

## المحاضرة التاسعة

عندما تطبيق المبادئ الكتابية في عملية صنع السلام على من هم خارج الكنيسة يجب أن نتذكر أن عملية صنع السلام خارج الكنيسة تختلف عن عملية صنع السلام داخل الكنيسة. إذا كانت النية لحل المشكلة، وكان فيها الطرفان راضيان عن هذا الحل، إذا نعرف أننا وصلنا إلى الهدف المنشود الذي نسعى له. لكن بالتأكيد نعرف أن عملية صنع السلام خارج الكنيسة صعبة وليست بالمهمة السهلة، وأفضل شئ ممكن أن نصل إليه هو أن يكون هناك هدوء ما بين الأطراف لأننا نتعامل مع أطراف ليس بداخلهم روح الله.

يجب أن يكون هناك توازن بين صنع السلام وتحقيق الهدوء بين الأطراف، وصنع السلام داخل الكنيسة هو الاعتراف ورد ما سلب، يلي ذلك غفران بين الأطراف. ومن خلال الخبرة الطويلة وجدنا أن تحقيق سلام كامل خارج الكنيسة هو أمر صعب للغاية لكنه ليس بالمستحيل، فربما يكون أفضل حل في هذه الحالة أن يحدث نسيان وليس غفران، عندما يكون لدينا توقع بأقصى ما نحققه خارج الكنيسة ذلك يجعل من الأمر أكثر واقعية.

أيضاً بعض المبادئ الهامة لصنع السلام داخل الكنيسة يكون مفيد في صنع السلام خارج الكنيسة، فيجب التأكيد على احتياج كل طرف، وما الذي يريد أن يحققه، وما الشيء الذي يتمسك به هذا الطرف أو ذاك الطرف، وهذا يعرف بمبدأ موقف الشخص مقابل اهتمامته. بعد ذلك نحاول أن نؤكد على الطرفين بأنهما شريكان في حل هذا النزاع القائم بينهما، ربما يقولان لسنا على استعداد للصلح، قل لهما لكن هل أنتم على استعداد لأن تحاولا؟ مادام هناك محاولة استعداد للصلح، يجب أن يفهما أنهما شريكان.

نحاول أن نفصل المشكلة عن الأطراف، بمعنى أنه إذا حدث خلاف بين طرفين يحاولان تقليل الهجوم على بعض كأشخاص، إذا فعل الشخص أمراً خطأ هذا لا يعني أنه شخص سيئ جداً، في رأينا هذه هي الخطوة الأساسية في صنع السلام، فإذا نجحنا في هذا الفصل نكون قد وصلنا لنسبة كبيرة من النجاح. فالإهانات، والاتهامات المتبادلة لا تساعد في حل القضية، أحيانا كثيرة أول شئ يجب أن نفعله هو القيام بتهدئة الصراع الموجود بين الأطراف قبل حل المشكلة.

ثانياً يجب أن يكون لدى الناس معايير موضوعية للحكم على ما هو خطأ وما هو صحيح في هذه الواقعة، تذكر واقعة داود ونابال في الكتاب المقدس، هل هناك قانون أو تقليد يقول إذا كنت تهتم بالشخص هل من المفترض عندما يأتي لأرضك وبيتك يجب أن تطعمه هو ومن معه؟ فالأطراف لهم الحرية في أن يحققوا جزءاً أو كل ما يريدون أن يصلوا إليه من الأمر، فمثلا إذا كنت مديون لأحد الأشخاص بمبلغ ما وقال لك أنه يحتاج ماله الذي أقرضه لك، وأنت في نفس الوقت الشخص الذي تحاول أن تحل المشكلة، فربما تقول حسناً سوف نقسط المبلغ على أكثر من مرة، وبالتالي تحاول أن تحل الأمر بطريقة مختلفة.

هناك من يقول أنه يوجد اختلاف بين معايير العالم والكنيسة ففي العالم إخفاء لجزء من الحوار لا يعتبره الأشخاص كذباً ولكن هذا الأمر مختلف داخل الكنيسة، إذن كيف يمكن أن نتعامل في

صنع السلام مع اختلاف المعايير، كما أنني صرحت في أحد المرات أن هذا الشخص كاذب ولكن مع مرور الوقت وجدت الأمر هو اختلاف في المباديء، فهل أنا أخطأت في حق الشخص ولا بد أن أعتذر له؟ نقول إذا أردت عدم الدخول في قضية الكذب فلا تتعامل مع الشخص نهائياً، أو تعامل مع الأمر على أنه واقع وفي نفس الوقت كن واقعياً، فاذا وعدك الشخص بأمر ما يجب أن تعرف أنك لن تحصل عليه لأن هذا الأمر جزء من طبيعته.

لكن إذا لم تتوصل معه إلى حل فنقترح أن تذهب للمدير وحاول أن تجعله يتدخل ويصبح شخص فعال، أو عليك أن تحاول القيام بإقناع الشخص وفقاً لمبادئك أو حاول أن تختار شخص من نفس ثقافته لكنه يمتلك القدرة للضغط عليه. وعملياً أفضل حل خارج الكنيسة هو الوصول لحالة من الهدوء، لأنه خارج الكنيسة لا يمكن أن نتفق على المباديء أما داخل الكنيسة الدستور الذي يحكمنا هو الكتاب المقدس.

عندما نتكلم عن صنع السلام أو أن نقوم بدور الوسيط بين الأطراف، فيجب أن نذكر دور الوسيط، فأحياناً كثيرة نسال من هو أفضل وسيط لهذا النوع من المشكلات، يمكن أن تكون أنت شخصياً أفضل شخص للمشكلة أو ربما يكون شخص آخر هو الأفضل والأنسب لحل هذه المشكلة. فهناك ثلاث أنواع من الوسطاء ونحن بصدد حل أي نزاع، وفي حالة النزاع علينا اختيار النوع المناسب لهذه المهمة لحل المشكلة.

**النوع الأول يسمى وسيط المحيط الإجتماعي:** وهم المحيطين بنا ومعظمنا نعرفهم ولنا علاقات معهم وهذا الشخص معروف لدى الطرفين، وغالباً هذا النوع من الأشخاص يعرفه الطرفان ويحترمانه، وربما يكون صديقاً لهما أو جاراً، أو قائد ديني، أو زميل عمل، وهكذا. وليس من الضروري أن يكون شخص له سلطة عليا، أو أكبر منهما سناً، لكن المهم أن الطرفان يحترماه ويثقاه به، نعتقد أن نسبة 75-85% من المشاكل تحل عن طريق هذا النوع من الوسطاء.

**النوع الثاني وسيط صاحب السلطة:** هذا الوسيط لا ينتمي لنفس مستوى أطراف النزاع لكنه أعلى منهم في السلطة، مثل المدير وهو من نوعية الذين يمتلكون القدرة على صنع القرار وتطبيقه على الطرفين، وهذا النوع يمكنه أن يقول لهذا افعل كذا ولذاك افعل هذا، فهل تعتقد أن هذا هو صنع السلام؟ بالطبع لا، فهو يصنع هدوءاً فقط، وربما يقول أحد الأطراف أنه غير موافق على هذا، لكن المدير لديه سلطة فصله من العمل. وهذا النوع يمكنه أن يقوم بدوره بطريقتين مختلفتين إما أن يخضع كلا الطرفين بالأمر أو أن يقول اذهبا وحلا المشكلة التي بينكما وتوصلا إلى حل.

وربما يكون القس في الكنيسة من النوع الثاني لأن هناك من يذهب للقس ويقول له لا بد من إيجاد حل، فيقول لهما أنا لن أبحث عن الحل، اذهبا وصليا معاً وتوصلا للحل، وهذا الكلام ربما يقال لاثنتين من الشيوخ أو الشماسة بينهما بعض الخلافات في وجهات النظر بشأن الخدمة أو شيء من هذا القبيل.

**أما النوع الثالث من الوسطاء يطلق عليهم الوسطاء المستقلون** وهذا النوع لا تربطه أي نوع من العلاقات الإنسانية بالطرفين وليس لديه أي مصلحة مع أي طرف منهم، مثال ذلك المحاكم، فالقاضي قبل القضية لا يعرف من هم هؤلاء وبعد انتهاء القضية لا يتذكر حتى أسمائهم، كما يوجد وسطاء مستقلين في مجال المال والتجارة، وأنت تقوم بدور الوسيط في أي دائرة من دوائر حياتك لا بد أن تسأل نفسك أي نوع من الوسطاء يناسب هذه الواقعة.

مثال ذلك جيمي كارتر ودوره في اتفاقية كامب ديفيد بين مصر وإسرائيل، هل هو وسيط من المحيط الإجتماعي أم من أصحاب السلطة أم هو وسيط مستقل؟ هناك من يقول أنه وسيط من أصحاب السلطة، وهناك من يعتبره صاحب سلطة وفي نفس الوقت من المحيط الإجتماعي لنوعية العلاقة مع كل من الطرفين. وعلى العموم عندما تصل للوسيط المناسب لحل المشكلة هذا يساهم بشكل كبير في حل المشكلة. انتبه في كل مرة تحاول الوصول لرقم واحد فكلما كان الشخص من الدائرة الإجتماعية هذا أمر أفضل من أن يكون وسيط صاحب سلطة أو مستقل.

### **خطوات حل النزاع:** وهذه بعض الخطوات الحكيمة التي ينبغي أن نقوم بها لحل النزاع

**أولاً:** لا بد من جمع معلومات عن أطراف النزاع وعن ما هو نوع النزاع الحادث بينهم، ونحتاج أن نعرف هل الشخص من النوع العصبي أم من النوع المنسحب؟ وهل هناك تاريخ طويل من النزاع بين الأطراف غير معروف بالنسبة لنا؟ ثم نحاول جمع أكبر قدر ممكن من المعلومات عن الموضوع (الواقعة الفعلية). ربما نسمع عن الموضوع من كل طرف على حدى، لأننا إذا جلسنا مع الاثنين في وقت واحد فكل طرف منهما سوف يرد على الطرف الآخر والموقف سوف يتوتر أكثر نتيجة حالة الدفاع والهجوم، ففي هذه الخطوة إجمع المعلومات فقط ولا تقوم بإصدار أحكام مسبقة.

**ثانياً:** لا بد من معرفة جوهر الموضوع، قم بالتفكير في كل شئ تقوم بتجميعه.

**ثالثاً:** فكر في خطوات سوف تتبعها بعد أن تعرفت على المشكلة، بمعنى أن تصل لخطة عمل تقوم بتطبيقها، فهل سوف تجلس مع الطرفين أم مع كل طرف على حدى. في بعض الثقافات مثل الثقافة المصرية اكتشفنا أن المصريين لديهم حس داخلي وتوقع عن ما سوف يحدث إذا جلسوا معاً هل يتشاجروا أم لا، فاستخدموا هذه الميزة والحس الواعي الموجود داخلنا.

**رابعاً:** بعد الوصول إلى خطة عمل لا بد من عرضها على الأطراف لتعرف هل هم موافقين عليها أم لا؟ انتبهوا لهذه الخطوات من الممكن أن تتم في ستة شهور أو ستة دقائق.

**خامساً:** حاول بناء الثقة بين الطرفين، من خلال استخدام الكلمات البناءة. ربما يكون لديك طرفي نزاع أهان كل منهما الآخر، ربما تحتاج أن تذكرهم بأمور مشتركة بينهم خاصة إذا كانا صديقان، فابحث عن الذكريات الجميلة المشتركة بينهما.

**سادساً:** قم بوصف للمشكلة، ووضحها لهما. كذلك وضح لهم الاختلاف في وجهات النظر كما جاء ذكره في مثال الشخص الذي يشعر بالحر والآخر الذي يشعر بالبرد. لأنه عندما يتواجد نزاع بين طرفين لا أحد منهما يتكلم بذهن صافي فكل منهما يحكمه الموقف وتسيطر عليه المشاعر. فإذا تعرفت على المشكلة الرئيسية محل النزاع، غالباً ستكون قادراً على صياغة الموقف وسوف تجد توافقاً من الأطراف وسوف يعترفان بسبب الخلاف فيما بينهما.

**سابعاً:** ساعد كل طرف أن يرى الخطأ الذي قام به، ولا يشير إلى خطأ الطرف الثاني ودعه يتكلم عن موقفه هو. وتنفيذ ذلك يمكن أن يتم مع كل على حدى، أو مجتمعين معاً.

**ثامناً:** اجعل كل شخص أن يوضح ما هي اهتماماته الشخصية وما الذي يريد أن يصل إليه من خلال هذا الموقف، وأعطي لكل منهما فرصة ليقوم بصياغة ما يريده في جملة. يمكنك تقديم اقتراحات عن الطريقة التي من الممكن أن يتصالحوا بها، فمثلاً اعرض عليهما أن يتقابلا مرة كل أسبوع ليتناقشا معك حتى تصلوا لحل منصف للموقف.

**تاسعاً:** ساعد الأطراف أن يتوصلوا لحلول بأنفسهم، ووضح لهم ما الذي يجب أن يقوم به كل منهم ليكون مبادراً في حل المشكلة، واسأل كل واحد منهم ما الذي يريده من الطرف الآخر ليقوم به حتى تعود الثقة بينهم مرة أخرى. انتبهوا لأن طرفي المشكلة هم أيضاً شريكان في الحل، فالاثنان مسئولان عن إيجاد الحل وتنفيذه. وبعد التوصل للحل المناسب، ناقش معهم الخطوات التي يجب أن نتخذها للتنفيذ، حتى تتم المصالحة الكاملة.

**عاشراً:** لا بد من وجود نظام للمحاسبة حتى يلتزم الطرفان بما قيل واتفق عليه.

في كثير من المرات يكون توصيف المشكلة واضح بالنسبة للمشير. فمثلاً في بعض المشاكل الزوجية يكون سبب النزاع هو السلطة التي يتحكم فيها الرجل وهو يرفض أن يعترف أن أغلب مشاكلهم ناتجة عن سوء إستخدامه لهذه السلطة، كما أن المرأة لا تحب أن تدخل معه في صدام حتى لا تزداد الأمور تعقيداً. لكن إذا لم يتوصلا لسبب مشكلتهم الرئيسية لن يحدث بينهم أي حل أو وفاق، فيجب علينا أن نوضح لهما سبب المشكلة وإذا وافقا عليها نبدأ خطوات أخرى بعد ذلك وإذا رفضا يصبح من الصعب حل المشكلة.

ربما يتسائل أحد ما ويقول يمكن لصانع السلام أن يتجنب بعض الخطوات بناء على الموقف الذي أمامه حتى لا يخسر أي طرف منهما، خاصة ونحن نتعامل مع المراهقين والأهل. ونحن نتفق مع هذا الرأي لأننا نعتقد أن المراهقين دائماً في حالة من التغير فلا تعني المشكلة الحالية لدى المراهق أنه بالضرورة سأواجه نفس المشكلة في المستقبل، ونحن نحتاج أن نساعد المراهق أن يرى الموضوع من وجهة نظر الأهل ولا داعي للقلق، فلا يشترط أن يكمل المراهق في نفس المشكلة وذلك لطبيعة المرحلة العمرية وما يطراً عليها من تغيير. ومن الحكمة في هذه المواقف أن نلجأ إلى المشورة وجمع معلومات عن الموقف، وإتباع الخطوات بحكمة وروية.