوم المستثمرين لطرق أبوبها، أو حصر أنشطتها على المستوى القطري، أو تجاهل تطوير نفسها باستحداث و خلق أفكار جديدة، و هو ما تغير في العقد الأخير حينما بدأت تلك المصارف، ولا سيما الخليجية منها، في القيام بحملات شرسة للاستحواذ على أسواق المال والأعمال و جذب العملاء و المستثمرين على نحو ما قامت و تقوم به مؤسسات مثل دار المال الإسلامي و بنك التنمية الإسلامي ومجموعة البركة و بيت التمويل الكويتي و مجموعة الراجحي المصرفية. و هناك من المراقبين من يعتقد أن هذه المصارف وصلت إلى نقطة من النضوج و القوة و هذا المشهد يختلف بطبيعة الحال عما كان سائداً قبل عقدين حينما كان الكثيرون من المسلمين أنفسهم يترددون في التعامل مع مثل هذه الأجهزة والأدوات من منطلق ارتباطها بأيديولوجيات متشددة و ساعية إلى إحلال النظام الديني مكان النظام المدني، الأمر يمكن معه القول بوجود علاقة طردية ما بين المد الإسلامي السياسي و المد الإسلامي الاقتصادي.
تسمح لها بامتلاك هوية خاصة مستقلة تماما عن الأطر و المعايير التنظيمية المتبعة في البنوك التقليدية. لكن في المقابل هناك من يقول باستحالة تحولها إلى ند أو منافس خطير للبنوك التقليدية. فبدائل الاستثمار أمامها محدود في ضوء التزامها المفترض بالحلال و الحرام، ما يعيق مثلا دخولها في صناعات الفندقة و المنتجعات والسياحة والترفيه التي تتوسع عالميا و تدر عوائد ضخمة. كما أن شفافية أعمالها والمعايير التي تدير بها أنشطتها غير واضحة و مصدر لتساؤلات كثيرة طبقا لمقال نقدي نشرته مجلة "فوربس" الأمريكية مؤخرا. هذا ناهيك عن وجود قطاع لا بأس به من المسلمين المتشددين الذين يتخذون موقفا سلبيا منها، بل يستندون إلى مظاهر و مسلكيات عديدة كدليل على الشك بالتزامها بضوابط الشريعة بدقة. وما يثار أيضا في هذا السياق تباين موقف المدارس الإسلامية من هذه الصناعة. إلى ذلك يقول المحلل المالي الآسيوي "ابهيشيك كومار" إن الامتحان الحقيقي لمدى صمود هذه الصناعة هو كيفية تعاملها مع الأزمات المالية الكبرى على شاكلة الانهيار النقدي في جنوب شرق آسيا في عام ١٩٩٧، و هو ما لم يحدث بعد.
وما يعنينا هنا هو اكتساح ظاهرة المصارف و الأدوات الإسلامية في السنوات الأخيرة لمنطقة آسيا و الباسفيكي التي يبدو أن مستقبل هذه الصناعة فيها واعد، بدليل استقطابها المتصاعد لأموال المستثمرين غير المسلمين، و تنافس دول عدة مثل ماليزيا و سنغافورة و اندونيسيا و بروناي على التحول إلى مركز رئيسي لمثل هذه الأنشطة. و الحقيقة أن كل واحدة من هذه الدول تملك مزايا نسبية تجعلها مؤهلة لهذا الغرض.
فماليزيا مثلا لديها خبرة أطول و موارد بشرية أكثر تأهيلاً في هذا المجال بحكم أسبقية دخولها قطاع المصارف الإسلامية، ناهيك عن تميز نظامها المصرفي بقاعدة صلبة من القوانين، وتمسكها بمواقف ليبرالية تجاه عمل المؤسسات المصرفية الإسلامية. و هي اليوم تحتضن عدداً من بنوك ومؤسسات المال الإسلامية التي تستحوذ على أكثر من ١٠ بالمئة من مجمل الأنشطة المصرفية مع احتمال ارتفاع هذه النسبة إلى ٢٠ بالمئة في نهاية العقد الجاري، فيما أكثر من ٥٠ من عملائها هم من غير المسلمين و إجمالي أصولها يصل إلى ٣,٥ بليون دولار. غير أن هذا البلد الذي دخل صناعة المصارف الإسلامية في شكله الواسع ابتداء من عام ٢٠٠٣ حينما منح ثلاثة تراخيص لمستثمرين أجانب (بيت التمويل الكويتي و مجموعة الراجحي السعودية و بنك قطر الإسلامي) لا يبدو انه في وارد منح المصارف الإسلامية العاملة في أراضيها أي استثناءات أو مزايا تنافسية تجعلها أطول ذراعا من المؤسسات المصرفية التقليدية. فأنشطتها المصرفية خاضعة لقانون مدني هو قانون المصارف و المؤسسات المالية، و الخلافات التي قد تحدث في القطاع المصرفي تحكم فيها محاكم مدنية.
أما سنغافورة فتنافس انطلاقا من مصداقية نموذجها الاقتصادي، و استقرارها السياسي، وقوانينها الواضحة ذات الجذور البريطانية، و نظامها المصرفي الشفاف، و كلها عوامل سمحت لها باقتحام عالم الأدوات المالية الإسلامية بقوة في السنوات الأخيرة، و لاسيما بعد جولة رئيس حكومتها السابق "غوه تشوك تونغ" في الخليج و الشرق الأوسط قبل عامين و التقائه هناك بأرباب المال والأعمال، ثم نجاحها في العام الماضي في اجتذاب أكثر من ١٧٥ ممثلاً للمصارف الإسلامية والتقليدية إلى مؤتمر نظمته بقصد اتخاذ أراضيها كمركز عالمي رئيسي للمعاملات المالية الإسلامية.
و في أيار من العام الجاري قام "بنك التنمية السنغافوري"، الذي كان أول مصرف سنغافوري يدخل أسواق الشرق الأوسط و يحصل في نيسان ٢٠٠٧ على ترخيص للعمل في مركز دبي المالي العالمي، بإطلاق "بنك آسيا الإسلامي" بالاشتراك مع مساهمين كبار ينتمون إلى عائلات معروفة في الخليج، و برأسمال مدفوع بلغ ٤١٨ مليون دولار.
وتأتي بعد ذلك اندونيسيا التي تحتضن حاليا ٢٣ مصرفا إسلاميا خالصا و أكثر من ٤٥٠ مصرفا تقليديا بوحدات إسلامية، علما أن أول مصرف إسلامي تأسس فيها كان في عام ١٩٩٢ تحت اسم "بنك معاملات"، و هو المصرف الذي ارتفع عدد المتعاملين معه من ١٣٢ ألفاً في عام ٢٠٠٥ إلى ٦٦٤ ألفاً في عام ٢٠٠٦، فيما البنك الأجنبي الوحيد الحاصل على رخصة تسويق الأدوات والمنتجات المالية الإسلامية هو "مصرف هونغ كونغ و شنغهاي" الذي افتتح وحدة باسم "أمانة الشريعة". و تحاول سلطات هذا البلد الذي لديه ميزة وجود قاعدة سكانية ضخمة في حدود ٢٤٠ مليون نسمة (٩٠ بالمئة منهم مسلمون)، تطوير قوانينها و أنظمتها المصرفية المتعثرة لاستقطاب مستثمري الخليج و لمواجهة التوسع الهائل في هذه الصناعة والتي يقال أنها تنمو في اندونيسيا بنسبة ٧٠ بالمئة من عام إلى آخر.

أدب الحوار والمناظرة

د. صلاح عبد الرزاق
باحث في الفكر الاسلامي المعاصر

الحوار سلوك قويم ، مارسه الملائكة قبل أن يخلق الله تعالى الإنسان حين أنبأهم تعالى بإرادته خلق البشرية (وإذ قال ربك للملائكة : إني جاعلُ في الأرض خليفة. قالوا: أتجعل فيها من يُفسد فيها ويسفك الدماء ، ونحن نسبح بحمدك ونقدس لك؟ قال: إني أعلم ما لا تعلمون) (البقرة: ٣٠)
ولم يقتصر الحوار مع الملائكة ، فرب العزة تعالى شأنه فسح المجال لإبليس ، حين عبر عن رأيه مبرراً رفضه بالسجود لآدم (قال: ما منعك ألاّ تسجد إذ أمرتك؟ قال: أنا خير منه ، خلقتني من نار وخلقته من طين) (الأعراف: ١٢). فلم يمنعه رب العالمين من الإدلاء برأيه والتعبير عما يعتقده ، ولم يرسل عليه عذاباً يدمره في حينه رغم أنه خالف أمر الله ، بل منحه فرصة عندما طرده من الجنة ، ومنحه مهلة إلى يوم القيامة (قال: فاهبط منها ، فما يكون لك أن تتكبر فيها ، فاخرج إنك من الصاغرين. قال: أنظرني إلى يوم يُبعثون. قال: إنك من المنظرين) (الأعراف: ١٣ و ١٤). هذا الأدب القرآني والخلق الرباني مثال لنا في تعاملنا مع من نختلف معهم في الرأي ، وكيف نفسح المجال لهم للتعبير عن آرائهم بكل حرية.

المناظرة مع الآخرين

الحوار والمناظرة سمة من سمات أصحاب العقول والمفكرين، من أجل إقناع الآخرين برأيهم وأفكارهم، مستخدمين الحجج العقلية والأدلة والبراهين لدعم آرائهم. ويتعرض المسلمون المهاجرون في الغرب إلى مختلف الحالات والمواقف التي تتطلب منه الرد على بعض الشبهات والاتهامات التي تنال من الإسلام أو مذهب أهل البيت (ع) أو الشخصيات الإسلامية والعلماء والمراجع. ويعتمد نوع الحوار أو المناظرة مع طبيعة الجانب الآخر وفكره ومعتقداته وسلوكه. وكلما كان الحوار هادئاً بعيداً عن التشنج والتهكم والسخرية بالخصم كلما فسح المجال للرأي الأصيل والفكرة الهادفة بأخذ مكانها في الحوار، واقتناع الطرف المقابل بها.
وما من رسول أو نبي إلاّ وقد ناظر قومه وحاججهم وجادلهم في إثبات صحة ما يدعوهم إليه. فقد حجج إبراهيم (ع) النمرود، كما حجج قومه. وجادل نوح (ع) قومه حتى قالوا له (يا نوح قد جادلتنا فأكثرت جدالنا) (هود:٣٢) وقد أمر الله تعالى نبينا الكريم (ص) بمجادلة المشركين ودعوتهم إلى الحق، فقال (ادعُ إلى سبيل ربك بالحكمة والموعظة الحسنة وجادلهم بالتي هي أحسن. إن ربك هو أعلم بمن ضل عن سبيله، وهو أعلم بالمهتدين) (النحل: ١٢٥)
كما أمر تعالى بمجادلة أهل الكتاب من اليهود والنصارى بالحكمة والموعظة حيث جاء في قوله تعالى (ولا تجادلوا أهل الكتاب إلاّ بالتي هي أحسن (...)العنكبوت: ٤٦). فالغلظة في المناظرة والجدل لا تزيد الطرف الآخر إلاّ نفوراً وعناداً وتعصباً، وتمسكاً بالباطل كما أوضحه تعالى (ولو كنت فظاً غليظ القلب لانفضوا من حولك..) (آل عمران: ١٥٩).
يتضمن القرآن الكريم إحتجاجات كثيرة بين الله تعالى والبشر، ضارباً الأمثال التي توضح الفكرة، ذاكراً الأدلة المنطقية والعقلية التي تدعم الفكرة. يقول تعالى (وضرب لنا مثلاً ونسي خلقه. قال: من يحيي العظام وهي رميم؟ قل يحييها الذي أنشأها أول مرة وهو بكل خلق عليم، الذي جعل لكم من الشجر الأخضر ناراً، فإذا أنتم منه توقدون، أوليس الذي خلق السموات والأرض بقادرٍ على أن يخلق مثلهم؟ بلى وهو الخلاق العليم. إنما أمره إذا أراد شيئاً أن يقول له كن فيكون. فسبحان الذي بيده ملكوت كل شيء وإليه تُرجعون) (يس:٧٨-٨٢).
وقد دخل النبي (ص) في مناظرات مع أهل الأديان الأخرى، فينقل لنا الطبرسي في كتابه (الإحتجاج) مناظرات للرسول الأكرم (ص) مع اليهود والنصارى والدهرية والثنوية ومشركي العرب. ويروي تفاصيل شبهاتهم وجواب النبي (ص) لهم ودحضه لمزاعمهم. كما أن المتتبع لسيرة الأئمة (ع) يجد أمثلة كثيرة في مناظراتهم واحتجاجاتهم مع خصومهم، بدءاً بأمير المؤمنين علي (ع) وبقية الأئمة الذين وردت أخبار كثيرة بشأن مجادلة الخصوم وإقناعهم. وكانوا (ع) يأمرون بعض أصحابهم ممن يتوسمون فيه القدرة على مقارعة الحجة بالحجة، كما هو المشهور في موقف الإمام الصادق (ع) من هشام بن الحكم وثلة من أصحابه الذين تصدوا لأفكار الزنادقة والملحدين والمخالفين في المسائل الإعتقادية كالمجبرة والمفوضة والمجسمة وغيرها من المذاهب.
وقد دعا الأئمة إلى المناظرة والإحتجاج، فقد روي عن الإمام الصادق عن أبيه الباقر (عليهما السلام) قال: من أعاننا بلسانه على عدونا أنطقه الله بحجته يوم موقفه بين يديه عز وجل. وقول الإمام الصادق (ع): حاجوا الناس بكلامي. فإن حاجوكم فأنا المحجوج. وكان الإمام الصادق يحب سماع مناظرات تلاميذه مع خصومهم ويطلع على حججهم.

المناظرة الباطلة

من ضوابط المناظرة أنها الهدف منها هو الدعوة إلى الله ونصرة دينه، وأن تكون في سبيل الله، وأن تكون بالحكمة والموعظة والمجادلة الحسنة. فالقرآن الكريم وضع هذه الضوابط للمناظرة المشروعة فإذا تخلف عنها خرجت عن كونها مشروعة، وذلك إذا كانت لإثبات باطل أو كانت من غير علم. يقول تعالى (وجادَلوا بالباطل ليدحضوا الحق) (المؤمن:٥). ويقول (ومن الناس من يجادل في الله بغير علم ويتبع كل شيطان مريد) (الحج: ٣)، (ويجادلونك في الحق بعدما تبين) (الأنفال:٦)، (ومن الناس من يجادل في الله بغير علم ولا هدى ولا كتاب منير) (لقمان:٢٠) و قوله تعالى (فلمَ تحاجون فيما ليس لكم به علم والله يعلم وأنتم لا تعلمون) (آل عمران: ٦٦).
آداب المناظرة
لكي تكون المناظرة ناجحة وهادفة، ويخرج الطرفان منها بفائدة ونتيجة مثمرة يحسن بهما اتباع آداب المناظرة التي ينبغي مراعاتها وهي:
١-أن يكون المناظر في طلب الحق كمنشد ضالة، يكون شاكراً متى وجدها، ولا يفرق بين أن يظهر على يديه أو على يد غيره، فيرى رفيقه معيناً لا خصيماً ، ويشكره إذا عرفه الخطأ وأظهر له الحق. فإذا ظهر الحق على لسان خصمه يفرح به ويشكره، لا أن يخجله ويسود وجهه.
٢- أن لا يمنع الطرف الآخر من الإنتقال من دليل إلى دليل، ومن سؤال إلى سؤال، بل يمكنه من إيراد ما يحضره مما يحتاج إليه في المناظرة. فلا يجوز أن يقول له (لقد تركت كلامك الأول، وهذا ما لا أحتاجه..) وغيرها من كلام المعاندين.
٣- القصد من المناظرة هو الوصول إلى الحق وليس إبراز علمه وغزارة معلوماته وصحة رأيه، فهذا مراء منهي عنه.
٤- أن يرجو التأثير على الآخر، فإذا علم عدم قبوله للحق، وأنه لا يرجع عن رأيه وإن تبين له خطأه، فمناظرته غير جائزة لبعدها عن الهدف، وما يترتب عليها من نتائج سلبية.
٥- أن يناظر في قضية مهمة أو مسألة عملية، ويبتعد عن المسائل النادرة.
٦- أن يتخير الألفاظ الجيدة، ويتجنب العبارات الركيكة والعامية، ويتفادى التمتمة والغلط في الألفاظ والأسلوب.
٧- أن يكون متمكناً من إيراد الأمثال والشواهد و النصوص الدينية والفلسفية والعلمية وكلمات العظماء والحوادث ذات العلاقة بموضوع المناظرة.
٨- أن يتجنب عبارات الشتم واللعن، والسخرية والإستهزاء والتهكم، ونحو ذلك ما يثير عواطف الحقد والشحناء، فإذا هذا يفسد الغرض من المجادلة التي يجب أن تكون بالتي هي أحسن.
٩- ألا يرفع صوته فوق المألوف، فإن هذا لا يكسبه إلاّ ضعفاً، ولا يكون إلا دليلاً على الشعور بالمغلوبية، بل يجب عليه أن يلقي الكلام قوي الأداء، لا يشعر بالتردد والإرتباك والضعف والإنهيار، وإن أداه بصوت منخفض هادئ، فإن تأثير هذا الأسلوب أعظم بكثير من تأثير أسلوب الصياح والصراخ.
١٠- أن يتواضع في خطاب خصمه، ويتجنب عبارات الكبرياء والتعاظم والكلمات النابية القبيحة.
١١- أن يصغي جيداً لخصمه، ولا يبدأ بالكلام إلا بعد أن ينتهي من بيان مقصوده، فإن الإستباق إلى الكلام سؤالاً وجواباً قبل أن يتم خصمه كلامه يربك على الطرفين سير المحادثة، ويعقد البحث من جهة ويثير غضب الخصم من جهة أخرى. وأن لا يستغرق في الكلام بحيث لا يعطي فرصة إلا قليلة لخصمه في الكلام.
١٢- أن يتجنب -حد الإمكان - مجادلة طالب الرياء والسمعة والذي يؤثر الغلبة والعناد ويبحث عن القوة والعظمة، فإن هذا يعديه بمرضه فينساق معه حتى يكون شبيهاً به في هذا المرض. ومن جانب آخر، لا يستطيع أن يصل إلى نتيجة مع أمثال هؤلاء الناس.
١٣- أن يكون مطلعاً على أفكار وآراء خصمه من كتبه ومصادره لا من كتبه ومصادره هو. فمن يدخل في مجادلة مع الآخرين يجب أن يكون مطلعاً على كتبهم وأفكارهم بشكل يجعله قادراً على النقد والمحاججة، ومشخصاً نقاط الضعف فيها.
١٤- أن يكون ذا ثقافة إسلامية جيدة، مطلعاً على العقائد والأحكام والتشريعات والنصوص التي تعتمدها، كي لا يقع في سوء الفهم ومنزلق الشبهة. وأن يكون هاضماً للفكرة التي يريد طرحها ومحيطاً بها تماماً ومقتنعاً بها، كي يتمكن من إقناع خصمه.
١٥- أن يختار الكلام المناسب للزمان والمكان، فإن لهما تأثيراً كبيراً في النفوس. ومن هنا قيل في المثل المشهور: لكل مقام مقال.
١٦- أن يخاطب خصمه بكلام مفهوم مراعياً مقدار فهمه، ومستواه الفكري، بإسلوب سلس ومنطق سديد.