

MUHAMEDI ALEJHIS-SELAM - NJË MODEL NË KOMUNIKIM ME NJERËZIT

Ata që kanë mundësi për të studiuar komunikimin në nivel akademik, e dinë se sa teori, libra, studime ekzistojnë në procesin e ndërlëkuar të komunikimit njerëzor. Modelet perëndimore origjinale të komunikimit – verbale, grafike, ose matematike – e kanë shumë të vështirë për të përshkruar aspektet strukturore, funksionale dhe teknike të kësaj dukurie. Megjithatë, shembulli më i mirë i një akti të komunikimit dhe në marrëdhëniet me njerëzit mund të fitohet nga jeta e Profetit Muhamed a.s. Në të vërtetë, në praktikat mjedisore të Profetit, ne shohim se ai ishte shembulli më i mirë në trajtimin e njerëzve. Aftësitë e tij të komunikimit, me sjellje unike dhe interesante, gjithmonë i sjellshëm dhe i buzëqeshur, bënë që Profeti (alejhis-selam) të arrijë të fitojë zemrat e njerëzve që ishin përreth tij, si dhe të gjithë atyre që erdhën në kontakt me të.

A mund të dëgjosh me sy?

Në Arabinë e lashtë, elokuenca përcaktonte pozitën e individit në shoqëri, sepse gjuha arabe është e pasur me nuanca e ngjyrime kuptimore. Arabët konkurronin me njëri-tjetrin në thurjen e fjalëve të bukura, duke i dhënë kështu formë artit gojor. Në këtë kohë lindi Profeti Muhamed, paqja qoftë mbi të. Megjithëse nuk dinte të shkruante dhe të lexonte, ai kishte më shumë aftësi gjuhësore se kushdo tjetër. Këto aftësi ia bënë të mundur përcjelljen e koncepteve të vështira te publiku vetëm me pak fjalë. Thëniet e urta të Profetit (alejhis-selam), të cilat quhen “hadith” (fjalim), janë përmbledhur në libra të shumtë që mësohen dhe shërbejnë për të udhëzuar njerëzit kudo në botë. Edhe pse sot më shumë vëmendje i kushtohet studimit të fjalëve

të sakta të Profetit Muhamed (alejhis-selam), duke mos u dhënë rëndësinë e duhur aftësive të shumta verbale e joverbale, të cilat ai përdorte për të përforcuar kuptimin e fjalëve, mbetet e vërteta e pakontestueshme se ai, Profeti (alejhis-selam), kishte aftësi të jashtëzakonshme për të aktivizuar të gjitha shqisat e dëgjuesit, e jo vetëm shqisën e të dëgjuarit.

Duke pikturuar piktura mendore me fjalë

Gjatë leximit të haditheve, shpeshherë mund të përfytyrojmë pamje të gjalla, plot tinguj, aroma dhe ndjenja. Në të njëjtën kohë, transmetuesit e haditheve përdorin fjalë përshkruese, për të na dhënë një pamje të plotë tredimensionale të çdo ngjarjeje. Kështu ne mund “të shohim” me syrin e mendjes gjetet dhe veprimet konkrete të Profetit (alejhis-selam) kur fliste.

Për shembull, çifutët ishin mësuar të provokojnë dhe të ofendojnë. Këtë mundoheshin ta bëjnë edhe me Profetin Muhamed. Me një rast, njëri nga çifutët e përshëndeti Profetin (alejhis-selam) duke i thënë: “Es-samu’alejkum – Vdekja për ty!” Kur Profeti, me një ton të butë, u përgjigj: “Ve’alejkum – Edhe për ju”, gruaja e tij, Aishja radijall-llahu anha, duke mos arritur ta ruajë qetësinë ndaj kësaj fyerjeje drejtuar Pejgamberit (alejhis-selam), ua ktheu çifutëve përgjigjen duke u thënë: “Qoft vdekja për ju!” I Dërguari i Allahut, Muhamedi (alejhis-selam), iu drejtua Aishes, duke e këshilluar: “Oj Aishe, All-llahu i Madhërishëm nuk e do vrazhdësinë dhe paturpësinë!” Aishja ia ktheu: “Po, a nuk e dëgjove përshëndetjen e tyre, o Profet i Zotit? Ata thanë: Vdekja qoftë për ju”. Kurse i Dërguari i All-llahut iu përgjigj: “A nuk e dëgjove se unë u përgjigja “ve alejkum”, pra “Edhe për ju”.

Dhe All-llahu xh.sh zbriti shpalljen ajetin 8 të sures Muxhadele: **“Ata, kur vijnë tek ti, të përshëndesin me atë që All-llahu nuk të përshëndet, dhe vetë me vete thonë: “Përse All-llahu nuk na dënon për këtë që po e themi?” Por mjaft është për ta Xhehennemi në të cilin hidhen. Sa vend i shëmtuar është ai.”**

Në një transmetim tjetër thuhet se, kur Aishja r.a e dëgjoi përshëndetjen e çifutëve drejtuar Profetit Muhamed (alejhis-selam), ajo u përgjigj me një hidhërim të madh duke u thënë:

“Edhe për ju qoftë poshtërimi, vdekja dhe mallkimi”, dhe se Muhamedi (alejhis-selam) i kishte thënë asaj: “Ajo që ne e themi për ta, dëgjohet; kurse ajo që e ata thonë për ne, nuk dëgjohet”.

Ky është shembulli më i mirë se si Profeti Muhamed (alejhis-selam) u shmangej situatave që fyerjen të mos e kthejë me fyerje. Ky është edhe një shembull që na jep një mesazh me shumë vlerë, se si Muhamedi (alejhis-selam) i trajtonte njerëzit, duke përfshirë këtu edhe jobesimtarët.

Nga sjellja e tij praktike dhe komunikimi me njerëzit, ne mund të nxjerrim një mësim të rëndësishëm, e kjo është që audienca e një mësuesi me aftësi të rralla komunikuese duhet t’i vë në funksion të gjitha shqisat për të nxjerrë kuptime të sakta dhe mësim të rëndësishme. Kjo është arsyeja se pse njerëzit rreth Profetit Muhamed (alejhis-selam) u transformuan në pak vite dhe arritën të ndërtojnë një civilizim madhështor. Atëherë, ndoshta edhe ne duhet të ndjekim të njëjtën rrugë sot. Pra, nuk mjafton të lexojmë e të mësojmë përmendsh thëniet e Profetit (alejhis-selam), por është e rëndësishme që t’i ndiejmë efektet pozitive të këtyre thënieve në zemrat dhe mendjet tona, dhe t’i praktikojmë ato në jetën reale.

Në të kaluarën e afërt, një nga modelet më me ndikim në historinë e hulumtimeve të komunikimit, është modeli i komunikimit i Shenonit dhe Viverit (1949). Shenoni e përshkruan komunikimin si një proces linear, njëkahësh, i cili përbëhet prej 5 funksioneve thelbësore të cilat duhet të ekzistojnë, në mënyrë që komunikimi të jetë i suksesshëm: burimi i informatave, dërguesi, kanali (mediumi), pranuesi dhe destinacioni, si edhe një faktor jofunksional, zhurma. Kjo lëmi nuk ishte e njohur gjer nga mesi i viteve ’90, kur sociologët filluan ta studiojnë komunikimin nga perspektiva psikologjike dhe të përqendrohen në faktorë, të tillë si: qëndrimi, perceptimi, mbajtja e audiencës përfituese dhe përfshirja e publikut në procesin e komunikimit. Shumë njerëz sot i shohin aftësitë e komunikimit në dritën komerciale dhe zakonisht shikohen ata që janë më të mirët në botën e biznesit, duke lënë anash vlerat morale dhe sjelljen e shëndoshë. Prandaj edhe nuk duhet të habitemi, kur të shikojmë jetën e tyre private dhe familjare, nëse i shohim si njerëz të lig e të këqij, si njerëz të cilët tradhtojnë familjen dhe nuk e ndihmojnë askënd pa ndonjë

interes. Kurse Profeti Muhamed (alejhis-selam) ka thënë: “Më i miri nga ju është ai i cili është më i mirë me familjen e vet. Dhe unë jam më i miri në familjen time.” (Tirmidhiu dhe Ibn Maxhe në Sahih)

Modeli i komunikimit sipas Osgood dhe Schramit: Komunikimi paraqet një proces rrethor, i cili fokusohet në gjetjen e aktorëve kryesorë në procesin e komunikimit, ku ata shpesh përshkruhen si të barabartë dhe të njëjtë në kodimin dhe shkodimin, deshifrimin dhe interpretimin e mesazhit të komunikimit. Megjithatë, ndodh shpesh që komunikimi të jetë një proces i paekuilibruar i cili dominohet nga individët.

Shumë nga teoritë dhe modelet perëndimore të komunikimit janë kryesisht njëkahëshe, të cilat kanë vendosur një nocion të gabuar mekanik të komunikimit, si për shembull, transferimin e informacionit nga burimi aktual te marrësi pasiv. Për më tepër, akti i komunikimit shikohet si një dukuri statike e burimeve të privileguara, e jo si një proces dinamik, i cili përfshin të gjitha elementet e marrëdhënieve shoqërore.

Por, qëllimi i vërtetë i komunikimit është përcjellja e mesazhit në mënyrë sa më të qartë e më të saktë te publiku. Komunikimi nuk është një proces i njëanshëm, sepse mesazhi i dërguar duhet të perceptohet nga publiku në mënyrë që të vendoset komunikimi midis dy palëve. Këto janë bazat themelore për shkëmbimin efektiv të ideve dhe ndjenjave me të tjerët.

Studimet e fundit tregojnë se komunikuesit më të suksesshëm arrijnë të aktivizojnë të gjitha shqisat e publikut përmes dy llojeve të aftësive: verbale dhe joverbale. Aftësitë verbale shprehin mendimet me fjalë apo shprehje të shkruara, ndërsa ato joverbale përforcojnë kuptimin e tyre; këtu përfshihen shprehjet e fytyrës, lëvizjet trupore, volumi dhe toni i zërit. Ironikisht, hulumtimet tregojnë se pjesa më e madhe e përmbajtjes së një mesazhi transmetohet përmes aftësive joverbale, të cilat janë përgjegjëse për përcjelljen e rreth 70% të kuptimit të mesazhit. Ndërkaq, vetëm 30% e kuptimit transmetohet nëpërmjet fjalëve. Për më tepër, nëse mesazhet verbale dhe ato joverbale janë kontradiktore, njerëzit besojnë më shumë në mesazhet joverbale. Për shembull, nëse dikush na thotë: “Gëzohem që po ju shoh”, por e thotë këtë me sarkazëm, ne, në mënyrë instiktive, nuk e

marrim këtë përshëndetje si diçka të hijshme. Kurse Muhamedi (alejhis-selam), sikur tregojnë shokët e tij, kur fliste me ta, fliste ëmbël dhe bukur, duke i shikuar në sy, sa që mendonin se secilit prej tyre individualisht u drejtohej dhe u fliste. Gjithashtu, edhe kur shprehte dashurinë për shokun e tij, te sahabinu formohej një bindje se ai është njeriu më i dashur për Profetin (alejhis-selam). Për shembull, kur e përcolli Omerin radijall-llahu anhu për ta kryer Umren, e përqafoi me mallëngjim dhe i tha: “O Omer, mos më harro në lutjet e tua!”

Kjo ishte sjellja e Muhamedit (alejhis-selam), e cila nguliste në zemrat e sahabëve të tij dashurinë më të lartë dhe respektin për të. Muhamedi (alejhis-selam) na ka mësuar se, kur dikush flet me dikë, duhet të bisedojë për gjëra që janë të përshtatshme dhe në fushën e interesit të bashkëbiseduesit, në mënyrë që komunikimi të mos jetë i njëanshëm. Po ashtu, Muhamedi (alejhis-selam) na mësoi se të folurit duhet të jetë ndryshe në komunikimin me të moshuarit, me fëmijët apo gratë. Përmes kësaj ai na tregon se bashkëbiseduesit e tij i ka vlerësuar individualisht. Për shembull, me Ebu Bekrin fliste rreth luftërave, armatimit, problemeve me të cilat ballafaqohej shteti Islam, kurse me Aishen bënte shaka dhe bisedë, e cila do ta gëzonte Aishen radijall-llahu anha.

Arti i heshtjes elokuate (arti i gjesteve) – Veprimet flasin më shumë se fjalët

Njerëzit kanë nevojë për trajnime të posaçme, të cilat do të na udhëzojnë se si t’i kuptojmë gjestet e të tjerëve dhe, në të njëjtën kohë, si të dërgojmë mesazhe pozitive joverbale, për të rritur mirëkuptimin reciprok dhe për të inkurajuar komunikimin efektiv. Si komunikuesi më i aftë, profeti Muhamed (alejhis-selam) gjatë gjithë kohës i kushtonte rëndësi të veçantë përcjelljes së mesazheve të qarta joverbale, madje edhe kur rrinte në heshtje. Jo rastësisht, All-llahu Fuqiptotë kishte zbritur ajetin kuranor: “Ti me të vërtetë posedon një karakter të lartë”. Kurse këtë e kishte vërtetuar Muhamedi (alejhis-selam) me thënien e tij: “Më edukoi Zoti im me një edukim të mirë”.

Profeti Muhamed (alejhis-selam) ishte i vetëdijshëm se pjesa më e madhe e traditës së tij do të transmetohej gojarisht, prandaj

edhe fliste qartë, duke e përsëritur çdo çështje të rëndësishme nga tri herë. Në të njëjtën kohë, ai ngrinte zërin dhe përdorte gjeste, për t'ua lehtësuar njerëzve memorizimin e fjalëve të tij, në mënyrë që t'ua përsërisnin ato të tjerëve. Ai e mbante gjithmonë trupin drejt, duke shprehur kështu besim dhe forcë. Ecte shpejt, duke shprehur vendosmëri, kurse fytyra e tij ishte gjithmonë e qeshur. Ai u jepte njerëzve vëmendje të plotë, duke e kthyer të gjithë trupin, e jo vetëm kokën, në drejtimin e tyre. Kjo i bënte ata të ndihen të rëndësishëm dhe të vlerësuar. Kur zemërohej, ai thjesht shikonte mënjanë, duke e shprehur kështu mospëlqimin e tij. Në takime, ai nuk rezervonte ndonjë vend të veçantë për vete, por ulej kudo, duke shprehur kështu barazinë me të tjerët; kishte kontakt të drejtpërdrejtë me të tjerët, duke treguar afrueshmëri.

E megjithatë, ne shohim që All-llahu i Madhërisëm e qortoi të Dërguarin e Tij, në një situatë të veçantë, për shkak të komunikimit të tij joverbal, duke na dhënë kështu edhe neve një mësim të vlefshëm. Një herë, Profeti (alejhis-selam) po fliste me një grup nga elita udhëheqëse e fiseve mekase, në përpjekje për të fituar mbështetjen e tyre. Aty vjen një i verbër, i quajtur Abdullah ibn Ummi Maktum, për të parashtruar disa pyetje. I përqendruar plotësisht tek aleatët e tij të mundshëm, Profeti (alejhis-selam) u vrenjt në fytyrë dhe e largoi shikimin nga Abdullahu, për ta kthyer sërish tek udhëheqësit e fiseve. I verbëri nuk e pa vrenjtjen në fytyrën e Profetit (alejhis-selam), megjithatë, Zoti e qortoi te Dërguarin e Tij duke i thënë: “Ai vrenjti fytyrën dhe u kthye. Ngase atij i erdhi i verbëri”. (80: 1-2)

Transmetimi i një emocioni të sinqertë nuk mund të arrihet, nëse gjuha e trupit bie ndesh me fjalët tona. Provoje vetë. Dil përpara pasqyrës dhe përpiku të thuash një “Mirëmëngjesi” duke e vrenjtur fytyrën. Nuk mundesh. Nëse nuk do të dëgjosh vrazhdësi në zërin tënd, atëherë duhet të buzëqeshësh. A mund ta imagjinoni se si do të kishte tingëlluar zëri i Profetit (alejhis-selam), nëse do t'i kishte folur në atë çast njeriut të verbër? I verbëri do ta kishte dëgjuar bezdinë në zërin e Profetit (alejhis-selam) dhe kjo do të shkaktonte ndjenja negative tek ai, të cilat do të pengonin komunikimin efektiv. Përveç kësaj, grupi i udhëheqësve të fiseve, tek të cilët ishte përqendruar Profeti (alejhis-selam), ishin aty të pranishëm, dhe sikur Profeti Muhamed t'i kishte folur keq të verbrit, ky do të ishte një mesazh negativ edhe për ata, e në këtë

mënyrë i gjithë procesi i komunikimit do të dështonte. Për shkak të mësimëve të thella që përfitoi nga kjo ngjarje, sa herë që pastaj Profeti (alejhis-selam) e takonte burrin e verbër, i buzëqeshte dhe sillej butë me të, e thoshte: “Mirë se vjen, o ti që më qortoi Zoti im për ty!” (El-Kurtubi)

Në një ngjarje tjetër, përderisa Aishja radijall-llahu anha ishte duke folur për një grua, bëri shenjë me dorë për të treguar se ajo ishte shumë e shkurtër. Profeti (alejhis-selam) i tha: “Ti ke thënë një fjalë, e cila, po të përzihet me ujin e detit, sigurisht do ta njolloste atë!” (Ebu Daudi). Profeti (alejhis-selam) e cilësoi gjestin e saj si “fjalë”, dhe e paralajmëroi se ishte aq i dëmshëm, sa mund të njolloste një det të tërë.

Shpeshherë në bëjmë shprehje të fytyrës apo gjeste në mënyrë tallëse, pa i peshuar mirë efektet e tyre shkatërruese për imazhin tonë dhe për komunikimin tonë me të tjerët. Kurse këto ngjarje nga jeta e Profetit (alejhis-selam) na mësojnë se duhet të tregojmë po aq kujdes edhe për gjuhën e trupit, sa tregojmë për gjuhën e të folurit. Mbi të gjitha, ne duhet ta bëjmë këtë gjë, sepse është Zoti Ai që e sheh çdo veprim tonin, e pastaj edhe sepse të tjerët do të formojnë mendime dhe bindje për ne duke u bazuar në sjelljen tonë.

Prandaj, në çdo moment të mundohemi të përfytyrojmë se dikush është duke e vlerësuar mënyrën se si komunikojmë me bashkëshorten apo bashkëshortin në një qendër tregtare, si e trajtojmë një të moshuar në autobus, apo si sillemi me shokët tanë në rrugë. Nëse dëshiron të dukesh i mirë, ji gjithnjë i tillë, me gjithë qenien tënde, edhe atëherë kur mendon se nuk po të sheh askush. Në çdo kohë dhe në secilin vend. Keni parasysh se buzëqeshja dhe sjellja e mirë janë kode universale. Pra, edhe kur nuk e flisni gjuhën e dikujt, keni parasysh se fjalët janë vetëm 30 % e mjeteve që ke në dispozicion. Ju duhet të përpiqeni që tjetri të mund të “dëgjojë” mendimet tuaja dashamirëse përmes syve.

Profeti Muhamed (alejhis-selam) u dërgua te një popull që kishte oratorë të shkëlqyer, u dërgua në mesin e njerëzve të cilët si krenari të tyre e kishin elokuencën. Megjithatë, ai i shtoi një dimension të ri dhe më të thellë elokuencës, e kjo është heshtja elokuede, atëherë kur veprimet janë ato të cilat flasin. Sjellja e Profetit Muhamed ishte e njëjtë me të gjitha klasat shoqërore dhe grupeve të njerëzve. Kurdo që ai kalonte pranë fëmijëve, i përshëndeste, ua përkëdhelte kokat si një shenjë e dashurisë

dhe mëshirës. Ai gjithmonë përpiquej që njerëzit t'i gëzonte gjatë bisedave që kishte me ta, apo gjatë fjalimeve që mbante para tyre. Transmetohet nga Enesi radijallahu anhu: "Profeti Muhamed (alejhis-selam) ishte njeriu, të cilit All-llahu i kishte dhënë karakterin më të mirë nga të gjithë njerëzit. Unë kisha një vëlla të vogël, i cili quhej Umejr, të cilit sapo i kishte përfunduar periudha e pirjes së qumështit (mekimit). Erdhi njëherë ai te Profeti (alejhis-selam), i cili pa humbur kohë i kushtoi vëmendje të plotë fëmijës, duke biseduar me të për botën dhe problemet, me të cilat ai ballafaqohej. E pyeti Profeti Muhamed (alejhis-selam): "O Umejr, si është Nugejri (Nugejri ishte një shpezë e vogël me të cilën ai luante)". (Hadith i saktë - Buhariu)

Profeti (alejhis-selam) ishte shembull i suksesshëm në komunikimin me njerëzit në nivel individual dhe shoqëror. Kur ai fliste, fliste me zë, aq sa njerëzit të mund ta dëgjonin qartë dhe kuptueshëm, ndërsa kur dëgjuesit i bënë ndonjë pyetje, ai ua eliminonte çdo paqartësi në mënyrën më të bukur. Kur Profeti (alejhis-selam) vinte re se dikush po bën ndonjë gabim, ai asnjëherë nuk ia tërhiqte vërejtjen për gabimin e bërë para të tjerëve, në mënyrë që ky njeri të mos ndihej i poshtëruar. Në vend të kësaj, ai posedonte një përsosmëri dhe urtësi të jashtëzakonshme pedagogjike, ashtu që kur dëshironte ta largojë ndonjë të metë në shoqëri, drejtohej me fjalët: "Po çfarë mendoni në lidhje me ata njerëz që e bëjnë këtë dhe këtë". Profeti Muhamed (alejhis-selam), përgjatë 9 vjetëve sa i kishte shërbyer Enesi radijall-llahu, asnjëherë nuk e kishte qortuar, e as që i kishte thënë ndonjë fjalë e cila do ta lëndonte atë. Kjo nuk do të thotë se Muhamedi (alejhis-selam) nuk i këshilloi njerëzit e tij. Profeti Muhamed (alejhis-selam) i ka këshilluar ata gjithsesi, por ai langohej nga biseda e kotë dhe fjalët e panevojshme, dhe kur këshillonte, e bënte atë me një ose dy fjalë.

Arti i të dëgjuarit

Arti i të dëgjuarit është një pjesë integrale në procesin e komunikimit të suksesshëm. Njeriu nuk duhet të pyesë në lidhje me çdo gjë që dëgjon, duke i ndërprerë vazhdimisht fjalën folësit. Profeti Muhamed (alejhis-selam) i dëgjonte me kujdes të gjithë ata që i paraqisnin mendimet dhe dëshirat e tyre, pa marrë parasysh a ishin ata shokët e tij, gratë e tij apo jobesimtartët që

vinin ta takonin.

Profeti Muhamed (alejhisselam) ka thënë: “Kush dëshiron që të jetë i shpëtuar nga zjarri dhe të hyjë në Xhennet, le ta besojë All-llahun Fuqiptotë, dhe kur ta godasë ndonjë sprovë, të besojë në Ditën e Gjykimit dhe le të silltet me njerëzit ashtu siç ka dëshirë që njerëzit të sillen me të”. (Muslimi)

Kuptimi i hadithit është shumë i qartë, që njeriu t’i trajtojë njerëzit me një sjellje të atillë, me të cilën do të kishte dëshirë që njerëzit ta trajtojnë atë. Nëse ne i përdorim aftësitë tona për të përfituar zemrat e njerëzve dhe për ta fituar dashurinë e tyre, kjo do të na sillte lumturinë dhe gëzimin më të madh. Ne duhet të përpiqemi vazhdimisht që ta rregullojmë të folurit dhe fjalimet tona, duke përkujtuar lutjen të cilën e bëri Musai a.s kur All-llahu Fuqiptotë e urdhëroi të shkojë të takohet dhe të bisedojë me Faraonin: **“Ai (Musai) tha: “Ma zgjero (më ndihmo) gjoksin tim! Dhe më lehtëso në këtë punë timen! Më zgjidh njëjën e gjuhës sime! Që ta kuptojnë fjalën time!”** (Ta Ha: 25-28) Eh, sikur të kishe jetuar në kohën e Muhamedit (alejhisselam) dhe të kishe pasur mundësi të pyesësh:

Hadixhja – Me çfarë njeriu ka jetuar?

Jetimët – Kush është kujdesur për ta?

Të uriturit – Kush i ka ushqyer?

Të eturit – Kush ia largoi etjen?

Udhëtarit – Kush i ndihmoi dhe ia tregoi rrugën?

Njeriut që ecte në errësirë – Kush iu bë Pishtar ndriçues?

Gruan e ve – Kush e ngushëllonte?

Të harruarit – Kush i kujtonte?

Dyert e mbyllura – Kush i hapte?

Të dëshpëruarit – Kush u sillte lumturi?

Të padëshruarit – Kush i pranoi në shoqëri?

Njerëzit – Cili është ai që asnjëherë nuk i ka lënduar?

As’habët – Kush është ai të cilin e kanë dashur më shumë se vetveten?

Të gjithë njerëzit do të përgjigjeshin: **Ky ishte Muhamedi alejhisselam**