



بسم الله الرحمن الرحيم

امام خامنه ای مد ظله العالی:

امر به معروف و نهی از منکر یک وظیفه عمومی است امر به معروف یعنی دیگران را به کارهای نیک امر کردن نهی از منکر دیگران را از کارهای بد نهی کردن.

جلسه ششم - مخاطب شناسی - استاد حجت الاسلام و المسلمین دکتر سامان هادی پور

عرض سلام و ادب و خدا قوت خدمت شما آمران به معروف و ناهیان از منکر

ان شالله هر جا که هستید در ذیل عنایات و توجهات حضرت بقیه الله الاعظم ارواحنا فداه باشید.

در این جلسه می خواهیم راجع به امر به معروف حجاب به طور خاص به مقدار با هم صحبت کنیم.

خب، ما تو بحث امر به معروف حجاب می خواهیم به شما تعدادی روش اما به صورت ترکیبی آموزش بدیم یعنی چی؟

ببینید دیدید توی مثلا ریاضیات فرمول وجود داره به چیزی به نام فرمول یعنی می گن فرض بفرمایید این فرمول اتحاد مثلا مزدوجه این

مثلا فرمول به این شکل به این نتیجه می رسه!

فرمول ها معمولا ترکیبی از چند قطعه هستند، ما اینجا می خواهیم به شما بگیم برای اینکه در امر به معروف حجاب، به طور خاص اون

جاهایی که لازم می شه بتونیم به شکل مؤثرتر و زیباتری این واجب رو انجام بدیم، لازمه از یه سری فرمول ها استفاده بکنیم از یه سری

روش های ترکیبی استفاده کنیم.

مثال بزنم تا بحث بهتر روشن بشه، بین به عنوان مثال شما شاید هر کدومتون تو موقعیت های مختلفی با پدیده ی بی حجابی مواجه بشید

مثلا ممکنه بعضی از شماها تو محیط آموزشی مواجه بشید با بی حجابی یا تو محیط کاری یا تو محیط فرض بفرمایید تفریحی یعنی انواع

محیط ها رو ما داریم برای این در واقع امر به معروف حجاب.

شما در محیط هایی که قرار می گیرید اگر این قالب هایی رو که من می خوام تو این جلسه بگم خوب در واقع تمرین کرده باشید و حضور ذهن و آمادگی برایش داشته باشید، وقتی که مواجه می شیم با یه کسی که کشف حجاب کرده اونجا هول نمی شید و دچار این حالت حیرت نمی شید که الان چی بگم؟

چون خیلی وقتها ماها علت اینکه امر به معروف نمی کنیم اینه که تو اون لحظه ذهنمون یاری نمی کنه که چی بگم همش دغدغه مون اینه که دوست داریم یه تذکری بدیم دوست داریم یه حرفی بزیم خدا رو از خودمون خشنود کنیم وظیفه مون رو انجام بدیم،

ولی اون لحظه هر چی فکر می کنیم خدایا چی بگم چی بگم چی بگم چیزی یادمون نمی آد برای اینکه این اتفاق نیوفته و ما در موقع مناسب بتونیم امر به معروف حجاب رو به خوبی انجام بدیم لازمه که این فرمول هایی رو که می خوام بگم این روش های ترکیبی رو که می خوام بگم یه دور دو دور سه دور به اندازه ای که لازمه راجع بهش فکر کنیم مرور کنیم تا ذهنمون نسبت بهش کاملا ورزیده بشه و آمادگی داشته باشه در موقع مناسب بتونیم سریع ازش استفاده بکنیم.

خب این روش های ترکیبی چیست؟ روش ترکیبی اول روشیست که از سه بخش تشکیل می شه این سه بخش چیاست من این سه بخش رو می گم شما می تونید یادداشت بکنید و به عنوان در واقع فرمول اولمون این رو یادداشت بفرمایید.

اولین در واقع روش ترکیبی عبارت است از جای پا باز کردن تشکر از قبول خواسته کوچک تر امر به معروف و درخواست رعایت پوشش سه تا قسمت شد یه بار دیگه می گم جای پا باز کردن به اضافه تشکر از قبول درخواست کوچک تر به اضافه ی امر به معروف رعایت پوشش.

بهرتر خودم توضیح بدم یعنی چی جایی پا باز کردن تو روانشناسی اجتماعی جز فنون متابعت شمرده می شه یعنی چی جایی پا باز کردن جای پا باز کردن یعنی شما وقتی می خوای یه درخواستی رو از یه نفر داشته باشی، اول از یه درخواست کوچک تر شروع کن.

یه آزمایش روانشناسی هم داره که در یکی از کشورهای غربی می خواستن این روش رو آزمایش بکنن. از یه سری از آدمایه درخواست کوچیک مطرح می کردن مثلاً یه تابلوی خیلی کوچیکی رو می دادن می گفتن مثلاً به اون کاسبه می گفتن می شه این رو مثلاً تو

مغازه ات نصب کنی چون خیلی تابلو کوچیک بود طرف نه نمی گفت، بعد از مدتی می او مدن اون تابلو کوچیکه رو ازش می گرفتن و ازش خیلی تشکر و قدردانی می کردن یه تابلو یه خورده بزرگ تر بهش می دادن می گفتن حالا این رو بذار معمولا آدم هایی که درخواست کوچکترو قبول کرده بودن و بعد ازشون تشکر شده بود از درخواست بزرگ تر در واقع سر باز نمی زدن و اون درخواست بزرگتره را هم قبول می کردن.

اینجا این قاعده رو بهش رسیدن که ما وقتی می خوایم یه درخواست بزرگ تری داشته باشیم از یه درخواست کوچیک تر شروع کنیم حالا ما تو این روش ترکیبی داریم این روش رو به شما آموزش می دیم یعنی شما مثلا می ریدم توی مغازه ای بعد می بینید که فروشنده اون مغازه حجاب نداره که الان متأسفانه تو خیلی از فروشگاه ها ما شاهد این صحنه هستیم.

خب شما می رید و در واقع با اون فردی که این مسئله رو داره شروع می کنید به صحبت کردن. اول از او یه درخواست کوچیک می کنید مثلا از چی شروع می کنید اول برمی گردید از او یه درخواست کوچیک می کنید می گید من می شه ازتون یه خواهشی بکنم می گه بفرمایید می گید که می شه ازتون بپرسم که آیا فروش اینترنتی هم دارید یا ندارید اون برمیگرده می گه که نه ما فروش اینترنتی نداریم مثلا. برمی گرده می گید یه وقتی اگه بخوام ازتون خرید بکنم تماس بگیرم پیک دارید؟

بین شما از یه سری درخواست هایی دارید شروع می کنید که درخواست هایی که مرتبط با شغلش و او هم در واقع هیچ حساسیتی برایش وجود نداره که بخواد موضع بگیره جلوی شما بعد شما بعد از اینکه او مثلا همکاری می کنه اون درخواست شما رو اجابت می کنه از او تشکر می کنید می گید خیلی ممنونم از اینکه اینقدر روی خوشی دارید و خلاصه پاسخ خوب به مشتری هاتون می دید این تشکر شما در واقع از اون پاسخگویی او به درخواست کوچکتون در او یه پذیرشی رو ایجاد می کنه بعد برمی گردید بهش می گید من واقعش خیلی دوست دارم که کسب شما روز به روز رونق بگیره بالاخره می دونم که راه انداختن یه همچین فروشگاه می چقدر زحمت داره. ولی خب بالاخره رعایت پوشش شما به عنوان کسی که فروشنده این فروشگاه هستید طبق قانون اصناف لازمه و اگر قرار باشه این وضع پوششتون ادامه پیدا بکنه قطعاً اماکن برخورد می کنه من چون دوست ندارم کسبتون صدمه بخوره ترجیح دادم خودم صمیمانه بهتون بگم ماشاءالله شما کردن خوش اخلاقید و خوش برخورد با مشتری ها حتما رعایت می کنید نیاز نشه که بخواد برخوردی صورت بگیره.

ببینید شما از یه درخواست کوچیک شروع کردید بعدش تشکر کردید بعد درخواست دومتون که این بود که رعایت کنه قانون رو مطرح کردید و در ضمنش هم یه تهدید و ایی هم کردید که خلاصه اگر شما رعایت نکنید با زبون خوش مجبورم از روش قانونی گزارش بدم اماکن بیاد مثلا برخورد کنه ولی من نمی خوام این اتفاق بیفته.

ببینید این یه فرمول و یک روش ترکیبی که شما تو بیانتون واسه تذکر امر به معروف حجاب به فروشنده اون مغازه انجامش می دید.

والسلام علیکم.