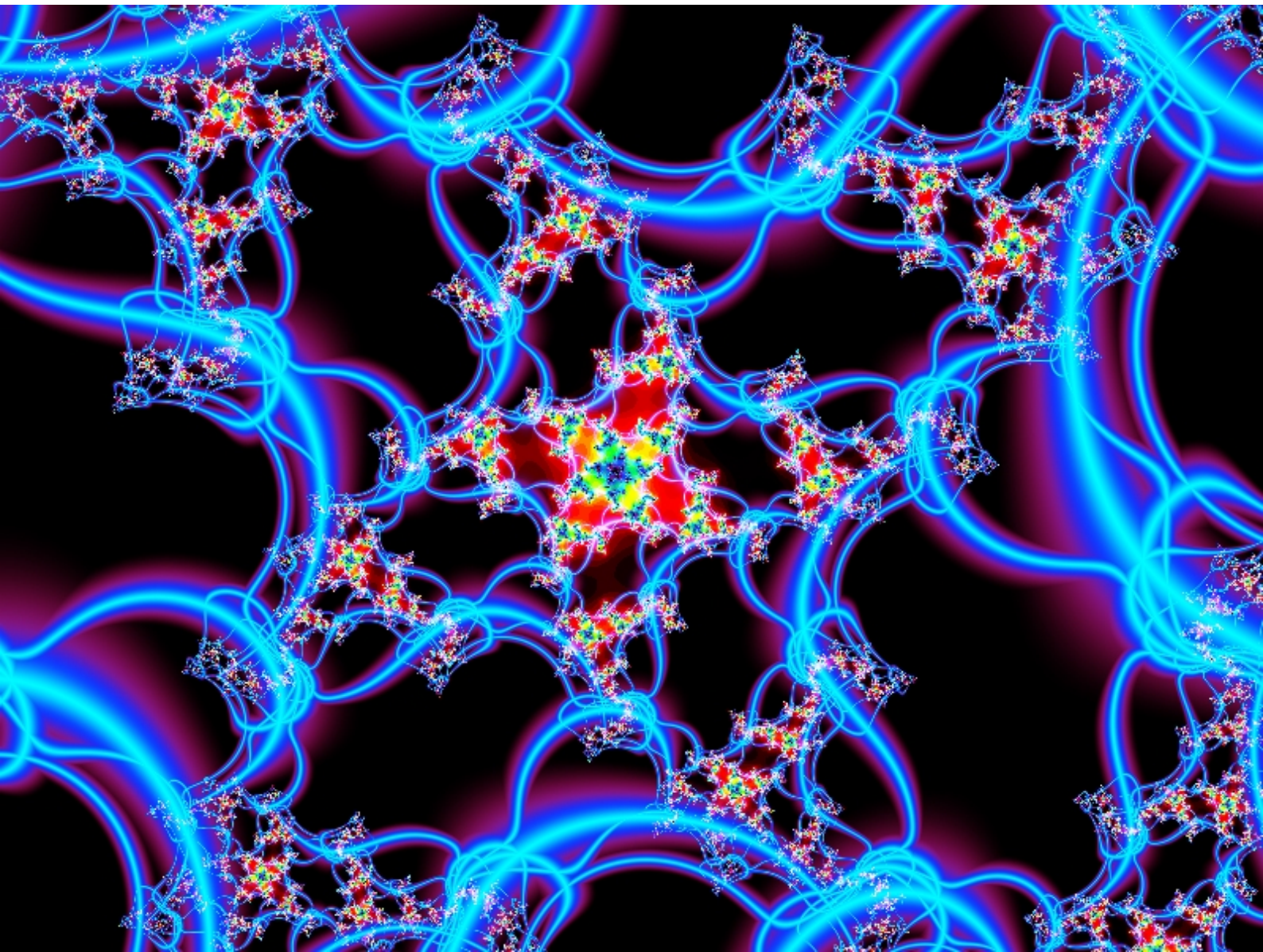


شراكة الملكوت

إطلاق القوة واستعادة الأمل من خلال العمل معًا



PHILL BUTLER

فيل باتلر

شراكة الملكوت

إطلاق القوة واستعادة الأمل من خلال العمل معًا

Phill Butler

فيل باتلر

شراكة الملكوت

شراكة الملكوت هو ترجمة من الإنجليزية إلى العربية للكتاب:

'Well Connected'، للكاتب فيل باتلر (Phill Butler)

نُشر من قبل: Authentic Media، 2006

Copyright © 2005, 2013 - Phill Butler

المترجمون: عيسى طنوس

غادة زريقات

حنان عاقلة

رولا الجلدة

المحرّر: شيرين كرادشة

مستشار: رياض قسيس

جميع الآيات مأخوذة من الكتاب المقدّس - ترجمة فاندايك.

رعى هذه الترجمة وأشرف عليها برنامج التعليم اللاهوتي بالامتداد - ptee.org

شراكة الملكوت is a translation from English into Arabic of the book

(فيل باتلر) *Well Connected*, by Phill Butler

[published by Authentic Media (Waynesboro, GA, 2006), ISBN 978-1-932805-54-3

Copyright © 2005 - Phill Butler]

This translation was facilitated and sponsored by PTEE,
the Program for Theological Education by Extension, www.ptee.org,
and is published by visionSynergy, visionsynergy.net,
PO Box 232, Edmonds, Washington, USA 98020

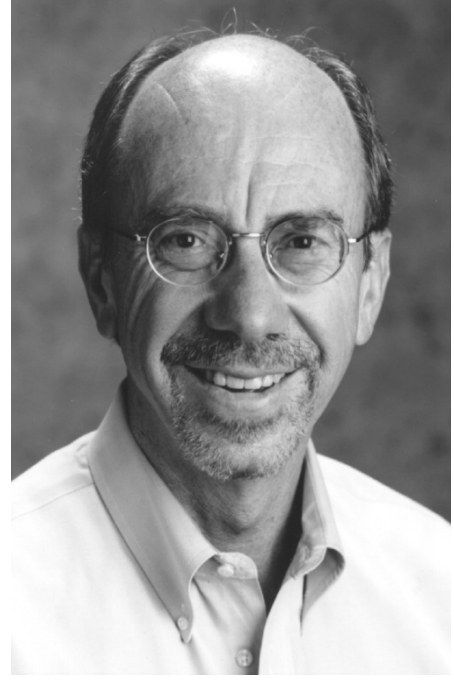
This Arabic edition copyright © 2005, 2013 – Phill Butler. All rights reserved.
Reproduction of this book in whole or in part without written permission from the
publisher is prohibited.

(The Arabic title, شراكة الملكوت, means 'Kingdom Partnership' in English)

Translators: Issa Tannous, Ghada Zurayqat, Hanan Akleh, Rula Deeb

Editor: Shereen Karadsheh

Consultant: Riad Kassis



بدأ فيل باتلر (Phill Butler) حياته المهنية كإعلامي في الإذاعة والتلفزيون على المستوى الدولي، حيث عمل لسنوات عديدة مع "أخبار إيه بي سي" (ABC News). بعد ذلك انتقل لتأسيس وقيادة ثلاث منظمات مهمة وهي: إنتركريستو (Inter Cristo)، وإنترديف (Interdev)، وفيجن سينيرجي (visionSynergy). ومن خلال عمل هذه المنظمات على مدى السنوات الثلاثين الماضية، أصبح فيل معروفًا على نطاق واسع بوصفه الرائد في مجال تطوير الشراكات الاستراتيجية بين المنظمات المسيحية في أكثر من 70 بلدًا. يشغل فيل حاليًا منصب مستشار استراتيجي رئيس لفيجن سينيرجي، وهو يسكن في مدينة سياتل في ولاية واشنطن مع زوجته مارني (Marni).

”يد الله مع الجماعة“، ”في الاتحاد قوّة“، ”التعاون أساس النّجاح“ هي بعض الأمثال العربية التي نرددها، ولكننا نادرًا ما نعمل بها! علّم الرب يسوع المسيح أنّ برهان إيماننا الحق هو في وحدتنا التي تنطوي على تعاون أصيل وشراكة فاعلة، وأنه لا يمكننا التأثير الإيجابي في عالمنا بمعزل عن هذه الوحدة العملية.

يقول قائل مخلص: ”أود التعاون والشراكة، ولكنني أحتاج إلى معونة لتحقيق ذلك“. ليس بعد الآن! يقدّم لنا هذا الكتاب الرائع دليلًا عمليًا لبدء عملية الشراكة ونموها وتطورها، ويشرح العقبات التي تعترضها وكيفية مواجهتها. وهو كتاب غني بالأمثلة الواقعية من شتّى أصقاع العالم. أن الأوان ونحن نواجه تحديات ”الربيع العربي“ أن نشابك الأيدي، ونوحّد القلوب في العمل والصلاة، ونشارك الموارد لنحقق رؤيانا وليحضر ملكوت الله بقوة في عالمنا العربي!

القس الدكتور رياض قسيس

يسرّني أن أقدم للقارئ هذا الكتاب الذي يشجّع المسيحيين من خلفيات مختلفة للعمل معًا من أجل تقدّم الإنجيل. لا توجد دعوة للكنيسة اليوم أهم من وضع أيدينا معًا في عالم يزداد فيه الهجوم على الإنجيل. لقد عرفتُ فيل باتلر منذ سنوات عديدة، وأنا سعيد جدًا لترجمة هذا الكتاب القيم إلى اللغة العربية.

رامز عطالله

على مدى أكثر من أربعين عامًا في حقل الخدمة المسيحية، اكتشفت أن الشراكة هي حلم كل مؤمن، ولا يمكن تحقيقه إلا بقوة إلهية. كما أن الشراكة هي رحلة إيمان، صلّى من أجلها الرب يسوع في يوحنا 17:21-23: ”ليكون الجميع واحدًا، ... وليعلم الجميع أنك أرسلتني.“

ماهر فؤاد، مدير أويما

إهداء

إلى سيّيد

التي سارت معي الرحلة بأكملها

لِقرون، حُلْمُ الْمَسِيحِيِّينَ أَنَّهُ يُمْكِنُ بِالْفِعْلِ تَغْيِيرُ الْعَالَمِ إِذَا عَمِلَ
الْمُؤْمِنُونَ مَعًا بَدَلًا مِنْ أَنْ يَقُومَ كُلُّ مِنْهُمْ بِعَمَلِهِ وَحْدَهُ.

الآن، فِي مِائَاتٍ مِنَ الْأَمَاكِنِ فِي الْعَشْرَاتِ مِنَ الدَّوَلِ يَعْمَلُ النَّاسُ مِنْ
جَمِيعِ أَنْوَاعِ الْخِدْمَاتِ مَعًا فِي شَرَكَاتٍ اسْتِرَاطِيَجِيَّةٍ. هُمْ يَعْتَقِدُونَ أَنَّ
حُلْمَ الْمَلَكُوتِ هَذَا، أَيُّ الْعَمَلِ مَعًا، يُمْكِنُ أَنْ يَتَحَقَّقَ. وَكَمَا يُمْكِنُ أَنْ
تَتَوَقَّعَ، فَإِنَّ النَتَائِجَ مَذْهَلَةٌ لِلْغَايَةِ!

شكر وتقدير

أُتقدّم بجزيل الشكر إلى الذين قدّموا من حياتهم ومواردهم بسخاء، مما جعل رحلة الاستكشاف وتحقيق الحلم هذه أمراً ممكناً. لقد كانت تجربتي بالفعل إحدى دعائم الشراكة. كما حظيتُ بامتياز عظيم هو معرفة ومحبة وتقدير كثيرين من الأشخاص الأتقياء والعمل معهم.

أولاً، أشكر أسرتي التي قدّمت لي دائماً دعمها غير المحدود بالرغم من رؤيتها لما هو خارج وداخل هذه الرحلة، أي ما بها من مشقة ومتعة، يوماً بعد يوم، أسبوعاً بعد أسبوع، شهراً بعد شهر، سنة بعد سنة. هذا الالتزام طويل الأمد هو ما جعل هذه المهمة أمراً ممكن التنفيذ هذه المهمة.

ثم يأتي الأصدقاء، من كل قارة، الذين قدّموا التشجيع وشاركوا بمعرفتهم واستضافتهم ومشاعرهم الطيبة ومشورتهم ومواردهم الأخرى بسخاء وبدون أي أنانية. إن تنوّعكم ومحبتكم إنما هما صورة منيرة للحق والقوة التي في ملكوت الله.

هؤلاء الزملاء، في الأيام الأولى من العمل الإذاعي، وإنتركريستو، والمراحل المختلفة في إنترديف، والآن في visionSynergy - هم الذين اكتشفوا هذه الرؤيا، وحولوا الأحلام إلى واقع ملموس مئات المرات، وذلك في كثير من الأحيان ضد الصعاب الروحية العظمى. وهم دائماً مستمرون، في المناطق البعيدة في العالم، أنواراً لامعة بنور الكرم والأمل والرؤيا والحياة المتغيرة. ومعهم المئات من أصدقاء وزملاء الخدمة الذين التزموا الطريق الأفضل برغم المخاطر، ومن خلال قراراتهم الراسخة غيروا طريق الخدمة تغييراً جميلاً. ومن خلال استكشافهم معنى أن نعمل معاً لمجد الله، استمرّ هؤلاء معاً في إنتاج ثمار روحية أبعد من قدرة أي إنسان وحده أو خدمة وحدها. وفي الحقيقة، هذا الكتاب هو قصتهم.

هناك كذلك الأشخاص الذين ساندوني ودعموا رؤياي والخدمة بالصلاة في كل يوم لسنوات عديدة. الله وأنتم تعرفون من هم هؤلاء الأشخاص. لولاكم كان ممكناً ألا أكون على قيد الحياة، وألا تُحكى قصّة هذه الرحلة. كان هناك أولئك الذين تجمّعوا معاً في مناسبات خاصة للتصدي للقوى الشيطانية التي تعمل ضد شعب الله. لقد كانت صلواتكم هي القوى التي صدرت منها الإنجازات والنجاحات الروحية.

المستثمرون في الملكوت هم الشركاء الأهم الذين قدّموا صلواتهم ومواردهم المالية التي جعلت إدراك هذا الحلم ممكنًا. وقاموا في كثير من الأحيان بمواجهة صعاب تبدو مستحيلة، فشاركونا في مخاطر إطاعة الدعوة والمضي نحو الطريق الأفضل. فشجّعوا، وتحّدوا، وعملوا كأصدقاء دائمين. إن ولاء هؤلاء المستثمرين، كبارًا وصغارًا، قد صاغ إيماني وإحساسي بالمسؤولية، وكانوا نعمة تسمو على الوصف.

أشكر كذلك الذين خدموا في مجالس الأمناء والذين أداروا مختلف الخدمات التي كنت مشاركًا فيها. لقد قدّمت مشورتهم، وكرمهم، ومساءلتهم، وصادقتهم المؤازرة والمفاجأة عبر هذه الرحلة.

ومع الشكر لنعمة الله، يكون لديّ في كثير من الأحيان العديد من الأسئلة والمخاوف والشكوك. ولكن، في رحلة الفهم وتنفيذ شراكات الملكوت، كم هو امتياز عظيم أن أستكشف شخصية وصفات الله. وفي ذلك كله يأتي، اختبار المزيد من الفهم لرغبته في مباركة الناس وحياتهم بينما يعيشون ويعملون معًا. هذا هو قصده وتصميمه لنا جميعًا.

تأكيد

عمل الناس معًا هي فكرة الله. فالله موجود وحيّ في مجتمع، في علاقة خارج الزمن، سرمديًا. لا يمكننا الوصول إلى كامل إمكانياتنا وقدراتنا وكمالنا إلا في العلاقة مع الآخرين. خلقنا الله بطبيعة تميل للثقة بالآخرين والعمل معهم. سعى المؤمنون عبر التاريخ للاستجابة لدعوة الله إلى الوحدة معه وبعضهم مع بعض. والكتاب المقدس يزخر بقصص أفراد من شعب الله عملوا معًا في شراكة، وفي بعض الحالات في شراكات مُكوّنة من اثنين أو ثلاثة فقط. وفي حالات أخرى، نرى مئات قد تشاركوا معًا في عمل ما لا يستطيع الأفراد عمله وحدهم.

ولكنَّ خطّة الشيطان هي أن يحُول دون تتيميم قصد الله ويفسِد تصميمه. ونجاح الشيطان، على الأقل بمستوى مُعيّن، يعني أن الظلمة حاضرة دائمًا.

خلال القرنين أو الثلاثة قرون الماضية، كان الميل الشديد للفردية يشكّل حملاً وعائقًا يجعل رحلة المجتمع الغربي نحو الكمال والعلاقات والتعاون أكثر صعوبة.

أصابَت تلك الفردية بمرضها حياتنا ولاهوتنا وكنائسنا وبرامجنا التعليمية وثمار حركتنا الإرسالية. يسعى هذا الكتاب لتحديد بعض القضايا الأساسية بينما نعود في رحلتنا إلى ما قصد الله أن نكونه ونعمله. وفي رحلة العودة إلى وراء هذه إلى ما أراده الله، يدوّن ويروي هذا الكتاب قصصًا لتجارب وخبرات مؤمنين في العمل معًا حول العالم. وقد سعيْتُ من خلال هذه القصص لأن أقدم بعض المبادئ الكتابية والعملية التي تدعم وتقوِّي أعمالنا العملية اليومية.

تذكّر

من أجل حماية خصوصية الأشخاص، فإن أسماءهم وأسماء مواقع الأحداث وتواريخها والإشارات الأخرى في معظم الحالات قد غُيّرت أو أُلغيت. وفي قصصٍ أخرى، عملتُ على دمج خبرة شراكات أو شبكات عمل مختلفة بهدف إظهار نقاط القوّة أو الضعف أو توضيح العناصر المهمة للفكرة التي يتم الحديث عنها.

المحتويات

أ

كيف تقرأ هذا الكتاب

دليل من صفحة واحدة يبيّن أين تبدأ وما أقسام الكتاب التي قد تكون مفيدة لك الآن.

1

المقدمة

قصّتي الشخصية والتي بدأت من عالم شبكات البث الصحفي التنافسي الصعب، إلى خيبة الأمل مع الخدمات المسيحية غير الربحية، ثم استرجاع الأمل عندما بدأت أرى إمكانية عمل شعب الله معًا وبنائج غير عادية وفرح شخصي.

الجزء الأول: الصورة الكبيرة

15

1 بداية سريعة: نظرة عامة إلى الشراكة - المبادئ والفوائد

هل تريد قراءة معالجة سريعة حقًا؟ تجد هذا الأمر هنا في فصل واحد! لا يحتوي هذا الفصل على الكثير عن كيفية القيام بالشراكة، ولكنك ستري عدّة فوائد هائلة تنتج عن تعاون الملكوت، وعن أهمية معرفة ما الذي تفعله.

22

2 لماذا الشراكة: ما هو الدافع؟

هل تقصد هنا أن هناك بالفعل اختلافًا في النتائج عندما يعمل شعب الله معًا؟ هل تقصد أن حوافز التعاون ليست مجرّد الشعور بالذنب، أو الشعور بالواجب أو الإلزام؟ تحقّق من هذا الأمر. صمّمنا الله للعمل كشركاء؛ وعالم الأعمال يُثبِت أهمية الشراكة كل يوم، والقرار الآن أمام المبادرات المسيحية في مختلف أنحاء العالم.

33

3 الشراكات والشبكات والتآلفات الاستراتيجية: أفكار كثيرة وتعريفات عديدة!

الشبكات والشراكات والتآلفات الاستراتيجية - هل هي بالحقيقة مجرّد كلمات بدون معنى؟ وما الفرق بين هذه الكلمات، وهل أحدٌ هذه الواحدة أفضل من الأخرى؟ تعلّم أن لكل شكل من أشكال التعاون مكانة خاصة، ودوره الخاص، وقوّته الفريدة في نوعها.

الجزء الثاني: قصد الله

4 قصد الله - العلاقات: الكمال والوحدة والتنوع 50

انشقاقات كبيرة سواء بين الإنسان والله، أو الإنسان أخيه الإنسان. فكل إنسان مميز، وقصد الله من البداية هو أن يعمل البشر معًا. كان هذا قصد الله في جنة عدن، والشراكات والشبكات تساعدنا على استعادة هذا القصد.

5 قصد الله - التغيير الروحي: عملية وليس حدثًا 63

يريد الجميع نتائج سريعة. ويرغب معظم الناس بالاستثمار في العمل المسيحي الذي يُثمر ثمرًا روحيًا واضحًا للعيان، وهو "الحصاد" الذي تحدّث عنه الرب يسوع. تعالج الشراكات كامل عملية الرحلة الروحية، وتمكّن الجميع من أن يكونوا جزءًا استراتيجيًا منها، ويدركون ذلك!

6 قصد الله - فهم القرارات المغيّرة للحياة 79

جميع القرارات المهمة في حياتك هي عبارة عن عملية، بعضها تلاحظه في لحظة معينة، ولكنها جميعًا نتيجة لعشرات، إن لم يكن مئات، من التأثيرات. مهم أن ندرك هذا الأمر إن كنا نريد أن نشجّع الأصدقاء والجيران على النظر إلى يسوع! يوضّح هذا الفصل أن العمل معًا يمكن أن يغيّر كل شيء للخير!

الجزء الثالث: وراء الكواليس

7 الرؤيا: القوة الدافعة للشراكة 97

إن ذهبنا في رحلة، كيف لنا أن نعرف أننا وصلنا؟ مقصد الرحلة هو الرؤيا التي تدفعنا للمضي قدمًا. الأفكار الكبيرة، حتى في المجتمعات الصغيرة، قد يكون لها نتائج ضخمة. فرص تحقيق الرؤيا الكبيرة تكون كبيرة بشكل لا يُوصَف عندما نتكاتف ونعمل معًا.

8 الصلاة: كثيرًا ما يُغفل عنها، ولا يُبالَغ بها أبدًا 104

عوامل التغيير القويّة ليست القوة والمال. ففي نهاية المطاف، كل تغيير حقيقي يكون مدفوعًا من الروح القدس. ولكن كيف يمكننا ربط قوة الصلاة مع الواقع اليومي، ومحاولة مساعدة شعب الله على العمل معًا؟ هذا هو الموضوع.

يثبت التاريخ أن أسرع طريقة لقتل شراكة أو شبكة استراتيجية محتملة هي الدعوة لعقد اجتماع! احصل على فكرة ما، ثم ادعُ عددًا قليلاً من الناس معاً، تأمل وتوقع أنهم سيفهمون وسيؤمنون بفكرتك. وهنا المفاتيح الأساسية لتحقيق النجاح.

الجزء الرابع: على الطريق

يجب أن يكون لدى الشخص معرفة بالصورة الكبيرة ومعظم العناصر الرئيسية. تتطلب الشراكة وقتاً، وتنطلق من رؤيا، وتُعزز بالالتزام. هذه الصفحات دليل لك خطوة بخطوة، تبيّن لك كيفية تجنب البدء من المكان الخطأ، وتشرح كيفية الوصول إلى النتائج التي تصلي لأجلها.

كل ما تبذله مما يتعلق بالرؤيا، والعمل الشاق، و بناء العلاقات يُوصلك إلى هذه اللحظة الكبيرة. هل سيعملون بالشراكة أم لا؟ الآن هو الوقت المناسب لمعرفة ما إذا كان الناس بالفعل على استعداد للعمل معاً. يكمن الحلّ في أن تكون مرشداً عظيماً، وليس مراوغاً مُناوِراً.

وضع جدول أعمال خاص بالاجتماع الأول والتخطيط له وإدارته، والحرص على المشاركة والافتتاح الصادق بفكرتك. ستحصل في هذه الصفحات على الأدوات التي تساعدك في المحافظة على النجاح.

تحوّل الحلم إلى حقيقة. من نشوة نجاح الاجتماع الأول، إلى دعم فعالية الرؤيا والشراكة، لدينا هنا بعض الأفكار حول ما ستواجهه، وكيفية التعامل مع التحديات التي من المؤكد أن تلاقها في طريقك!

الجزء الخامس: التنفيذ

14 مرشد الشراكة: القائد الخادم الممتلئ والمدفوع بالرؤيا 212

من هو أفضل مرشد للشراكة أو شبكة العمل؟ قد تكون الإجابة مفاجئة لك. ادرس سمات الرجال والنساء، في بلدك أو في الخارج، الذين ساعدوا شعب الله على إحداث أعظم تغيير روحي. بالإضافة إلى ذلك، اعمل قائمة بالأمور المهمة التي عليك القيام بها، والنتائج الرئيسة التي تبحث عنها.

15 بناء الأمل: تحقيق التوقعات والاعتراف بالفضل المتبادل 234

من هم الناس المهمين في شراكتك أو شبكتك، لكنك لا تلاحظ وجودهم؟ لماذا تجد أن بعض الناس الذين كانوا متحمسين في المراحل الأولى قد توقفوا عن المشاركة؟ لماذا يشعر البعض بأن الجهد التعاوني في الحقيقة ليس أمرًا يعينهم؟ حافظ على وجود الأمل والترقب، والشعور بالإنجاز في شراكتك.

16 الشكل يتبع الوظيفة: هيكليات الشراكات الفاعلة 254

هل تبني كشكًا لبيع القهوة أو تبني ناطحة سحاب؟ هل تحاول أن تجمع الجيران بهدف الكرازة للأطفال في حيّك، أو تحاول جمع عشرين خدمة معًا من أجل الكرازة لمجموعة بشرية كبيرة؟ هل تحتاج لدستور أم لوثيقة تفاهم أم لإجماع أو اتفاق بسيط بدون أي رسميات؟ هل تحتاج لفرض رسوم عضوية، أو يمكنك تحقيق الحلم من خلال مساهمات تطوعية؟ يساعدك هذا الفصل في سلوك أبسط الطرق وأكثرها مباشرة، وهو الطريق الذي عادة ما يكون الطريق الأكثر فاعلية.

الجزء السادس: الحالات الخاصة والفرص الخاصة

17 الشبكات: عالميًا ووظيفيًا وجغرافيًا 277

نعيش اليوم في عالم يسير نحو المزيد من الترابط والعالمية. فهناك ثورة في عالم الاتصالات، حيث تتحد الفرق حول العالم لتكمل مهمة واحدة. تتزامن هذه التطورات مع العولمة في الكنيسة. لذا فارتباط المؤمنين المنتشرين عبر مسافات كبيرة، ولكنهم متحدون برؤيا مشتركة ليس أمرًا مُحتملاً فقط، ولكنه ضروري وأساسي أيضًا. فما الاتجاهات، والفرص المميزة، والتحديات الفريدة لهذا النظام العالمي الجديد؟

قد تكون المدينة الحديثة أكبر تحدٍّ تواجهه الكنيسة اليوم، فالمدينة غالبًا ما تكون معقدة، ومجزأة، ومليئة بالاهتمامات الخاصة، وتتملكها روح المنافسة، والعمل معًا فيها ليس بالأمر السهل. فكثيرًا ما يشعر المرء في المدينة بالوحدة، وربما بالوحشة. ابحث عن طرق لتحليل مدينتك، وتوضيح الأهداف المحددة، وجمع الآخرين حول رؤيا مشتركة، والمضي قدمًا، معًا.

19 الشراكة: اقتراحات لعالم الأعمال التجارية والسوق

314

الحق كله هو من عند الله. إن القيم الأساسية والدائمة للشراكات الفعالة والشبكات تصلح لجميع جوانب الحياة، سواء في عملك أو في مكان خدمتك أو في تنفيذ القانون أو العمل الاجتماعي أو العلوم أو التعليم أو الفنون. لاحظ كيف أن قيم الملكوت ومبادئ الشراكة والشبكات التي تم وصفها في هذا الكتاب صائبة ويمكن العمل بحسبها بغض النظر عن المكان الذي وضعك الله فيه.

20 مستقبل الشراكات

322

المستقبل هو في التعاون. والعمل الفردي لم يعد ينفع. إن الذين يسيرون مع الله يجب أن يمرّوا بتغيرات عميقة لاختبار نعمته. ستتسم الرحلة بالدهشة والإيمان، ولربما الدموع، ولكن، بكل تأكيد، باختيارات جديدة عظيمة للقوة والأمل!

الملحق:

333 مبادئ الشراكة الأساسية

337 تقييم الاستعداد للشراكة

339 تقييم/تشخيص سلامة شراكتك أو شبكة العلم الخاصة بك

340 التقييم التشخيصي لشراكتك

344 ممارسات للشراكة الجيدة

348 مراجع مختارة: الشراكات والشبكات

352 ملاحظات

كيف تقرأ هذا الكتاب

ليس هذا كتابًا عاديًا. فهو يعالج ويقترح خطوات عمل تتعلّق بأكبر وأخطر مشكلة تواجه شعب الله اليوم، ألا وهي الانقسامات في جسد المسيح. يُظهر هذا الكتاب كيف يمكن جمع شعب الله في شراكات وشبكات عمل عملية لأجل مجده. وهو يوجّهنا إلى نماذج جديدة في الخدمة تعرّز مصداقيتنا أمام العالم، وتعطي المؤمنين فرحًا عظيمًا وشعورًا غنيًا بالرضا والاكتفاء.

يحتوي هذا الكتاب على:

- قصص لانتصارات عظيمة وفشلٍ مُحبط،
- نظرات تاريخية إلى بعض الحالات والأحداث،
- مبادئ خاصة للنجاح،
- معلومات أساسية وعملية حول "الكيفية"،
- مبادئ أساسية لأي استراتيجية فعّالة للكراسة والخدمة،
- أدوات خاصة بالنقييم،
- توجيهات للوصول إلى موارد أخرى.

أهو مجرد فضول؟

ستقدّم لك المُقدّمة والجزء الأول نظرة عامة ممتازة بشأن التحدّي الذي تواجهه الكنيسة، وكيفية استخدام هذا الكتاب، وما ستتمّ معالجته لاحقًا فيه.

هل ترغب بنظرة جديدة إلى الكرازة ورؤية كيفية عمل رسالة الله؟

الجزء الثاني، "قصد الله"، يفصّل الأفكار المتعلقة بخطة الله العظيمة لعمل الخليقة معًا لمجده. يُظهر هذا الفصل أهمية العملية كاملةً، ولهذا الغرض يُظهر ويقدّم الدافع الرائع للسعي إلى التمتع بقوة الشراكة.

هل ترغب بمعرفة المفاتيح التي تساعد في نجاح الشراكة؟

الجزء الثالث، ”من وراء الستار“، يلقي نظرة إلى أساسيات الجهود التعاونية للخدمات والخدام الناجحين المهتمين والمنشغلين بالملكوت. قد تتدهش من القوة الدافعة والقوة الحقيقية وأيهما تأتي في البداية!

وماذا عن الكيفية أو التفاصيل العملية؟

يأخذك الجزء الرابع، ”على الطريق“، في مشوارٍ للاطلاع على عملية استكشاف شراكات الملكوت وشبكات عمله وكيفية إنشائها وإطلاقها والمحافظة عليها. ستُسّح لك الفرصة لتلقي نظرة مُفصّلة إلى العملية، وستتعرف إلى إرشادات عملية، وستقرر نقاطاً للتأكد من مدى التقدم في الطريق.

أكثر من آليات التعاون!

الجزء الخامس، ”التنفيذ“، يقدم أفكاراً بشأن ما يلزم ليكون الشخص موجّهًا فاعلاً لشراكة أو شبكة عمل. يمثل تحديد الفضل في عمل شيء ما تحديًا دائمًا، ولكنك ستتعلم في هذا الجزء عن التحديات الخاصة التي تواجهها الشراكة. فستتعرف إلى العناصر الأساسية للحصول على اجتماعاتٍ فعالة، كما ستحظى بفرصة إلقاء نظرة إلى هيكليات العمليات التعاونية الفاعلة وكيفية الحصول على التمويل اللازم.

هل تسأل نفسك عن الخيارات الأخرى؟

الجزء السادس، ”الحالات الخاصة والفرص الخاصة“، ينظر إلى فرص وتحديات خاصة، مثل العدد المتزايد لشبكات العمل الإقليمية والدولية والمتخصصة. كما يتضمن هذا الجزء فصلاً عن الشراكات الخاصة بخدمات المدن، الكبيرة والصغيرة، وقسمًا حول كيفية تطبيق هذه المبادئ على عالم الأعمال والجوانب الأخرى في الحياة المهنية. بالإضافة إلى هذا، فإنه يُلقي نظرة سريعة إلى أهمية الشراكات المستقبلية إن كنا جادين بشأن تحقيق اختراقات وإنجازات حقيقية لأجل مجد الله.

المقدمة

هناك سبب لوجود أمل عظيم!

على الرغم من القرون التي سادها الانقسام وخيبة الأمل وحتى اليأس، فإن مئات من الأفراد حول العالم يُثبتون الآن وفي كل يوم أنه يُمكن لشعب الله أن يعمل معًا. وبينما يعملون معًا، هم يُحقّقون أمورًا معجزية، أمورًا لا يمكن أن تحدث أبدًا لو كانوا يعملون بشكل مستقل. وباختصار، إنّ الحلم في كثير من الأماكن يتحوّل إلى حقيقة. وصلاة يسوع في يوحنا 21:17 تتحقّق: "ليكون الجميع واحدًا كما أنك أنت أيّها الأب فيّ وأنا فيك ليكونوا هم أيضًا واحدًا فينا ليؤمن العالم أنك أرسلتني."

عندما قام الدكتور كريستيان برنارد في جنوب أفريقيا بأول عملية زرع قلب في العالم، أدّى هذا إلى مجموعة واسعة من ردود الأفعال، منها التعجب والغضب، والغيرة المهنية في بعض الحالات. كانت جراحة القلب المفتوح في تلك الأيام أمرًا غامضًا، حيث كان من الصعب التنبؤ بالنتائج، وكان النجاح أمرًا غير ثابت. يُجرى حول العالم اليوم آلاف من جراحات القلب المفتوح يوميًا. إن اختيار المرضى وعوامل النجاح الهامة والتكنولوجيا المتقدّمة والتدريب بالإضافة إلى سنوات الخبرة العملية قد زادت في فرص النجاح بشكل كبير.

وبالاعتماد على تجارب السنوات العشرين الماضية، فإنني مقتنع أنه بالرغم من جميع المظاهر والقرون العديدة من الصراع والانقسام، فإن أتباع يسوع من الخلفيات كثيرة التنوع يمكنهم العمل معًا. وعندما يفعلون ذلك، يمكنهم أن يحدثوا تأثيرًا استثنائيًا

وبشكل مستمرّ. في البداية كانت لديهم خبرة قليلة للمضي قدمًا. ولكنني شهدت أنا وزملائي في الفترة الأخيرة أن هذا الأمر قد تحقّق مئات المرات. وذلك ليس صدفة أو حدثًا لمرة واحدة أو تجربة استثنائية. فإن جميع المكونات الرئيسة لتعاون الملكوت الفعّال معروفة. القضايا الرئيسة التي تحتاج

إلى معالجة، والرؤيا التي يجب أن تصنع فرقًا، والمهارات المطلوبة لإطلاق شراكة وشبكات فعّالة ومتينة دائمة في الكنيسة هي معروفة وقد تمّ اختبارها ويمكن تكرارها!

أريد أن يكون عندك وعند أصدقائك وزملائك هذا الأمل. تستطيع أنت وأصدقاؤك تحقيق ذلك! يمكنك مساعدة شعب الله في أن يجتمع معًا ويضم صفوفه لتحقيق ما لا يمكن تحقيقه عندما

الشراكة:

شخصان أو خدمتان أو أكثر يتفقان على العمل معًا لتحقيق رؤيا مشتركة.¹

يعمل الأشخاص وحدهم بشكل منفرد. يمكنك أن تحدث فرقًا وتأثيرًا هائلين. وبتأباعد قصد وتصميم الله، يمكنك تحويل أحلام الخدمة إلى واقع. ولكن دعوني أبدأ بالجانب المظلم.

الأيام الأولى في مجال الصحافة والاتصالات

لقد كان طريقًا طويلًا. فقد نشأت في مجتمع غربي، والذي هو ذروة نماذج الفردية. يقول المثل: "إذا استطعت أن تحلم، فيمكنك تحقيق حلمك." كانت خلفيتي المهنية هي الصحافة والاتصالات.

أتذكر الكتابة ومواعيد تسليمها خلال خمسين دقيقة، وتقديم نشرات الأخبار الإذاعية كل ساعة، والعدد الذي لا يُحصى من المقابلات مع المشاهير وصانعي الأخبار، والرحلات، كل ذلك قبل أن أصبح مؤهلًا بالفعل لتغطية قصص النانو (حلف شمال الأطلسي)، وتقارير أوروبية رئيسة مثل جسر برلين الجوي، والعمل في غرفة أخبار فيها ملأ الزملاء الجدران بكل جائزة يمكن أن يتم منحها في هذا المجال، والشعور بالتوتر وارتفاع مستوى الأدرينالين لاستكمال البحث وكتابة القصة في حالة من الاحتياج الشديد، ومحاولة العثور على هاتف في مدينة غامضة في الخارج، ومن ثم الاتصال بنيويورك للوفاء بالموعد النهائي في الساعة الرابعة صباحًا بتوقيت الساحل الشرقي، وذلك قبل بدء بث نشرات الأخبار عبر جميع أنحاء الولايات المتحدة.

تصميم الله:

الطريقة التي قصدها الله لسير الأمور قبل خطيئة الإنسان. رؤية كيف يمكن أن تسير الأمور بينما يُجدد الله عقولنا وقلوبنا وطرقنا في تكميل عمل الملكوت.

وعندما انتقلت من تقديم التقارير إلى الجانب التجاري من الصحافة، غصت في عالم التسويق والإعلانات وتصنيف الجمهور والتركيب السكانية والتنافس الشديد بين وسائل الإعلام، والألم أو النشوة لنجاح أو فشل عرض مبيعات ما. لقد كان عملاً يجلب الفخر ويستوجب السرعة، وكان في الغالب فرديًا جدًا.

عبر هذا الطريق، عملت على تقديم المشورة والتدريب بوتيرة متزايدة لوكالات وخدمات الاتصال المسيحية. وإن الخوض في تلك التجربة على مستوى دولي قد عرّفني بالعديد من الأشخاص الجيدين الذين يعملون أمورًا جيدة للملكوت، ولكنهم وبشكل عام لا ينسقون جهودهم بفعالية.

صناعة الاتصالات للمنظمة المسيحية

بعد سنوات عديدة من حياتي المهنية خرجت من مجال العمل الإذاعي والتلفزيوني. كانت تلك إحدى خطوات الإيمان التي اتخذها الكثيرون، تلك الخطوة التي يطغى فيها صوت الله على المنطق. بع سيارتك الرياضية. ولا تقلق على ما ليس لديك في حسابك المصرفي. فقط ثق به. لذلك في عام 1970، وبتشجيع من زوجتي الأولى جين² والعديد من الأصدقاء، قمت بإطلاق خدمة باسم إنتركريستو (Intercristo). كانت خدمة إنتركريستو محاولة لربط خلفيتي في مجال الاتصالات وخبرتي في الإدارة مع عالم الخدمة المسيحية الذي قد بدأت أتقابل معه.

المشكلة واضحة. دوليًا، كانت الآلاف من المراكز الإرسالية الحساسة شاغرة لعدم توفر المعلومات عنها. وفي الوقت نفسه، يوجد الآلاف من المسيحيين من أصحاب النوايا الحسنة، والموجودون في البلدان ذات الموارد، يطلبون معلومات عن أين يمكنهم استخدام رؤياهم وخبرتهم وتكريسهم لخدمة الله. لم تكن الفرص والموارد مرتبطة معًا بشكل جيد.

ولكن حلّ المشكلة ليس أمرًا سهلاً! وقد أنشأت إنتركريستو لتكون مركز تبادل معلومات عن فرص الخدمة في جميع أنحاء العالم المسيحي. فقد كنا بحاجة لوسائل الإعلام لنخبر المسيحيين الغربيين عن الفرص، ولفريق صغير من الناس للمراسلة والتواصل مع المئات من المنظمات المسيحية التي هي في حاجة إلى موظفين وأجهزة حاسوب للتعامل مع الكم الهائل من المعلومات الضرورية لربط الأشخاص المهتمين بالفرص المتاحة في جميع أنحاء العالم.

أناس مثل:

بول ليتل (Paul Little) من "إنترنت فارستي" (InterVarsity)،

وسارة جيبسون (Sarah Jepson) من "التصميم الداخلي للبنوك والمكاتب" في "سياتل"

(Bank & Office Interiors of Seattle)،

وجاك فريزن (Jack Frizen) من "اتحاد الإرسالية الخارجية بين الطوائف الدينية"

(Interdenominational Foreign Mission Association)،

جميعهم لعبوا دورًا رئيسًا لجعل الحلم المستحيل يصبح حقيقة. وباعتقادي، أصبحت إنتركريستو أكبر جهد تعاوني مستمر في تاريخ الكنيسة. مع أن العديد من مراكز العمل المسيحي الأخرى موجودة الآن، فإن الآلاف من الخدمات المسيحية، إن كانت كبيرة أم صغيرة، محلية أم دولية، تواصل حتى يومنا هذا سدّ حاجتها من العاملين والخدام من خلال إنتركريستو. كما ويستفسر عشرات الآلاف من المؤمنين استجابة لرسائل إذاعية وملصقات في حرم الجامعات وفي

الكنائس، أو نتيجة زيارة موقع إلكتروني عن أين يمكن أن يستخدمهم الله في خدمة من نوع ما. كل هذا ممكن لأن شعب الله عمل ويعمل معاً.

أسئلة متزايدة: صلة الكتاب المقدس مع الحياة

رأيتُ عند تعرّضي لمجموعة نامية من الخدمات المسيحية الصراع المتزايد بين تجربتي اليومية وما يعلّمه الكتاب المقدس عن شعب الله الذين يعملون معاً. وأقول ببساطة إنّ دراستي الخاصة وأحاديثي مع الأصدقاء تبدو أنها تكشف عن الفجوة الهائلة بين ما هو مثالي وما هو حقيقي في العالم المسيحي.

في الصلاة المذكورة في يوحنا 21:17 عبّر يسوع عن رغبته، وهو الأمر المثالي للكنيسة في جميع أنحاء العالم: أنه ينبغي أن يكونوا واحداً كما هو والآب واحد. ولكن ماذا عن الواقع؟ بينما كنتُ أستكشفُ من حولي وأتحدّث مع الآخرين وجدتُ أن:

- الانقسام وعدم الثقة في كل مكان. لم تكن الكنائس والمنظمات المسيحية تتحدّث بعضها مع البعض، ناهيك عن استمرار العمل معاً.
- العديد من قبلي ناقشوا وعملوا وحاولوا أن يجمعوا شعب الله معاً، ولكن لم يتحقّق إلا القليل من النجاح المستمرّ.
- من العهد القديم وحتى رسائل بولس، خاطب الكتاب المقدس، المكتوب ضمن ثقافة تقليدية مجتمعية، كلاً من الأفراد والمجتمع الواسع الذي ينتمون إليه. ومع ذلك، يبدو أن رسالة الإنجيل في الغرب كانت مرتبطة بالأفراد بشكلٍ رئيسي.³
- كنتاج ثانوي، داخلَ الكنيسة، لم يكن هناك أي مجتمع عملي فعّال. ربما كانت هناك مجموعات صغيرة أو مجموعات مساءلة، ولكن هل كان هناك مجتمع حقيقي؟
- في المقابل، من واقع خبرتي الدولية، علمتُ أن الشعوب الرئيسة التي لم يتم الوصول إليها برسالة الإنجيل والتي بعثت الكنيسة المرسلين خلال الـ 200 - 300 سنة الماضية، كانت جميعها ثقافات مؤسّسة بشكلٍ كبير على المجتمع والعلاقات. فكيف يمكن للمسيحية الغربية المبنية على الطابع الفردي أن يكون لها أي مصداقية أو قوة في المجتمع المحلي الإسلامي والهندوسي والبوذي والثقافات الإيرواحية؟
- فقدان الكنيسة للمصداقية وافتقادها للصلة والعلاقة في الغرب كان واضحاً للغاية. فعندما تكون هناك حاجة لأفكار بشأن القضايا العامة، فإن ممثلي وسائل الإعلام يتواصلون بشكل دائم تقريباً بمجموعات واسعة ذات اهتمامات خاصة قبل تواصلهم مع الكنيسة.

- مع بعض الاستثناءات، أظهرت الأحاديث والنقاشات مع قادة الكنيسة الإحباط في محاولتهم ربط خدماتهم وشعوبهم مع الاحتياجات الواضحة والصارخة في مجتمعاتهم. من ناحية أخرى، في خارج الكنيسة كانت فرق الأوركسترا السيمفونية والفرق الرياضية والمتعاقدين الذين يعملون على إقامة مبانٍ رئيسة وأعمال تجارية معقدة قد أدركوا جميعًا أن على الناس المختلفين والمهارات المختلفة أن تعمل معًا لتحقيق نتائج مذهلة.

كان تصميم الله ابتداءً من سفر التكوين إلى سفر الرؤيا واضحًا: صنعنا على صورته بناءً على عمل المسيح الذي يغيّرنا، وعلينا أن نعيش حياتنا في علاقات مشفّية ومنفتحة ومبنية على الثقة تسمح لنا بالعيش والعمل معًا. فما الخطأ الذي حصل؟ ما هو الخطأ؟

استشارات في الاتصالات بهدف تعاون الملكوت

كان عام 1985 نقطة تحوّل في حياتي. فقد استقلتُ من منصبي كرئيس لإنتركريستو قبل ست سنوات. وصرتُ أقود فريقًا صغيرًا من المؤمنين ممن لهم اهتمامات مماثلة في التواصل الفعّال. وقد قمنا بتشكيل مؤسسة صغيرة تسمّى ”منظمة التنمية الدولية“، واختصارًا إنترديف (Interdev). عمل فريق إنترديف الخاصّ بنا على تقديم الاستشارات والتدريب والبحوث لمشاريع اتصالات الملكوت في آسيا وأفريقيا وأميركا اللاتينية. لم نفعل شيئًا في الغرب تقريبًا، أي في أوروبا أو أميركا الشمالية.

في عام 1985، قمتُ أنا وزملائي في إنترديف ومجلس الإدارة على وضع مخطط طويل الأمد. لم يكن لدينا أي مبنى ولا أيّ منجٍ أو دعمٍ ولا عدد كبير من الزبائن الدائمين أو تمويل مستمرٍ من الدائرة. كانت ”الموجودات“ الوحيدة لدينا هي شبكة من العلاقات وخبرتنا والسمعة الإيجابية المهنية المتخصصة، وكذلك الرب! سألنا أنفسنا هذا السؤال: ”بناءً على خبرتنا والموارد التي لدينا، ما هي الأولويات على مدى السنوات الخمسة إلى العشرة القادمة التي سنمكّننا من أن نكون وكلاء يتحملون المسؤولية أكثر وأن يكون لنا أكبر تأثير ممكن في الملكوت؟“ بعد الكثير من الصلاة والتأمل، تلخّصت الإجابة في أمر واحد: في جميع أنحاء العالم تُعتبر الأزواجية والتكرار في الجهود والانقسام وغياب التنسيق العائق الأكبر أمام تقدّم الملكوت. ألا ينبغي لنا على الأقل أن نحاول مساعدة شعب الله على عمل شيء ما بشأن هذه المشكلة الحساسة الهامة والتي يبدو أنها واسعة الانتشار؟

بدايات صغيرة، تأثيرات ضخمة

بتمويل متواضع من ثلاثة مصادر موثوقة، ومع العديد من الأسئلة حول كيفية المضي قدماً والكثير من الراضين وبرغم عدم توقّر العديد من النماذج الصالحة لتكون مثلاً يُحتذى، تقدّمنا للأمام. أعدنا كتابة ميثاق إنترديف للتركيز على هذه الرؤيا الجديدة وبدأنا بالتحدّث مع وكالات ومؤسسات كُنا قد عملنا معها في السابق، من هونغ كونغ في الشرق إلى شمال أفريقيا في الغرب.

وفي يونيو/ حزيران من عام 1986، كان الاجتماع الأول يتكوّن من أربعة عشر فرداً ينتمون إلى ثماني خدمات اجتمعنا لمُدّة ثلاث ليالٍ وأربعة أيام في فندق قديم للإجابة على سؤال واحد وهو: "إذا كُنّا نريد رؤية إنجازات واختراقات روحية حقيقية في منطقتنا، فهل هناك أي شيء مهم يُمكننا أن نعمله معاً بدلاً من الاستمرار في العمل وحدنا بشكل فردي؟" أكملت المجموعة كتابة قائمة تحتوي على عشرين بنداً هاماً يمكنهم إنجازها معاً! ولكن بالطبع إن لم تكن قد قمت بعمل أمرٍ واحد مع آخرين، فكيف يمكنك أن تبدأ مع عشرين أمراً؟ ومن خلال الصلاة والمناقشة المكثّفة، اختُصرت القائمة إلى أولوية واحدة للعمل التعاوني وذلك للاثني عشر شهراً المقبلة. وبهذا وُلدت أول شراكة استراتيجية في خبرتي الشخصية.

ما لم أدركه في ذلك الوقت هو أنه، بينما العالم المحيط بنا قد تغيّر جذرياً، كان الله على وشك أن يفاجئنا ويوجّهنا إلى ما سيصبح حركة شراكة عالمية.

اليوم، تتخطى المئات من الخدمات في عشرات من الشراكات الاستراتيجية حول العالم. في كثير من البلاد والمجموعات اللغوية والمدن تساعد برامج التدريب الأفراد المهتمين في تطبيق رؤيا الشراكة في مجالاتهم الخاصة من الخدمة والحفاظ عليها.

الشراكات الاستراتيجية:

بالنظر إلى التحديّ كاملاً، وتحديد جميع الموارد اللازمة، ثم إشراك تلك العناصر المتنوّعة في عمل تعاوني واحدٍ ودائم: إدراك الهدف المحفّز والذي قد يبدو بسيطاً في تحديده ولكنه معقّد في تحقيقه.

تذكّر هذا: سوف أوكدّ عبر هذا الكتاب أن هناك أشكالاً عديدة للشراكة. إن القصص والمبادئ والأفكار في هذا الكتاب سوف تساعد، على ما أعتقد، أي شراكة تقريباً بأن تكون أكثر فعالية. ومن ناحية أخرى، سوف أشجّع القراء باستمرار على التفكير الاستراتيجي والنظر إلى التحديّ بأكمله والمشكلة برمتها. سواء كان الحيّ الخاص بك أو مدينتك أو شريحة معينة من المجتمع

تريد أن تصلها أو تخدمها، أو مجموعة لغوية كاملة، فكّر بالموارد التي تحتاج إليها لمواجهة التحديّ بأكمله. ثم اكتشف الطرق من خلال الشراكة، لربط جميع هذه الموارد من خلال تجاوب ورد فعل يتسم بالإبداع.

التحديّ الأعظم الذي يواجه الكنيسة

لذلك، وبالاعتماد على كل تلك الخبرة، ما هو مفهومي للتحديّ الأكبر الذي تواجهه الكنيسة اليوم؟ هل النقص في المال والصلاة والأشخاص؟ أم ماذا؟

من خلال النظر لأكثر من أربعين سنة مضت في الخدمة المسيحية في الغرب وعلى المستوى الدولي، أنا مقتنع بأمر واحد وهو: إن الانكسار في الكنيسة وكثرة الانقسامات ومقاومتنا المستمرة لقصد الله في استرداد العلاقات والوحدة العملية هي حقًا خطيتنا (أو خطية الكنيسة) العظيمة. هذه فعلاً أعظم عقبة من ضمن العقبات الموجودة في الطريق. من الخارج، هي الحاجز الأعظم والوحيد للسلطة والمصادقية في انخراطنا في العالم. وفي داخل الكنيسة، هي أكبر عائق للفرح والانتعاش وتنظيم مقاصد الله لنا. وهذا أكبر عائق أمام الأمل العظيم الحي الذي يجلبه شخص وقوة يسوع لكل مؤمن وكنيستته.

ولم أكن أدرك أن الله في عام 1985 كان يأخذني من عالم مليء بالفردية والمنافسة إلى عالم آخر. كان في عالمي الجديد القليل من الخبرة الشخصية والمهنية. ركّز هذا العالم في المقام الأول على الصالح العام، بدلاً من التركيز على نفسي أو منظمتي الخاصة. هذه الرحلة، حتى إلى الوقت الحاضر، تميّزت بالمقاومة الشديدة وفي بعض الأحيان بالإحباط الكبير. وفي الوقت نفسه، كان لديّ وعي متزايد لبركة الله والأمور العظيمة التي يمكن أن تحدث عندما يضمّ شعبه أيديهم للعمل معاً.

لماذا هذا الكتاب؟

إذ كنتُ أرى كيف يمكن للشراكات، التي تستند على مبادئ سليمة كتابياً وعملياً، أن تُحوّل تماماً إلى مبادرات في الملكوت، قمت بالكتابة آخذاً بعين الاعتبار، وبشكل أساسي، أربع فئات من القراء وخمسة أهداف رئيسية.

القراء:

- الشخص المُفكّر العادي الذي يعرف في أعماق قلبه بأن للإنجيل قوة لتغيير حياة الأفراد والمجتمعات أكبر مما تختبره أنت. سوف يريك هذا الكتاب كيف أن الناس العاديين عندما يتكاتفون يدًا وقلبًا في شراكات مستمرة فإنه يمكنهم رؤية نتائج غير عادية للملكوت.
- العضو التنفيذي أو الموظف في كنيسة أو في وكالة مسيحية والذي لديه حلم أكبر، إلا أنه يفتقر إلى "الكيفية" في النماذج والأدوات. سوف يساعدك هذا الكتاب على إشعال رؤياك وسيريك طرقًا لتحقيق نتائج للملكوت التي لا يمكن لمؤسستك وحدها تحقيقها أبدًا.
- العضو التنفيذي في الكنيسة أو المؤسسة المسيحية أو الموظف الذي أسرته قوة الأنانية الطبيعية والجبرّة، والرغبة في حماية السلطة ومجال التأثير، والخوف من خسارة الهوية أو الرغبة في السيطرة. سوف يريك هذا الكتاب كيف يمكنك أن تتحرّر أنت ومنظمتك من ذلك كي تتمكن من أن تفعل أكثر مما حلمت به طيلة حياتك.
- قادة الملكوت المستقبليين. لقد حان الوقت لكسر قبضة الشيطان الخائفة على الكنيسة منذ قرون، والتي عملت على زرع الانقسام المؤمنين وتدمير مصداقية الكنيسة وتقويض سلطانها في المسيح. يوفر لك هذا الكتاب، يا من ستكون من قادة المستقبل، طريقة جديدة للتقدّم إلى الأمام، أي أدوات كتابية ونظرية وعملية، بالإضافة إلى الكثير من دراسات الحالات التي حدثت وكيف يمكن للشراكات تحويل مسار الخدمة.

الأهداف:

- أولاً، لجلب الأمل لك ولغيرك من أعضاء كنيسة المسيح. عندما نعمل معًا، نستطيع حقًا أن نؤثّر ونُحدث فرقًا في العالم. أوّمن أن هذا النوع من الأمل، إلى جانب الشجاعة والرؤيا ومهارات الشراكة المؤسسة على تعليم الكتاب المقدس، سوف يساعدنا على تحويل الأحلام إلى حقيقة. يمكننا إثبات أن حياة يسوع ورسالته هي قوية بالفعل عندما يتم إطلاقها بحسب قصد الله.
- ثانيًا، لتوفير حالة شاملة ومعقولة فيها يظهر كيف أن عمل شعب الله معًا هو أكثر قوة وفعالية من المبادرات الفردية. إن قصد وتصميم الله متجذّر بعمق في الكتاب المقدس وظاهر في الشراكات العلمانية والدينية. الحق هو دائمًا حق الله أينما ظهر! لهذا السبب يستطيع غير المسيحيين أن يوصلوا أشخاصًا إلى سطح القمر ويعيدونهم ثانية! ومثل مبادئ الصواريخ والميكانيكا الفضائية، تعمل مبادئ الشراكة لصالح المؤمنين وغير المؤمنين على حدّ سواء. وهذا مثال آخر من آلاف الأمثلة على نعمة الله!

- ثالثاً، لتوفير مجموعة أدوات من الوعي أو الإدراك والمهارات والكيفية التي بها تسير العمليات، والتي يمكنك وآخرون استخدامها لتطوير وإدامة شراكات العمل الفعّالة. لقد تم تجميع الأدوات (الوسائل) وأثبتت فعاليتها على مدار خمسة وعشرين عاماً من الخبرة ضمن مجموعة واسعة من الشراكات في الوطن وحول العالم.
- رابعاً، لتكون أداة لترويج ونشر الرؤيا للآخرين، إذا كنت بالفعل تؤمن بمثالية الأمر المثالي عمل شعب الله معاً. قد يكونوا متشكّكين، وقد يكونوا بحاجة لأن تُقدّم لهم مسألة أكثر جوهرية، أو قد يكونوا خائفين أو مقاومين بشكل علني.
- خامساً، لتشجيعك وتمكينك أنت وآخرين في الكنيسة لتوصيل رسالة محبة يسوع المغيّرة للحياة إلى هؤلاء الذين لم تصلهم رسالة الإنجيل في العالم. قد يكونوا أصدقاء غير منتمين لكنيسة في منطقتك، أو مجموعة بشرية تتألف من عدّة ملايين لم يتم الوصول إليها في بلد ما على بعد آلاف من الأميال.

النصوص الكتابية التي تقودني

كان مرشدي في هذه الرحلة مقطعان من الكتاب المقدس كانا يشكّلان البوصلة الموجهة لحياتي. حديث بولس الرسول الوحيد عن الكيفية التي حدّد فيها أولوياته لوجهته الجغرافية موجود في رومية 21:20-15:

ولكن كنت محتزّصاً أن أبشّر هكذا. ليس حيث سُمّي المسيح لئلا أبني على أساس لآخر. بل كما هو مكتوب: ”الذين لم يُخبروا به سيبصرون والذين لم يسمعوا سيفهمون.“

على مدى السنوات الثلاثين الماضية، ساعدني هذا المقطع مراراً وتكراراً في تحديد مركز هدف دعوة الله لحياتي. بينما كان هناك دعوات وفرص متاحة في الغرب باستمرار، إلا أن الحاجة الملحة لدى من ليس لديهم حتى فرصة للسماع عن يسوع بقيت تدعو قلبي وتملأ ذهني وتوجّه قلمي. أصبح هذا المقطع كالوجهة التي تتّجه نحوها حياتي.

الأساس الوحيد لتقييم الكنيسة الذي أعطاه يسوع للوثنيين أو البعيدين عن رسالة المسيح هو هذه الكلمات المألوفة من يوحنا 23:21-17:

ليكون الجميع واحدًا. كما أنك أنت أيها الآب في وأنا فيك ليكونوا هم أيضًا واحدًا فينا ليؤمن العالم أنك أرسلتني. وأنا قد أعطيتهم المجد الذي أعطيتني ليكونوا واحدًا كما أننا نحن واحد. أنا فيهم وأنت في ليكونوا مكملين إلى واحد وليعلم العالم أنك أرسلتني وأحببتهم كما أحببتني. أيها الآب أريد أن هؤلاء الذين أعطيتني يكونون معي حيث أكون أنا لينظروا مجدي الذي أعطيتني لأنك أحببتني قبل إنشاء العالم.

إذا أعطى يسوع العالم هذا الأساس للحكم على الكنيسة ومصادقته، فماذا يجب أن يكون الاستنتاج المنطقي الخاص الذي يصل إليه العالم؟ بالطبع هم سيفكّرون هكذا! سيقولون إنَّ يسوع كان غير حقيقي والقصة عن محبة الله هي أيضًا لا يمكن تصديقها مثل يسوع نفسه. هل هذه كلمات صعبة؟ نعم. لكن انظر إلى العالم من حولنا والبالين الذين إما لم يسمعو عنه أو الذين سمعوا ورفضوا الرسالة.

أصبحت كلمات يسوع المُقنعة في يوحنا 17 هي الهدف أو الـ ”ماذا“ (المكوّن) في حياتي.⁴

نقرّ بأنه قد مُنح الملايين من شعب الله أن يكونوا الملح والنور في عدد لا يُحصى من الأماكن المرئية وغير المرئية في المجتمع. ونقرّ بأنه قد مُنح هؤلاء الناس في مناسبات عديدة أن يضمّوا أيديهم إلى أيدي الآخرين لعمل أمور رائعة باسم المسيح.

أنا لا أقول إنَّ الانقسامات في جسد المسيح هي السبب الوحيد لعدم اتّباع الناس ليسوع. بل يمكن الإشارة إلى أسباب كثيرة لامتناع أفراد عائلتنا وأصدقائنا وجيراننا، أو مَنْ هم في بلاد بعيدة ممن لم يسمعو أو هم على غير استعداد لقبول الأخبار السارة. فالشيطان يُقيم مجموعة من الحواجز والمعوقات أمام الإيمان.

الفرح والأمل والقوة الناتجة من العمل في شراكة

في هذا الكتاب، قمتُ بتحديد بعض الأسباب الأقل وضوحًا للانقسامات في الكنيسة. ولكن تركيزي ليس على الأمور السلبية. فهناك الكثير من الأخبار الجيدة في الكتاب المقدس والمظاهر المتزايدة للرؤيا الجديدة التي تحتاج الكنيسة في جميع أنحاء العالم.

أسرد قصصًا عن أماكن برزت فيها رؤى جديدة وأُستردّ فيها الأمل، حيث يعمل شعب الله حقًا معًا. وفي كثير من الحالات، تحدث اختراقات ونجاحات حقيقية. وربما الأمر الأكثر أهمية هو أن الكتاب المقدس يُقدّم الأسس الكتابية والوسائل العملية لأخذ خطوات عمل حقيقية وإيجابية!

وليملأكم إله الرجاء كل سرور وسلام في الإيمان لتزدادوا في الرجاء بقوة الروح القدس. (رومية 13:15)

ممارسة الشراكة:

اجتمع ثلاثون خادمًا مسيحيًا من مجتمع صعب لمدة يومين ليشاركوا في ورشة عمل حول مبادئ وممارسة الشراكة. كنت أقود محاضرة صباحية عندما رأيت في الجزء الخلفي من الغرفة رجلاً كان يبكي. لقد كان واضحًا بأنه يبكي. ورأيت أنه يمسخ عينيه، وفي النهاية أخرج منديلًا. وفكرت: ”ما الذي قلته وقد أحدث مثل ردّ الفعل هذا؟ هل من الممكن أنه تذكر مأساة من ماضيه خلال الدقائق القليلة الماضية؟“

يمكنك أن تتوقع أنه خلال فترة الاستراحة شعرت بأنه يجب أن أتحدث بهدوء مع الرجل. فسألته قائلاً: ”هل أنت بخير؟ لقد لاحظتُ خلال المحاضرة الأخيرة كم بدا عليك الشعور بالضيق في لحظة ما.“

وكنْتُ في أشدّ دهشة عندما أجاب وقال: ”بالضيق؟ لا، لم أكن أشعر بالضيق. كانت تلك دموع الفرح! ففي ورشة العمل هذا الصباح، رأيت أخيرًا كيف أن حياتي منسجمة تمامًا في الصورة الكاملة لعمل الله هنا في هذا البلد. وللمرة الأولى في حياتي، أرى بأنه لديّ دورٌ حقيقيّ مع الآخرين ضمن خطة الله. أرى أين أنا موجود بالفعل ضمن استراتيجية الكرازة الكاملة ليتمكن هؤلاء الأشخاص الرائعون من أن يأتوا إلى معرفة المسيح!“

في أماكن منعزلة وصعبة، وفي عدد لا يُحصى من اجتماعات العمل على مرّ السنين، رأيت الأمل يشتعل في قلوب الأفراد. عندما يرون أنه لا ينبغي لهم العمل وحدهم ولكن يمكنهم أن يضمّوا أيديهم إلى أيدي الآخرين، كانت قلوبهم تلمس وقد ظهر ذلك على وجوههم. إن العمل مع الآخرين في الشراكة يُغيّر تمامًا منظورك من نحو الخدمة والإمكانات التي لك من الله. يمكن أن يكون هذا المكان المنعزل مجتمعًا معيّنًا يبعد آلاف الأميال أو حيًا قريبًا من المنزل. ولكن أن تعمل وحدك، مهما كانت الظروف، هو في العادة ما يكون أن تعمل في انعزال.

نحن جميعًا بحاجة للأمل كي نعيش. يذكر الطبيب النفسي، من فيينا، فيكتور فرانكل، في كتابه: Man's Search for Meaning، (بحث الإنسان عن المعنى) بأنه حتى في أشدّ الظروف المروّعة، فإن الأمل يُبقينا على قيد الحياة. قضى فرانكل سنوات في معسكر اعتقال نازي وخلال تطوّر لديه خلالها فهم فريد لمدى قوة الأمل!

إن الشعوب التي لم تصلها البشارة لم يُكرز لها لأسباب فعلية. إنهم في كثير من الأحيان يبعدون مسافة كبيرة، سواء جغرافية أو ثقافية أو من ناحية وجهة نظرهم العالمية، عن المصادر المتاحة لرسالة الإنجيل. وسواء في الشوارع المنعزلة في المدن الكبيرة أو في الأماكن القذرة في القرى أو في المساحة الشاسعة في الغابات أو الصحارى، فكل شخص يحاول الوصول إلى تلك المناطق لخدمة الآخرين سوف يواجه المخاطر. إن التشجيع والدعم الشخصي هو شيء نادر في كثير من الأحيان. والشيطان يعمل بنشاط خاصة من خلال قوات الظلمة القوية والتي تهاجم كل من يغامر بمشاركة محبة المسيح المُغيّرة للحياة وللأبدية. عندما نذهب وحدنا، يشير قصد الله إلى أننا نكون في حالة ضعف كبير. ولكن عندما نذهب معًا، فإننا نذهب في قوّة.

تستطيع الشراكات الفعّالة والدائمة أن:

- تحافظ على الموارد الهامّة وتحدّ من الازدواجية وإهدار المال وجهود العاملين والموجودات الأخرى (الكفاءة).
- تنتج نتائج أعظم خلال فترة زمنية أقصر (الفعالية).
- تشرك المجموعة الكاملة من المواهب الروحية الموزّعة داخل الكنيسة (الشمولية).
- تشارك في المخاطر، مما يمكننا من التفكير بالأفكار والأحلام، والتي يبدو أنه لا مجال للتفكير فيها عندما نعمل وحدنا.
- تساعد في تصغير الرؤى الكبيرة والمعقّدة إلى خطوات يمكن فهمها وتحقيقها.
- تمكّن المؤمنين من الاحتفال بالتنوّع أثناء العمل معًا في وحدة.
- تجلب المصداقية لرسالة الله بينما تُظهر قوة الله في استعادة العلاقات.

- تُطْلَق قوة الروح القدس بطرق نادرًا ما تُختَبَر عند العمل بشكل مستقل.
- تجلب الأمل عندما يدرك المشاركون أنهم لا يواجهون التحدّي وحدهم.
- تزوّد المشاركين بالشعور بالشعب والإنجاز بينما يتقدّمون لتحقيق الحلم المستحيل، ومهما كان ذلك الحلم.

يوضّح الكتاب المقدس أن العودة إلى قصد وتصميم الله سيُحقّق فوائد ضخمة. ويمكن للنّقة والعلاقات المنفتحة والموارد المتعاضدة، عندما تعمل جميع جوانب قصد الله معًا، أن تغيّر مسار الخدمة. جاء هذا الكتاب بعد سنوات من رؤية إطلاق القوة غير العادية عندما يعمل شعب الله معًا في شراكات فعّالة ودائمة. سوف نستكشف تلك الفوائد في هذا الكتاب، ونتعامل مع المعوقات والحواجز، ونوفّر إجراءات عملية استراتيجية يمكنك استخدامها، وسنشارك ونتحدّث عن حالات وأمثلة تاريخية ونحن نتقدّم في هذا الطريق.

ما هو حلمك الذي يمكن أن يطلقه قصد الله للشراكة؟ هو يريد أن يكون لديك فرح تحقيق ذلك الحلم. لذلك تابع القراءة!

الجزء الأول الصورة الكبيرة

1

الفصل الأول

بداية سريعة

نظرة عامة إلى الشراكة - المبادئ والفوائد

الفكرة الأساسية

لكل شراكة أهدافها وأطرافها الفريدة ومكانها الفريد. إلا أن جميع الشراكات الفعالة والمنتجة تشترك بخبرات وتجارب متشابهة، ولذا ليس هناك أيّ داعٍ لإضاعة الوقت في اكتشاف تلك المبادئ المعروفة والمكتشفة مسبقًا. إدراك تلك المبادئ أمر يؤدي إلى النجاح، أما تجاهلها فقد يتبعه خيبة أمل، بل وكوارث أيضًا. إن الطائرة الصغيرة ذات المحرك الواحد وطائرة البوينج 747 التي تحمل المئات من الناس والأطنان من البضائع، على الرغم من الاختلاف التام في مظهرهما وتكلفتها ومهمتهما، كلتاهاما تطيران بمبادئ الديناميكا الهوائية نفسها. لكل تصميم فوائد مميزة، لكن كلتا الطائرتين تطيران اعتمادًا على القوانين الفيزيائية نفسها. هذا الفصل الموجز هو خلاصة تجارب عشرين عامًا من الخبرة العملية، وهو يُقدم نظرة عامة إلى المبادئ التي تؤثر على شراكات الملكوت، والفوائد التي تُجنى منها. يساعد إدراك هذه المبادئ، حول العالم وفي كل يوم، على تحويل الحلم إلى حقيقة.

عند العمل في الأحياء أو المدن أو المجتمعات المتخصصة في مجال ما أو ضمن سياقات دولية كثيرًا ما يكون تحقيق النجاح من خلال التعاون أمرًا صعب المنال. أظهرت خبرة عشرين عامًا من الخدمة الميدانية بعض المبادئ الأساسية التي تؤثر على بناء شراكات استراتيجية دائمة

وفعالة. ابن شراكة خدمتك على أساس هذه المبادئ فيكون احتمال النجاح عاليًا جدًا. أما إذا تجاهلت هذه المبادئ، فإن الفشل سيكون أمرًا محتملاً جدًا! ومع أن باقي هذا الكتاب يقدم هذه الأفكار بأكثر عمق، نقدّم في ما يلي نظرة سريعة في البداية: نظرة إلى عوامل النجاح الأساسية والفوائد الناتجة عن اتباع هذه الأفكار.

مبادئ الشراكة الأساسية

1. الصلاة: تلتزم الشراكات الفعالة بالصلاة المستمرة، والسعي للحصول على توجيه الله وقيادته في كل ما تعمل. يدرك الشركاء الأقوياء أن غاية إبليس هي تدمير العلاقات، وفسخ الشراكة، وإبطال فعالية عمل الشراكات والعلاقات معًا. تسعى الشراكة الفعالة إلى حضور وقوة وتأييد روح الله من خلال الصلاة والشركة معًا، وتطلب عن قصد وبإلحاح دعم الآخرين من خلال صلواتهم. الشركاء الأقوياء الذين يقضون الوقت معًا في الصلاة يستمعون إلى توجيه الله لهم ويتجاوبون معه.

2. الرؤيا: تُقاد الشراكات الفعالة برؤيا مقنعة ومشاركة. الرؤيا المتينة للشراكة ستُنشِط وتُحفّز وتنشّج كل من هو مشارك فيها. يجب أن تكون الرؤيا مقنعة، وتُفوق قدرة أي شخص واحد أو منظمة واحدة للعمل على تحقيقها. ويجب أيضًا أن تكون الرؤيا مشتركة، ومرتبطة بالقيم أو الأهداف الفردية لكل مشارك. إن الشراكة فقط من أجل الشراكة لا تعني شيئًا. لذا يجب أن يكون لها هدف أكبر.

3. الأهداف: تبدأ الشراكات الفعالة بأهداف محدودة وقابلة للتحقيق، ثم تمتد وتتوسع أكثر مع اختبار الشراكة للنجاح. الشراكة الفعالة تحركها الرؤيا الكبيرة، ولكنها لا تحاول إنجاز الكثير قبل أوانه. تُركّز الشراكة الفعالة أولاً على أهداف محدّدة يكون لها قيمة لجميع المشاركين، ويكون احتمال نجاحها كبيرًا على المدى القصير. هذه التجربة الإيجابية تُظهر قدرة الشراكة على تحقيق التغيير من خلال جهودها المشتركة، مما يؤدي إلى المزيد من الثقة وزيادة الأمل والرغبة في تحقيق أهداف أشمل وأكثر تحدّيًا.

4. المُرشِد: للشراكات الفعالة مُرشِد مُلتزم يخدم عملية الشراكة كاملة. مُرشِد الشراكة هو شخص، أو فريق من الأشخاص، يتم الموافقة عليه من قبل الشراكة للمساعدة في تسهيل عمل الشراكة. يُكرّس هذا الشخص أو الفريق نفسه للرؤيا الكبيرة وللعمل معًا، وهو يخدم في

دور محايد من أجل المصلحة العامة المشتركة. تقدّر الشراكة الفعّالة مساهمة المرشد أو المرشدين، وتوفّر لهم المصادر والتدريب والتشجيع اللازم.

5. الأبطال: الشراكات الفعّالة لها مدافع عنها، أو ما يمكن أن نسميه بطلاً في كل شراكة. بطل الشراكة هو الشخص الذي يرى بوضوح كيف يمكن لمنظّمته أن تستفيد من التعاون الفعلي والعمل مع المنظّمات الأخرى. هذا الشخص يُعزّز رؤيا الشراكة بين زملائه، ويُسهّل ويقود إشراك منظّمته في هذه الشراكة. وبشكل عام، فإن بطل الشراكة يُوفّر التواصل المستمر بين الشركاء، ويُساعد في بقاء الشراكة مركّزة على النتائج.

6. التنوّع: تتكوّن الشراكات الفعّالة من مجموعة متنوعة من الشركاء ممن لديهم إدراك واضح بمدى اختلاف هوياتهم الشخصية. وجود مجموعة متنوعة من الشركاء الأقوياء أمر ضروري للنجاح. فالشريك القوي يعرف نقاط ضعفه ونقاط قوّته المميّزة (على المستوى الفردي والمؤسّساتي) وكيف ينسجم هذا مع الشراكة، وبماهيّة مساهمته في الرؤيا الكبيرة، وكيف يمكنهم الاستفادة من الجهد المشترك. إن الهويات الواضحة تعزز العلاقات بين الشركاء، وتقلّل من الغموض والتداخل والازدواجية في العمل.

7. الثقة: تعتمد الشراكات الفعّالة على العلاقات المبنية على الثقة والانفتاح والاهتمام المتبادل. إن الشراكة أكثر من مجرد آلية للتنسيق والتخطيط ووضع الاستراتيجيات وتحديد الأساليب المتّبعة في العمل. فهي تتعلّق بأشخاص حقيقيين يعملون معاً في علاقة. ولكي تكون الشراكة فعّالة، يجب أن يكون هناك ثقة بالناس وبالعملية. الشريك القوي يستثمر الوقت لمعرفة وفهم وتقدير الشركاء الآخرين. والشريك القوي حسّاس من نحو الأشخاص من الثقافات أو الخلفيات المختلفة عنه. إن قلب الإنجيل هو استعادة العلاقات، والشراكة الفعّالة تظهر هذه الحقيقة في عمقها.

8. الخصائص والأمور المشتركة: الشراكات الفعّالة تعترف وتقبل الاختلاف بين الشركاء، ولكنها تُركّز على ما لديهم من خصائص وأمور مشتركة. معرفة الاختلافات أمر ضروري، ولكن الشريك القوي يبحث أيضاً عن الخصائص والأمور المشتركة مع الشركاء الآخرين في جوانب مثل الرؤيا، والقيم، والخبرة. فمن الضروري الاتفاق على كل جانب من جوانب التاريخ، والمنهجية أو الأسلوب، والمعتقد لتحقيق أهداف الملكوت الكبيرة. الشريك القوي يُقدّر تنوع خلفيات الشركاء الآخرين، ولكنه يؤكّد على الأمر المشترك الذي يركّزون عليه.

9. الأطراف المعنية: الشراكات الفعّالة تميّز وتلبّي توقعات الأطراف المعنية الرئيسة. بينما تنمو الشراكة، يجب الانتباه إلى أربع مجموعات رئيسة على الأقل، وهي: (1) الأشخاص الذين تحاول الشراكة الوصول إليهم أو خدمتهم؛ (2) الشركاء أنفسهم والعاملون في مؤسساتهم؛ (3) أولئك الذين يُصلّون ويعطون ويقدمون الدعم؛ (4) الشراكة نفسها. الشراكة الفعّالة تعمل على إيصال مدى تقدّم الشراكة بالطرق التي تفهمها وتقدرها كل مجموعة من الأطراف المعنية.

10. الصبر: الشراكات الفعّالة عملية مستمرة وليست حدثًا. إنك بحاجة إلى القدر الكبير من الوقت والجهد لتعمل على تشكيل الشراكة والمحافظة عليها. الشراكة الفعّالة لا تتسرّع في المراحل المبكرة من إجراء الأبحاث، وتحديد الشركاء المحتملين، وبناء العلاقات، وبناء الثقة، وتشكيل الإجماع أو الاتفاق على الرأي. الشركاء الأقوياء يتحلّون بالصبر، ويعلمون أنه كلما زاد التحدي، تزداد أهمية تشكيل أساس للفهم المشترك والمتبادل.

11. الهيكلية أو البنى التنظيمية: تضع الشراكات الفعّالة الحد الأدنى من الهيكلية اللازمة لإنجاز الرؤيا الكبيرة. الهيكلية الجيدة يجب ألا تُقيّد أو تُعقّد الشراكة. يجب أن يكون هناك فقط ما هو مطلوب لإنجاز أولويات العمل. وكلما تغيّرت الاحتياجات فإنه يمكن تغيير الهيكلية. وشكل الشراكة (هيكليتها) يجب أن يتبع دائمًا وظيفة الشراكة (ما تحاول إنجازه).

12. المشاركة: الشراكات الفعّالة تحافظ على أوسع نطاق ممكن من المشاركة في عملية صنع القرار. يتم تشجيع الالتزام والشعور بالملكية والمشاركة من خلال إشراك الناس عمليًا في هذه العملية، وليس فقط بالرؤيا. الشراكة الفعّالة لا تكون أبدًا من الأعلى إلى الأسفل، أو بتسلسل هرمي في طبيعتها. فالشركاء يولون اهتمامًا خاصًا لتطوير عمليات التخطيط وأخذ القرارات والتواصل للحصول على مشاركة واسعة.

13. الاستثمار: الشراكات الفعّالة تتطلب الاستثمار المقصود المخطط له من قبل جميع الشركاء. يدرك الشركاء الأقوياء أن الشراكة الفعّالة تحتاج لموارد كي تحقق هدفها. الشراكة الفعّالة تسعى للحفاظ على النفقات العامة من تكاليفها التشغيلية منخفضة بقدر الإمكان وذلك من خلال تجنب وضع هيكلية معقّدة للشراكة، والمكاتب والمعدّات والموظفين، وما إلى ذلك. فالشراكة الفعّالة تجد السبل التي يمكن بها أن تشارك الموارد الخاصة بأطراف هذه الشراكة. وحيث أن الشراكة نفسها تتطلب موارد إضافية لتشغيل وتحقيق أهدافها، فإن الشركاء يساهمون معًا لجعل هذا الأمر ممكنًا.

14. التعزيز: تعزّز الشراكات الفعّالة قيّم ومهارات التعاون بين الشركاء على نحو استباقي ومبادر. التغييرات والصراعات داخل الشراكة لا مفرّ منها. فالشراكات القوية تتوقع المشاكل والخلافات وخيبات الأمل وغيرها من الأمور السلبية الأخرى. ولكنها تتوقّع أيضاً تغييرات إيجابية، مثل بروز قيادة جديدة وفرص جديدة وإمكانية إقامة شراكات ديدة. ومن أجل التعامل بشكل أفضل مع جميع هذه الحالات، تعكس الشراكة الفعّالة ما تعلّمته، وتعزّز أفضل الممارسات للتعاون بين الشركاء.

15. الاحتفال: الشراكات الفعّالة تقدّر أهمية التفكير المستمر، والتقييم، والاحتفال. قد يكون العمل ضمن شراكة لتحقيق رؤيا كبيرة صعبة للغاية. الشراكة الفعّالة تطوّر معايير واضحة لتقييم العمل، وإجراء التعديلات حسب الحاجة. من الممكن أن يستغرق تحقيق الأهداف الكبيرة وقتاً كبيراً، لذلك فالشراكة الفعّالة تحتفل بالتقدّم أثناء ذلك، حتى في الأمور الصغيرة. وأخيراً، تلتزم الشراكة الفعّالة بالنجاح المشترك وإعلان الإنجازات باسم الشراكة.

ممارسة الشراكة:

كانت المقاومة ضد رسالة الإنجيل شديدة في هذا الجزء من العالم. وقد اتفق معظم المرسلين العاملين في هذه المنطقة على أن أحد العناصر الاستراتيجية في الكرازة هو مشاركة الأخبار السارة عبر التلفاز. فقد تمكّن التلفاز من القفز بكل فاعلية عبر الأبواب المغلقة والكثير من الحواجز التي أقامتها الحكومات المعادية لبشارة الإنجيل. ومع ذلك، فقد عملت الفلسفات المختلفة لطبيعة البرامج على إبقاء العاملين في البث التلفزيوني بعيداً عن أي تعاون حقيقي. بُذلت الجهود لتشجيع الشراكة. وعُقدت الاجتماعات، لكن يبدو أن المناقشات كانت دائماً تتطوّر نحو التركيز على الاختلافات وعلى الأسباب التي حالت دون حدوث التعاون.

لم يستسلم المرشدون الذين كانوا ملتزمين نحو العاملين في البث التلفزيوني، ونحو الشهادة الفعّالة في تلك المنطقة. وأخيراً، اقترحت منهجية مختلفة. وتمّ اتخاذ قرار بالاعتراف باختلافات المشاركين بصراحة، بشرط التركيز على مسائل ضرورية لكل مقدّمي البرامج التلفزيونية، وهي أمور مثل الوسائل التقنية والتفاوض في ما يتعلّق بتكلفة وقت البث... إلخ. ومن خلال البدء بمسائل مشتركة لديهم بدلاً من الأمور التي

يختلفون عليها اختلافًا واضحًا، بدأ التعاون في ما بينهم. كان هذا في البداية بطيئًا وكان أمرًا فيه تكلفة لجميع الأطراف كالوقت المستثمر والتنازلات المتعلقة بالأمر التقني والاستعداد باعتراف بعضهم بدور البعض وإدراكهم للأدوار المختلفة. ولكن تشكّلت الثقة عند معالجة المواضيع الأقل إثارة للجدل، وهذا فتح الباب للتحدّث في قضايا أوسع تتعلّق بالوكالة في الملكوت وبالمستوى الأعلى من المصادقية من خلال الوحدة العملية والوظيفية للعاملين في البرامج التلفزيونية.

فوائد الشراكة

بينما نقرأ في هذا الكتاب سوف تلاحظ فوائد عظيمة وكثيرة ناتجة عن الشراكات الفعّالة. سوف أتعامل في الفصول القادمة مع هذه الفوائد وغيرها بالتفصيل، أي بشأن ما تعنيه حقًا وكيفية ملاحظتها وتحقيقها. غير أنني سوف أوجزها الآن بنظرة عامة سريعة ومختصرة. وأنا أثق بأنها سوف تشجّعك على الاستمرار في القراءة!

1. زيادة احتمال وخيارات التوسّع في العمل. العمل الفردي، بغض النظر عن مدى تطوّر أو أهمية موارده، يحدّ ما يمكن أن ينجزه فرد أو خدمة واحدة. العمل مع الآخرين الذين يكملون نقاط القوة الخاصة بك يوسّع قدراتك وأفقك في الخدمة والتأثير.

2. زيادة سرعة تحقيق الأهداف، وتقليل التكلفة، وخفض الخسائر. إن الشراكة الفعّالة تُنتج الكفاءة وتقلّل الفجوات والتداخل التي تحدث، عندما يعمل كلّ واحد منّا عمله الخاص. وبهذا تزداد عوائد الاستثمار في ملكوت الله.

3. يصبح الأفراد والخدمات قادرين على الاستفادة من نقاط القوة التي فيهم. تساعد الشراكات الفعّالة الناس والمؤسسات في أن يعملوا أفضل ما يستطيعون عمله مما يساعد في زيادة بدلاً من أن يُشتتوا أنفسهم بعمل الكثير من الأشياء، والتي كثيرًا ما يقومون بها بطريقة ضعيفة أو سيئة.

4. السعي للتركيز على الصورة الكبيرة. تمكّنك الشراكات الفعّالة من رؤية ما يلزم لتحقيق الرؤيا الأكبر، وتحديد الأجزاء المفقودة وربطها بالأمر والموارد اللازمة لتحقيق الرؤيا. إن تجميع الأجزاء معًا والتركيز على الهدف المشترك هو وصفة مضمونة لتحقيق نتائج أفضل.

5. زيادة المرونة. تشجّع الشراكات الأفراد والخدمات على أن يلعبوا أدوارهم الفريدة. وعندما لا يتوجّب عليهم عمل كل شيء، سيكون لديهم خيارات أكثر في استغلال الوقت وتحديد أوقات الإنجاز، وموارد متاحة أكثر، والقدرة على التركيز على ما يستطيعون القيام به بشكل أفضل.

6. تراجع الخطر. كلما ازدادت الرؤيا أو المشروع حجمًا وتعقيدًا، طبيعي أن تكون هناك حاجة إلى موارد أعظم. من خلال العمل في الشراكة الفعّالة يمكننا أن نقاسم الحمل ونقل من درجة المخاطر، بينما في الوقت نفسه نتزايد سرعة التطوّر والتقدّم أو نوعية النتائج.

دُكرت كل من هذه المبادئ والفوائد في كلا العهدين القديم والجديد، لكنني فيما يلي أودّ تسليط الضوء على أربع فوائد تبرز بشكلٍ واضح في الكتاب المقدس.

7. توافق الموارد والأدوار معًا بطريقة طبيعية أكثر. عندما تتكاتف أيدينا بأيدي الآخرين، فإننا نكتشف نقاط قوة مختلفة، غالبًا ما تُكمل بعضها البعض في كثير من الأحيان. تساعدنا الشراكات الفعّالة في كثير من الأحيان على تحديد الموارد الإضافية اللازمة، وربط الخدمات والمنظّمات المختلفة بهذه الموارد والاستفادة منها (رومية 12، 1 كورنثوس 12، أفسس 4).

8. إطلاق قوة الله بطريقة خاصة. العمل الفردي في المشاريع التي تتطوي على تحدٍّ، وخاصة بعملنا من خلال قوتنا الذاتية بمعزل عن حضور وقوة الله، يمكن أن يكون مخيفًا! لقد وعد الله بأن قوة الروح القدس ستكون حاضرة ويتم إطلاقها بصورة خاصّة عندما تنضم إلى آخرين من شعبه في شراكة (مزمو 133).

9. اكتساب عملنا لمصداقية كبيرة. عندما يعمل شعب الله معًا، فإنهم يُظهرون الحقيقة الكتابية الأساسية: عمل يسوع هو في استعادة العلاقات. لقد وعد الله بأن يكون لهذا تأثير فعّال على مصداقيتنا سواء آمن الناس الذين نخدمهم أم لم يؤمنوا! (يوحنا 17: 20-23).

10. نحصل على انتعاشٍ وأملٍ جديدين. في الظروف التي تدعو للتحدّي، فإن الأمل يعطينا استمرارية في الحياة. مهما تكن رؤيانا سواء في مجتمعنا أو في أي مكان آخر في العالم، فإن المعرفة بأن الآخرين يشاركوننا رؤيانا تنعش أرواحنا وتديم فينا الأمل. (متى 5: 9، مزمو 133).

هذه المبادئ والفوائد، بالإضافة إلى عشرات من القصص والأمثلة، سيتم تفصيلها وتحليلها في الفصول اللاحقة. استمرّ في القراءة مفعّمًا بالأمل.

2

الفصل الثاني

لماذا الشراكة؟

ما هو الدافع؟

الفكرة الأساسية

هناك سؤال موجود دائماً وعالق في أذهاننا كلنا: أليس حقاً من الأسهل والأسرع أن تقوم بالعمل وحدك؟ لماذا تصرف الوقت والطاقة محاولاً العمل مع آخرين، خاصةً مع أولئك الأشخاص أو الخدمات المختلفين عنك جداً؟ الحقيقة هي أن الشراكات تُثبِت وبطرق جديدة وقوية أن إمكانية تحقيق رؤياك أو رؤيا خدمتك ستكون أكبر إذا عملت مع آخرين بدلاً من القيام بها وحدك. إن الدافع هو أهم ما في الأمر. سنستكشف في هذا الفصل لماذا يمكن للتعاون مع الآخرين أن يصنع فرقاً حقيقياً.

إنها ليست فكرة جديدة: فالكتاب المقدس يشير إليها

تعود فكرة أن يعمل الناس معاً لتحقيق شيء لا يمكنهم عمله بمفردهم إلى فترة بعيدة عندما بدأ التوثيق من خلال السجلات التاريخية. لقد صمّمنا الله لنحيا كما يحيا هو، أي في وحدة - عاملين معاً. (تظهر هذه الفكرة الرئيسية بشكل أوسع في الفصل الرابع، "قصد الله - العلاقات: الكمال والوحدة والتنوع"). وتستمر هذه الرسالة في الظهور عبر كل الكتاب المقدس.

"نعمل الإنسان على صورتنا كشبهنا" (تكوين 1:26).

ثم قال الله: "ليس جيّدًا أن يكون آدم وحده، فأصنع له معيّنًا نظيره" (تكوين 18:2).

قال الله: "أنا جعلتك إلهًا لفرعون، وهارون أخوك يكون نبيّك" (خروج 1:7).

"... كان نصف غلماني يشتغلون في العمل، ونصفهم يمسون الرّماح والأتراس والقسي والدروع. والرؤساء وراء كل بيت يهوذا" (نحميا 16:4).

"وإن غلب أحد على الواحد يقف مقابله الاثنان والخيط المثلوث لا ينقطع سريعًا" (جامعة 12:4).

"ودعا الاثني عشر وابتدأ يرسلهم اثنين اثنين" (مرقس 7:6).

"الذي منه كل الجسد مركّبًا معًا، ومقترنًا بمؤازرة كل مفصل، حسب عملٍ، على قياس كل جزء يحصل نمو الجسد لبنانيه في المحبة" (أفسس 16:4).

"فإننا نحن عاملان مع الله، وأنتم فلاحه الله. بناء الله. حسب نعمة الله المعطاة لي كبناء حكيم قد وضعت أساسًا وآخر يبني عليه" (1 كورنثوس 10-9:3).

فإذًا، المبدأ الأول هو أن الله صمّم خليقته، أي شعبه، ليعملوا معًا. ستكون كل النتائج أقوى وأكثر فعالية عندما نعمل معًا. تعطينا هذه الفقرات القليلة المذكورة هنا فقط لمحة فقط عن قصد الله والقوة والبركة المرافقتين عندما نتبع قصده في العمل معًا.

مجتمعات العمل والتعليم والعلوم تعرف قوّة الشراكة

سأكزّر مرارًا خلال هذا الكتاب الفكرة التي تقول إن "كل حق هو حق الله" أو "كل حق هو حق إلهي". لذا، يجب أن لا نتفاجأ أن عوالم العمل والتعليم والعلم متفقون على أن طريق الشراكة هام وأساسي.

"توفّر التآلفات الاستراتيجية وسيلة للوصول إلى موارد أكثر بكثير من تلك التي تملكها أو يمكن أن تشتريها شركة واحدة. يمكن لهذا أن يوسّع بشكل كبير مقدرتها على ابتكار منتجات جديدة، وإلى تقليل التكاليف، وجلب تقنيات جديدة، واختراق أسواق أخرى، واكتساب الأولوية على المنافسين، والوصول إلى المقياس اللازم للبقاء في الأسواق العالمية، وإنتاج مال وسيولة أكثر للاستثمار في مهارات أساسية هامة للعمل."¹ (جوردان د. لويس [Jordan D. Lewis]، متخصص في استراتيجيات إدارة الأعمال)

”يُظهر تحقيق هذه التحسينات وبشكل متزايد أنها نتاج الشراكة، ولكن بينما نتقدّم بهدف الوصول لكل طفل، ينبغي أن نحرص على أن تعمل كل شراكة بفعالية.“² (الدكتورة كارول بيلامي [Carol Bellamy]، المديرية التنفيذية لليونيسيف).

الملوكوت - عدّة حوافز، وعدّة خيارات للشراكة

لكلمة الشراكة معانٍ مختلفة عند الناس. وسواء تكافل شخصان معاً لأجل قضية محلّية، أو تشاركت عدّة وكالات في مبادرة دولية تعاونيّة معقّدة، فإنه يمكن أن يكون الالتزام الواعي للشراكة محفّزاً كبيراً مفعماً بالفوائد العمليّة. وفي ما يلي بعض الأمثلة:

- شخصان ملتزمان بإطلاق خدمة للفقراء من خلال كنيستهما يقرّران الصلاة معاً لأجل تلك الرّؤيا. يمكن لأشخاص مثلهما أن يلتقوا وجهاً لوجه، أو أن يتحدّثوا بواسطة الهاتف، أو أن ينسّقوا جهودهم من خلال التّواصل عبر الإنترنت. يسير شريكا الصلاة هذان بحسب النّماذج والأمثلة الكتابيّة التي تتضمّن وعوداً بالبركة للأشخاص عندما يضمّن أيديهم وقلوبهم معاً.
- كان بعض المرسلين متفرّقين على مساحة مئات من الأميال المربّعة. كان المكان موحشاً، وكانت الاتّصالات رديئة بشكل مريع، وكان أقرب مؤمن في العادة مرسلأً آخر يبعد مسافة 8-10 ساعات على طول طرق يصعب عبورها أربعة شهور في السنة. وأيضاً، كان التجاوب من الجماعة الوثنية شديدة المقاومة في أفضل حالاته مُحبطاً للغاية. التقى أربعة وعشرون مرسلأً وجماعة صغيرة من المؤمنين المحليين، وتحدّثوا، وصلّوا. كانوا من خلفيّات مختلفة جدّاً، إلا أنهم اتّفقوا على أن الطريقة الوحيدة لرؤية تغيير حقيقي هي من خلال أن يضمّوا أيديهم معاً في شراكة مستمرة وفعّالة.
- اهتمّت خمس عائلات مسيحيّة في شارع في الحيّ نفسه بالطريقة التي يمكنهم بها خدمة جيرانهم وأن يكونوا شهادة حسنة لهم في الوقت نفسه. تعهّدوا بإقامة عشاء غير رسمي لسكّان الشارع شهرياً، بحيث تشترك الخمس عائلات في الطبخ والتّجاوب على تقديم العشاء بينهم في بيوتهم. التزمت العائلات بعمل هذا لمدة سنة مع تقديم دعوات لكل سكّان الشارع. وأعطيت فرصة بسيطة كل مرّة للجيران للحديث عن ما يشغلهم، سواء كانوا مؤمنين أم لا. وفي كل مرّة كان يصلّي عضو من العائلتين أو الثلاث عائلات المسيحيّة باختصار من

أجل تلك الحاجات. كان لشراكتهم قصيرة المدى هذه، والتي كانت تهدف للشهادة والخدمة، نتائج وتأثيرات بعيدة المدى.

- اجتمعت ثلاث خدمات طلابية في إحدى الجامعات لتخطّط وتصلّي بشأن كيفية الوصول إلى آلاف الطلبة في الحرم الجامعي بأكثر الطرق فعاليةً من خلال العمل معًا. بعد أربع سنوات، وفي خلوة روحية، أقرّ قادة الخدمات أن تغيير حياة مئات الأشخاص لم يكن ممكنًا أن يتحقّق من دون شراكتهم في الخدمة.

- التقى قادة كنيسة محلية في أريزونا بقادة كنيسة نامية في أميركا اللاتينية في مؤتمر قبل عشر سنوات. وفي طريق العودة للوطن، قال أعضاء كنيسة أريزونا: ”يمكننا بالفعل أن نتشارك مع هؤلاء الناس. فهم يستطيعون أن يساعدوا في إشعال رؤيانا، ونحن نستطيع بدورنا أن نقدّم لهم المساعدة بأشكال مختلفة.“ بعد عدّة بدايات خاطئة، نشأت شراكة دائمة بين هاتين الكنيستين. واليوم، يقول القادة غير المتفرّعين والرعاة من الكنيستين: ”لقد غيّرت الشراكة حياتنا وخدماتنا في المجتمعات التي حولنا.“

- كان هناك الكثير من النزاعات والمنافسة. ودار حديث لعدّة سنوات عن تعاون أكبر ما بين الخدمات المسيحية في المدينة. كان الجميع يعرفون أن هناك فجوات وتداخلات خطيرة. أخيرًا، وبعد خلوة روحية للصلاة خاصة بالرعاة، وبعد استعادة علاقات متعدّدة أصابها الفتور، بدأ قادة المدينة والكنائس والخدمات المتخصصة والإعلام المسيحي عبر المدينة والكنائس التي فيها بالالتقاء معًا والحديث والاستماع بعضهم لبعض. استغرق الأمر ستّة شهور، ولكنهم أخيرًا رسّخوا أهدافًا واضحة قصيرة المدى كان لها قيمة عظيمة في عمل الملكوت، ومثلّت احتياجات حقيقية في مدينتهم. كان ما يزال عليهم اختبار نجاح عملهم معًا على المدى الطويل وديمومة نجاحهم، إلا أن شراكة الخدمة الحقيقية قد ولدت بينهم بالفعل.

هذه بعض الأمثلة، ولربما يمكنك أن تتصوّر المزيد منها.

إذا، لماذا نحتاج لمثل هذا الكتاب عن الشراكة؟

اسأل أصدقاءك أو زملاءك المهنيين: ”في المشاريع التي تنطوي على تحديات وتتطلّب مهارات متعدّدة خلال فترة محدّدة من الزمن، هل تظنّ إن عمل كل واحد عمله الخاص وحده دون تنسيق مع الآخرين سيكون أكثر فعالية؟ هل تظنّ أنه سيكون أكثر فعالية إذا قام الجميع بأعمالهم بحيث

يعمل كل واحد عمله الخاص دون أي تنسيق فيما بينهم؟ أم تعتقد أنه من المفيد لهم أن يجدوا طريقة ما ليشاركوا معًا في إنجاز المهمة؟“ عادةً سيبتسم الناس ويقولون: “لماذا تطرح هذا السؤال؟ إنه يبدو كسؤال بلاغي إجابته معروفة! طبعًا، على الناس أن يعملوا معًا.“ ومع ذلك، عادة ما يضيف هؤلاء الأشخاص قائلين وبسرعة: “الشراكة فكرة عظيمة، ولكن من الصعب جدًا أن يحصل على تعاون حقيقي فيها، فنستمر فيها، فنرى أية نتائج حقيقية عملية.“

ولكن، قبل أن نتحدث عن الجانب المؤيد، لنسمع الرأي المعارض للشراكة.

لِمَ لا تكون هناك شراكة؟

سمعت أنا وزملائي العاملين بنشاط في حركة الشراكة أسبابًا لا حصر لها عن ما يمنع الأفراد أو خدماتهم من العمل مع الآخرين. كثيرًا ما يكون صعبًا أن تجبر الناس على أن يكونوا صريحين تمامًا. ولكن، إذا ضغطت عليهم قليلًا للحصول على الإجابة تجد أنه بالكاد يوجد سبب أصيل أو مبتكر. كل الأسباب قد قيلت من قبل، ولآلاف المرات. إليك هنا الخمسة عشر سببًا التي تظهر بشكل متكرر، والتي تُقال عادةً في عبارات أقل صراحةً ووضوحًا، ولكن رغم ذلك لها المعنى نفسه.

1. المحافظة على التقاء اللاهوتي في الخدمة مهم لنا. (بكلمات أخرى، الحصرية أهم بالنسبة لنا من مبدأ الشمولية وجمع أطراف أخرى.)
2. أنا لست متأكدًا كيف يمكنني أو يمكننا، أنا أو نحن كجماعة، أن ننسجم معكم. (بكلمات أخرى، أنا أو نحن لا نعرف حقًا من نحن.)
3. بصراحة نعتقد أنه علينا القيام بهذا العمل وحدنا، ومن المحتمل أنه يمكننا ذلك. (نكون متمسكون بمعتقد خاطئ وهو أننا نملك كل المعرفة اللازمة.)
4. أظن أن الشراكة في مشروع كهذا ستكون صعبة. (بكلمات أخرى، نشعر أن الشراكة مع الآخرين قد تتطفل على خصوصيتنا وتؤثر في قيمتنا الذاتية.)
5. في الشراكات، من الممكن أن تتشوش العلاقات والأهداف. (أي أننا ضمن الشراكة لا نشعر بأننا في ثقة كاملة بأنفسنا.)
6. لا نرى أي حاجة لتغيير الطريقة التي كنا نعمل بها سابقًا. (فنحن مستسلمون لروتين قاتل يقود إلى حالة من النسيان لكل شيء آخر.)
7. من الذي جاء بهذه الفكرة في الواقع؟ (فنحن في حالة من الرفض الدائم لأي اختراع جديد مجرد أنه غير موجود عندنا، ونرغب دائمًا باستخدام ما هو موجود عندنا بالفعل.)

8. بأمانة، لدينا قاعدة من الدعم والتمويل المالي متخصصة جداً وتهتم بما نفعله. (ونعني بهذا أننا لا نريد أن يظن الممولون والداعمون لنا أنه لا يمكننا القيام بكل هذا وحدنا.)
9. بصراحة، نعتقد أن الشراكة مضيعة للوقت، أي لا نرى فيها أي قيمة إضافية محتملة. (فنحن نعتقد أن أساليبنا القديمة في عمل الأمور بشكل فردي ومستقل هي أساليب جيدة وكافية، فلماذا نجرب أي شيء جديد؟)
10. ليس لدينا الأشخاص، أو الوقت، أو الموارد الأخرى لنستثمرها في محاولة العمل مع آخرين. (هذا يعني أننا لسنا متأكدين من إمكانياتنا ولا نريد أن نكتشفها.)
11. العمل مع الآخرين ليس أسلوبنا. (وهذا ما يمكننا أن نصفه بأنه جمود المؤسسة، ونقص في المرونة عندها، وعيشها في أطيايف الماضي.)
12. الخوف من النجاح، أو كيف يمكننا أن نشترك مع الآخرين في التكريم وعزو الفضل؟ (فكر في الارتباك الذي قد يحدث نتيجة هذا!)
13. أنا أو نحن مسؤولون أمام مجلس إدارتنا أو من يشكّل قاعدة خدمتنا. (ومعنى هذا هو: كيف يمكننا أن نشرح لهم حاجتنا للعمل مع آخرين لنحضر النجاح؟)
14. كنا نعمل بشكل جيد جداً وحدنا. (وقد يكون هذا بسبب الخوف من كشف ضعفات منظمتنا والجوانب الحساسة فيها.)
15. عملنا فريد جداً لدرجة أن التعاون سيكون ذا قيمة قليلة أو بلا قيمة بالنسبة لنا. (وهذا يعني أنهم ليس لديهم أدنى فكرة عن المشكلة أو الإمكانية المتوفرة.)

يوجد جواب لكل واحدة من هذه القضايا. وهذا الكتاب يعالج جميع هذه القضايا بطريقة أو بأخرى. تذكر فقط أن الجانب الذي كان، وبشكل مستمر، ينطوي على متاعب في خدمة يسوع هو أنه كان شمولياً جداً في تعاملاته، أي أنه كان يقبل الجميع بدون استثناء. كان الخطاة والمنبوذون والناس المهمشون في المجتمع بالنسبة له كرأس المال في التجارة. في الأصحاح التاسع من إنجيل مرقس نرى أنه حتى تلاميذ يسوع احتاجوا مساعدة ليفهموا أن "من ليس علينا فهو معنا." علينا أن لا ننسى أن كلمة "مختلف" لا تعني "سيئ". حقيقة الإنجيل هي أنه في المسيح نستطيع أن نعيش دون خوف، ويمكن أن يكون لنا هوية مضمونة، ويمكن أن نحتفل ونفرح بمواهبنا ودعواتنا المختلفة، ونعمل معاً من أجل مجد الله. ففي المسيح نجد مجتمعاً من القبول!

في كثير من الأحيان، من المفيد أن تقوم الخدمة بتقييم مدى نجاحها في شراكة حقيقية ممكنة وناجحة. لذا، ستجد في الملحق قائمة بسيطة لـ "تقييم الاستعداد للشراكة"، ستساعدك في فهم مؤسستك وتقرير مدى ملاءمتها في التواصل مع الآخرين والعمل جنباً إلى جنب معهم.

الدافع: الظروف الاجتماعية الاقتصادية

في الماضي كان من الممكن أن تعمل وحدك. إلا أن الشخص الأذكى نادرًا ما كان يفعل ذلك. لكن اليوم، ظروف العالم تُلزم الأعمال والمبادرات الاجتماعية واستراتيجيات الملكوت أن تعترف بالحقيقة نفسها وهي: إذا كنتم تريدون أن تعملوا بذكاء، فعليكم أن تعملوا معًا.

إليك بعض الحقائق العالمية التي تجعل من الشراكة أمرًا إلزاميًا، وليست خيارًا:

- الاتصالات المتزايدة القيمة والوعي المتزايد. يوجد ببساطة معلومات كثيرة متوفرة لأشخاص كثيرين جدًا لدرجة لا يستطيع أحد أن يدّعي سرور جهله بها. مع المعلومات المتوفرة اليوم، إذا جرّبت العمل وحدك فستكون جاهزيتك سيئة، وستغفل عن الكثير من الأمور الهامة، وستكون أقل فعالية.
- إن الموارد الاقتصادية والتقنية والبشرية واسعة الانتشار وسهلة المنال. بينما من المؤكد أنه توجد مجموعة من الموارد المنفصلة بعضها عن بعض، فإن خيارات الاتصال والمواصلات اليوم وخيارات المواصلات تجعل ربط الموارد عالميًا في رؤيا عامة أمرًا ممكنًا.
- تزايد التخصصات وتكاثر المنظمات. إنه عصر التخصص. لا تستطيع وكالة أو منظمة وحدها أن تصل إلى مدينة أو جماعة بشرية لم يتم الوصول إليها. لا تستطيع شركة أن تقوم بتطوير منتج جديد وتحضره إلى سوق كبير دون اتّحادات وشراكات.
- متطلبات جديدة للأداء والمحاسبة أو المساءلة. يعرف المستثمرون في عالم الأعمال والممولون أو الداعمون ماليًا لخدمة الملكوت، وبشكل متزايد، أن العمل بمفردهم يعني في كثير من الأحيان مضاعفة الجهد، وزيادة الخسارة، وعدم الكفاءة.
- مخاطرة وتكلفة عاليتان في المشاريع الجديدة. إن محاولة خدمة كل الشببية في حيّك السكني، أو التعامل مع البطالة في مدينة ما، أو حمل البشارة لأناس لم يسمعوها قط، أو تطوير تقنية جديدة هي جميعها مبادرات مكلفة تقوم فيها الشراكات والتآلفات الاستراتيجية بتوزيع المخاطرة فيما بينها.
- النمو السريع للموارد. في كل من الكنيسة والمجتمع عامة، تقدّم البلاد موارد بشرية وتقنية وغيرها على مستوى عالمي. وكثيرًا ما تكون البلاد أقرب، من الناحيتين المادية والفكرية، لهدف الخدمة التي في فكرنا.

الحوافز الأوليّة والفوائد

فإدًا، إن كان هذا الكتاب بين يديك، فما الذي حفّزك لأخذه وحتى الوصول في القراءة إلى هنا؟ هل هي الرّغبة لتتميّز وتكون أكثر فاعليّة؟ ماذا بشأن الرّغبة لمحاولة شيء أكبر جدًّا من محاولة عمل ذلك وحدك؟ ربّما يكون لديك شعور أن قصد الله لشعبه هو أن يعملوا معًا. وربّما تفكّر أنك إذا تمكّنت من تشكيل نوع من الشراكة مع آخرين، فإن الأمور قد تسير بشكل أفضل. أيّة واحدة من هذه الأفكار أو كلّها هي نقاط عظيمة للبدء.

لننظر إلى السؤال: "لماذا الشراكة؟" بتفصيل أكثر.

الحق دائماً هو حقّ الله. لا يوجد أيّ مصدر آخر للحق. سواء أكانت علوم الرياضيات، أو الأحياء، أو الفيزياء، أو الكيمياء، أو الفلك فإن بصمات الله التي لا يمكن محوها موجودة في كل مكان. كما أن حقّه واضح بالدرجة نفسها في الفنون والتاريخ والعلاقات الإنسانية كذلك. الشيء الاستثنائي بشأن نعمة الله هو أنها ليست انتقائيّة. كما يشير الكتاب المقدّس: "فإنه يُمطر على الأبرار والظالمين." فيمكن لغير المؤمنين أن يرسلوا رجالاً إلى القمر وأن يعيدوهم سالمين. يمكن للمزارعين غير المؤمنين أن يزرعوا المزروعات ويعتوا بها ويحصدوا المحاصيل بنجاح. لذا، فإنه من غير المدهش في ممارسة الشراكات أن تجد الأعمال التجارية والخدمات الروحية حوافز أو فوائد متشابهة في أغلب الأحيان. إليك بعض الأمثلة عن أين يمكن للأعمال بشكل عام أو المبادرات الاجتماعيّة أن تجد حافزاً مشتركاً للتحوّل إلى نهج الشراكة، أو الشبكة، أو التآلف الاستراتيجي.

1. الكفاءة: يمكن أن تُسرّع العمليات، وتُخفّض التكاليف، وتُقلّل الخسائر إلى حدّها الأدنى، ويُقلّل من الفجوات المتكرّرة والتشابك التي تحدث عندما يعمل كل واحد وحده.
2. التركيز على القدرات: تسمح الشراكات للمنظّمات أن تعمل ما تقوم به بالشكل الأفضل، أي أنّها تزيد مساهمتها إلى الحد الأعلى بعملها الأعمال التي تتقنها جيّداً، بدلاً من اضطرارها لعمل الكثير من الأمور ولكن بشكل رديء في كثير من الأحيان.
3. الفعالية: تُلزمنا الشراكات عادةً بأن ننظر إلى الصورة الأكبر، ورؤية ما هو لازم لتنفيذ الرؤيا، ثم تحديد الأجزاء الناقصة. جمع كل الأجزاء معاً والتركيز على هدف مشترك هو وصفة أكيدة لنتائج أفضل.
4. مرونة أعظم: تزداد الأدوار، ويتحسنّ التوقيت، وتتوفّر الموارد، وترتفع القدرة على التركيز على أكثر من مشروع واحد، عند الضّرورة، عند العمل في شراكة.

5. موارد موسّعة: عندما نضم أيدينا إلى أيدي آخرين، يتم اكتشاف قدرات مختلفة تكون في الغالب مكتملة بعضها لبعض. الحقيقة المجردة هي أنه عندما نجتمع معاً مراراً فهذا يسمح لنا بتحديد الموارد الإضافية التي نحتاج إليها، ومعاً نحدّد هذه الموارد ونشجّع مشاركتها.
6. مجازفة أقل: كلما كان المشروع أكبر وأكثر تعقيداً، من الطبيعي أن نحتاج لموارد أكبر. حين نعمل في شراكة، نستطيع أن نتقاسم العبء، مقلّلين المجازفة بينما نزيد سرعة أو جودة النتائج.
7. اختيارات موسّعة للعمل: بالعمل وحدك، مهما كانت مصادرك متطورة أو واقعية، هناك حدّ لما يمكنك أن تتجزّه. وبالعَمَل مع آخرين ممّن يكملون قدراتك، تتوسّع آفاقك وإمكانيّاتك. قد يعني هذا التفكير بمنتجات، أو خدمات، أو مناطق جغرافية جديدة يمكن أن تبدأ بها وفيها.

خوافز ضعيفة

- توفير المال. هذا دافع خاطئ. مع أنك فعلاً قد تتمكّن من عمل شيء لم تحلم قطّ بعمله وحدك، إلا أن عملك هذا يجب أن يكون مدفوعاً برؤيا لا بتوفير المال.
- الكل يتحدّث عن شراكة. هذا دافع خاطئ. يجب على الشراكة أن تعمل وبشكل واضح كدّعة جيّدة لك، ولخدمتك أو مؤسّستك، وللملكوت. عمل شيء لأن "الجميع يعملونه" يؤدي إلى طريق مسدود.
- نحن ضعفاء ونحتاج للمساعدة. هذا دافع خاطئ. أفضل الشركاء، سواء أفراد أو خدمات، هم الذين يعرفون مَنْ هم، ويعرفون ما الذي يمكنهم المساهمة به، ولهم رؤيا تدفعهم للأمام. انخرط في شراكة فقط إذا كانت لديك رؤيا وتعرف أنك تستطيع المساهمة بشيء لتحقيقها.

ممارسة الشراكة:

عندما دخل القادة المختلون إلى الغرفة، بكل صراحة وصدق لم يكن لديهم أيّ تصوّر عن نوع الفائدة الحقيقية والعملية التي يمكن أن تأتي من هذه الاجتماعات. هل يعملون على استكشاف الشراكة؟ وما الهدف من ذلك؟

الحقيقة هي أن كل واحد منهم كان يعمل بقدر استطاعته. وكلهم عرفوا ما الذي كان يحدث في المنطقة. فإذا لم إضاعة الوقت؟ لقد فشلت دائماً الجهود السابقة مثل هذه الجهود في إنتاج أي شيء ذا قيمة.

خلال الساعات القليلة الأولى، صُرف الوقت في تقديم كل خدمة رؤياها، أي مع مَنْ كانوا يعملون (الجمهور الذي كانوا يحاولون الوصول إليه)، وما الخدمات أو المنتجات التي وقروها، وشيء عن تاريخهم، وتشكيلة فريقهم.

يمكنك أن تتخيل المفاجأة في نهاية اليوم الأول، عندما أقرت خمس من بين الخدمات الثلاث عشر الحاضرة أنها ترجمت ونشرت الكتيب الكرازي نفسه دون معرفتها أن الآخرين عملوا الأمر نفسه! اعترف الكل، بأمانة، أن هذا كان أمراً مُحرجاً. يمكنك أن تتخيل أيضاً لماذا وبعد ثلاثة أيام تأسست مبادرة لتنسيق جهود الاتصال والإعلام كأولوية، لأنهم قرروا أنه في الواقع هناك أمور يمكنهم عملها بفعالية أكبر معاً بدلاً من الاستمرار في العمل باستقلالية.

حافز من الكتاب المقدس

كما ذكرتُ سابقاً، فإن الكتاب المقدس مليء بالنماذج، والمبادئ، والتحفيزات لنتنبه لقصد الله وبالحث على أن نعمل معاً في شراكة. لعدة قرون، شعر المسيحيون أنهم قد يكونون أكثر فعالية، ويمكنهم أن يؤثروا في حياة الناس في مجتمعاتهم، ويغيروا العالم إذا كان بإمكانهم العمل معاً بطريقة ما. بينما نمرّ عبر صفحات هذا الكتاب، فإنني سأعرض لماذا لا نعمل معاً وما الذي يتطلبه الأمر لكسر نمط الاستقلالية. كذلك سنفحص نطاقاً واسعاً من الحالات في التاريخ التي تُظهر حافز الشراكة وفوائدها القويّة. وفي ما يلي بعض من وعود الكتاب المقدس الأكثر أهمية.

العمل معاً:

1. نَعكس قوّة الإنجيل لتغيّر الحياة، ونؤسّس ونطوّر علاقات منفتحة ومبنية على الثقة (فليبي 11:1-2).
2. نُطلّق قوّة الرّوح القدس بطرق ممكنة فقط عندما نسكن في وحدة ونعمل معاً (مزمو 133، غلاطية 5:16-26).

3. نَظْهَرِ الْوَكَالَةَ الْجَيِّدَةَ وَالصَّالِحَةَ. بِالْعَمَلِ مَعًا نَزِيدُ إِلَى أَقْصَى حَدِّ اسْتِخْدَامِ الْمَوَارِدِ الَّتِي أَعْطَانَا إِيَّاهَا اللَّهُ لِأَنَّ التَّكَالِيفَ تَقَلُّ وَالْفَعَالِيَّةُ تَزِيدُ (مَتَّى 14:25-30).
4. تَتَقَوَّى مَصْدَاقِيَّةُ رِسَالَتِنَا. يَقُولُ يَسُوعُ الْمَسِيحُ إِنَّ هَؤُلَاءِ الَّذِينَ يَرِاقِبُونَ حَيَاتِنَا وَعَمَلَنَا مِنَ الْمَرَجِّحِ أَنَّهُمْ سَيُؤْمِنُونَ أَنَّ الرَّبَّ يَسُوعَ هُوَ بِالْحَقِّ مَا يَقُولُهُ عَنْ نَفْسِهِ، وَذَلِكَ عِنْدَمَا يَلْحَظُونَ عَمَلَنَا مَعًا. هَذَا صَحِيحٌ بِشَكْلِ خَاصٍ فِي الثَّقَافَاتِ التَّقْلِيدِيَّةِ الْمَبْنِيَّةِ عَلَى الْعِلَاقَاتِ الْاجْتِمَاعِيَّةِ فِي آسِيَا، وَأَفْرِيقِيَا، وَالشَّرْقِ الْأَوْسَطِ، وَأَمِيرِكَا اللَّاتِينِيَّةِ (يُوحَنَّا 31:5-47، 38:10، 23:17).
5. يَصْبِحُ جِسْدُ الْمَسِيحِ مَجْتَمَعًا قَوِيًّا، وَمَوْحَدًا يُظْهِرُ الْمَحَبَّةَ الْحَقِيقِيَّةَ، وَمُلْتَزِمًا بَعْضُهُ نَحْوَ بَعْضٍ وَنَحْوُ النَّمُو فِي الْمَسِيحِ وَالشَّهَادَةِ لِلْعَالَمِ حَوْلَنَا (أَفْسَسَ 1:4-16).
6. نَشْجَعُ اسْتِخْدَامَ مَجَالٍ وَاسِعٍ مِنَ الْمَوَاهِبِ وَالْإِمْكَانِيَّاتِ الَّتِي وَزَعَهَا الرُّوحُ الْقُدُسُ عَلَى شَعْبِ اللَّهِ (رُومِيَّةُ 12، 1 كُورِنْثُوسُ 12).
7. يَحُلُّ التَّشْجِيعُ وَالْإِنْتِعَاشُ وَالْأَمَلُ مَكَانَ الْوَحْدَةِ وَالْيَأْسِ عِنْدَمَا يَعْمَلُ شَعْبُ اللَّهِ مَعًا بَدَلًا مِنْ أَنْ يَعْمَلُوا بِاسْتِقْلَالِيَّةٍ (مَزْمُورُ 133).

مُلْخَصٌ

يَزِيدُنَا الْعَمَلُ مَعًا بِحَوَافِزٍ قَوِيَّةٍ وَفَوَائِدَ جَمَّةٍ لِلتَّقَدُّمِ لِلْأَمَامِ. عِنْدَمَا نَتَّبِعُ قَصْدَ اللَّهِ لِلْعِلَاقَاتِ الْمُنْفَتِحَةِ وَالْمُتَجَدِّدَةِ نَكُونُ أَكْثَرَ فَاعِلِيَّةً وَكِفَاءَةً، وَمِنَ الْمُحْتَمَلِ أَنْ نَعْمَلَ أَكْثَرَ ضَمْنِ مَجَالِ قُوَّتِنَا، فَتَكُونُ رِسَالَتُنَا أَكْثَرَ مَصْدَاقِيَّةً، وَيَقْوَى الْأَمَلُ، وَنَرَى نَتَائِجَ رُوحِيَّةٍ أَكْثَرَ فِي وَقْتٍ أَقْرَبٍ وَأَقْصَرٍ، وَتَصْبِحُ أَحْلَامُنَا الْفَرْدِيَّةُ وَالْمَشْتَرَكَةُ حَقِيقَةً. فَمَاذَا يُمْكِنُنَا أَنْ نَطْلُبَ أَكْثَرَ مِنْ ذَلِكَ؟

3

الفصل الثالث

الشراكات والشبكات والتآلفات الاستراتيجية

أفكار كثيرة وتعريفات عديدة!

الفكرة الأساسية

كلّما اتفق شخصان أو أكثر على العمل معًا في شيء ما، لفترة مؤقتة أو لفترة طويلة. في هذه الأيام، يُقال الكثير عن "الشبكة" (شبكة العمل) و"الشراكة"، فماذا يعني هذا حقًا؟ إن معرفة نوع الشراكة الملائم للتحدي الذي نريد مواجهته قد تكون أمرًا صعبًا وبالغ الأهمية نوعًا ما. ولكن معرفة نقاط القوة والضعف لأنواع المختلفة للشراكات يمكن أن توفر علينا الوقت والطاقة، وتغنيينا عن الوقوع في خيبة الأمل والإحباط.

إن الكثير من الأشياء الجيدة التي نأخذها كمسلمات هي نتيجة شراكات، فإن أي قرار واعٍ من قبل شخصين أو أكثر أو من قبل وكالات أو مؤسسات بأن يعملوا معًا للوصول إلى هدف لا يمكن لأي منهم تحقيقه وحده يُعتبر شراكة. فكر في هذا: أسرة تتمتع بعلاقات جيدة، أو حيّ منسجم ومتوافق، أو مدرسة محلية جيدة، أو أوركسترا عظيمة متناغمة، أو فريق كرة قدم من أصحاب البطولة، أو مستشفى يتمتع بجودة خدمات عالية، أو تقدّم طبي أو علمي عظيم، أو جيش منتصر، أو خدمة هاتف طوارئ محلية، أو إرسال رجل إلى سطح القمر وإعادته بسلام. هذه كلّها تتطلب مجموعة معقدة من المهارات والعلاقات والرؤيا والتخطيط والتنظيم، بالإضافة إلى التزام مشترك لتجميع كل العناصر معًا، واستمرار بقائها معًا لإدراك الحلم وتحقيقه.

ممارسة الشراكة:

اعتقد جميل بأن لديه قطعة أرضٍ جيّدة ليحقق حلمه وحلم زوجته في بناء البيت الذي طالما أراداه. وفي يومٍ من الأيام جمع جميل الكهربائيين، ومسؤول المصرف الذي يتعامل معه، وبعض النجارين والسباكين، وشركة الحفر جميعهم في الأرض معاً وفي الوقت نفسه. ولمدة استمرت حوالي خمس عشرة دقيقة، حاول جميل أن يصف لهم البيت الذي أراد بناءه هو وزوجته. وعندما أسهب جميل في الكلام، نظر المهنيون بعضهم لبعض ولجميل بنظرات عدم تصديق بأن كل هذا العمل سيُنجز. وأخيراً قال جميل جملته الختامية، وهم غير مستعدين بعد للبدء بالعمل: ”أنا أعلم بأن لديكم جميعاً سمعة مهنية جيدة، لذلك فإنني أريد منكم أيها الرفاق أن تجتمعوا معاً وتتجزوا هذا العمل لزوجتي ولي.“

وأنت تقول لنفسك: ”كيف من الممكن أن يكون هذا الرجل مغفلاً إلى هذا الحد؟“

تخيّل أنك تحاول بناء بيت دون التالي:

- تحديد الدافع، أي لماذا تريد بناء هذا البيت؟
- تعريف ما هو النجاح، أي كيف ستعرف أن لديك البيت الذي تأمل في بنائه وتحلم به؟
- تحديد عدد الأشخاص الذين سوف يشغلونه، وما هو المخطّط أو التصميم الذي سوف يخدم حاجتك ورغبتك ويخدم أسلوب حياتك.
- تحديد جميع التكاليف.
- تحديد كيفية تحقيق خطتك: هل ستشتري تصميمًا جاهزًا أعدّه شخص آخر؟ أم ستلجأ إلى مهندسٍ معماريٍّ ليعدّ لك التصميم؟
- التأكد بأنك تعرف القوانين المتعلقة بالبناء في تلك المنطقة السكنية أو الحيّ.
- تحديد المُقاوَل الذي سوف يتولّى عملية البناء بحسب المواصفات المطلوبة، وبحسب برنامج وسعر مُتفق عليهما.

هذه الأسئلة وعشرات من الأسئلة الأخرى الكبيرة والصغيرة تُعدّ مألوفة لأي شخص خاض تجربة بناء بيت.

إن بناء منزلٍ تكون راضيًا عنه يتضمّن أحلامًا، ومهارات متطوّرة ومتنوعة للغاية، ومعرفة في المواد، وتخطيطًا جيّدًا، وموارد مالية، ورقابة مستمرة. إنّها شراكة معقّدة، فيها يجب أن تتشابه الموارد البشرية والفنية والقانونية والمالية.

من الممكن أن نضحك على أسلوب جميل في محاولته بناء منزله. إلا أنه وفي العشرات من المواقع حول العالم، نجد أن كثيرين من أصحاب النية الحسنة مثل جميل يعقدون اجتماعات يدعون إليها أناسًا مختلفين آملين أن يعملوا معًا لتحقيق هدف ما. ولكن في معظم هذه الحالات لا تتحقق الأهداف أبدًا، وتزداد خيبة الأمل، ولا تجد الأحلام سبيلًا إلى النور.

يسعى هذا الكتاب لمساعدتك في جعل حلمك يصبح حقيقة من خلال إشراك الآخرين في الرؤيا بفعالية. سوف يمنحك هذا الكتاب مبادئ وأمثلة وأدوات عملية كي تتمكّن من ربط الموارد اللازمة معًا بفعالية، وإدراك وتحقيق الرؤيا. فعندما ينتهي المشروع سيُصرّح كل شخص شارك فيه بأنها كانت تجربة جيّدة!

كل شراكة خدمة توجّد لهدف. إذا لم يكن هنالك حلم، فإنه لا يوجد هناك حاجة للشراكة! تحديد هذا الهدف، والعملية التي ستتبعها، والأشخاص المشاركين، وكيفية توزيع المسؤوليات يزيد فرصك للنجاح بشكل كبير.

تشبه الشراكات رحلةً أو مشروعًا: فكلما ازدادت الرؤيا تعقيدًا، ازدادت الحاجة للتفكير والتخطيط والصلاة! لا يمكنك توقّع جميع المشاكل التي سوف تواجهها. ولكن عدم بدءك بالعمل إلا عندما تتوفر جميع الظروف الملائمة، هو وصفة مؤكّدة لفشلك في إنجاز أي شيء. إلا أن المعرفة عن الشراكات قبل البدء قد تكون مفيدة جدًا لأنها تزيد ثقتك بعملك، وترفع من احتمالية ونسبة نجاحك.

هذا الفصل هو لمحة مختصرة عن ما تشتمل ولا تشتمل عليه الشراكات. سوف ننظر لاحقًا بعمق أكثر إلى كيف يمكننا أن نكتشف ونبدأ ونُدعم بقاء الشراكة الفعّالة. لكن الآن، دعونا نسير خطوة إلى الأمام لفهم المصطلحات التي سنستعملها.

الشبكات مقابل الشراكات

إن الشبكة، أو شبكة العمل، هي كلمة طنانة ضخمة. في الوقت نفسه، يبدو أن الجميع يتحدثون عن الشراكة وليس عن الشبكة، فماذا يقصدون؟ هل الشراكات والشبكات يعنيان الشيء نفسه؟

وإذا اختلفا، فماذا يعني هذا؟ ما ناحية الاختلاف؟ إن الإجابة على هذا السؤال هي: لا، الشراكات والشبكات لا يعنيان الشيء نفسه. ونعم، إن فهم الاختلافات بينهما قد يكون له تأثير كبير على ما تعمله وكيف تعمله. ففي الواقع، نحتاج لكل من الشراكات والشبكات لإطلاق قوة الملكوت، ولإعادة الأمل لمن حولنا من أصدقاء وزملاء في درب الحياة.

الشبكات

تُعدّ دراسة وفهم الشبكات الإنسانية من التخصّصات في علم الاجتماع وعلم الاتصال. قد تكون الشبكات بسيطة أو معقدة، وضعيفة أو قوية. فعلى سبيل المثال:

- تُعدّ الشبكات الضعيفة أو غير الرسمية أقل نشاطاً، وأضعف من حيث علاقاتها. ففي كثير من الأحيان تُوجد هذه الشبكات فقط لمشاركة المعلومات أو الاهتمامات. وغالباً ما تكون هذه الشراكات عند الطلب فقط، أو تكون موجّهة للزمالة والشركة.
- أما الشبكات القوية والأكثر تنظيماً فغالباً ما تكون متمحورة حول المهمة أو المشروع أو القضية، ويكون لها هيكلية واضحة ومسؤوليات وأهداف، وتتطلب التزاماً كبيراً على مدى فترة من الزمن.

وللتبسيط، نقدّم تعريفاً عملياً للشبكات: أي مجموعة من الأفراد أو المؤسسات التي لديها اهتمامات مشتركة، وتتواصل بعضها مع بعض بانتظام لتعزيز الأهداف الفردية التي لدى الأفراد والمؤسسات.

لاحظ العبارات الرئيسية:

- اهتمامات مشتركة،
- تتواصل بعضها مع بعض بانتظام،
- الأهداف الفردية لكل منهم.

تنشأ الشبكات بشكل عام لتسهيل التواصل المستمر والمشاركة في المعلومات، ولمساعدة الأفراد في الشبكة للقيام بعملهم الفردي بأكثر فعالية. أما نقاط الاتصال الحقيقية الوحيدة بينهم فقد تكون موضوع اهتمام مشترك والتواصل المنتظم بين أطراف الشبكة.

قد تتألف الشبكة من القسس، أو مقاولي البناء، أو الأطباء، أو المؤسسات الإرسالية، أو الجيران. وقد تكون ضمن هيكل منظّم، أو لها عضوية، أو اجتماعات دورية، أو رسالة إخبارية، أو موقع

إلكتروني... إلخ. أو قد تكون غير رسمية، كاتفاق على اللقاء في مناسبات معينة للمشاركة في المعلومات، وربما للتشجيع.

الشراكات

في كثير من الأحيان، عندما يتجاوز الأفراد أو المنظمات مجرد التواصل معًا والزمالة ليصلوا إلى برنامج أعمال منسق يدور حول موضوع اهتمام مشترك، غالبًا، تبدأ الشراكات بالظهور.

إن الأمثلة التي استشهدنا بها حتى الآن في هذا الكتاب تُرينا بأنه من الممكن للشراكات أن تأخذ أشكالاً متعددة لأهداف مختلفة. يمكن للشراكات أن تمتد من البسيطة إلى المعقدة، ومن غير الرسمية إلى تلك التي تتمتع بمستوى عالٍ من التنظيم، ومن الشراكات القصيرة الأمد إلى الشراكات التي تستمر لسنين عديدة.

وفي ما يلي تعريف للشراكات: أي مجموعة من الأفراد أو المؤسسات التي لديها اهتمام مشترك، وتتواصل معًا بانتظام وتخطط وتعمل معًا لتحقيق رؤيا مشتركة تتعدى قدرة أي من الشركاء للقيام بها منفردًا.

وإليك العبارات الرئيسة ضمن هذا التعريف:

- اهتمام مشترك
- تتواصل معًا بانتظام
- تعمل معًا
- رؤيا مشتركة
- تتعدى قدرة أي من الشركاء للقيام بها منفردًا

لا ينحصر هدف الشراكات في مشاركة المعلومات أو تشجيع الشراكة، مع العلم بأن المعلومات والتشجيع جزءان لا يتجزآن من عملية الشراكة، ولكنهما وسيلة لغاية معينة، وليس هدف الشراكة. فبينما يمكن للشبكات أن تجمع الناس أو المنظمات معًا من خلال موضوع اهتمام مشترك، فإن الشراكات تحشد الروابط حول رؤيا أو نتيجة مشتركة. فمن خلال العمل معًا لتنظيم الرؤيا أو للوصول إلى نتيجة مشتركة، يمكن تحقيق ما يتعدى قدرة أي من أعضاء الشراكة للقيام بها منفردًا.

وفي ما يلي مثالان على العمل معًا لتحقيق أهداف مشتركة:

ممارسة الشبكات:

واجهت أربعة مخيمات مسيحية في إحدى المناطق التحدّيات نفسها. قرّر قادتها أن يبدأوا بعقد اجتماع خاص أربع مرات في السنة. وبينما كانت المجموعة تلتقي بانتظام، بدأ أعضاؤها يدركون أهمية القيمة التي تعمل على إضافتها هذه الاجتماعات لكل مخيم من مخيماتهم. فقد تشاركت المجموعة بمعلومات عن أنظمة المخيمات، والتطورات الأخرى في منطقتهم، ودراسة حالات عن أفضل الممارسات في البرمجة والتوظيف وطاقم العاملين،... إلخ. وقد دُعي مختصّون في خدمة المخيمات للاجتماع بهدف تقديم الإلهام والأفكار الإبداعية. وسخّرت المجموعة "خطاً ساخناً" بينهم حتى يتمكّنوا من الاتصال بعضهم ببعض في حالة حدوث مشاكل مفاجئة سواء تقنية أو تتعلّق بطاقم العاملين.

قامت المخيمات الأربعة بعمل شبكة عمل تقليدية وفّرت لهم التالي:

- التشجيع،
- المعلومات والمعرفة،
- إمكانية استفادة بعضهم من نقاط قوّة بعضهم الآخر،
- إمكانية المساعدة في أوقات الطوارئ

من خلال اشتراك الشبكة في هذه الأدوار فقد مكّنت كل مخيم من أن يقوم بخدمته بأكثر فاعلية.

ممارسة الشراكة:

كان قادة ستة مخيمات مسيحية، ممن يخدمون منطقة سكنية في إحدى المدن، يلتقون بين الحين والآخر كنوع من شبكة عمل غير رسمية. وفي أحد هذه الاجتماعات، قال مدير أحد المخيمات: "لديّ شعور بأن النسبة الحالية للأولاد والبالغين في الكنائس من منطقتنا ممن يشتركون في المخيمات كل عام هي في تناقص مستمر. أودّ أن نقوم

بعمل بعض الاستطلاعات عن كل من يمكن أن نخدمهم، والنسبة المئوية للذين نخدمهم فعلاً.“

وتحدّث مدير آخر قائلاً: ”أنا متأكّد أن هذا صحيح، ولكن ما يقلّني أيضاً أن 95% من المشاركين في المخيمات التي نخدمها هم من الكنائس المحليّة. فكيف نتقدّم ونبدأ بلمس حياة هؤلاء الذين هم خارج جدران الكنيسة، أي ليست لديهم وسيلة لسماع الأخبار السارة؟“ بعد سنة، شكّلت تلك المخيمات شراكة قامت بإتمام أعمال البحث والدراسة والاستطلاع، ووضعت أهدافاً لكيفية زيادة عدد المشاركين في المخيمات. كما جمّعوا معلومات مشتركة وخطّة تشغيل تضمّ كل كنائس المنطقة. بعد ذلك قاموا بتأسيس صندوق مشترك لدعم الأطفال المحرومين، والأزواج/ الزوجات في العائلات المفككة، وآخرين من خارج إطار الكنيسة بمنح مالية توفر لهم فرصة المشاركة في المخيمات وسماع رسالة المسيح.

طوّرت المخيمات الستة شراكة تقليدية زوّدتهم جميعاً بجميع عناصر شبكة العمل المذكورة سابقاً، وهي مشاركة المعلومات، والتشجيع، والمعرفة. إلا أنها خطت خطوة تجاوزت الشبكة لأنها قامت بالتالي:

- نظرت إلى ”الصورة الكبيرة“، وحلمت أحلاماً أكبر من إمكانية أي مخيم وحده.
- قدّمت، من خلال مجموعات العمل المتعدّدة ضمن الشراكة، خطط عمل حوّلت مبادرات معيّنة من حلم إلى حقيقة.
- تمكّنت من إحداث تأثير أكبر للملكوت في المنطقة، بينما عادت الفوائد الملموسة الحقيقية على كل واحدٍ من المخيمات المشاركة.
- بُنيت تلك الشراكة على أفضل القدرات لكل مخيم، لكنها أنجزت شيئاً أعظم، وهو الحلم المستحيل الذي لا يستطيع أي مخيم وحده أن يحقّقه.

الشبكات والشراكات: تكامل أم تعارض؟

في كثير من الأحيان:

- تبدأ الجهود المشتركة كشبكة وتحوّل إلى شراكة.

- تكون الشبكات في كثير من الأحيان عناصر هامة للخطط العملية للشراكات.

سوف ننظر في فصل لاحق إلى كيفية عمل الشراكات والشبكات جنباً إلى جنب. ولكن الآن، دعونا نوضح بأن الشبكات والشراكات ليست متعارضة ولا تستثني الواحدة الأخرى. وفي كثير من الأحيان يمكنها أن تلعب أدواراً مكملة، وهي تفعل ذلك.

ما هي رؤياك؟

- قد تكون معرفة بحسب المنطقة الجغرافية، أي الحي أو المدينة التي تقطنها.
- ربما ترغب بمشاركة محبة المسيح مع مجموعة عرقية، أو مجموعة تتكلم لغة معينة، في مدينتك أو في بلد ما في الخارج.
- ربما لديك الرغبة في الوصول لشريحة خاصة في المجتمع وخدمتها مثل: اللاجئين، أو المشردين، أو الأزواج في العائلات المفككة، أو المعاقين، أو المساجين، أو الذين يتلقون العناية في المصحات العقلية.

ممارسة الشراكة:

في الأفلام القديمة، اعتدنا رؤية الطيار بخوذته الجلدية المزينة، وهو يميل خارجاً من المقصورة المفتوحة للطائرة وعينه تحمقان، محاولاً بيأس رؤية الأرض من خلال الضباب. بعد ذلك، تم إيصال قائد الطائرة مع القاعدة الأرضية بواسطة موجات الراديو، فأصبح الأشخاص الذين على الأرض هم بمثابة عينين للطيار، على الأقل لفترة وجيزة من الرحلة. بعد سنوات عدة، تفاعلت الابتكارات التكنولوجية المعقدة مع الإنسان لإعطاء الطيار نقاط مرجعية إلكترونية لموقع الهبوط مثل: صورة الرادار لتضاريس الأرض التي أمام الطائرة، وأبراج المراقبة وإطلاق أمواج الراديو على الأرض، وتقدير المكان بالضبط بالاعتماد على جهاز تحديد المواقع، ومن ثم التحكم الآلي المطلق بالرحلة والذي يُمكن من الرؤية حتى في ظل الظروف الجوية السيئة، ويجعل الطائرة تهبط على المدرج المعين بسلام.

مهما كانت الرؤيا، فإن القدرة على تخيل أو فهم نوعية الشراكة الأفضل لنا يجعلنا أكثر استعدادًا ونجاحًا من غيرنا. اليوم، لا يتوجب عليك أن تسير متحسّسًا الطريق دون أن تراها بوضوح. ففي كل حالة تمرّ بها تقريبًا، هناك شخص ما قد مرّ في تلك التجربة نفسها، أي كان هناك في ذلك الموقف نفسه وقام بعمل الأمر عينه، وهو على الأغلب سيكون مسرورًا بأن يشاركك ما تعلّمه في هذه الرحلة.¹

عناصر في تعريف شراكتك

في ما يلي أربعة عناصر تساعد في تعريف كل شراكة:

- تنوع الشركاء
- مدّة الشراكة
- هيكلية الشراكة أو بنيتها التنظيمية
- موقع أو سياق الشراكة

فكر بحلمك أو في جهودك التعاونية الحالية.

تنوع الشركاء

قد يكونون أفرادًا لديهم اهتمام مشترك، أو أفرادًا مختصين، أو منظمات، خاصّة أو عامة، أو مؤسسات. كم من الأشخاص والأطراف نحتاج لأن نشركهم في تحقيق الحلم؟ إن تنوع شركائك هو عنصر أساسي في تعريف شراكتك.

قد تكون شراكتك:

- ثنائية: شخصان أو منطمتان تعملان معًا.
- متعدّدة الأطراف (صغيرة): من ثلاثة إلى عشرة أفراد أو منظمات.
- متعدّدة الأطراف (كبيرة): عشرة أو أكثر من الأشخاص أو المنظمات.
- شراكة أو شبكة مؤلّفة من أشخاص أو خدمات من خلفيات متشابهة أو مختلفة جدًا.

قد لا يكون الأمر الهام هو عدد الأطراف المشاركة أو كم يجب أن يكون عددهم. قد تحتاج لأن تفكر بنوعية الأشخاص أو الخبرات أو المهارات الخاصة اللازمة. ومن الواضح أنه كلما ازدادت الرؤيا تعقيداً، فإنك بحاجة إلى أشخاص أكثر للعمل، من أجل زيادة إمكانية الإنجاز!

مبدأ أساسي في الشراكة:

لا تؤجل البدء بالشراكة إلى أن يتواجد كل شخص تريده أو تحتاجه!



فهذه وصفة للإخفاق وعدم العمل. تذكر:

- إنك بحاجة لعدد قليل من الأشخاص المؤهلين والقادرين، أي لأشخاص لديهم رؤيا وبعض المعرفة بشأن التحدي الذي تريد أن تعالجه، وهم ملتزمون على الأقل بمحاولة العمل معاً.
- إن تنوع وكفاءة شركائك الأولين يجلبان المصداقية للشراكة التي تبنيها.
- عندما تبدأ هذه المجموعة الأساسية بالعمل، فسوف تبرز احتياجات أخرى للشراكة، كما ستظهر الحاجة لمزيد من الناس تتطلبهم الشراكة.
- إن التطور النشط والبسيط والملمس في البداية له تأثير كبير على قدرتك في تشغيل وتجنيد آخرين في الشراكة.
- مع أن الرؤيا قد تكون كبيرة، كن مستعداً بأن تبدأ ببساطة نسبياً، وبأهداف محدّدة قابلة للتنفيذ. هذه الأهداف القابلة للتنفيذ هي أهداف هامة لتحقيق النجاح في وقت مبكر، وللشعور بالإنجاز والنشاط والعزم، حتى لو كانت رؤياك طويلة المدى لا تزال بعيدة!

مدّة الشراكة

برأيك، كم تحتاج شركائك من الوقت لتحقيق الرؤيا؟ وكم تحتاج المجموعة من الاستمرار في عمل ما يعملونه ليروا هذه المبادرة تتحقق؟ وكيف ستؤثر طول المدّة الزمنية اللازمة على كيفية تخطيطك وتنفيذك لشركائك؟

إذا أردت جمع أطراف شركائك للعمل معاً، فما هي نوعية الشراكة اللازمة ليتحقّق الحلم؟

- شراكة قصيرة المدى: من شهر إلى ثلاثة أشهر.
- شراكة متوسطة المدى: من ثلاثة أشهر إلى سنتين.
- شراكة طويلة الأمد: سنتان أو أكثر.

إن تدفق طاقة قوية تدفعها الرؤيا وفي فترة وجيزة عادة ما يشكّل الحافز الأولي للأفراد والمنظمات للعمل معاً. قد تكون هذه الطاقة أزمةً ما، أو بزوغ فرصة خاصة ولفترة محدّدة فقط، أو حدث له أهمية كبرى يجذب الناس والخدمات نحو شراكات فعّالة.

مبدأ أساسي في الشراكة:

كلما ازداد طول مدّة الرؤيا، الراجح أنّه يزداد التحدي في تشكيل الشراكة وتعزيزها. إن ازدياد عدد الشركاء وتنوّعهم يضيف تعقيدات كبيرة للشراكة.



ممارسة الشراكة:

وجدت وكالات ومنظمات الإغاثة والتنمية الدولية بأن التعاون أسهل (وليس أبسط!) في الأزمات قصيرة المدى، مثل المجاعات المفاجئة العابرة (كما في أفريقيا)، أو نقص المواد الغذائية أو الطبية أو نقص أماكن السكن في فترة ما بعد الزلزال (كما في تركيا ونيكاراغوا)، أو ما حصل بعد كارثة دمار تسونامي في كانون الأول / ديسمبر 2004، أو مشاكل اللاجئين الذين يعبرون الحدود العربية، أو إعمار ما بعد الحرب، أو حملات النظافة بعد المظاهرات، أو توزيع الأدوية ما بعد الأزمات. أما مواجهة التحدي طويل المدى لاستدامة توفير الغذاء والخدمات الأخرى الهامة لبلد أو منطقة ما فكان أكثر صعوبة. فقد دعت الحاجة هنا إلى إقامة شراكات مستمرة طويلاً في أعقاب كوارث طبيعية مدمّرة وذلك لمساعدة المجتمعات في إعادة بناء بيوتهم وأعمالهم ومدارسهم والرعاية الصحيّة وغيرها من عناصر البنية التحتية الهامة. بحيث تمتاز هذه الشراكات بالقدرة على البقاء طويلاً. وقد حدثت مثل هذه الشراكات ولكن بشكل نادر.

فكّر بظروف معيّنة في مدينتك أو مجتمعك مشابهة للمثال المذكور أعلاه عن وكالات ومنظمات الإغاثة والتنمية الدولية. ما نوع القضايا أو المشاكل التي يمكن أن نعالجها من خلال شراكات قوية قصيرة المدى؟ وما هي نوعية التحديات في المجتمع التي تتطلب شراكة أكثر استدامة وطويلة الأمد؟ ولماذا هذا الاختلاف؟

يعالج الجزء الرابع من هذا الكتاب، وعنوانه ”على الطريق“، بأكثر تفصيل المبادئ والتحديات التي تعتمد عليها المحافظة على عمل الشراكات بشكل فعال.

هيكلية الشراكة وبنيتها التنظيمية

هنالك مبدأ في هندسة العمارة ينصّ على أن: ”الشكل يتبع الوظيفة“. هذا يعني ببساطة أن هيكلية شراكتك يجب أن تكون على أكثر قدر من البساطة، ولكنها من ناحية أخرى تلبي أهدافك. إن أي حوار عن الهيكل التنظيمي يجب أن يسبقه ما يلي:

- الاتفاق على الأقل على رؤيا مبدئية واضحة ومقنعة أو سبب للشراكة.
- تفكير عميق وصلاة وتخطيط للأنشطة الرئيسة التي تتطلبها الشراكة لتحقيق الرؤيا.
- تعريف الخطوات العملية القصيرة والمتوسطة الأجل التي يجب أن تتخذها الشراكة لتحقيق أهدافها الأولية.
- الاتفاق على من يمكنه القيام بالعمل ومن سيقوم به بالفعل، وما الذي يعمل به، وكيف سيتم التواصل والمساءلة، وما هي خيارات التمويل لخطة العمل الخاصة بك.
- الاتفاق على أي نوع من الجدول الزمني الذي يجمع ضرورة الحاجة أو الفرصة مع تقدير واقعي للمدة التي سيستغرقها تحقيق أولويات العمل الأساسية والمبكرة.

في الواقع فإنني لم أر أي شراكة فعّالة ومتينة بدأت أولاً من خلال الحديث عن البنى التنظيمية أو الهيكلية. إن هذا يؤدي بنا دائماً إلى طريق مسدود. وفي كثير من الأحيان يقودنا هذا إلى قضايا ليس لها صلة بالموضوع من البداية (لأنك لا تعرف فعلياً ما تحتاجه الشراكة بعد!) والأسوأ من ذلك أنه يؤدي إلى انقسام وإحباط. في الجزء الثالث، ”وراء الكواليس“ هناك فصل كامل مخصّص للطبيعة الهامة للرؤيا.

مبدأ أساسي في الشراكة:

تذكّر دائماً أن ما يجذب الناس ويجعلهم ملتزمين بالشراكة هو: (1) رؤيا عظيمة: شيء لا يمكنهم هم أو مؤسساتهم إنجازه وحدهم، (2) رؤية النتائج: تقدّم فعلي وعلمي نحو النتائج يوفّر الشعور بالرضا والإنجاز والتشجيع. إن الحديث عن التنظيم لا يثير حماس الناس أو يديم الرؤيا!



ومع ذلك، فإن التنظيم والبنى التنظيمية المناسبة ضروريان للشراكة من أجل تحقيق رؤياها. ولربما من السيء أن نتجنب المناقشات والقرارات المتعلقة بالبنى التنظيمية هو أمر بسوء بدعنا الحديث والنقاش عنها!

ممارسة الشراكة:

من أهم الأمثلة العظيمة عن الالتزام بالوحدة العملية الفاعلة في جسد المسيح هو ما يعمل به بيلي جراهام. في وقت مبكر من خدمة الدكتور جراهام، أصرّ على ضرورة عمل الكنائس معاً في المدن التي دُعي إليها للقيام بحملات كرازية. فقد كان مقتنعاً أن هذا الأسلوب كان أسلوباً كتابياً، وأن الله سوف يباركه. في السنين الأولى من خدمته، قوبل بالانتقاد الشديد بسبب هذا، لأن الحملات الكرازية كانت تجمع كنائس مختلفة بمعتقدات لاهوتية وتقليدية واسعة النطاق. ولكي يفكر الدكتور جراهام وفريقه بالذهاب إلى إحدى المدن، كان على الكنائس فيها أن تجتمع معاً لإصدار الدعوة الخاصة. ولم يكن من السهل تخطي هذه العقبة للوحدة الوظيفية حتى على مستوى تجهيز الدعوة. كثيراً ما كان أعضاء الفريق يعملون ولعدة أشهر مع القادة العلمانيين وقادة الكنائس المهتمين كي يصلوا فقط إلى هذا المستوى من التعاون. أما في بعض المدن الأخرى، فإن الكنائس لم تستطع حتى أن تصل إلى هذا الحد. وببساطة لم يتمكنوا من الاتفاق على العمل معاً على هذا المستوى.

أما الذين عملوا معاً على إصدار دعوة مشتركة، فقد اتسمت حملاتهم الكرازية لاحقاً بالنجاح، إذ أدت إلى اتساع ونمو كنائسهم، واستطاعوا الحصول على تعاون ودعم المجتمع لعملهم. وقد استمروا ابتداءً من الحملات الكرازية ووصولاً لمرحلة المتابعة. كنت مقتنعاً لسنوات عديدة بأن أحد الأسباب الرئيسة للبركات غير العادية التي نتجت عن خدمة الدكتور جراهام هو التزامه الهادئ والثابت تجاه مبدأ الشراكة.

بعد حديثي هذا، أود أن أشير إلى أن الأغلبية العظمى من هذه الحملات الكرازية قد جمعت المسيحيين في هذه المجتمعات معاً لفترة محدودة من الوقت، وذلك لتحقيق هدف محدّد ومحدود. سعت الكنائس والخدمات الأخرى في كثير من المدن لامتلاك روح التعاون الذي قاد هذه الحملات الكرازية وساد خلالها. لكن، القليل من المدن

اختبرت التعاون الدائم والاستراتيجي للملكوت والمندفق من هذه الحملات الكرازية، أي الشراكات التي تسعى لإحداث تغييرٍ روحي للمجتمع في مدّة زمنية طويلة نسبياً.

وكما هو الحال في وكالات الإغاثة والتنمية الدولية التي ذُكرت سابقاً، فإن الانتقال من رؤيا كبيرة ذات فترة زمنية محدودة ونطاقٍ محدودة إلى رؤيا طويلة الأمد وذات نطاق أكبر يُعدّ تحدّيًا كبيرًا. أما الأسباب لذلك فقد تمّت معالجتها في عدّة أماكن من هذا الكتاب.

وكما قد تتوقّع، فمن الممكن أن تعمل الشراكات بفعالية كبيرة حتى مع بنى تنظيمية شديدة الاختلاف. وهيكليات التعاون تمتدّ الهيكليات غير الرسمية إلى الرسمية جدًّا.

وهنا نذكر بعض الأمثلة:

- الوعي: إن الأفراد أو الوكالات ببساطة يعرفون بعضهم البعض (بدرجات متفاوتة)، ويتصلّون ويتواصلون بشكلٍ موسمي أو لغرض ما.
- الشبكات: يبذل عددٌ من الأفراد والخدمات مجهودًا مقصودًا لتطوير وسائل لمشاركة المعلومات (سواء اجتماعات، أو مواقع إلكترونية، أو رسائل إخبارية،... إلخ) عن بعض الموضوعات ذات الاهتمام المشترك والقيّمة لكل مشارك.
- العهد: يشكّل الأفراد أو الوكالات اتفاقًا بسيطًا وشفويًا للعمل معًا لتحقيق رؤيا مشتركة. قد يرتبطون معًا بوثيقة تنصّ على رؤياهم المشتركة (أي ماذا يريدون أن يعملوا) وقيّمهم الخاصة (أي الكيفية التي يريدون بها تحقيق الرؤيا).
- الشراكة المؤسّسة على الإجماع: تعمل المجموعات معًا بدون عُضوية رسمية، أو حقوق للتصويت، أو مستحقّات مالية، أو أمور كثيرة متشابهة مرتبطة بالتعاون. وللعمل بهذه الطريقة فإن الشراكة يجب أن تكون عبارة عن مجموعة مدفوعة برؤيا ولديها نتائج متوقّعة يمكن لمسها تتميز بالنّقة والوضوح، وتقوم الحاجة إلى وجود مؤسّسة ذات هيكلية بالغة التنظيم. من الممكن أن يتم الإجماع على النقاط الرئيسة، وتعميم هذا الاتفاق في ملخّص مكتوب عن الاجتماع.
- التآلف الاستراتيجي: قد يتفق الشركاء ببساطة على مذكرة تفاهم تتعلّق بقضايا مثل الرؤيا، والقيم، والحاجة إلى مرشد أو فريق من المرشدين، وكيفية التعامل مع تقديم التقارير والمال، وربما الكيفية التي بها ستقوم المجموعة بقياس مدى نجاحها أو فاعليتها.

- الدستور أو الميثاق: تُشكّل الخدمات والكنائس والأفراد علاقة رسمية تعاقدية. يلزم كل طرف نفسه بشروط معينة، ويضع نفسه تحت سلطة الشراكة، على الأقل في ما يختصّ بأجزاء معينة من عمل الشراكة.

وللمزيد من التفاصيل حول عناصر هذه الأنواع من الشراكات، انظر الفصل السادس عشر، “الشكل يتبع الوظيفة - هيكليات الشراكات الفاعلة.”

هناك طريقة أخرى للنظر إلى استمرارية التعاون:

من سيشارك؟	كيف يتمّ تنظيمهم؟	ما هي نقطة التركيز؟	درجة التعقيد
	التزام غير رسمي	مدينة	منخفض
	شبكة	مجتمع محلي	
1. خمس كنائس محلية		مشروع معقد	
	شراكة مؤسسة على الإجماع	مدينة أو مجموعة تتكلم لغة واحدة	
2. صديقان	تألف استراتيجي	مشروع قصير الأمد	
3. خدمات متعدّدة	اتفاق على الدستور	حي محلي	عالٍ

الحالة رقم 1: تهتم خمس كنائس محلية بالشباب في مجتمعها، وتشكّل “شراكة مؤسسة على الإجماع” تتطلب مستوى معتدل من التنظيم والإرشاد والاهتمام المستمر لرؤية نتائج فعّالة.

الحالة رقم 2: وجد صديقان بأنهما مهتمّان بوضع الأمهات في العائلات المفكّكة في منطقتهم السكنية، فقرّرا الصلاة والعمل معاً للمساعدة. كان تنظيمهما بسيطاً جداً، إلا أن التحدي الذي كانا يواجهانه كان كبيراً وشاقاً.

الحالة رقم 3: شكّلت أكثر من عشرين وكالة مسيحية، جميعها تركز على المجموعات التي يتعذر الوصول إليها برسالة المسيح، مجموعة شراكة كرازية استراتيجية “مؤسسة على الإجماع”.

كان عدد الأفراد والخدمات المعنية كبيراً. يُعدّ التحديّ لتشكيل واستمرار شراكة فعّالة وعاملة بين الكثيرين أمراً معقّداً.

لذا، وخصوصاً في المراحل الأولى، لا تبدأ بالتفكير في البنى التنظيمية أو الهيكلية، بل فكّر وصلّ من أجل الرؤيا. فإنّ ما تفكّر أنت والآخرون أن تعملوه هو شيء هام. وسيتم وضع الهيكلية الفعّالة للكيفية التي بها ستتمّ تلك الرؤيا إذا تشاركت أنت والآخرون برؤيا مقنعة.

في وقت لاحق من هذا الكتاب، سوف أناقش بتفصيل أكبر الأفكار والنماذج التي تساعدك على بناء شراكتك.

ولختام هذا النقاش عن التعاريف، تذكّر ما يلي:

أؤكد في هذا الكتاب على أنّ هناك أشكالاً عديدة وسليمة للتعاون في الملكوت. ومع ذلك، سوف أشجّع القراء باستمرار على أن يفكّروا بطريقة استراتيجية؛ وبأن ينظروا إلى التحديّ ككل، أو المشكلة ككل، وأن يفكّروا بالموارد التي يحتاجونها لمواجهة هذا التحديّ. ثم يبحثون عن الطرق، من خلال نوع من التعاون مع الآخرين، التي بها يجمعون كل هذه الموارد معاً لمواجهة التحدي ككل. عبر هذا الكتاب، سأستمرّ بتشجيعك على أن تنظر للصورة كاملة، وأن تتمي استجابة تعمل على استخدام كل الموارد المتاحة. هذا النهج الاستراتيجي يُنتج دائماً أفضل النتائج والخبرة الأكثر إرضاءً.

ملاحظة: من أجل التبسيط، سأستخدم في هذا الكتاب مصطلح ”الشراكة“ لكل أشكال التعاون في الملكوت، إلا عندما يكون استخدام المصطلح الأكثر تحديداً أو عندما يكون تفصيل نوع محدّد من التعاون أمراً ضرورياً لفهم أو إدراك التعليمات والنصائح العملية لهذا النوع المحدّد من الشراكة.

وهنا أكتفي بالحديث عن موضوع التعريفات هذا، ولننتقل الآن إلى مادة أكثر إثارة مثل الحديث عن تصميم الله لنا لنعمل معاً.

الجزء الثاني

قصد الله

4

الفصل الرابع قصد الله - العلاقات

الكمال والوحدة والتنوع

الفكرة الأساسية

صمّم الله الرجال والنساء ليعيشوا معاً في انسجام وفي علاقات منفتحة وسليمة، سواء ضمن عائلاتهم أو في مجتمعاتهم. وتعتمد طبيعة تصميم الله للعلاقات على طبيعته هو. لقد دمرّ قرار آدم وحواء المأساوي المذكور في سفر التكوين الشفافية والثقة والوحدة والجمال صُمِّمنا لنتمتّع بها. لقد أنتجت الخطيئة التي ارتكباها جذور الخوف والانقسام والظلمة التي تُفرّق الناس والمؤسسات اليوم، سواء في داخل الكنيسة أو خارجها. شراكات الخدمة لا تكون مؤثرة وفاعلة وممتينة إلا إذا قامت ببناء الثقة والعمل بنشاط على شفاء العلاقات، والاحتفال بالتنوع ضمن الوحدة. وعند القيام بذلك، تعكس الشراكات الجمال والفرح والقوة والرضا التي صمّمها وقرّرها الله لنتمتّع بها.

”نعمل الانسان على صورتنا.“

يتكلّم الله في الأصحاحات الأولى من سفر التكوين عن تصميمه للبشرية¹. وبما أن كل فرد يُفترض أن يكون متميّزاً، فإن قصد الله للبشرية بأجمعها هو الانفتاح والشفافية والوحدة في هذه الخليقة المتنوّعة. قصّد الله لآدم وحواء المتميّزين هو أن يكونا جسداً واحداً. ويعكس اتحادهما هذا الوحدة الرائعة التي تحدّث عنها الرب يسوع في قوله: ”أنا والآب واحد.“

ممارسة الشراكة:

زار فايز أكثر من عشرة من قادة الخدمات الذين يعملون في المدينة. كان البعض منهم رعاة كنائس، وآخرون قادة في خدمات متخصصة محلية تتعامل مع الشباب ووسائل الإعلام والقضايا الحضرية. من خلال عمله في مشاريع مشتركة بين الكنائس، استطاع أن يتعرّف على هؤلاء القادة شخصيًا. وقد كان يجتمع عدد من الرعاة في المدينة للصلاة معًا خلال مدّة تجاوزت السنتين. لكنهم الآن شعروا بحاجة ملحة لبيدأوا بعمل شيء بشأن ما كانوا يصلّون لأجله. لقد كان حلمهم بأن يُظهر شعب الله في الكنائس محبةً وقوةً المسيح من خلال تواصلهم الحقيقي بعضهم مع بعض ومع احتياجات المدينة، وتحقيق ذلك من خلال مبادرة شراكة.

كانت المشكلة أن لا أحد يعلم جيّدًا كيف سيبدأون. لذلك طُلب من فايز أن يزور أغلبية رعاة الكنائس، وبشكل شخصي، ليعرف أفكارهم الأوليّة بشأن الخطوات التّالية.

اعتقد فايز في البداية أن هذا العمل سيكون مهمّةً مثيرة. ولكن بعد عدّة أسابيع من بدء قيامه بهذا الدور، تفاجأ وخاب أمله ولم يعد يعرف ماذا يعمل. ففي أحاديثه الخاصة مع الرعاة وقادة الخدمات، وجد بأن الكبرياء والرغبة في السيطرة والحفاظ على السلطة كانت أمرًا شائعًا. وبالإضافة إلى ذلك، كشف فايز الستار عن أمور عالقة منذ زمن ومشاكل غير محلولة بين العديد من القادة المسيحيين، والتي بدت حواجز حقيقية وعملية تمنعهم من العمل معًا بصدق.

وباختصار لم يُوجد شعور بالوحدة أو برؤيا مشتركة ليبدأ عليها البناء. وبينما كان فايز يحتسي القهوة مع أحد أصدقائه صارحه قائلاً: ”أنا لا أعلم ماذا أفعل. فبصراحة التقدّم إلى الأمام في ظل هذه الظروف يبدو لي أمرًا غير واقعي. يجب علينا أن نعود للوراء لتعامل مع كثير من القضايا التي لها صلة بالعلاقات، قبل أن نحلم بالتقدّم إلى الأمام. إن محاولة عمل أي شيء معًا في هذا الوضع سوف يعني أننا نتجاهل ونغطي هذه المشاكل الحقيقية. لا يمكن أن يكون هذا هو الأسلوب الذي يقبله الله.“

هل نحن متفاجئون من النتيجة التي توصل إليها فايز؟ من المرجح أننا غير متفاجئين، فهي سيناريو واجهناه أو شعرنا به جميعاً بشكل شخصي عندما كنا نرى التصدّع في العائلات، وفي العالم حولنا، وفي داخل الكنيسة أيضاً.

إن استعادة العلاقات المنفتحة أمر ضروري للشراكات الدائمة والفعّالة. لذا دعونا نلقي نظرة سريعة إلى ما حدث فعلاً في الأصحاحات الأولى من سفر التكوين.

خلقة الله والرجل والمرأة والعالم الطبيعي جميعها صُنعت على صورة الله. كل عناصر الخليقة تجتمع معاً بطريقة طبيعية وجميلة، وتعمل معاً بانسجام. لقد كان هناك الثقة والحرية والجمال والمسؤولية والفرح والشعور الإيجابي بقيمة كل جزء من الخليقة.

كان لدى كل عنصر في الخليقة دور مهم وتقدير واحترام لأن الله خلقه، وكان آدم وحواء هما الوكيلان عليه. كان كل من آدم وحواء متميزين تماماً، لكنهما كانا بشكل أساسي يُكَمِّل أحدهما الآخر. وأخيراً، كان كمال وهوية كل واحد منهما يتكَمَّلان في علاقته مع الآخر.

ولكن بعد القرار المصيري الذي أخذه آدم وحواء في تكوين 3، نرى أن العلاقات قد تدمرت. فكّر بهذه المستويات الخمسة.

- الله والإنسان تقابلا في السابق وتحذّثا بانفتاح وبحريّة في الجنة، أما الآن فصارا بعيدين الواحد عن الآخر. وإذ أدرك آدم أنّه خان ثقة الله، اختبأ. نتيجة هذا تدمرت علاقة الإنسان المنفتحة مع الله. وتروي لنا الكلمات المبيّنة ”أين أنت؟“ (تكوين 3: 9) هذه القصة.
- آدم الذي لم يعرف في السابق الخوف والخجل، اعترف لله بأنه عالم بعُريه. فبعدما انفتحت عيناه على الخير والشر، فقد آدم الشعور بكماله وجماله وقيّمته. لقد نظر إلى مرآته الداخلية وقرّر ولأول مرّة أنه لم يعجبه ما رآه. وهكذا دُمّرت علاقة الإنسان مع نفسه. وعبارة ”سمعتُ صوتك في الجنة فخشيت“ (تكوين 3: 10) تسرد لنا هذه أحداثاً كثيرة وخبايا في هذه القصة.
- وعندما حوّل آدم لوم خطيته إلى حواء، أنكر آدم المسؤولية. فلم تعد الثقة بينهما كما كانت. وقد أصبح هذا نموذجاً متّبِعاً. فبعد وقت قصير رفض قايين قبول المساءلة واللوم في ما يختصّ بمكان هابيل وكذب على الله. وهكذا دُمّرت علاقة الإنسان مع الآخرين. والكلمات: ”أحارس أنا لأخي؟“ (تكوين 9: 4) تردّد صداها عبر التاريخ.

- في النظام المخلوق، كانت لدى آدم وحواء مسؤولية كبيرة وحرية وفرح. كان العمل الذي أُعطي لهما قبل السقوط خلّاقًا ومُشبعًا. وكان يجب أن يكون التكاثر البشري تجربة مفعمة بالفرح. أما الآن، فالأرض غير مطاوعة ولن تعطي ثمرها إلا ”بعرق جبين آدم.“ وستصبح الولادة الآن مصحوبة بصرخات الألم. وقد دُمّرت العلاقة مع النظام المخلوق. ”بعرق جبينك تأكل خبزك“ (تكوين 3:19) كانت صرخة بعيدة جدًا عن الوفرة التي كانت لدى الإنسان في البداية في جنة عدن.

- كان في الجنة شجرتان. كانت إحداهما شجرة تُعطي الحياة الأبدية، أما الأخرى فكانت مصدر معرفة الخير والشر. وعندما تجاوز الإنسان تصميم الله وأكل من الشجرة الثانية، مُنع من تناول ثمر الشجرة الأولى. وبفعل محبة من الله أخرج الله آدم وحواء من الجنة لضمان عدم أكلهما من شجرة الحياة وبقائهما في الظلمة إلى الأبد.³ لقد تحطّم وجودهم الأبدي في محضر الله والعلاقة الشخصية معه. قال الله: ”لأنك تراب وإلى التراب تعود“ (تكوين 3:19ب). ثم أقام الله الكروبيم ولهيب سيف متقلّب شرقي جنة عدن وذلك ”..... لحراسة طريق شجرة الحياة.“ (تكوين 3:24).

كانت نتائج قرارات وأعمال آدم وحواء مدمّرة. وكانت الحاجة للمصالحة واضحة جدًا. وهنا جاء دور ”الحمل الذي دُبِح منذ تأسيس العالم“ (رؤيا 8:13).

قد تتساءل قائلاً: ”وما هي العلاقة بين قصد الله من جهة وقصة تدمير هذا القصد في سفر التكوين من جهة أخرى مع شراكات الخدمة؟“

دعونا نمنع النظر أكثر في هذا الموضوع.

مبدأ أساسي في الشراكة:

تُبنى كل الشراكات الفعّالة والمتينة على الثقة والعلاقات السليمة.



- ثِق بالأعضاء، بدءًا من القيادة (أي المرشد أو فريق الإرشاد). ففي النهاية، يجب أن تتواجد الثقة بين جميع الأعضاء.
- ثِق بالعملية. إن الطريقة التي بها تتشكّل وتعمل الشراكة تبعث بإشارات إيجابية أو سلبية لها تأثيرات بالغة.
- ثِق برؤيا الشراكة وبالأهداف المحدّدة والخطط الموضوعة لتطبيق هذه الأهداف.

ملاحظة: الفصل الحادي عشر، ”على الطريق - الجزء الثاني: التشكيل“ يقترح عناصر رئيسية للثقة ويوضح أنها لا يمكن أن تتطور فقط، ولكن يجب المحافظة عليها في هذه المستويات الثلاثة. يوجد هناك رسم توضيحي مفيد عن عملية بناء الثقة.

آخذين هذا المبدأ بعين الاعتبار، نقدّم في ما يلي خلفية توضّح أن مفهوم الشراكة هو في صميم قصد الله.

أشار الرب يسوع إلى أن وضع علاقاتي مع الآخرين هو إشارة واضحة لما في قلبي، أي إن لدي علاقة صحيحة مع الله. نقرأ في لوقا 10 عن الناموسي الذي واجه يسوع فيما يتعلّق بتأكيد حصوله على الحياة الأبدية. وواجهه الرب يسوع بالمقابل بسؤاله عما يفكر به بشأن ما يعلمه الكتاب المقدس. فأجاب الناموسي إجابته المشهورة قائلاً: ”تحبّ الرب إلهك من كل قلبك ومن كل نفسك ومن كل قدرتك ومن كل فكرك وقريبك مثل نفسك“ (لوقا 27:10).

كانت إجابة يسوع مذهلة في بساطتها: ”بالصواب أجبت، افعل هذا فتحياً“ (لوقا 28:10).⁴

عندما نُجبر على مواقف تتطوي على علاقات، خصوصاً عندما تتضمن هذه المواقف شيئاً من التوتر، فإن شخصيتنا الحقيقية تظهر بوضوح لافت للنظر. أُجبر اثنا عشر شخصاً فجأة على البقاء لمدة ثلاثين يوماً في قارب نجاة فعرفوا بعضهم بعضاً على حقيقتهم وبسرعة. وأخذ هؤلاء أنفسهم كرهائن ووضّعوا في بيئة عالية التوتر بين الموت والحياة لمدة أسبوع، فعرفوا الكثير جداً بعضهم عن بعض. بكل بساطة لا يوجد مكان فيه يمكنك أن تخفي ذاتك الحقيقية.

كثيراً ما يساعدنا العمل المستقل في الخدمة على حجب مشاعرنا الصادقة وصفاتنا وطموحنا. أما العمل ضمن شراكة، خاصة إذا كانت لمدة أشهر أو سنوات، فيمكنه أن يُظهر ما نريد إخفاءه عن أنفسنا وعن رأينا بالآخرين!

لا يستطيع الناس والخدمات العمل معاً بشكل فعّال لأي مدّة زمنية دون التعامل مع العلاقات المكسورة. فهي لا تزال مصدر إزعاج لنا بدءاً من ما جرى في جنة عدن.

وفي اقتباس الناموسي من وصايا العهد القديم، تطرّق في لوقا 10 إلى صميم المشكلة: يجب أن يكون لدينا علاقات منفتحة بعضنا مع بعض في الشراكات. إن التظاهر أو استخدام عبارات مبتذلة أو تتسم بالمراعاة (كالاختصار في كثير من الأحيان لتجنّب التفكير في القضايا الحقيقية أو مناقشتها)، أو التهرب من القضية وتجنّبها بطريقة أو بأخرى، فكل هذا يؤدي في النهاية إلى الفشل. ومن المستحيل أن تنجح هذه الشراكات. لأنه في النهاية سوف تظهر كل الأمور. لذلك

يجب علينا أن نواجه كلّ القضايا ونتعامل معها بإنصاف. لأنّ تصميم الله (قصده) هو الأفضل دائماً.

هناك عامل رائع في إجابة الناموسي ووصيّة العهد القديم وهو أنه يجب بناء تقدير محبتنا لجارنا على أساس معرفتنا وإدراكنا لمحبتنا لأنفسنا! في هذه الأيام حيث الانهماك المفرط بالذات، يبدو غريباً أن نقترح ما يلي، ولكن فكّر به: في سفر التكوين، كانت علاقة آدم مع الله وشعوره الداخلي بالانكسار والعُري هي ما جعلته يختبئ مشبعاً بالخزي والخوف. لقد عرف آدم من هو ومن كان، وأصبح لديه شعور غامر بأن هناك تغييراً جذرياً قد حصل.

غالباً ما يكون تركيز الكنيسة على الخلاص من خلال تصويب العلاقة الصحيحة مع الله، وبدون التطرّق إلى أن الله يريد أن يعيد إلينا شعورنا بالكمال الداخلي. نعم، بحسب الكتاب المقدس، يجب علينا أن نحبّ أنفسنا، لا بطريقة بشرية نرجسية، ولكن بطريقة نفهم من خلالها هويتنا في المسيح، وأننا خلّقنا على صورة الله وأن لدينا قيمة غير محدودة، وأنه يمكننا التأثير على العالم وإحداث فرق فيه.

يوجد ثلاثة جوانب للمحبة في تصميم الله وقصده:

- الكمال مع الله
- الكمال مع أنفسنا
- الكمال مع الآخرين

رأيت عبر السنين مئات من المؤمنين في أدوار متعدّدة ومتنوعة. وبحسب تقييمي فإن الأشخاص الذين وصلوا لفهم سليم عن هويتهم (أي من هم) وقيمتهم في المسيح هم في الغالب الأشخاص الأكثر فاعلية في تعاملهم مع الآخرين.

إن الشراكات الفعّالة والمتينة مبنية دائماً على طرق أصيلة وصادقة تبني علاقات تتسم بالثقة والانفتاح والمصالحة.

ممارسة الشراكة:

عملي في "انترديف" (Interdev) إحدى المؤسسات، طُلب مني أن أقود مرحلة الاستكشاف لشراكة استراتيجية ممكنة لخدمة كرازية في بلد خرج للتو من سنين طويلة من الماركسية. في مرحلة الاستكشاف هذه، سعينا إلى تحديد المشاركين المحتملين، وتاريخ خدمتهم في المدينة، ورؤياهم المستقبلية، ونوع العمل الذي يعملونه في العادة (انظر الفصول 10-12 للاطلاع على نقاش كامل بشأن المراحل النموذجية في حياة الشراكة المتينة).

لعقود عديدة اعتُبر ذلك البلد حصينًا لا يُخترق، إلا بقوة الصلاة! وعلى مدى التسعين سنة السابقة، عاش فيه فقط مجموعة قليلة من المغتربين. وما زاد الأمور تعقيدًا أنه وتحت سطح الماركسية كان يرقد تأثير مئات من السنين من ديانة تقليدية مظلمة وجبارة.

خلال مرحلة الاستكشاف، والتي استمرت ثمانية عشر شهرًا، سافرتُ لبلاد متعدّدة وتحدّثتُ إلى كبار المديرين التنفيذيين في أكثر من اثنتي عشرة خدمة. وتطلّب العمل في حالات كثيرة زيارات متعدّدة لكل من هذه الوكالات والمؤسسات. وقد أظهرت الأحاديث الخاصة والسريّة مع هؤلاء القادة تاريخًا مزعجًا من العلاقات المنقطعة بين الخدّام المسيحيين المهتمّين بهذا البلد. كان الشرح في العلاقات عظيمًا جدًّا حتّى أشار الكثيرون بقولهم: "إذا جاء ذلك الشخص لأي من جلسات النقاش، فلن أشارك." تذكر بأن هؤلاء كانوا مسيحيين مكرّسين للوعظ عن قوة المسيح التي هي قوة المصالحة والتجديد!

وبعد شهور من المناقشات الخاصة، جاء أخيرًا وقتُ تجمّع قادة الخدمات الذين يمكن أن ينضمّوا إلى الشراكة. هل سيقود روح الله المجموعة إلى نوع من الشراكة العاملة والحقيقية؟ أم أن الانقسام العظيم جدًّا بحيث أن شراكة الملكوت الحقيقية حلم لا أمل في تحقيقه؟

أقيمت مجموعات صلاة على مدار الساعة. تمّ توظيف مشيرين أتقياء مؤهلين اطلّعوا على واقع الأمر بإيجاز، وأصبحوا جزءًا أساسيًا من فريق المرشدين الخاص بالاجتماع. وفي النهار، بحث المشاركون احتمالية العمل معًا في ذلك البلد. وتناولت

النقاشات البحث في مجموعة من المشاكل والاحتمالات المعقّدة. وفي الأمسيات، وعلى الرغم من المعارضة الشيطانية غير العادية، استمرّت فرق المشورة والمصالحة في مجموعات صلاة وإصلاح العلاقات بين القادة في الخدمات المختلفة، وطال الأمر في بعض الحالات واستمرّ طوال الليل.

وفي النهاية، أوصل الله هذه المجموعة إلى انطلاقة، إذ توصّلوا إلى إجماع على تشكيل الشراكة. لقد تلقّى الشيطان هزيمة كبيرة. لكنه بعدما قيّد الناس في هذه الدولة في ظلمته لمدة طويلة، لم يكن على استعداد للاستسلام بسهولة. وتابع عمله ليُفسد الشراكة، فكان على المرشدين في السنوات اللاحقة أن يراقبوا ويعالجوا باستمرار القضايا التي تتعلّق بالعلاقات والهامة لسلامة الشراكة وصحّتها.

ومع ذلك، لو أن موضوع العلاقات المكسورة لم يُواجه بإنصاف وبحساسية وبمحبة وبحزم، لما استطاعت الشراكة الانطلاق. ولولا ذلك ما كان ممكناً أن تكون تلك الشراكة جزءاً أساسياً من القوة الروحية غير العادية التي أطلقها الله في هذا البلد بعد ألفي عام من الظلمة.

هذه أمور مشجّعة! لكنّ المؤسف أن المصالحة عملية غالباً ما تتجنبها الكنيسة. فنحن لا نريد أن نتعامل مع مواضيع صعبة وقبيحة في العادة كالخطية، وخاصة داخل جسد المسيح. ولكن إذا أردنا رؤية انطلاقات حقيقية في أحيائنا ومدينتنا أو بين المجموعات البشرية التي لم تصلها بشارة الإنجيل، فليس من بديل. تستدعي هذه العملية عزماً وشجاعة وحساسية عظيمة.

لقد تكرّرت هذه القصة مراراً وتكراراً، من شراكة إلى شراكة أخرى. ما تغيّر فقط هو الشخصيات وشدة القضايا المرتبطة بالعلاقات. تأكّد أن الشيطان يُدافع بشراسة لكي تستمرّ العلاقات مفكّكة.

والآن ماذا يعني هذا لنا ؟ دعوني أقترح الأمور التالية:

- إن قصد الله بشأن العلاقة المتكاملة هو في الواقع أمرٌ أساسي وجوهري للحياة المسيحية ولأي عمل يتعلّق بالملكوت.
- إن العلاقات الكاملة والمتجدّدة والمنفتحة ضرورية للشراكة الفعّالة والمبتينة.

- إن الميل الطبيعي في العلاقات هو التراجع، فتبدأ بنقص الإنصات الإيجابي وتتحول إلى عدم الاكتراث، ثم إلى سوء التفاهم، ثم إلى نقص في الاستعداد للاعتراف بالمشكلة، وإلى مرحلة فيها حتى عند الاعتراف بالمشاكل الجدية تبدو الأطراف تبدي عدم الرغبة أو القدرة على تحقيق المصالحة اللازمة في العلاقات.
- يجب أن يكون المرشدون أو فرق الإرشاد مستعدين للمبادرة والمخاطرة في التعامل مع العلاقات المكسورة بطريقة مباشرة ولكن بحساسية.
- كلنا، أتباع المسيح، مدعوون لخدمة المصالحة وشفاء العلاقات المكسورة.

إن الله يدعونا لأن نكون كاملين وسليمين في شخصياتنا وشفافيتنا وعلاقاتنا معه ومع أنفسنا ومع الآخرين. ولكنه يدعونا أيضًا إلى أن نكون أدوات فعّالة للمصالحة مع الآخرين. إن كوننا مؤمنين لا يعني أن نكون سلبيين!

دعونا ننظر إلى المبادئ الكتابية التالية:

- لا يمكن أن يكون لدينا علاقة شخصية مع الله إلا إذا كان لدينا علاقة حقيقية ومنفتحة مع أصدقائنا وزملائنا. فصلواتنا لن تتعدى السقف إذا كانت علاقاتنا مع الآخرين مكسورة. تشير المقاطع متى 24-21:5؛ 17-15:18؛ 2 كورنثوس 11-5:2؛ 1 بطرس 7:3 إلى ضرورة القيام بخطوات عملية.
- تعريف كوننا جزءًا من "شعب الله" يعني بأن نعطي الأولوية لمراقبة القضايا المرتبطة بعلاقاتنا مع الآخرين والعمل على تصويبها. (كولوسي 3:12-17).
- إن مهمتنا كجسد المؤمنين هي المصالحة وإعادة العلاقات المكسورة من خلال قوة المسيح. (2 كورنثوس 5:18-19).

هذا يقودني إلى الجانب التالي من قصد الله والمتعلق بتطوير الشراكة وفعاليتها.

العلاقات الجيدة: الوحدة والتنوع

"لا يُعدّ الاختلاف شيئًا سيئًا، ولكنه يُعدّ مختلفًا فقط." هذا ما قاله عالم الاجتماع لطلبة صفّه.

قد يكون شريان حياة الشراكات هو العلاقات السليمة المنفتحة والمتجددة. ولكن نبضة قلب كل شراكة دائمة وفعّالة هو تركيز الشراكة وجمعها لقوة التنوع في الملكوت ضمن عملية موحدة ورؤيا واحدة. تحتفل الشراكات وتفرح بالاختلاف، وتقوّي الاندماج المركز لجميع المصادر المتوفرة في

الملكوت. في الشراكة، يمكن أن يكون لكل المواهب والشخصيات والأفراد والخدمات أدوار قيّمة ضمن استراتيجية متناسقة تتجاوز قدرات أي شخص بمفرده أو خدمة بمفردها.

يمكن اختبار قوة الله العظيمة في قصد الوحدة رغم الاختلاف من خلال شراكة فعّالة بطرق نادرًا ما نختبرها في أشكال أخرى من الشهادة.

ولكن أليس من المدهش أننا نحن البشر ننجذب إلى الشيء المألوف، ليس فقط في البيت أو العادات أو الطعام أو الترفيه، ولكن في العلاقات أيضًا؟ إن ميلنا للانسحاب إلى ملاذنا الآمن المؤلّف من أمورنا المألوفة ميل قوي.

ممارسة الشراكة:

تخلّل الاجتماع الأول أجواءً مشحونة لاستكشاف التعاون. فقد تواجد اللوثريون والخمسينيون والمعمدانيون والأسقفيون والأخوة والمستقلون في الغرفة نفسها. وهم جميعًا من خلفيات شديدة الاختلاف، ولكنهم جميعًا قالوا إنهم ملتزمون تجاه الرؤيا نفسها.

انحنى بعض الرؤوس خوفًا من أن يتم التقاط صورة جماعية لهم. وآخرون كانوا يسألون أنفسهم: "من هؤلاء الناس؟ وهل جميعهم مؤمنون؟" وآخرون كانوا يقولون في سرهم: "لم أجتمع قطّ مع أناس من هذه الخلفيات. ماذا سأقول لرفقائي في المكتب؟" أما قادة المنظمات فقد اعترفوا لاحقًا بأنهم تساءلوا في أنفسهم قائلين: "كيف سنفسّر لمكتب رئاسة المؤسسة ولجماعتنا وجودنا في هذا الاجتماع؟"

بعد أيام، وعندما أعان الله هذه المجموعة على أن تبني علاقة ثقة وبيئة من الصدق، اعترف الجميع بأنهم لم يحلموا يومًا بأن يتواصلوا بهذه الصراحة والوضوح مع مجموعة بهذا التنوع، ناهيك عن عدم تصوّرهم بأن مثل هذه العلاقة ستحقق شيئًا له قيمة باقية.

كان ضمن قصد الله في سفر التكوين تنوعاً في صميمه. فالنباتات كانت مختلفة، وكانت محيرة للعقل ومن المستحيل تصنيفها، فهي مجموعة من التنوع العجيب! وكانت الحيوانات مختلفة، وكان على آدم أن يعطيها أسماء! كان الليل والنهار مختلفين. وقد أصبحا بعدها عنصريّ تحديد الوقت. تحدّث السماء في الليل عن اختلاف مذهب في الخليقة. أما حواء، برغم كونها رفيقة آدم الأساسية ورغم أنها خلقت من جسده، فكانت مختلفة جداً عنه. لكنها كان تكمل آدم وقد منحته الصداقة والحميمية، وكانت شريكته في تحديد مستقبل الأمم. وفي الجيل الثاني للإنسان، جسد قايين وهابيل التنوع، فكان أحدهما صياداً والآخر فلاحاً يزرع الأرض.

أما التنوع الملحوظ والمذهل فقد أتت به يدا الخالق، فنجد الإبداع والتنوع يعملان على تحفيز العبادة والإعجاب في قلوب من يعرفون هذا الخالق!

والآن دعونا نتحرّك بسرعة إلى الأمام وننتقل من سفر التكوين إلى العهد الجديد. فهل نستغرب من استمرار نموذج الله - نموذج التنوع والوحدة؟

في تطوير الشراكة وعمليتها المستمرة، نجد أنفسنا نواجه باستمرار الصراع ما بين رغبتنا في وحدة الهدف والعملية من جهة ورغباتنا الفردية جداً ورغبات الآخرين الشبيهة من ناحية أخرى.

كلمات يسوع التي تظهر في بعض الأحيان متناقضة تشير إلى هذا التوتر الذي يفهمه هو والذي سنختبره بشكل دائم.

عن الأماكن المألوفة والأمنة قال: ”للتعالب أوجرة ولطيور السماء أوكار وأما ابن الإنسان فليس له أين يسند رأسه.“ (متى 20:8). ولكن الرب يسوع نفسه قال: ”لا تضطرب قلوبكم ... في بيت أبي منازل كثيرة. ... أنا أمضي لأعدّ لكم مكاناً“ (يوحنا 14:1-2). فباختصار لقد أدرك الرب يسوع قيمة المؤلف ”والأمن“، ولكنه أدرك أيضاً بأن هناك أوقاتاً تكون دعوتنا لأماكن خطيرة وغير مريحة.

وعندما دفع الرب يسوع الناس إلى التصريح عن أنفسهم قال: ”من ليس معي فهو عليّ“ (متى 20:13). ولكن عندما عبّر التلاميذ عن قلقهم من آخر كان يشفي باسم الرب يسوع وهو ليس من جماعتهم، أجابهم يسوع بمنظور معاكس لمنظورهم: ”لا تمنعوه لأنه ليس أحد يصنع قوة باسمي ويستطيع سريعاً أن يقول عليّ شراً. لأن من ليس علينا فهو معنا“ (مرقس 9:39-40).

ومع أن دعا يسوع إلى ولاء واضح، فإن قلبه وخدمته كانا منفتحين للاختلاف الكامل بين أتباعه.

انظر إلى الجوانب الثلاثة التالية للتنوع في الوحدة:

1. استعداد يسوع بأن يضم كل شخص، حتى الذين كانوا يوقعونه في مشاكل مع المؤسسة الدينية في تلك الأيام. كان مستعداً لأن يسمع ويقبل ويتجاوب مع مجموعة مذهلة من البشر: البرص والزواني والقادة الدينيين والسياسيين والعسكريين والسلطات المدنية والأرامل والأولاد. كان يأتي إليه كل من هو مكسور ومعوز روحياً وجسدياً وعقلياً، فكان مُرحباً بهم عند قدميه. كانت رسالته للجميع. لم يذكر الكتاب المقدس بأن يسوع ابتعد عن أي شخص اقترب إليه! كل من أتى إليه كان يقبله. يا لها من كلمات رائعة!

2. صمم الله طرقاً متنوعة لإيصال رسالته غير العادية عن المحبة والفداء.

- سيخبر الناس القصة لآخرين يعيشون أساليب حياة وطرق تواصل مختلفة (متى 19:2-11).
- يعين الروح القدس أدواراً مختلفة تماماً، ولكن بالغة الأهمية والضرورة (1 كورنثوس 11:3-11).
- بعض الأشخاص لم يلعبوا فقط أدواراً مختلفة، ولكنهم كانوا أيضاً جزءاً من خطة أكبر تحققت عبر جدول زمني مختلف (عبرانيين 2:2-4).
- إن الأخبار السارة ذاتها، والتي هي للجميع، قُدمت لأشخاص معينين وبطرق خاصة لكل شخص (أعمال الرسل 1:15-11).

3. وعندما بدأت الكنيسة، جسد المسيح، تظهر للعيان كانت صورة إيضاحية أخرى لميل الله لتوزيع الأدوار المختلفة لأشخاص مختلفين، وكلهم يخدمون غاية واحدة!

- تلخص رومية 21:3-12 مجد التنوع في مواهب الروح القدس ضمن الكنيسة، ومن ثم تعيدنا إلى موضوعنا الأساسي: إن هذا التنوع يعني الوحدة والعلاقات وكيفية تعاملنا بعضنا مع بعض بسبب قوة الرب يسوع ومحبته.
- 1 كورنثوس 12:12-31 هو مقطع رائع عن قصد الله بشأن الوحدة والتنوع في الكنيسة، التي رأسها الرب يسوع. ولكنه تمهيداً للأصحاح 13، الذي هو محور رسالة العهد الجديد عن العلاقات والمحبة!
- في أفسس 1:4-16، نرى رسالة الوحدة والتنوع في قصد الله للكنيسة يتشابك مرة أخرى مع رسالة المصالحة والمحبة والعلاقات المتغيرة!

نعلم جميعاً بأنه من الأسهل أن "تعمل عملك بنفسك وحدك" ولا تهتم بما يعمله الآخرون، أو كيف يعملونه، وكيف ستكون علاقاتنا، أو ما هو تأثير كل ذلك على الأغلبية غير المؤمنة في المجتمع.

إن وصلت إلى وضع يكون فيه التحدي أعظم من أن تقوم به وحدك، وأنت جدي بالنسبة للشراكة، فإنك تكون في وضع مناسب لقضاء وقت في التفكير والصلاة وأخذ خطوات عملية في تصحيح العلاقات.



5

الفصل الخامس

قصد الله - التغيير الروحي

عملية وليس حدثاً

الفكرة الأساسية

يُوضّح الكتاب المقدس والخبرة الحياتية بأن التغيير الروحي يحدث عبر الوقت. إن كان ذلك هو حال فردٍ يهتدي إلى معرفة المسيح، أو مجتمع يتغيّر روحياً بواسطة قوة الإنجيل، فإن التغيير الروحي هو عملية وليس حدثاً فقط. وما يبدو أنه قرار يتم اتخاذه في لحظة غالباً ما يكون مبنياً على أحداث وتأثيرات مُسبقة. إن الحصول على نتائج سريعة في ما يتعلّق بالقضايا الروحية الصعبة هو أمر نادر جداً. فقصد الله يشمل دائماً العديد من الأشخاص والعديد من أشكال التواصل على مدى فترة من الزمن. الشراكات الفاعلة تساعد في زيادة الوعي لهذه العملية، ويمكنها ربط الناس الملتزمين نحو رؤيا مشتركة معاً على نحو فعال، كما يمكنها كشف كيفية تناسق وارتباط الأجزاء المختلفة بعضها مع بعض، كما وتساعد على رصد التقدّم وتقديم التشجيع للجميع على طول الطريق.

دعوني أقولها بوضوح وصراحة. النقاط الرئيسة في هذا الفصل والفصل التالي تتعارض بشدة مع الكثير من التعاليم المسيحية التقليدية، وتتعارض مع ممارسة استراتيجيات الكرازة والخدمة الشائعة. عندما كنت أشارك هذه الأفكار، كان لها قبول في كثير من الأحيان. كما وقد عبّر بعض الناس عن فهمهم وإدراكهم الجديد بهزّ رؤوسهم تأييداً لما قيل، وفي كثير من الحالات

امتأ الناس حماساً وإحساساً بالتشجيع. إلا أن القضايا المطروحة في الصفحات القليلة التالية هي بعض النقاط الكثيرة التي فيها سمحنا لثقافتنا بأن تؤثر تأثيراً شاملاً على افتراضاتنا عن بشارة الإنجيل وكيف يجب أن نعيشه ونقدمه للآخرين.

إن الفردية والرغبة بالنتائج السريعة تؤثران بشدة على نظرتنا للكتاب المقدس، وعلى الكيفية التي بها يُقبل الآخرون إلى معرفة المسيح، وعلى الكيفية التي تتم بها عملية التلمذة، وعلى كيفية تنفيذ الاستراتيجيات الفعالة للكراسة والخدمة. لكن الشراكات الفعالة تتحدى كل ذلك.

لكن لندع يسوع يبدأ نقاشنا هذا:

أما تقولون: "إنه يكون أربعة أشهر ثم يأتي الحصاد؟" ها أنا أقول لكم: ارفعوا أعينكم وانظروا الحقول إنها قد ابيضت للحصاد. والحاصد يأخذ أجره ويجمع ثمراً للحياة الأبدية لكي يفرح الزارع والحاصد معاً. لأنه في هذا يصدق القول: "إن واحداً يزرع وآخر يحصد." أنا أرسلتكم لتحصدوا ما لم تتعبوا فيه. آخرون تعبوا وأنتم قد دخلتم على تعبهم. (يوحنا 4: 35-38).

هذا المقطع المعروف هو نوع من تبادل الجمل المعترضة بين يسوع والتلاميذ خلال لقائهم مع المرأة السامرية. وكثيراً ما تُستخدم أول آية أو اثنتين في هذه الفقرة لحثنا على رؤية استعداد القلوب من حولنا لرسالة المسيح، وعلى ضرورة مشاركة الأخبار السارة. مع أن الحافز والضرورة أمران هامان، لاحظ ارتباط كون الحقول ابيضت للحصاد في ذلك الوقت بالذات مع بقية المقطع الذي يحتوي على تأكيدات بعيدة المدى تعكس الصورة الكبيرة لعملية الحصاد وتقوم بتوجيهها.

أي نوع من رؤيا الملكوت وضع الله على قلبك؟ هل تخصّ تلك الرؤيا الناس في منطقتك، أو الفقراء والمشردين في مدينتك؟ قد تكون الرغبة في توصيل الأخبار السارة للآجنيين المستقرين في منطقتك. أو ربما تشعر باهتمام ملتهب نحو مجموعات الناس التي لم يتم الوصول إليها في مكان ما في آسيا.

إن التكاثر في شراكة استراتيجية مع الآخرين هو أفضل وسيلة لتحقيق الرؤيا وتوجيه العملية الروحية التي هي في غاية الأهمية.

ستجد المزيد عن علاقة هذا كل هذه الأمور مع ممارسة الشراكة الجيدة بعد بعض الصفحات في هذا الكتاب. لكن تذكر أنك لست وحدك. فقلب الله مشغول بهؤلاء الأشخاص أنفسهم. فهو كان يعمل في قلوبهم مسبقاً وبطرق متنوعة لا تعرفها بتاتاً. بالإضافة إلى ذلك، هناك أحداث تجري

في كل يوم في حياة هؤلاء الأشخاص، فحياتهم تتأثر بالآخرين وبأشكال التواصل المتعددة. أنت تخدم وتتواصل مع أشخاص ليسوا في حالة من الثبات والسكون بل في حالة من التغيير والحركة، في حالة يمكن تشبيهها بالنهر.¹

الناس الذين ترغب في الوصول إليهم وخدمتهم هم أشخاص يسرون في رحلة هذه الحياة. يمكن لأعضاء الشراكة المتعددين أن يلعبوا أدوارًا كثيرة فيها يلمسون حياة الأشخاص في المنطقة وبمختلف الطرق، ويوجهونهم إلى يسوع وبالتالي يرون نضجهم الروحي. ولكن لإدراك كل ما يُمكن أن يعمل الله، نحن بحاجة إلى أن نجدد احترامنا لأهمية أدوار الآخرين. إدراك أن التغيير الهام قد يستغرق وقتًا، وأن لمشاركة الآخرين قيمة يجلب لنا التوازن والأمل الجديد، دون أن نقلل من الحاجة الملحة لهذه الرؤيا.

ممارسة الشراكة:

لقد كانت شقة فاخرة جدًا في بناية عصرية وحديثة في مدينة كبيرة. كانت ردهة الاستقبال مزدحمة بالعشرات من الأشخاص المنخرطين في محادثات هامة وهم يتناولون المشروبات والمقالبات. وتعرفت في هذا اللقاء على امرأة رائعة أخبرتني في سياق حديثنا أنها أصبحت مؤمنة ليس من فترة طويلة. وكوني شخصًا يهتم بكيفية انضمام الناس للملكوت، فقد طلبت منها أن تسرد لي قصتها.

قالت إنها قد نشأت وتربت على يدي والدين ليس لهما اهتمامات دينية. إلا أن عمّتها كانت مؤمنة ملتزمة، وأنها كانت تأخذها بموافقة والديها إلى مدارس الأحد والكنيسة بانتظام خلال سنوات دراستها الابتدائية والإعدادية. ومن الأمور التي لا تنساها في نزحات يوم الأحد تلك تناول الطعام والمثلجات بعد اجتماع الكنيسة. وكانت العمّة تذكر ابنة أخيها بأنها تصلي لها كل يوم. وجاء وقت انتقلت فيه العمّة للسكن بعيدًا، ولكنها وازبنت على الكتابة لابنة أخيها واستمرت بالصلاة لأجلها.

مع الوقت، ذهبت الشابة إلى الجامعة، وحصلت على شهادة عالية، وتقدمت بسرعة في مجال عملها. وأثناء ذلك، تزوجت الفتاة إلا أن زواجها انتهى بالطلاق. كما وكانت تواجه مشاكل في العمل. وباختصار، حياتها التي كانت تبدو في حال جيّدة أصبحت الآن كئيبة وبائسة.

”في إحدى الليالي كنتُ في شقتي وحدي جالسةً وفي يدي كأس من المشروب وأقلبُ قنوات التلفاز. وفجأة وصلت إلى مشهد لبيلي غراهام وهو يعظ في إحدى جولاته الكرازية. تابعت المشاهدة، ولست أدري ما هو السبب الذي جعلني أقوم بهذا. في النهاية، نظر مباشرة إلى الكاميرا وطلب من المشاهدين أن يتلوا معه صلاة لقبول الرب يسوع كمخلص. وقال: ’إذا كنتَ يائساً وبائساً، يستطيع الرب يسوع أن يُغيّر حياتك ويمنحك الأمل‘.“

وأضافت قائلة: ”حسناً، صليتُ تلك الصلاة. وباختصار، فإن حياتي تغيّرت. لم يكن ما حدث نوعاً من السحر. بل كان مجرّد إدراكي بأنني تحرّرت وأن خطاياي وسقطاتي قد غُفرت، وأنني نلت رجاء.“

كان هناك المئات من المحادثات بين العمّة وابنة أخيها، ومئات الصلوات رفعتها العمّة، وجميع اجتماعات مدرسة الأحد والكنيسة التي كان يتبعها تناول الغذاء أو المتلجّات. كانت هناك العديد من رسائل الدعم والصلاة. السؤال هنا: من هو الكارز؟ هل هو بيلي غراهام الذي لم يقابل هذه المرأة قط؟ أم هو تلك العمّة المؤمنة؟

يمكننا أن نتعلّم العديد من الدروس من مثل هذه القصص. ربما تعرف مثل هذه القصص، أو قد اختبرت مثلها. ماذا عن رحلة حياتك الروحية؟ أحياناً تتضمّن الرحلة الروحية العشرات من التأثيرات التي يمكن أن نتذكّرها فعلاً كالأشخاص والكتب والأفلام والظروف. مهما كانت رحلتك تلك، فالرّاجح أنّها تعكس مساهمة العديد من الأشخاص الذين كانوا جزءاً من الرحلة التي أوصلتك إلى حيث أنت اليوم.

مبدأ أساسي في الشراكة:

يحدث التغيّر الروحي الكبير عبر الوقت. وفي العادة، هذا التغيّر:



- يتضمّن أكثر من شخص واحد وأكثر من شكل واحد من التواصل.
- يدرك بأن مختلف الناس في المجموعة التي نحاول الوصول إليها هم في مراحل مختلفة من العملية الروحية.

- يسمح للشراكات الاستراتيجية باستخدام جميع موارد الملكوت المتاحة، حيث أن أشكال مختلفة من الخدمة والكراسة تناسب الأعضاء المختلفين في المجموعة التي نخدمها.
- يعني أن الأفراد الذين أنزّرت في حياتهم خدمة ما في مرحلة معينة من مسيرتهم الروحية، فإنه يمكن ربطهم بخدمة أخرى، لأن الشراكة تعزّز هذا النوع من التنسيق والفعالية.

إن تفاعل يسوع المميّز مع تلاميذه عند البئر في السامرة في يوحنا 4، والمستشهد به في بداية هذا الفصل، مفيد جدًا لنا هنا.

- أولاً، علينا احترام حقيقة أنّ أشخاصًا آخرين شاركوا أو يشاركون في النتائج الروحية التي نصلي ونعمل لأجل تحقيقها في حياة الآخرين.
- ثانيًا، لاحظ أن لكل شخص دورًا، عندما يؤدّيه بأمانة فسوف يُستخدم من قبل الله.
- ثالثًا، خذ بعين الاعتبار بركة الاعتراف بأن ربّ الحصاد يعمل بالفعل على ربط أولئك الذين "يزرعون" وأولئك الذين "يحصدون" لمجده، حيث يلعب كل منهم دورًا حيويًا.

إن إلقاء نظرة أعمق على طريقة الله في التواصل سيفيدنا بينما نعمل ضمن شراكات. لاحظ كيف أن تواصله مع الأفراد أو مع المجتمعات من أجل التغيير الروحي كان ولا يزال يأخذ شكل عملية. إن فهم هذا الجزء من قصد الله هو أمر هام، ولكن كثيرًا ما يُساء فهمه. توضيح هذا الأمر يساعدنا في رؤية قيمة الشراكات الفعّالة، أي كيف يُمكن أن تعمل الشراكات على تمكين شعب الله الذي يعمل معًا في التعامل مع رؤيا الملكوت التي من دون الشراكة يبدو تحقيقها أمرًا مستحيلًا.

إن المقاطع الأولى في الرسالة إلى العبرانيين في العهد الجديد تُلخّص تاريخ تواصل الله مع الإنسان. فهي تشير إلى أن الله تواصل مع الإنسان في مرّات عديدة عبر التاريخ وبطرق مختلفة وبشكل متزايد من الوضوح والخصوصيّة، إلى أن تواصل مع الإنسان بيسوع المسيح ومجيء الروح القدس.

بدأ تسلسل الأحداث في وقت مبكر جدًا. فقد تواصل الله بشكل مباشر مع آدم وحواء. وكان هذا التواصل، قبل ارتكاب الخطيّة، منفتحًا وواضحًا وملينًا بالثقة والأمل. إلا أن خطيئة الإنسان حجبت التواصل مع الله، ونتج عن ذلك قصة نوح والطوفان و برج بابل. ومع مرور الوقت بينما بدأت قصة الفداء تتوضّح تدريجيًا، ظهرت دعوة أبرام من بلاد ما بين النهرين. ومن خلال إيمان أبرام هذا بدأت رحلة رائعة فيها أصبح إبراهيم أبًا لأمة عظيمة، سيكون عددها كعدد النجوم في

السماء. وهذه الرحلة اتّجهت إلى كنعان وإلى مصر وإلى البرية، وعادت مرّة أخرى إلى كنعان وذلك من خلال كهنة وملوك وأنبياء.

وفي النهاية وصلت الرحلة إلى مجيء حمل الله العظيم الموعود به، المسيح يسوع المسيح. وإليك المقطع الكتابي الذي يوضّح هذه الرحلة في سفر العبرانيين:

الله، بعد ما كلّ الآباء بالأنبياء قديمًا، بأنواع وطرق كثيرة، كلّما في هذه الأيام الأخيرة في ابنه الذي جعله وارثًا لكل شيء، الذي به أيضًا عمل العالمين.

لأنه إن كانت الكلمة التي تكلم بها ملائكة قد صارت ثابتة، وكلّ تعدّ ومعصية نال مجازاة عادلة، فكيف ننجو نحن إن أهملنا خلاصًا هذا مقداره، قد ابتدأ الرب بالتكلّم به، ثم تثبّت لنا من الذين سمعوا، شاهدًا الله معهم بآيات وعجائب وقوّات متنوّعة ومواهب الروح القدس، حسب إرادته؟ (عبرانيين 2:1-2، 4:2).

يمكن للمرء أن يتصوّر أن الله القادر على كل شيء كان يمكنه أن يختار في مرحلة ما في بدايات التاريخ تبسيط واختصار عمليّة الوحي والفداء بشكل كبير. وبعد قرارات الإنسان الكارثية في جنة عدن، كان يمكن لله أن يتدخّل لمنع الخطيئة والفوضى التي صنعها الإنسان ويحلّ المشكلة في وقت قصير جدًا. ولكنّه لم يفعل ذلك.

بينما كانت تجري الأحداث عبر تاريخ رحلة الإنسان، كان تواصل الله مع الإنسان دائمًا حقيقيًا. وقد أصبح هذا التواصل متنوّعًا ومحدّدًا ومتكاملاً وشخصيًا على نحو متزايد. وبما أن هذا التواصل يتكوّن من أجزاء كثيرة، فهو يُعتبر عمليّة وليس حدثًا منفردًا. وفي قصة يسوع العظيمة، تجسّد الله آخذًا صورة إنسان مثلنا. وقال يسوع إنه لم يأت لينقّض (أي يستبعد ويرفض) بل ليكمّل العهد القديم. لقد جاء إلى أرضنا، ووقف أمامنا نحن البشر! إنه الله بذاته! كان تواصلًا كاملاً متكاملًا.

ولكن حتّى مع موت يسوع وقيامته، كان هناك المزيد من الفصول في عمليّة إعلان الله وتواصله معنا وعنايته وتدبيره لرحلتنا الروحية.

إن التحقيق المثير لوعده الرب يسوع لتلاميذه بمجيء ”المعزي“، الروح القدس، ورد في الأصحاح 2 من أعمال الرسل في مشهد يوم الخمسين الشهير. نرى بطرس هنا واقفًا أمام

جمهور كبير، جمهور متقلقل ومرتبك إلى حد ما بسبب الأحداث المدهشة التي تجري حالياً، ولكن بطرس وضع الأمور في نصابها عندما قال إنهم يجب أن لا يكونوا خائفين أو مرتبكين، إنما فرحين. تلك الأحداث كانت جزءاً من خطة الله في استراتيجية الخلاص والتواصل كل الوقت. وليوضّح بطرس وجهة نظره، اقتبس المقطع الشهير من النبي يوشع:

يقول الله: ويكون في الأيام الأخيرة أني أسكب من روحي على كلّ بشر فيتنبأ بنوكم وبناتكم ويرى شبابكم رؤى ويحلم شبوخكم أحلاماً.

وعلى عبيدي أيضاً وإمائي أسكب من روحي في تلك الأيام فيتنبأون. وأعطي عجائب في السماء من فوق وآيات على الأرض من أسفل. (أعمال الرسل 2: 17-19).

لا بُدَّ وأنت تسأل نفسك الآن: ”ما علاقة هذا بالشراسة؟ هذا تاريخ قديم. لقد جاء يسوع. والروح القدس هو معنا اليوم. ما الفرق الذي يصنعه هذا في الاستراتيجية اليومية للعمل مع الآخرين في شراكة للتأثير في حياة الآخرين من خلال قوة يسوع ومحبه؟“

لنذهب إلى ما هو أبعد من هذا. وأعتقد بأنه سوف تتضح كيفية ارتباط كل هذه الأمور معاً. أظن أنك سوف تكون متحمساً لقصد الله، مثل حماستي وحماسة الآخرين المشاركين في حركة الشراكة.

لفترة طويلة، قبلت الكنيسة أن يتواصل الله معها بطرق عديدة، ومن خلال هذا التواصل يمنح الأفراد فرصة للتجاوب.

يشير بولس الرسول في رومية 1 إلى أن الله هو دائماً على تواصل، وهو يجذبنا إليه بشكل مستمر. إنما خطيتنا فقط تُفقدنا البصيرة وتُربك أذهاننا وتُقسّي قلوبنا. يذكر الرسول بولس في رسالة رومية أنّ لا أحد لديه عذر لأنه إذا انفتحت العيون وتجاوبت القلوب فيمكن أن يصبح الله معروفاً بالنسبة لهم. إنها عبارة مذهلة.

لأن أموره غير المنظورة تُرى منذ خلق العالم مدركة بالمصنوعات، قدرته السرمدية ولاهوته، حتى إنهم بلا عذر. (رومية 20: 1).

يطلق علماء اللاهوت على هذا مصطلح ”الإعلان العام“. ببساطة، يمكن ”فك شيفرة“ شخصية الله الأبدية وغير المرئية من خلال خليقته المرئية! أو يمكن التعبير عن هذه الحقيقة بشكل

عكسي فنقول إن خليفة الله المرئية والزائلة (حسب ما جاء في رؤيا يوحنا) هي نظام ”فك شيفرة“ ضخم من خلاله يرى ويدرك الإنسان صفات الله السَّرمدية وغير المرئية. إنه موضوع عميق للغاية!²

ولكن الله في نعمته لا يعتمد على الإعلان العام فقط. كما أنه لا يعتمد حتى على مجموعة رائعة متنوعة من سلسلة شهود العهد القديم.

الله رحيم دائماً ويأخذ دائماً المبادرة في الفداء، وهو يُقدِّم التضحية المطلقة لإظهار محبته. يرسل ابنه الوحيد. يرسل رسولاً يشبهنا، ومُجرباً مثلنا، يأكل وينام مثلنا، ومع ذلك فهو كائن سام. ثم يُنمِّم الله الخليفة وعمل المسيح الرائع بإعطائنا المزيد من الموارد من خلال الوجود المستمر للروح القدس. وأخيراً، وبعد أن منحنا كل هذا يُرسلنا يسوع بقوته، كمثلين له، إلى العالم أجمع (متى 20:28-19:28). فنحن الآن نحمل الرسالة وأيضاً نحن الرسالة نفسها! يصف بولس الرسول ذلك بقوله:

ولكنَّ الكلَّ من الله، الذي صالحنَا لنفسه بيسوع المسيح، وأعطانا خدمة المصالحة. (2كورنثوس 5:18).

فإلى أين يوصلنا هذا؟ وما علاقة كل هذا بالشراقات الاستراتيجية الفعالة؟ نورد هنا خلاصة للأفكار لمساعدتنا على التركيز:

- يمكن أن يكشف لنا الله عن ذاته في حدث أو لحظة لا تُنسى. لقد فعل ذلك ملايين من المرات. وسوف يفعل ذلك اليوم مع كثيرين. إلا أن النمط النموذجي الذي يستخدمه الله هو التواصل معنا عبر الوقت، الأمر الذي يمنحنا العديد من الطرق للسمع والتعلم والتجاوب.
- يستخدم الله العديد من أشكال التواصل كي يساعدنا على الرؤية والسمع والفهم. وهو يتواصل معنا من خلال وسائط متعددة! فكّر في قوس القزح في السماء، وفي العليقة المشتعلة، والحمير التي تتكلم، والأصوات الآتية الخافتة، والضربات، وعمود النار والسحابة، والمعجزات، والأصوات من السماء، والأنبياء، والكتب المقدسة نفسها. إن إبداعه في التواصل هائل للغاية!
- لقد أعطى الله كنيسته اليوم مجموعة متنوعة ورائعة من الأصوات والمواهب وطرق إيصال قوته ومحبته للآخرين.

- عندما نصلي من أجل عمل الله في مجتمع أو مدينة أو مجموعة عرقية أو في حقل إرسالي في الخارج، فإن الشراكات المتينة التي تعمل عبر الوقت يمكن أن تساعد على تنسيق وجعل العديد من القنوات التي يستخدمها الله في التواصل ويجعلها أكثر فعالية مقارنة مع أن يقوم كل واحد منا بعمله وحده.

دعونا نكون صادقين. فإننا في الغرب بشكل خاص، نريد حلولاً بسيطة ونتائج سريعة. حتى في التخطيط المالي على المستوى الشخصي، يحنّنا المختصّون دائماً على مقاومة محاولة الوصول إلى الغنى السريع. فعلى العكس من ذلك، هم يشجّعوننا على الرؤيا طويلة الأمد، وهي الاستثمار طويل الأجل. ليس من المستغرب أن نجد الرغبة في النتائج الفورية متغلّطة في جميع جوانب تفكيرنا. إن تأثيرها الوظيفي على نظرتنا للعداء قويّة جداً، سواء كنّا نصلي من أجل حياة شخص ما، أو من أجل خلاص مدينة عظيمة، أو من أجل حرية مجموعة بشرية مقيدة من إبليس ولم تصلها البشارة بعد وذلك من خلال تقديم الأخبار السارة لها. نحن نريد النتائج الآن.

إن ذلك المزيج من رغبتنا بالنتائج السريعة، وميل الغرب نحو الفردية قد أدّى إلى الإحباط وإلى استراتيجيات غير فعّالة وتوقعات غير واقعية. ونتيجة لذلك، لم يسمع الملايين عن المسيح بعد، وبالتالي فإن أعداداً قليلة فقط سلّموا حياتهم له! تعني الفردية أن تسير وحدك متجاهلاً أو مقلّلاً من قيمة الآخرين والأدوار الخلّقة التي يمكنهم تأديتها. إن الرغبة في تحقيق نتائج سريعة يعني أن نضع مطالب غير معقولة أمام الناس وأمام القرارات المتعلقة برحلتهم من الظلمة إلى النور.

ما سبب أهمية أن نفهم أن التغيير الروحي الحقيقي والدائم هو دائماً عبارة عن عملية وليس مجرد حدث؟ لأن الحياة هي رحلة. إن مخلصنا الرب يسوع، ”مع كونه ابناً تعلّم الطاعة ممّا تألّم به“ (عبرانيين 8:5). في تلك الرحلة، تساعد الشراكات شعب الله على أن يعملوا معاً ويفرحوا بعضهم بأدوار بعض، وأن يشهدوا بأن الرب يسوع قادر أن يساعدنا في علاقاتنا البشرية الخاصة.

بروس بارتون (Bruce Barton)، أحد محرري الإعلانات المعروفين في أميركا ومؤسس وكالة باتن وبارتون ودورستن وأوزبورن (Batten, Barton, Durstine, Osborne) الإعلان، كتب كتاباً، وقد نفدت طبعته الآن من الأسواق، بعنوان The Man Nobody Knows (الرجل الذي لم يعرفه أحد). وقد سعى بارتون في كتابه، كشخص غير متفرغ للخدمة المسيحية، إلى دراسة أسلوب يسوع في التواصل وذلك من وجهة نظره كمتخصص عصري في مجال الاتصالات. في ما يلي إعادة صياغة لتوضيح بسيط ولكن قوي جداً قدّمه بارتون:

كيف تستقلّ قطارًا وهو يتحرّك؟ هل تقترب منه من الزاوية الصحيحة؟ في أحسن الأحوال ستشعر بالحرج. وفي أسوأ الأحوال ستصاب بالأذى. الإجابة هي لا، فإن الطريقة الوحيدة لتستقل قطارًا متحرّكًا هي أن تسير أو تركض جنبًا إلى جنب مع القطار وبسرعة تقارب سرعته، ومن ثمّ فإن كل ما عليك القيام به هو أن تسرع واضعًا خطواتك في القطار.³

فكرة بارتون هذه قوية وبسيطة. في محاولتنا لمشاركة رسالة المسيح مع الآخرين، نحن في كثير من الأحيان:

- نتجاهل حقيقة أن القطار هو مسبقًا في وضع متحرك.
- لا نبدي اهتمامًا كافيًا باتجاه مساره.
- وبالتالي، فإننا نطلب من الشخص الذي نرجو التأثير في حياته أن يخرج من القطار كي نتمكن من التحدّث ضمن منطقتنا المعهودة وبعباراتنا المألوفة لنا.

بالطبع ”اليوم هو يوم خلاص“. بالطبع توصيل رسالة المسيح هو أمر عاجل وملح وبالغ الضرورة. ومهمّ طبعًا أن نحثّ الناس على اتخاذ قرار بأن يرجعوا عن طرقهم القديمة إلى الحياة الجديدة في المسيح.

في قصة مجازية قد تبدو غريبة لسكّان المدينة اليوم ولكنها كانت مفهومة بوضوح في أوقات العهد الجديد، قدّم يسوع صورة لعامل في مزرعة، وهو الزارع في متى 13. وهذه القصة هي مثل عن عمليّة زرع البذور وأنواع الأرض (أي القلوب) التي تسقط عليها البذور. ولكن في المقطع الكتابي الذي أوردناه عن الحصاد في بداية هذا الفصل، أي يوحنا 4:34-38، حوّل يسوع الصورة المجازية تلك إلى وسيلة لفهم أدوارنا الاستراتيجية في العمل معًا وبتوجيه منه. وهو يُلخص في هذا المقطع كيف أنه يعمل هو والروح القدس في حياة الأشخاص: البعض يزرع والبعض يسقي والبعض يحصد. كلّ واحد يقوم بعمل الله. ويُعتبَر كل عمل مهمًا. وسوف يفرح الجميع معًا عندما يقفون حول عرشه يومًا ما!

لخصّ الرب يسوع مبادئ التغيير الروحي، ثم قام آخرون بتفصيلها في أجزاء أخرى من الكتاب المقدس، ومن هؤلاء كان بولس الرسول بشكل خاص. يشرح الرسم التوضيحي التالي عمليّة التغيير الروحي المقترحة في المقاطع الكتابية التي ندرسها.

الكراسة / التلمذة عملية وليست حدثاً



تجد في الجزء السفلي من الرسم التوضيحي المراحل المبكرة من العملية، وهي مرحلة تنقية الأرض من الحجارة ومرحلة الزراعة. وبصعودك إلى الأعلى تجد مرحلة السقي. وإلى الأعلى أكثر هناك مراحل الحصاد والتلمذة. قد يشتكي البعض بأن هذا المخطط مُبسّط للغاية. ومع ذلك فإنني أؤكد على أنه بالرغم من كون هذه الرحلة معقدة وممتدة على مدى فترة طويلة من الزمن بالنسبة للبعض، فإنّه في كل مجتمع نحاول التأثير عليه بمحبة وقوة المسيح، تكون هذه العناصر الرئيسية دائماً موجودة. يمكن اقتراح مجموعات جزئية لها، ويمكن أيضاً إضافة المزيد من الصقل للعناصر المذكورة، ولكن في النهاية فإن إدراك هذه العناصر الأساسية وأخذها بعين الاعتبار استراتيجياً هو تحدٍّ أساسي ونظام يتم تجاهله في كثير من الأحيان.

إن الشراكات الفعّالة تربط الجميع في العملية، فكل واحد منا يستخدم مواهبه ويكون أمينًا ويحتفل بفرح بكونه جزءًا من خطة الله.

بالطبع، فإن إعلان الله العام، المُشار إليه سابقًا في هذا الفصل (رومية 1: 19-20)، يستمر خلال كلّ هذه العملية، ذلك إن كان لدى الشخص عيون ترى وقلب يدرك ويفهم. جميع الجهود التي نبذلها لمشاركة محبة وطبيعة المسيح ينبغي الاستفادة من أو البناء على الإعلانات القوية والواضحة التي يعلنها الله عن نفسه في كل يوم يُظهر أمانته لنا بإشراق شمسهِ علينا.

بالمناسبة، تُفضّل الكنيسة في العادة استثمار مواردها في الأنشطة التي تعالج القسم الذي في منتصف الرسم التوضيحي وحتى النصف العلوي منه. لماذا؟ لأنه المكان الذي فيه:

1. تستطيع أن ترى النتائج.
 2. يمكن أن ينمو المسيحيون في المسيح، ويكون لهم شركة، ويتمتعوا ببركات العائلة المسيحية.
- النصف السفلي من الرسم هو المكان الذي يصعب الذهاب إليه، وفيه غالبًا ما يكون هناك القليل من النتائج المرئية.

في الفصل التالي، سوف نطلع على رسومات توضيحية أخرى تساعد على تحليل وتفسير التغيير الروحي بصفته عملية. وتوضّح هذه الرسومات كيف أن الشراكات الفعّالة هي أيضًا مناسبة بشكل مثالي لتعزيز هذا النوع من العملية، وتحقيق أكبر قدر من التأثير في أقصر مدّة زمنية.

ولكن نريد الآن أن نلقي نظرة أخرى إلى صورة مجازية مستقاة من عالم استخدام المجاز أو الاستعارة عن الزراعة في العهد الجديد:

من مثل الزارع واستخدام يسوع بصورة الحصاد مع تلاميذه في يوحنا 4، نجد أن الرسول بولس قد نقل هذا التشبيه نحو خطوة متقدّمة من الفهم. هذه كانت إجابة بولس: عندما واجه في كنيسة كورنثوس أحزابًا يفضلون أحد الوعّاظ أو المعلمين على غيره.

”لأنه متى قال واحد: ‘أنا لبولس’ وآخر: ‘أنا لأبلوس’ أفلستم جسديين؟ فمن هو بولس ومن هو أبلوس؟ بل خادمان آمنتم بواسطتهما وكما أعطى الرب لكل واحد: أنا غرست وأبلوس سقى، لكن الله كان ينمي. إذا ليس الغارس شيئًا ولا الساقى، بل الله الذي ينمي. والغارس والساقى هما واحد، ولكن كل

واحد سيأخذ أجرته بحسب تعبته. فإننا نحن عاملان مع الله وأنتم فلاحه الله،
بناء الله“ (1 كورنثوس 9:3-4).

كلمات عميقة وصعبة للغاية. ولكن نرى من هذا المقطع عدّة أمور.

الأم التي تصلّي لأطفالها بينما تغسل الأطباق، والمعلم التقي الذي يتصرّف ويتحدّث في الصفّ
منتشبهًا بالمسيح، والشخص الذي يدعو لاتخاذ قرار اتباع المسيح سواء بينما يحتسي كوبًا من
القهوة مع أحدهم أو بينما يقف على منبر، هذه جميعها أمور هامة. الجميع هم جزء من خطة
الله للكراسة والخلّاص. وينبغي للجميع أن يفرح ويتحقّر للقيام بدوره المُعطى له من الله وبإخلاص.
والخبر المفرح لنا هو هي أن الجميع سوف يفرحون معًا في موسم الحصاد!

إليك آية مدهشة ومطمئنة تقول: ”والغارس والساقى هما واحد ولكن كل واحد سيأخذ أجرته
بحسب تعبته“ (1 كورنثوس 8:3).

وهكذا نرى أن المسألة الحقيقية تتعلّق بالأمانة. هل نبذل كل ما بوسعنا، وبقوة الروح القدس،
لنضع ممتلكاتنا ومواهبنا في يدي الله ليتم استخدامها بأفضل ما يمكن في عمله في مساعدة
الآخرين على معرفة الله أو النمو فيه؟

نحن نعلم من مقاطع مثل رومية 12 و 1 كورنثوس 12 وأفسس 4 أن الروح القدس ورّع مجموعة
رائعة من المواهب على شعب الله. يقول بولس الرسول إنه وأبلوس والله شركاء، وذلك من خلال
استخدام مواهب الروح القدس التي منحهم إياها ليروا حياة المسيح تظهر جليًا في حياة كل مؤمن
في كورنثوس.

شراكات شعب الله الفعّالة، سواء في منطقة سكنك أو ضمن خطة لتغطية تلفزيونية أو إذاعية
دولية معقّدة متقدّمة تقنيًا، تُمكننا من أن نتكاتف ونعترف بأدوار الآخرين ونخطّط للزراعة والسقي
والحصاد والتلمذة ونراقب بنشاط كيف تعمل العناصر المختلفة بشكل جيّد معًا.

ممارسة الشراكة:

كانت تلك المجموعة القبلية ولمئات السنين تدين بديانة غير مسيحية. وخلال ما يُقارب المئة سنة من تلك السنوات شارك المرسلون الرّواد بأمانة الأخبار السارة معهم. إلا أنه لم يؤمن سوى عدد قليل منهم. وبينما كانوا يعملون في البلاد، وافقت منظمة مسيحية على مساعدة الحكومة في حفر آبار هامة وضرورية في القرى والتي الكثير منها تسكنها هذه القبائل الغنيّة بالتقاليد. كانت تلك المجموعة القبلية على حافة الصحراء، ولذا لم يكن الماء متوفرًا كثيرًا. وعبر تاريخهم، كان على هؤلاء الناس أن يحملوا المياه بأيديهم ولعدة ساعات في كل يوم، وفي الغالب كانت تلك المياه ملوثة. وقد ساعدت هذه المياه سواء من الأنهار أو من المصادر الثانوية الأخرى على إبقائهم على قيد الحياة.

كان هذا مشروعًا ضخماً وينطوي على تحدٍّ كبير. ولكن عندما اكتمل هذا المشروع، تم تشغيل تلك الآبار في المئات من القرى. وشهد رؤساء القرى قائلين: ”إن قادة الدولة التقليديين أرادوا أموالنا فقط وحصّة من محاصيلنا. أنتم أيها المسيحيون قد جلبتم لنا أهم شيء كنّا في أمسّ الحاجة إليه، ألا هو الماء.“

ولكن عندما أُجريت مقابلة مع القائد المسيحي الذي قاد المشروع قال: ”استمر بعض الأشخاص في منظمتي يسألونني عن عنصر الكرازة في هذا المشروع؟“ وكانت إجابتي: ”كنت أعتقد أننا كنا نقوم بالكرازة طوال الوقت!“

وعند اقتراب وقت إنهاء مشروع حفر الآبار، أنشئت شراكة بين أكثر من اثنتي عشرة خدمة مسيحية دولية ومحلية لهذه المجموعة القبلية. واليوم، وبعد سبعة أو ثمانية أعوام من إطلاق هذه الشراكة، هناك مبادرة دولية للصلاة لدعم الشراكة، وفيلم يسوع متوفر ومتداول على نطاق واسع، وتم إكمال ترجمة العهد الجديد ويتم نشرها، ويتم التنسيق لإنتاج مطبوعات مسيحية، ويتم التعليم لمحو الأميّة، وتعزيز التعليم وقراءة الكتاب المقدس، وتم بث برامج إذاعية باللغة المحلية على الهواء، وقامت العيادات الطبية بتلبية الاحتياجات الجسدية.

وبعد مرور عقدٍ من الزمان على بدء حفر الآبار، فإن الشراكة تساعد على تنسيق مجموعة واسعة من الخدمات المسيحية والشهادة. وفي تحوّل رائع في الأحداث، بدأ

المرسلون المسيحيون في التحرك إلى تلك القرى ليقضوا فيها فترة طويلة الأمد، ويعملون على توفير خدمات تعليمية وزراعية هامة ويشهدون للآخرين باسم المسيح. إن المصادقية التي أُعطيت لرسالة الإنجيل بسبب حفر تلك الآبار فتحت الأبواب أمامنا. وقد أقبل المزيد من هؤلاء القبلين لمعرفة المسيح، وبدأت كنيسة صغيرة في الظهور.

إذا نظرنا إلى الوراء، فمن الواضح الآن أن الأشخاص الأمناء، والذين في الغالب كانوا يشعرون بالوحدة، يعملون على حفر الآبار في الحرّ الشديد ويتكبدون المشقة، لا ليمنحوا الناس الماء فقط لتستمر حياتهم كل يوم، ولكنها كانت أيضاً خطوة من الله للبدء في رحلة فيها تتفتح قلوبهم إلى حياة المسيح الماء الحي.

يأتي هؤلاء الأشخاص إلى معرفة المسيح كنتيجة للعملية التي فيها يُظهر الله محبته بواسطة كثيرين وعلى مرّ الوقت. إن الجميع يعملون في هذه الشراكة، فهناك من يصلّون في جميع أنحاء العالم، وهناك من يقدمون الدعم من بيوتهم، وهناك من يعملون في حقل الخدمة، ويتطلعون للابتهاج معاً عندما يجتمعون ويقفون جميعاً مع معظم أفراد هذه القبيلة بالإيمان حول عرش المسيح مرنمين ترنيمة الحمل!

توقّف للحظة وفكّر بالرؤيا الخاصة بك. على الرغم من أن الظروف قد تكون مختلفة بشكل كبير، فهل تتوازي عناصر هذه القصة مع وضعك؟ إن جميع رؤى الملكوت تتضمن محاولة تشجيع التغيير الروحي، الذي هو رحلة روحية. ورؤيتك أو مشروعك لا يختلف عن ذلك. ما الذي يمكنك أن تتعلّمه أو تطّبقه من هذه القصة؟

التغيير الروحي هو عملية. يشارك في الغالب في هذه العملية أناس مختلفون لديهم مواهب مختلفة وفي أوقات مختلفة. إنه تصميم الله. تدمج الشراكات الفعالة الأجزاء معاً لمواجهة التحدي كاملاً. وتذكر الأماكن المختلفة التي يمكن للأشخاص الذين نخدمهم التواجد فيها في رحلتهم الروحية، وتساعد في معرفة المواهب المختلفة المتوفرة، وتجد الطرق التي يمكن من خلالها ربط العناصر معاً، وتشجّع الجميع على أن يكونوا جزءاً من مراقبة التقدم المُحرز، وتشارك أخبار سارة عن التقدم الروحي.

ومع نهاية هذا الفصل، لا بدّ من سماع ملاحظة أخيرة بالغة الأهمية.

مهما كان مقدار التخطيط الذكي أو وضع استراتيجية أو التنسيق أو تنفيذ الشراكة القائمة فإنه لا يكون كافياً. فالشراكات السليمة والفعالة تتطلب طاقة كبيرة والتزاماً وعملاً ذا جودة ومثابرة. ولكن كان عليّ أن أذكر نفسي وزملائي مئات من المرات أن هذا النوع من الجهد لا يكفي.

”إن كنت أتكلّم بالسنة الناس والملائكة ولكن ليس لي محبة، فقد صرت نحاساً يطنّ أو صنجاً يرنّ“ (1 كورنثوس 13:1).

عندما واجه الرب يسوع أكبر التحديات، أمضى ليالٍ طويلة في الصلاة. كان يتحدث ويعمل فقط عندما يسمع الآب يتكلّم ويعمل (يوحنا 17:5-47). ذكر يسوع تلاميذه، عندما كانوا يحاولون أن ينوبوا عنه وفشلوا، بأن أكبر التحديات لا يمكن معالجتها إلا بالصلاة والصوم (متى 21:14-17).

علينا أن نستخدم أعلى مستوى من النظام، والمثال الأكثر إقناعاً، ونظهر أعظم قدر من الرحمة والرأفة، ونضع ونطوّر أكثر استراتيجيات الشراكة متانة وفعالية. ولكن التغيير الروحي الذي ينقل الشخص من الظلمة إلى النور ويغسل الخطية هو فقط من اختصاص الروح القدس. أي شيء آخر يُعتبر تلاعباً قصير المدى وليس تغييراً روحياً.

لا بأعمال في بر عملناها نحن، بل بمقتضى رحمته – خلّصنا بغسل الميلاد الثاني وتجديد الروح القدس، الذي سكبته بغنى علينا بيسوع المسيح مخلصنا. حتى إذا تبررنا بنعمته نصير ورثة حسب رجاء الحياة الأبدية. صادقة هي الكلمة. وأريد أن تقرّر هذه الأمور، لكي يهتم الذين آمنوا بالله أن يمارسوا أعمالاً حسنة. فإن هذه الأمور هي الحسنة والنافعة للناس. (تيطس 3:5-8).

سيكون لشراكتنا أهمية دائمة وأبدية فقط عندما تكون جذورها مؤسّسة في الصلاة والوعي بأن تخطيطنا وعملنا يمكن أن يؤيّد فقط من خلال عمل الروح القدس، سواء في حياتنا أو حياة أولئك الذين نسعى للوصول إليهم وخدمتهم.

6

الفصل السادس

قصد الله -

فهم القرارات المغيّرة للحياة

الفكرة الأساسية

رأينا بأن التغيير الروحي هو رحلة، وليس حدثًا. قد تبدو القرارات الروحية المغيّرة للحياة أنها تحدث في لحظة، ولكنها تتألف عادةً من مجموعة متنوعة من العناصر التي ترتبط بعضها ببعض، وتدعو شعب الله للعمل معًا. تُساعد الشراكات على ترابط الناس في مراحل مختلفة من الرحلة. تتكوّن المجموعة التي نسعى للوصول إليها ولخدمتها، بإيصال المسيح إليها، من أجل المسيح عادة من عناصر معيّنة متوقّعة. كما أنّ الرحلة التي يقوم بها أي فرد من المجموعة نحو معرفة المسيح تتكوّن من عناصر يمكن توقّعها. وفهم هذه العناصر، المُدوّنة بشكل كبير في الكتاب المقدس، يمكن أن يُحدث تغييرًا كبيرًا في فعالية الشراكة الاستراتيجية.

تحدّثنا في الفصل السابق عن فكرة تواصل الله في التاريخ وفي حياة الأفراد هو عملية وليس حدثًا. فمع أن الشخص قد يعترف بالمسيح في لحظة فاصلة عندما يقول له "نعم"، فإن الوصول إلى هذه المرحلة هو دائمًا عملية، سواء أدرك الشخص نفسه أو أي شخص آخر متفرّج هذا الحق أم لم يدركه. ومؤكّد أنّ النمو المستقبلي للشخص في أن يكون أكثر شبهًا بالمسيح سيكون أيضًا عملية جديّة ومستمرة بلا تراخي. نعرض هنا الرسم التوضيحي الذي أوردناه في الفصل السابق، وفيه الصورة التوضيحية المأخوذة من عالم الزراعة التي ذكرها يسوع ودوّنت في متى 13 ويوحنا 4.

الكراسة / التلمذة عملية وليست حدثاً

نمو الكنيسة

- نشاط في الكرازة
- حياة أمينة مثمرة
- نضج متزايد
- طفل صغير يتناول الحليب
- النمو في المسيح



نقطة الالتزام

- الحصاد
- السقي
- الزراعة
- تنقية الأرض من الحجارة
- الإعلان العام
- لا يعرف المسيح



ولمساعدتنا على إدراك أهمية العمل معاً في الشراكة، نريد أن نُضيف بُعداً آخر لهذا الرسم التوضيحي. هذا البُعد واضحٌ في الكتاب المُقدس، وهو هام لفهمنا لعملية التغيير الروحي، وأساسي للشراكات الفعّالة.

دعونا نأخذ عيّنة عشوائية من المجموعة التي تسعى للوصول إليها أو خدمتها بإيصال أخبار المسيح السارة لها. فسواء كانت مجموعتك مجموعة طلبة في الكليات أو الجامعات في منطقتك، أو في مناطق نائية تسكنها مجموعات قبلية، فإن التغيير الذي يدور في مخيلتك مؤكّد أنّه يتضمّن رحلة أو عملية في تفكير تلك المجموعة. إن العمل والصلاة اللذين تقوم بهما مع زملائك يهدفان لمساعدة الأشخاص الذين تخدمهم للتحرك من موقف أو نمط حياة أو معتقد أو عمل إلى

آخر. إن فحصت موقف المستمعين نحو الأفكار الأساسية التي تقترحها، فستجد دائماً أربع فئات واسعة من الاستجابة:

- المقاومون أو الرافضون. وهم الأشخاص الأكثر مقاومة لأفكارك. ومع أن هذا الموقف السلبي للشخص قد يكون ناتجاً عن قناعة صادقة، فهؤلاء الأشخاص مراراً ما يكونون الأشخاص الأكثر تكريساً لأسلوب حياتهم أو تفكيرهم الحالي. ويبدو أن هؤلاء لديهم الكثير ليخسروه إذا حدث التغيير. فمن الممكن أن يخسروا السلطة أو المركز الاجتماعي أو الأمان أو الامتيازات. كن مدركاً أيضاً لحقيقة أن هؤلاء الناس كثيراً ما يخفون مواقفهم الحقيقية، ويتجاوبون مشعرين الآخرين بأنهم يفضلون عليهم، وبرسائل تأكيد زائفة. تذكر الفريسيين وقادة اليهود في زمن المسيح.

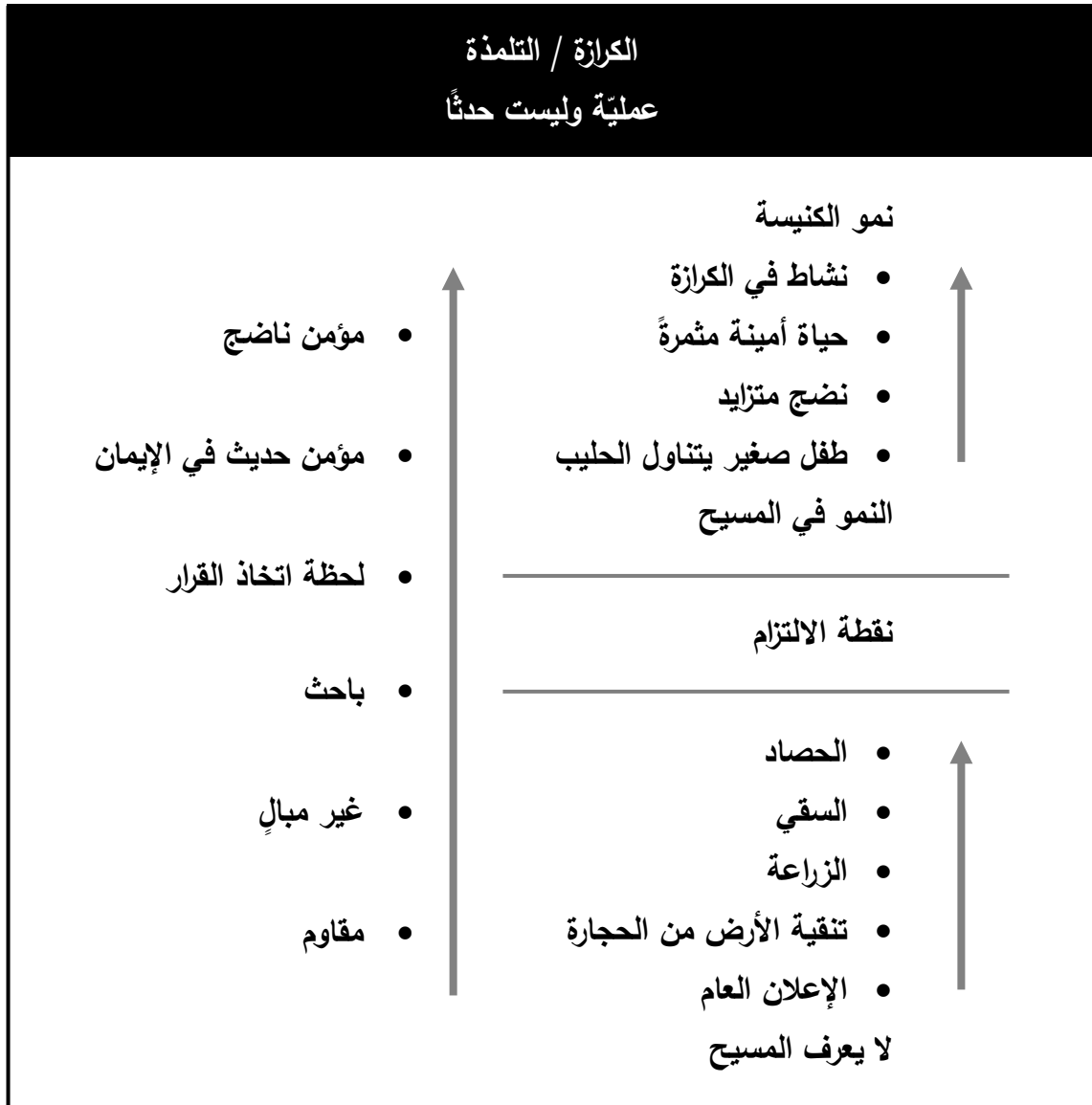
- غير المبالين. إنهم في الأغلب أكثرية المستمعين. بالإضافة إلى الآخرين من مجموعتهم يتعاش هؤلاء ببساطة مع ما هو معتقد أو مع أسلوب الحياة الشائع، لأن هذا الأسلوب هو ما اعتادوا عليه هم وعائلاتهم وأصدقائهم. وربما لم تكن الحياة سهلة جداً بالنسبة لهم، أو لم تكن كما أرادوها. البعض منهم يقول إن الحياة لم تكن سيئة. ولكن على أي حال، لا يرى هؤلاء أي سبب لتغيير نمط الحياة الطبيعي الهادئ. بالإضافة إلى ذلك، فإن احتمالات تحقيق أي تغيير حقيقي هي بعيدة. ومن الذي سيحاول إحداث التغيير؟ إنهم يعرفون كيف يسير نظام حياتهم، ورغم أنهم قد يشكون من عدة أمور تتعلق بنظام الحياة، فإن دوافعهم للمجازفة وإحداث التغيير ضعيفة. فكّر بهؤلاء الذين سمعوا يسوع في المجمع، أو على شاطئ البحر، أو على التلال. ربما وجدوا يسوع مشوقاً، ولربما لافئاً للنظر وفريداً، وفي بعض الحالات ربّما وجدوه جاذباً بطريقة لا يمكن مقاومتها. ولكنهم لم يشعروا بالإلحاح والضرورة، ولذا لم يتخذوا قط خطوة الإيمان ليتبعوه نحو عالم جديد معه.

- الباحثون: يشكّل هؤلاء مجموعات صغيرة ضمن المجموعة الأكبر وهم لا يشعرون بالرضا عما هم فيه وعما لديهم. فنمط الحياة والمعتقدات ونظام المعيشة والتفكير الذي يحيط بهم لم يلبّ احتياجاتهم. وقد تكون هذه الاحتياجات جسدية، أو عاطفية، أو نفسية، أو حوافز أخرى قوية وحقيقية. وفي أغلب الأحيان فإن هؤلاء الناس ليس لديهم الكثير ليخاطروا به إن جربوا أمراً جديداً. وعادة ما تعطيهم حاجتهم الملموسة الشعور بضرورة البحث. وباختصار، هم مُستعدون، إن لم يكونوا أيضاً مُتلهفين، ليسمعوا عن البدائل. وفي أفضل الحالات هم فعلياً وبنشاط يبحثون عن البدائل. فكّر بنيقوديموس، والمرأة الفينيقية السورية، والأبرص في

مرقس 1، واللص الذي آمن على الصليب، وعشرات الأمثلة الموجودة في الأناجيل الأربعة على أشخاص باحثين.

- المؤمنون: طبعًا هناك أشخاص اتخذوا قرار اتباع أسلوب التفكير والحياة الجديد، ولو بالسرّ. وفي بعض الحالات أعلنوا قرارهم، وأسرعوا للاشتراك مع مجموعة من الناس لديها المعتقدات الجديدة نفسها، أو تعيش أسلوب حياة مختلف. فكّر بالتلاميذ الاثني عشر، والسبعين، والذين أسسوا الكنيسة الجديدة في أورشليم وأنطاكية، وفي نهاية المطاف حول حوض البحر الأبيض المتوسط.

دعونا الآن ننظر إلى الرسم التوضيحي السابق نفسه، ونرى كيف يمكن لهذه الفئات الأربعة من الناس أن تتناغم مع العملية الروحية.



لا يوجد هناك أية مفاجآت، أليس كذلك؟ إن هذا الأمر يتمشى مع توقعاتك. فمع الراضين أو المقاومين يجب عليك أن تقوم بـ ”تنقية الحقل من الحجارة“ بصبر. ومع غير المباليين يجب أن ”تزرع“ و”تسقي“ بصبر. ومع الباحثين هناك فرصة ”جني“ الحصاد أي مساعدتهم لأخذ قرار التغيير. ومع المؤمنين، هنالك الاحتمالية المبهجة بأن تساعدكم على النمو في حياة الإيمان المبنية على المسيح.

مبدأ أساسي في الشراكة:

في أي مرحلة زمنية، يكون أفراد المجموعة التي نرغب بخدمتها في مراحل مختلفة من رحلة التغيير الروحية. وفي كثير من المرات فإن الشراكات الفعالة تُخاطب أكثر من شريحة واحدة من المخدوعين في نفس الوقت، وكنتيجة لذلك:



- نحتاج لأن نركز جزءًا من استراتيجيتنا على الراضين والمقاومين، ولكن في الوقت نفسه ينبغي أن تحتوي استراتيجيتنا على عناصر تهتم بتحفيز الباحثين لاتخاذ خطوات عملية، وبتلمذة الذين يؤمنون.
- نبدأ في أن نرى بوضوح أكثر أن دور كل واحد في الشراكة مهم.
- ربط عمل أناس مختلفين أو خدمات مختلفة معًا بهدف الوصول إلى هذه الشريحة من المجموعة التي نخدمها لا يبدو فقط منطقيًا، ولكنه أيضًا يُوسّع كفاءة خدمتنا.
- إن الرؤيا الكبيرة، أو الهدف بعيد المدى للشراكة، يجب أن تبقى واضحة في أذهاننا أثناء تحقيق رؤية الإنجازات المرتبطة بالخطوات الهامة في طريقنا نحو الهدف.

أنت وزملاؤك في الشراكة:

- ربّما تحاولون العمل على إحداث إصلاح له قيمة كبيرة في الملكوت من خلال الخدمة في السجون وفي حياة جُناة سابقين.
- ربما تكون لديكم رؤيا بأن توفرُوا لكل طفل يواجه صعوبات دراسية في المنطقة التي تعيش فيها بمعلّمين خصوصيين ذهنهم ممتلئ بمبادئ الملكوت.
- ربما تكون لديكم رؤيا لتنسيق جميع المواد المطبوعة المتعلقة بالتلمذة والكراسة التي يتم إنتاجها لخدمة مجموعة كبيرة من الناس الذين يتحدثون لغة واحدة، لا يوجد فيها سوى عدد قليل من المؤمنين.

فكّروا بالأمر: في كل حالة من هذه الحالات سوف تُواجهون أناسًا رافضين أو مقاومين، والبعض منهم غير مباليين، والبعض الآخر يبحث بنشاط وجدّية عن التغيير، وآخرين قد يكونون راسخي الإيمان والقناعة. فمع البعض عليكم تنقية الأرض من الحجارة. ومع آخرين تحتاجون لأن تزرعوا وتسقوا الأفكار. وقد يكون البعض جاهزين للحصاد. ويوجد آخرون بحاجة حقيقية للتلمذة أو التشجيع. فإن أخذ هذه العوامل بعين الاعتبار كشراكة سيلعب دورًا كبيرًا في تحقيق الرؤيا، والحصول على الشعور بالإنجاز بين الشركاء!

حسب معرفتك، خذ بعين الاعتبار شيئًا آخر بديهيًا: إن ظروف الناس ليست ثابتة، والتغيير يحصل بشكل مستمر. أحيانًا تكون التغييرات بسيطة، ولكن في أحيان أخرى تكون عظيمة ومغيّرة للحياة!

- بالرغم من الحاجة الشديدة، فإن بعض الناس لا يفتحون قلوبهم للتغيير.
- بعض الأشخاص يسيرون رحلتهم الروحية ببطء ويأتون للإيمان والالتزام بالمعتقد الجديد أو أسلوب الحياة بعد عدّة سنوات من التفكير بالأمر.
- من الممكن أيضًا أن تعمل الظروف على نقل الشخص من كونه رافضًا إلى باحث بين ليلة وضحاها، أو على الأقل خلال فترة قصيرة من الزمن.

دراسة حالة تتعلق بالشراكة: طبّق المبادئ

دعونا نفترض أنك نقول بأنك وآخرين تعملون لتحقيق رؤيا، وهذه الرؤيا هي خدمة الأولاد في مجتمعكم والوصول للمعرّضين منهم للخطر. فالبعض منهم غير ناجح في المدارس، والبعض الآخر يتعرّض لظروف عائلية صعبة، والبعض يواجه العنف بكافة أشكاله الجنسي والجسدي والنفسي، ومنهم من يعملون في أعمال غير مناسبة لعمرهم والتي تعرّض حياتهم للخطر، ومنهم مطارّدون من الشرطة أو في دور الأحداث، وآخرون مدمنون على التدخين أو الكحول أو المخدّرات أو منخرطون في تجارتها.

إنك تواجه تحدّيًا حقيقيًا، عليك أن تُحاول أن تتواصل وتبني جسورًا من الثقة ليس فقط مع الأطفال، ولكن مع مجموعات أخرى أيضًا لها علاقة بهم: كالشرطة، والسلطات التعليمية، وأولياء الأمور، والهيئات الشبابية في المجتمع، والكنائس المحلية، والقائمة تطول. هؤلاء الناس هم الذين يوفّرون الحماية والعناية، وهم واضعو القوانين، وهم رموز السلطة، وهم من يوفّرون الموارد اللازمة، وفي بعض الحالات هم المدافعون الأقوياء! في فصلٍ لاحق سوف نناقش بالتفصيل،

ونقدّم اقتراحات عملية حول كيفية تحديد المجموعات الأخرى والتواصل معهم والاعتماد عليهم كأعوان لنا وكموارد تساعد في سدّ الاحتياجات.

ولكن دعونا للحظة نفكّر بالأطفال أنفسهم، فكّر في الرسمين التوضيحيين السابقين. أنت تعلم أنك عندما تنتظر إلى جميع الأطفال، ترى بأن بعضهم صعب أو غليظ، ومقاوم، وقد يكون رافضاً. والعديد منهم يتعايشون مع الأوضاع، أي أنهم غير مباليين. ولكن هناك البعض الذين يعرفون أنهم في مأزق، ويعرفون أن لديهم العديد من المشاكل. يُرحّب هؤلاء بالمساعدة ضمن علاقة مبنية على الثقة.

لعلك تلاحظ أنت والآخرين المهتمّون بهؤلاء الأطفال بأنه لا يوجد أي خدمة وحدها، أو كنيسة وحدها، أو وكالة أو منظمة وحدها، أو فرد وحده باستطاعتهم مواجهة هذا التحدي. إن الأمر معقد جداً، وكبير جداً، وبحاجة لكثير من الموارد، ويتطلّب الكثير من القدرة على الاحتمال والمثابرة. لذلك هناك فقط وسيلة واحدة وهي: تشكيل شراكة متينة تنتظر إلى المشكلة كاملة، وتُحاول للاستفادة من جميع مصادر الملكوت المُتاحة في المجتمع. في الفصل العاشر، ”على الطريق: الاستكشاف“، سوف ترى بأنه في المراحل الأولى ليس عليك أن تُعالج جميع القضايا، أو أن تُشرك جميع المعنيين. وفي المراحل الأولى تكون الأهداف المحدودة، وذات القيمة العالية، وال قابلة للتحقيق ضرورية!

وفي تفكيرك بالأطفال والاستراتيجيات الممكنة لخدمتهم والوصول إليهم بمحبة المسيح، يمكن للرسوم التوضيحية في هذا الفصل أن تساعدك في أن تحلّل الوضع، وأن تفكّر بشكل خلاق، وبروح الصلاة تضع أهدافاً قصيرة ومتوسطة المدى تُحدث فرقاً وتأثيراً.

مرّة أخرى، تذكر بأنه ليس على شراكتك أن تحاول أن تصل إلى جميع الأطفال في البداية. حتى لو قمت بتقسيم المجموعة التي تخدم بينها بحسب العمر، أو الموقع الجغرافي، أو أي عوامل رئيسية أخرى، ضع في اعتبارك أنك قد ترغب في التركيز على ”الرافضين“ أو ربما ”الباحثين“. وبينما تتعلّمون العمل معاً وتكتسبون خبرة وتبدأون برؤية النّقدّم، فسوف تبدأون برؤية أماكن جديدة أو إضافية تقوم الشراكة بخدمتها.

ممارسة الشراكة:

في مدينة على الساحل الغربي من الولايات المتحدة الأميركية، كان لإحدى الشراكات محطة إذاعية إعلانية، ونادي كتب مصمّم للباحثين، وشبكة من مقدّمي المشورة المسيحيين، ومجموعة من الكنائس المحليّة، والمئات من المؤمنين في المنطقة الملتزمين بأسلوب مبدع ومبتكر للكراسة. ماذا كانت أهدافهم؟ كانت أهدافهم رؤية البالغين في المجتمع من الشريحة العمرية 25-45 سنة يتعرّفون إلى المسيح ويندمجون في كنائس ومجموعات محلية.

رأت الشراكة بأن محطة الراديو والمؤمنين يعملون معًا في ”تنقية الأرض من الحجارة، والزراعة، والسقي.“ وأما نادي الكتاب فقد صُمّم لتسهيل ”السقي“ مع ”غير المبالين“ و”الباحثين“. فقد قدّم للمستمعين كُتُبًا جذابة تتعلّق بالمواضيع المعاصرة والتي تتضمّن الكثير من المعلومات عن المسيح، وبالتالي تدعو القُراء للتفكير والنظر في الأمور بشكل أعمق وهم يقرأون في وقت فراغهم.

أما خدمة المشورة فقد صُمّمت بحيث تكون متوفّرة لـ”الباحثين“ الذين لديهم مُشكلات، ويريدون الحديث عنها. وبالرغم من أنه لم يكن هناك أي نوع من ممارسة الضغط على المتّصلين، فقد عرف المتّصلون بخدمة المشورة أنهم سيسمعون عن الله، وعن التغيير الذي سيُحدثه في حياتهم. وبعد المكالمات الأولى، كان أمامهم الخيار بالاستمرار في التواصل عن طريق الهاتف، أو لقاء مقدّم المشورة بشكل شخصي. وفي كثير من الأحيان تمّ ”الحصاد“ من خلال هذه المكالمات وجلسات المشورة الشخصية.

كانت الكنائس المحليّة تتعامل بمودّة مع الباحثين، وكانت مستعدّة لأن ترحّب وتساعد الأفراد الذين اتّصلوا بالشراكة من خلال قنوات الاتصالات الأخرى لها.

وبالمناسبة، فإن محطة الراديو لم تكن محطة مسيحية عادية، فقد قدّمت للبالغين موسيقى البوب متوسطة الصخب بالإضافة إلى الأخبار والرياضة. كانت محطة إعلانية مدعومة عن طريق الإعلانات التجارية. لم يكن هنالك برامج مسيحية تقليدية، أو ترانيم مسيحية صريحة. ولكن الإذاعة كانت تقدّم كل ساعة فقرة دينية قصيرة مدّتها 10-30 ثانية تتحدّث عن الحياة، والتحدّيات الشخصية، وكيف يستطيع يسوع أن يصنع

التغيير. وكل 3-4 ساعات، كانت هذه الفقرة تستبدل بإعلان تجاري يُرَّج لخدمة المشورة الذي أطلق عليه اسم "أناس يظهرون الاهتمام" (People Who Care).

اتصل شخص في وقت متأخر من إحدى الليالي بخدمة المشورة. كانت أول كلماته: "إن أفضل صديق لي، يعمل كوسيط في البورصة، توفي اليوم إثر نزيف في الدماغ وعمره 34 عامًا فقط. ماذا يقول الله عن هذا؟"

تبين بعد ذلك أن المتصل هو مصرفي ناجح كان يستمع إلى المحطة الإذاعية لأكثر من عام. وقد قال إنه كان يستمع إلى البرنامج الديني ولكنه لم يفكر فعليًا بما كان يسمع. نعم، لقد طلب أحد الكتب المقدمة من نادي الكتاب، وهو كتاب عن رياضي مشهور كان مؤمنًا، وكتب قصته في كتاب أصبح من الكتب الأكثر مبيعًا. كانت الحياة جيدة بالنسبة له إلى أن جاء اليوم الذي فيه توفي صديقه. قبل ذلك كان كل شيء يسير في وضعه الطبيعي.

في وقت لاحق، وفي جلسة تقديم مشورة فردية سلم هذا الرجل حياته للمسيح، والتزم باجتماعات كنيسة محلية، حيث بدأ بالنمو روحياً.

وفي هذه الأثناء، استمرت محطة الإذاعة، والمؤمنون في المجتمع الذين التزموا في هذه المبادرة بالزراعة والسقي مع الأشخاص الذي يقابلونهم في المحطات المختلفة من حياتهم.

سوف نعود إلى هذه المواضيع مرارًا وتكرارًا في هذا الكتاب، ولكن أخيرًا قد يساعدنا رسم توضيحي آخر لرؤية التغيير الروحي كعملية.

المكونات المبنية في هذا الرسم التوضيحي هي دائمًا جزء من عملية أخذ القرار، حين يحصل تغيير جذري في حياة الشخص. وكل استراتيجية لشراكة فعالة تدرك وتأخذ هذه المراحل بعين الاعتبار.

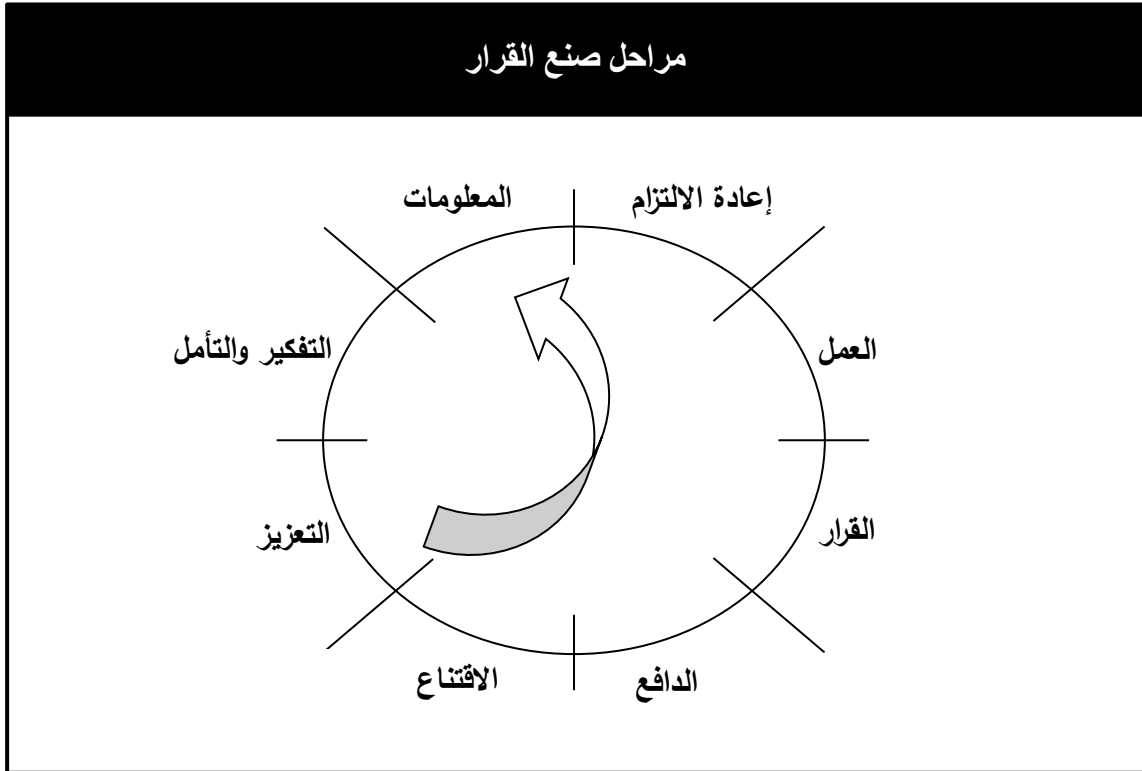
مراحل القرارات المغيرة للحياة:

1. المعلومات
2. التفكير والتأمل

3. التعزيز
4. الدافع
5. الاقتناع
6. القرار
7. العمل
8. إعادة الالتزام¹

وسأوضح معنى كل من هذه الخطوات بالتفصيل في الصفحات المقبلة.

الرسم التالي يُساعد في توضيح كيف يؤدي كل عنصر إلى الآخر، خصوصًا بينما يأخذ الشخص قرارات جذرية مُغيرة للحياة.



تنبيه: عندما تحاول وصف أي رحلة إنسانية للقلب والعقل والروح من خلال رسم توضيحي فإنك تكون في وضع غير واضح! فهذه الفئات لا تعني الشيء نفسه للجميع. فالانتقال بين بعض مراحل تلك الرحلة في العادة يكون ضئيلاً جداً بحيث لا يُدرك في هذه الرحلة، حتى للشخص نفسه. فالرسوم التوضيحية في طبيعتها خالية من العاطفة، وغير شخصية، وتبدو تقليدية. ولكن المشاكل والمشاعر وكل القوى العظيمة التي تعمل وتؤثر في حياة الشخص في رحلة كهذه هي

بعيدة كل البعد عن كونها خالية من العواطف وتقليدية! ولذا استخدمتُ الرسوم التوضيحية في هذا الكتاب فقط لتوضيح عناصر موضوع معيّن. من الممكن أن يساعدنا هذا على أن نُصلي ونعمل معًا بطريقة أكثر حساسية وفاعلية. بعد أن قدّمت هذا التنبيه، الذي جاء بعد خمسين عام من الخبرة الميدانية، ووقت طويل من دراسة الكتاب المقدّس، والتفاعل المستمر مع الآخرين في الرحلة، تأكّد عندي أنّ الفكرة الأساسية الموضّحة هنا صحيحة بشكل مطلق، ويجب أن تُؤخذ بعين الاعتبار بينما تعمل الشراكة معًا.

دعوني أوضّح بإيجاز كل مرحلة من مراحل الرحلة هذه. وبينما نتأمّل وتفكّر بها، عد إلى الرسم التوضيحي، وفكّر في حياتك الشخصية، وحياة بعض الأشخاص الذين تسعى شراكتك للوصول لهم وخدمتهم.

1. المعلومات: لاتخاذ أي قرار هام يجب أن يكون لديك بعض البيانات التي تبني عليها قرارك. حتى قفزات الإيمان تُقرّر في ضوء ما يعرفه الشخص مسبقًا ويختبره أو يعتقد أنه صحيح.

2. التفكير والتأمّل: قبل اتخاذ القرار، يُفكّر الشخص أو يدرس البيانات التي لديه والمرتبطة بالقرار المُتخذ. هذا التفكير والتأمّل يأخذ بعين الاعتبار ما نعرفه، وما اختبرناه، وفي أغلب الأوقات من نعرفه، واحتمالية أن يكون لديه علاقة بالأمر أو له تأثير عليه.

3. التعزيز: قد تسمع قصة فاضحة على الراديو في صباح أحد الأيام ولا تصدّقها. ولكن إذا قرأت بعد ذلك القصة نفسها في الصحيفة، ثم أخبرك شخص تثق به بالقصة شخصيًا، فإنك تبدأ بأخذ القصة على محمل الجدّ. هنالك ثلاثة عناصر مستقلة شاركت بإيصال القصة نفسها لك، لتجعلها معقولة وممكنة التصديق أكثر. من الممكن هنا أن يلعب الأصدقاء دورًا مهمًا، ويمكن لتأثير الأقران أن يكون كبيرًا.

لاحظ كيف يقترح الرسم التوضيحي أنه يمكن للشخص أن يدور في مراحل المعلومات، والتفكير والتأمّل، والتعزيز بشكل متكرّر، وعلى الأغلب على مدى عدّة سنوات، قبل أن تعمل مراحل الدافع (الإحساس بالحاجة) والافتناع بنقلهم إلى مرحلة العمل.

4. الدافع: من دون الدافع، يبقى الأشخاص في أحسن الأحوال غير مبالين بالتغيير، أي غير مهتمّين برسالة الله. ولكن مع وجود الدافع الصحيح، يمكن أن ينتقلوا إلى أسلوبهم في البحث الإيجابي عن الحق. إن الشعور بالحاجة الشخصية يُحرّك الناس ليفكّروا فعليًا بالقيام

بالتغيير. وبناءً على المعلومات والخبرات التي لديهم حتى الآن، فإن تبكيت الروح القدس، أو الحاجات الجسدية، أو المشاكل العائلية، أو أزمة البطالة، أو أي احتياجات شخصية أخرى تدفعهم لأخذ خطوة .

5. الاقتناع في هذه المرحلة: يؤمن الشخص (يكون لديه إيمان كافٍ) أن التغيير المقترح سيسنع فرقاً. بدون الاقتناع لن يصبح الدافع عملاً.

6. القرار: عند الحصول على المعلومات، وتولد الدافع، والوصول إلى الاقتناع، يحين وقت التحرك نحو العمل الفعلي. استعداد للمخاطرة، أو قفزة الإيمان. إن التفكير الواعي بالعمل أو عدم العمل قد يستغرق وقتاً طويلاً. وفي حالات أخرى، يبدو أن الالتزام بالعمل يحصل بسرعة كبيرة.

7. العمل: هنا يصبح الحديث عملاً، والكلمات أفعالاً. وكل ما حدث بالماضي، في العالم غير المرئي، عالم معالجة الخبرات والتجارب والمعلومات، تُرجم الآن إلى أعمال ملموسة.

8. إعادة الالتزام: بعد التزامنا بشكل جدّي بالإيمان، فإننا جميعاً عادة ما نُعيد النظر في القرار مرة تلو الأخرى، فنراجع ونؤكد ثانياً الاختيار الذي اتخذناه. إعادة النظر في القرار هذا والإجراء الذي قمنا به عادة ما يُقوي عزمنا. ففي القرارات الروحية، المزيد من الاطلاع على الكتاب المقدس، وتأييد الرفقاء المؤمنين، والعمل المؤكد للروح القدس في حياتنا جميعها تعزز وتقوي الالتزام الذي تعهّدنا به.

تسعى جميع الشراكات الفعّالة إلى التغيير. نأمل بأن نرى الناس، كأفراد أو كمجموعات، ينتقلون من نوع واحد من التفكير أو أسلوب حياة إلى آخر. وحتى يحصل هذا التغيير، يجب أن يمر كل شخص في المجموعة المخدومة عبر هذه المراحل. قد يدركون أو لا يدركون طبيعة "الخطوة بخطوة" التي تتصّف بها هذه الرحلة. وللذين يرغبون منا بالحصول على الإرشاد من خلال التواصل والصلاة والخدمة وأي أسلوب آخر، يتطلّب الأمر حساسية روحية لندرك ما يحصل مع من نخدمهم.

كل هذا يقودنا إلى أن نتذكّر شيئاً مفيداً: عند اتخاذ القرارات المتمحورة حول الملكوت والأبدية، قد ننال الفرصة لنلعب دوراً مهماً في تقدّم الشخص خلال العملية. ولكن في النهاية، إنه عمل الروح القدس الذي يعطي قيمة حقيقية لمجهوداتنا، وهو الذي يلمس القلب الداخلي، ويُغيّر الحياة. كل شيء آخر يجعلنا نكون مراوغين متلاعبين مع الشخص الآخر.

لنُعدّ إلى الرسم التوضيحي لعملية الكرازة، والوارد سابقاً في هذا الفصل. إن الأشخاص الذين يودّون الانتقال من الرفض أو المقاومة ليصبحوا باحثين نشطاء مستعدين لأخذ خطوة عملية، سيمزّون في النهاية عبر السبع خطوات الأولى تلك، أي من خطوة المعلومات إلى خطوة العمل.

إذاً، ما أهمية هذا بالنسبة لشراكتك؟ من المؤكّد أنني لا أقترح أنه يمكنك معرفة أين يقف كل واحد من جمهورك بالنسبة للتغيّرات الروحية واتخاذ القرارات. الله وحده فقط يعلم هذا. لكن يمكننا استخدام هذه الأدوات لمساعدتنا على التفكير والصلاة بطريقة أكثر فاعلية للوصول لجمهورنا وخدمته؛ ومُساعدتنا على تحديد العناصر المختلفة ضمن جمهورنا أي موقفهم تجاه التغيير وقابليتهم لاتخاذ القرارات الروحية؛ ومُساعدتنا على السؤال عن أفضل استراتيجية للتواصل معهم؛ ومُساعدتنا على تحديد ما هي أفضل موارد الشراكة المُلائمة للاتصال مع الناس في المراحل المختلفة من العملية أو لخدمتهم؛ ومُساعدتنا على تنسيق جهودنا معترفين ومحتفلين بالأدوار المختلفة التي يلعبها الشركاء المختلفون.

أخيراً، هناك ثلاث قصص قصيرة في الأناجيل توضّح كون الناس في المجموعة التي نخدمها هم في مسيرة، وتقع قراراتهم تحت تأثير عوامل مُتعدّدة.

نيقوديموس (يوحنا 1:21، 7:50-53، 19:38-42)

بالرغم من أن قصة نيقوديموس قد اشتهرت بمقابلته ليلاً مع المسيح في يوحنا 3 فإنها إيضاح مُهم للرحلة الروحية التي تحدّثنا عنها.

عندما نتعرّف على نيقوديموس في يوحنا 3، نرى أنّه واضح أنّه لا يُعدّ مقاوماً أو غير مبالٍ؛ فهو يسعى بفعالية ونشاط نحو الحق. ولكن من الواضح أن خوفه من مجموعة الرفقاء، أي المؤسسة الدينية اليهودية، تطّلب أن يلتقي بالمسيح تحت ستار الظلام. لقد تحدّاه يسوع بكل المعلومات التي لديه كقائد ديني يهودي، مُقترحاً بأن الأمر سيتطلّب أكثر من معرفته الحالية لدخول الملكوت.

ولكن يبقى السؤال: ”هل كان نيقوديموس مستعداً للتغيّر؟ هل هو مستعدّ لينتقدّم للأمام؟ هل سيعمل فعلاً بناءً على ما يعرفه وبناءً على إدراكه أو فهمه المتزايد للحق؟“

عندما ظهر نيقوديموس مرة أخرى في يوحنا 7، كان قد انتقل من تحت ستار الظلمة، فنراه وسط مجموعة الرفقاء يُدافع عن المسيح. وبناءً على التصنيفات المقترحة في هذا الفصل، يبدو أنه

يمكننا أن نقول وبقناعة إنه كان على نيقوديموس ليتخذ هذه المخاطرة البارعة أن يكون قد بدأ بالتحرك، أو تحرك فعلياً نحو إيمان راسخ في المسيح.

تذكر أن هذه الحوادث لم تحدث واحدة تلو الأخرى تباعاً دون انقطاع، فقد تضمنت وقتاً طويلاً. لقد كان لدى نيقوديموس تاريخ طويل قبل أن يتقابل أو مع يسوع الناصري أو حتى يسمع عنه. ثم من يوحنا 3 وحتى التغيير في يوحنا 7 والأحداث في يوحنا 19، من المرجح أن نيقوديموس رأى المسيح مرّات عديدة، وسمعه يتحدث، وشاهده يصنع المعجزات، وراقب لقاءاته ومواجهاته مع الفريسيين والصدوقيين.

بالإضافة إلى هذا، فإن المئات من القصص عن المسيح كانت تدور في إسرائيل، وخصوصاً في أورشليم، خلال الثلاث سنين من خدمته العلنية. وبالرغم من عدم اتصال نيقوديموس المباشر مع المسيح يسوع، فقد كان يرى نيقوديموس حياة المسيح خلال العديد من المحادثات مع أصدقائه وزملائه، أثناء تناولهم الطعام معاً في المنازل، والمجالس، وفي الجلسات الرسمية للقادة الدينيين. وباختصار فقد تعرض للكثير من الرسائل المتعلقة بالشخص الذي كان يدّعي أنه المسيح.

أخيراً في يوحنا 19 أعلن نيقوديموس موقفه علناً، إذ اعترف بالمسيح عندما اتفق مع يوسف الرامي لإنزال جسد المسيح عن الصليب، ووضعه في القبر. لقد تحول روح الخوف الذي بدأ به إلى التزام وإيمان قوي بيسوع، وأصبح مستعداً لأن يقبل أي تعليقات أو مواقف سلبية من قبل رفاقه. تذكر بأن رفاق نيقوديموس هم من صلبوا يسوع!

ما الذي دفع نيقوديموس للقيام بهذه الرحلة؟ لقد تحرك من مكان آمن كعضو في مؤسسة، إلى شخص يُعتبر، إلى الآن على الأقل، شخصاً مُنشقاً وسبب خجل لمجموعة رفاقه.

وبعكس العديد من المقابلات الشخصية الأخرى مع المسيح المُدونة في الأناجيل الأربعة، يبدو أن رحلة نيقوديموس كانت فعلاً رحلة للعقل والقلب. بحسب الظاهر للجميع، كانت لديه حياة مريحة. ومن الواضح أنه كان لديه شعور مُلح أو دعوة قلبية ليعرف ويحيا الحق الكامل. كان هذا الدافع قوياً لدرجة كبيرة، حتى أنه عندما اجتمع برسالة حياة يسوع القوية، قالت روح نيقوديموس "نعم" للروح القدس.

الأبرص (مرقس 1:40-45)

عاش في وضع اجتماعي قاسٍ. فبالإضافة إلى بؤسه بسبب حالته المرضية الشديدة، كان وحيداً منبوذاً أي في الهامش المظلم في المجتمع. إنسانياً، يمكنك أن تلخص وضعه بأنه ميؤوس منه، إلى أن أتى يسوع إلى المدينة.

كان هذا الشخص يهودياً، وكيهودي فقد عَرَفَ الناموس وتقاليد الأنبياء الكبار الذين يمتلكون قوة عظيمة. لقد سمع مراراً القصص نفسها التي كان قد سمعها نيقوديموس. فالأخبار عن يسوع كانت تنتقل بسرعة ولمسافات بعيدة في كافة أرجاء الريف الفلسطيني.

و بعكس نيقوديموس، الذي كان من الممكن أن يخسر الكثير إذا انضم إلى نصيبه مع المسيح، فإن الأبرص لم يكن لديه ما يخسره. كان هذا الدرب لا يؤدي به إلا إلى ما هو أفضل. وباختصار، فإن المجازفة كانت قليلة والريح الممكن كبير.

تُخبرنا الروايات الثلاثة لهذه القصة، والمذكورة في الأناجيل متى ومرقس ولوقا بأن الرجل كان مُندفعاً. فقد جاء بين الجموع (تستطيع أن تتخيل الجمع وهو يبتعد عن الأبرص) ورمى بنفسه إلى الأرض أمام يسوع و توسّل طالباً المساعدة.

إذن لدينا رجل لديه الكثير من المعلومات. وقد فكّر كثيراً بهذه المعلومات. كذلك تقوى إيمانه الراسخ بقوة شفاء يسوع عدّة مرات من خلال سماعه قصصاً لا حصر لها عن معجزات الشفاء. فأصبح متحفّزاً.

وهنا، بعدما كان مُعدّباً كل لحظة من وضعه اليائس، فاقداً الأمل ومنبوذاً، تحوّل الأبرص إلى رجل يُلحّ في طلب المساعدة ويترجّى يسوع بأن يتعامل مع حالته.

يايروس (مرقس 5:21-43)

في منتصف النهار، وفي ضوء الشمس الساطع، وأمام كل حاشيته كان رئيس مجمع كفرناحوم يرمي نفسه عند أقدام المسيح ويترجّاه بأن يساعده.

وعلى الأرجح، فإن يسوع ويايروس كان يعرف أحدهما الآخر جيداً في ذلك الوقت. فقد كان هذا موطن يسوع الذي اختاره للسكنى. وكأحد القادة في المجمع المحلي، فقد قابل يسوع يايروس على الأرجح عشرات المرات (انظر مرقس 1).

كان يايروس جزءًا من المؤسسة الدينية التي اعتبرت يسوع مصدر إزعاج. وإذا لم تكن كفرناحوم بعيدة جدًا عن أورشليم، فقد عرف قادة مجمع كفرناحوم عن اتجاه ومسار المسيح. بالإضافة إلى ذلك، كان على يايروس أن يتعامل مع كل الأسئلة التي تطرحها عليه جماعته في ما يتعلق بالمسيح وبمصادقيته. والأغلب أن يايروس التقى بالمسيح عدة مرات في السابق. فقد يكون قد قابلته مرارًا في الطرقات، وسمع يايروس كل القصص عن يسوع. كان يسوع وتلاميذه يترددون باستمرار على الشاطئ في القرية التي اشتهرت بالصيد في بحر الجليل. وفي كل مرة يعود فيها يسوع وتلاميذه إلى المدينة، كانت قصص عن حوادث غير عادية تحصل.

كان الوضع الحياتي بالنسبة ليايروس جيدًا. فقد كان لديه مركز مرموق، ووضع اجتماعي جيد في منطقته، وحياة مرموقة، وعائلة. ولكنه الآن كان يواجه مشكلة حقيقية. كانت ابنته البالغة من العمر 12 عامًا على فراش الموت. وتفاقمت المشكلة مؤخرًا. وبالنظر إلى العلاقة المحدودة والمتوترة بين يايروس والمسيح، الراجح أنه حتى تلك اللحظة لم يكن يسوع هو الخيار الأول ليايروس عندما مرضت ابنته. كان على يايروس أن يختار من مجموعة الخيارات المعهودة: الأطباء المحليين، والصلوات والقرايين، والأدوية الشعبية الشائعة في ذلك الوقت، وربما أساليب أخرى للعلاج أكثر غرابة. ولكن الآن كان النادبون قد أتوا إلى منزله، ولم يعد هناك وقت، واختيارات يايروس بدت تتلاشى.

وبعد هذا، قام يسوع برحلة مميزة واجه فيها العواصف في البحر، وتقابل مع رجل مسكون بأرواح شريرة. وبعد ذلك رجع هو وتلاميذه إلى البيت. وفي لحظة تجمع جمهور كبير، ولكن لم يكن لدى يايروس الوقت لاجتماعات سرية في الليل. كان في حالة يائسة وبائسة. لذا في وضوح النهار، وعلى مرأى الجميع، رمى بنفسه عند أقدام المسيح. قبل أن يغادر المسيح البلدة في رحلته الأخيرة، ربما فكر يايروس أن كل الأمور مسيطر عليها، ولكن الآن أصبح يسوع ملاذه الأخير.

قصة يسوع الرائعة عن استعداده للمساعدة، وتشجيعه ليايروس في الطريق، حتى عندما قال له أصدقاؤه أن ينسى الأمر فقد ماتت، والنهاية الرائعة لهذه القصة لطالما لمست قلبي.

في المراحل الأولى من هذه العلاقة، كان يايروس، في أفضل الحالات، غير مبالٍ. كان مرتاحًا وليس لديه أي احتياجات ظاهرة. وفي الواقع هنالك احتمال كبير بأن يايروس كان رافضًا ومقاومًا لشخصية يسوع الفريدة. وبرغم هذا، فقد تفوق يسوع على يايروس في مجعته، إذا كان يسوع هو الشخص الذي كان يتحدث عنه الجميع في كفرناحوم والمناطق المجاورة. أكانت لديه غيره من يسوع؟ لربما.

كان لدى يايروس ثقافة اليهودية، وتجربته الشخصية، والمعلومات الإضافية التي جمعها بطريقة غير رسمية من قصص لا حصر لها تُحكى في المدينة، والمواقف التي أخذها من القادة عندما كان يسافر إلى أورشليم. وباستعداد لأن يتخلّى عن امتيازاته، وسُمتعه، وربما علاقاته مع نخبة رجال السُلطة في أورشليم من أجل انقاذ حياة ابنته، قفز يايروس من اقتناعه (إيمانه) الراسخ إلى العمل.

لقد فاقت أهمية حياة ابنة يايروس كل الأشياء الحسنة الأخرى كالقيم الثقافية، وضغوطات مجموعة الأقران، والهويّة الشخصية، والإحساس بالأمان، والقيم الشخصية. يا لها من خطوة عظيمة اتخذها يايروس!

نظرة ختامية

إذن، هيا نسأل أنفسنا:

- هل لدينا الرؤيا، والصبر، والمحبة، والإبداع لبناء علاقة والحفاظ عليها، والاستمرار بالاتّصال بالرافضين وغير المُبالين من خلال المصطلحات التي يفهمونها كي يُصيروا باحثين؟
 - هل لدى شراكتنا الاستراتيجية نهج سيربطنا بمن نريد خدمتهم ويحافظ على علاقتنا معهم؟
 - عندما يظهر الشعور بالحاجة، هل عناصر شراكتنا مستعدّة للتجاوب مع حاجة الباحث المُحدّدة؟
 - هل لدينا القدرة والإرادة معًا لبدء ومُساندة شراكة تستمر لوقت طويل؟
- كان أحد الرجال في بحثٍ فكريّ وروحيّ. وآخر كان يُعاني من الواقع المُروّع لصِحتّه المُتدهورة، والثالث كان مدفوعًا بالرغبة بإنقاذ حياة ابنته العزيزة. كلّهم كانوا في رحلة ربطت القلب والعقل معًا، ولكن لو حدث وقابلنا هؤلاء في فترة مُبكرة من حياتهم، لما حلمنا أن قصصهم ستؤول إلى ما آلت عليه.

هذا هو الاحتمال الرائع الممكن رؤيته في كل شراكة استراتيجية لشعب الله. وأنت معزّز بالمحبة والصلاة يمكنك أن تتقابل مع الناس حيث هم. ويمكنك أن تؤسّس علاقة وتحافظ عليها. ويمكنك أن تتحدّى أشخاصًا وتُشجّع التغيير. وبينما تستمر بمشاركة قصّة الأمل والتغيير من خلال المسيح، يمكنك أن تكون صبورًا مستعدًا لأن تتجاوب عندما يكون الشخص جاهزًا.

الجزء الثالث

وراء الكواليس

7

الفصل السابع

الرؤيا

القوة الدافعة للشراكة

الفكرة الأساسية

كما في كل الإنجازات العظيمة فإن الرؤيا العظيمة تحفز شراكات فعّالة. الرؤيا هي القوة الدافعة! فبدونها لا تنشأ شراكة فعّالة مستمرة، عدا عن بقائها. توفر الرؤيا التركيز، والحافز، ومعيّارًا للتقييم طوال الرحلة، وأساسًا لتحقيقها في النهاية. تنشأ الشراكات حين تكون الرؤيا كبيرة جدًّا، أو معقّدة جدًّا، أو تتطلب مصادر عظيمة جدًّا بالنسبة لأي شخص أو خدمة فردية. لا تتعلّق الشراكات بشكلٍ أساسي بالهيكلية والبنى التنظيمية، أو المال، أو البيانات اللاهوتية. ولكنها تتمحور حول الرؤيا. ولكون "رؤية ما يمكن أن يكون" تنشأ من شخصيّة الله فهي قوة دافعة لشعبه وللكنيسة.

هُوَذَا مَا أَحْسَنَ وَمَا أَجْمَلَ أَنْ يَسْكُنَ الْإِخْوَةُ مَعًا!
مِثْلَ الدَّهْنِ الطَّيِّبِ عَلَى الرَّأْسِ، النَّازِلَ عَلَى اللَّحْيَةِ،
لَحْيَةِ هَارُونَ، النَّازِلَ إِلَى طَرَفِ ثِيَابِهِ.
مِثْلَ نَدَى حَرْمُونَ النَّازِلِ عَلَى جِبَلِ صَهْيُونَ.
لَأَنَّهُ هُنَاكَ أَمْرُ الرَّبِّ بِالْبَرَكَةِ، حَيَاةٌ إِلَى الْأَبَدِ.

(مزمور 133)

يخلق تزايد تعقيد العالم تحدّيًا كبيرًا لدرجة أن هناك المزيد من القادة، سواء كانوا في خدمات مسيحية أو أعمال دولية، يقرّون بالحاجة للعمل معًا. تلك أخبار سارة، لأن هذا هو قصد الله من البداية!

أصبح الشيء الشائع هذه الأيام الحديث عن العمل في شراكات أو اتّحادات استراتيجية. ولكن هل نعلم بالحقيقة على ما يشتمل هذا؟ ما هو الدافع الحقيقي من وراء تطوير شراكة بدلاً من القيام بالأمر وحدنا؟ وماذا سيتطلّب الأمر كي نحافظ على الشراكة حيّة على طول الطريق الطويل، وما الوقت اللازم ليحقّق التعاون إمكانيّته الكاملة؟

ليس هناك ضرورة لتحديد بعدّة بلايين من الدولارات لجلب إنجاز جديد إلى السوق مثل شريحة حاسوب تجمع الأعمال التجارية معًا. ليس من الضرورة أن يكون تحدّيًا ضخماً لاستراتيجية شاملة من أجل الوصول بمحبّة وقوّة المسيح إلى مجموعة بشرية لم نصل إليها ويزيد عددها على خمسين مليون نسخة. فربّما يكون التحدي قريباً منا جدّاً وأقرب مما نتوقّعه.

ممارسة الشراكة:

كنت جالساً لتناول فنجان قهوة وشطائر مع راعٍ من بلدتنا الصغيرة والتي كان عدد سكّانها 38000 نسمة. كنا نتحدّث عن بلدتنا وجمالها وحاجاتها. بينما بدأ يقرب وقت انتهاء الموعد، سألت الراعي: ”لو كان الرب يسوع حاضراً بالفعل في بلدتنا وبلا قيود واختُبرت صفات ملكوته، كيف ستختلف البلدة، حسب اعتقادك، في خمس سنوات على سبيل المثال؟“

كان هناك صمت للحظة، ثم أجاب الراعي بصدق: ”أُتعرّف، أظن أنني لم أفكر حقّاً في الأمر بتلك الطريقة.“

تحدّثنا لعدّة دقائق أخرى عن كيف يمكنه هو وشيوخ كنيسته أن يناقشوا هذا السؤال في خلوتهم الرّوحية القادمة. ولكنني صُدِمت أكثر بملاحظته الختامية وهي: ”يبدو لي أنه مهما كانت تلك الرؤيا، فستكون كبيرة جدّاً على كنيسة واحدة مثل كنيستنا. أعتقد، بطريقة ما، أن كل الكنائس ستحتاج لأن تعمل معًا.“

الرؤيا هي الشيء المهم. ولكن امتحان الرؤيا الأول هو إلى أي مدى هناك فهم واقعي للتحدي. مثلاً، حتى الرؤيا التي هدفها تأثير فعلي على مجتمع صغير يتألف من 38000 نسمة، مثل مجتمعنا، بمحبة وقوة المسيح هي ببساطة أبعد من إمكانية أي فرد، أو أية كنيسة، أو أية خدمة.

إذاً ما هو حلمك العظيم؟ ماذا كنت تحلم أنت وأصدقائك أو زملائك؟ طبعاً يبدو أن هناك دائماً دور للريادي المنفرد، وهو صاحب الرؤيا الوحيد الذي يأخذ فكرة ما ويحولها إلى حقيقة. لكن واضح بالمقدار نفسه أنه عندما يُفحص ما يعملونه فحماً دقيقاً، فإن مثل هؤلاء الرّواد لا يقومون بذلك وحدهم أبداً. عليهم دائماً أن يستدعوا فريقاً موهوباً ومكرساً من الناس لمساعدتهم في تحقيق الرؤيا.

ولكن كلما كان تعقيد المهمة أكبر، فإن أسلوب الشراكة يكون أكثر أهمية. هل تريد تحويل الأحلام إلى حقيقة؟ اجمع الرؤيا مع أسلوب شراكة فعّالة ودائمة وستكون في طريقك لتحقيق ذلك!

أشرنا سابقاً إلى قاعدة بديهية في هندسة العمارة تساعد كثيراً في جمع تحديات أخرى غير هندسية في فكرة مركزة، وهي: "الشكل دائماً يتبع الوظيفة."

بكلمات أخرى، الرؤيا، أي الـ "ماذا"، هو ما يدفع أي مسعى جدير بالاهتمام. وتأتي الكيفية، أي الـ "كيف"، دائماً بعد ذلك. إن "الماذا"، أي الرؤيا العظيمة، هو ما يُلهم الناس ليؤمنوا بالحلم المستحيل، وليلتزموا بموارد غير عادية، وليجازفوا عظيمة، وليفكروا بطريقة مبدعة خلاقة، وليستثمروا شخصياً وقتهم وطاقاتهم إلى أبعد مما هو اعتيادي.

مبدأ أساسي في الشراكة:

تكون الشراكات دائمة، وفعّالة، واستراتيجية عادةً عندما تكون مدفوعة برؤيا عظيمة، أي الرؤيا تتّصف بوضوح بالخصائص التالية:



- أعظم من أي شيء يمكن تنفيذه من قبل فرد أو خدمة واحدة.
- شيء يتفق كل المشاركين بأنه "فكرة الله"، وأولوية كبرى، وليس برنامج أحدهم الخاص.
- الشيء الذي، في المراحل الأولى، يمكن تفكيكه إلى عناصر ذات قيمة عالية يمكن تحقيقها، فتعطي المشاركين خبرة العمل معاً، وثقة متزايدة، وشعوراً بالإنجاز.
- تتكوّن من أهداف يرى جميع المشاركين أنها ذات صلة بشكل كبير برؤيا خدمتهم الخاصة ورسالتها.

إن الأمل بتحقيق شيء يبدو مستحيلاً قد يحفز ويوفر الإثارة والتوقع ويمنح الشعور بالإنجاز العظيم عندما تتحقق الرؤيا بشكل أساسي وجوهري، هذا الأمل والرؤيا هما اللذان يُلهمان الأفراد لياتوا معاً ويحلّوا كل القضايا اللازمة لتشكيل شراكة فعّالة والمحافظة عليها.

نعم، الشراكة الفعّالة توفر المال، فيكون استخدام المثال بفاعلية أكبر. ونعم، من الممكن أن تلقتي بزملاء جدد على الطريق وتستمتع بمستويات جديدة من الشراكة. كما يمكن أن تكون الشهادة والخدمة الجماعية أكثر مصداقية وفعالية. إلا أن الرؤيا النهائية هي التي تجمع الأعضاء معاً، وتدفعهم للأمام، وبواسطتها يقيسون تقدّمهم، شهراً بشهر. وفي النهاية، الرؤيا هي التي تحمل إمكانية الإنجاز، وتحقيق الأمل.

ممارسة الشراكة:

(لقد تعرّضت لهذه القصة باختصار في مقدّمتي ولكن أودّ مشاركتها بتفصيل أكثر هنا). دخل أربعة عشر شخصاً إلى غرفة في فندق قديم. كانوا ينتمون إلى ثماني خدمات مختلفة. ركّز جميعهم على إيصال البشارة إلى ثلاث دُول قريبة عدد سكّانها معاً ستون مليون نسمة، وكانت من دون كنيسة لمئات السنين، وكان فيها كنيسة صغيرة جداً تنمو بصعوبة في ذلك الوقت.

قام مرشد محايد عنده رؤيا لإمكانية التعاون بإجراء أحاديث خاصة مع القادة لعدّة شهور. ومع أن ذلك استغرق وقتاً، فقد وافق القادة المتعدّدون على الاجتماع لمدة أربعة أيام ليدرسوا بدقّة سؤالاً واحداً وهو: ”إذا كنا نريد أن نرى مئات الآلاف من الناس في هذه الدول يتبعون يسوع، فهل هناك ما نحتاج أن نقوم به معاً بدلاً من استمرارنا في العمل باستقلالية؟“

كان المرسلون قد عملوا بإخلاص في هذه الدول لعقود. وكانت مجموعة صغيرة من المؤمنين الوطنيين الشجعان تجتمع في كنائس بَيْتِيَّة صغيرة. ولكن السؤال الذي بدأ القادة يفكّرون به بروح الصلاة كان بوضوح حلماً مستحيلاً من الناحية البشرية. كان حلماً كبيراً جداً وأصعب من أن تقوم به أيّة خدمة منفردة.

شرعوا في العمل بهمة ونشاط لمدة ثلاثة أيام ونصف من العمل والصلاة ومناقشات لا تنتهي، كثيرًا ما استمرت حتى وقت متأخر من المساء. أخيرًا، حدّدت المجموعة حوالي عشرين قضية أساسية لمثل هذا العمل. كانت كل منها فوق مقدرة أية خدمة منفردة. ولمعرفتهم أنه ليس بإمكانهم القيام بكل شيء في وقت واحد، وافقت المجموعة على الهدف الأكثر أهمية ليكون هدفهم المشترك لأول اثني عشر شهرًا.¹ مع أن الرؤيا مذهلة في حجمها، فقد بدت الآن ممكنة من خلال خطوة استراتيجية أولى قابلة للتطبيق. ونشأت فكرة الالتزام بالعمل معًا في شراكة.

كان فرح مجرد الوصول لهذه اللحظة المهمة من النجاح سببًا في أن تتطلق المجموعة في ترنيمة تسبيح بشكل عفوي! رؤيا عظيمة ولدت شراكة استمرت حتى هذا اليوم. الآن وبعد عدة سنوات من الشراكة، تحققت العديد من الإنجازات المتأخرة مع الحلم الأصلي الذي بدا مستحيلًا. يُظهر الله بركته عندما يتوحد شعبه.

ترعرعتُ في طفولتي قرب الحدود المكسيكية، ولذا كثيرًا ما كنتُ أسافر إلى داخل باجا في كاليفورنيا، البعيدة عن الطريق المألوف. سمعت هذه العبارة أكثر من مرة من سكان محليين:

”إذا لم يعرف الرجل إلى أين هو ذاهب، فكيف يعرف أنه قد وصل؟“

إن لدى الله رؤيا. من طبيعته أن تتحقّق رؤياه في خليقته، وفي استرداد تلك الخليقة، وفي كيف يعيش شعبه الذي خلقه على صورته ويعمل بأكثر فعالية. رؤياه أبعد من قدرتنا على الاستيعاب. ولكن ذلك الجزء من الرؤيا الذي جعله سهل المنال يخبرنا بما نحتاج أن نعرفه.

رؤيا الله – الخليقة

كانت رؤيا الله أن يأخذ عالمًا مليئًا بالظلام، والفوضى، والانعزال ويحوّله إلى عالم من النور والنظام والإبداع والشركة الحميمة المشبعة. يا لها من رؤيا! باختصار، لدى الله قصد واضح لما يود أن يعمل في خليقته، ولذا حين تحقّق قصده عرف ذلك بوضوح. يسجّل تكوين 31:1 ”ورأى الله كل ما عمله فإذا هو حسن جدًا.“ يا له من إحساس كامل بالإنجاز!

رؤيا الله - الفداء

عندما أخذت قرارات آدم وحواء قصد الله وعزلتهما عن خالقهما، عالجت رؤيا الله مرة أخرى ما بدا مستحيلًا. تقول كولوسي 20:1: ”وأن يُصالح به الكل لنفسه عاملاً الصلح بدم صليبه بواسطته سواء كان ما على الأرض أم ما في السموات.“

مرة أخرى نرى المشهد الطويل، أي الرؤيا العظيمة، معرفة أين نريد أن نذهب. الرؤيا هي ما يساعدك في أن تجد الطريق وتحفظك في المسار الصحيح. وقد اشتملت رؤيا الآب على عمل ابنه الفديوي الاستثنائي.

رؤيا يسوع - الطاعة والصليب

يسجل النبي إشعياء: ”والسيد الرب يعينني، لذلك لا أخجل... قريب هو الذي يبرّرنني. من يخاصمني.“ (إشعياء 7:50-8). في هذه الصورة ليسوع وهو يواجه الصليب نرى أن يسوع المسيح كان يعرف سبب مجيئه، وهو مصمم على تنميته. فيقول في الجزء الثاني من الآية 7: ”لذلك جعلت وجهي كالصوان، وعرفت أنني لا أخزي.“ عرف يسوع ما كان عليه أن يفعل. وعرف متى اكتملت المرحلة الأرضية الخاصة به من خطة المصالحة العظيمة. في يوحنا 17 نقرأ كلمات يسوع المدهشة: ”أنا مجدّدك على الأرض. العمل الذي أعطيتني لأعمل قد أكملته.“ (يوحنا 4:17).

أعطى الله إبراهيم رؤيا أن يكون أبًا لأمة عظيمة. ولموسى أعطى الله رؤيا بأرض جديدة، ومجموعة من الوصايا الجديدة المغيرة للحياة، وحياة جديدة لشعب إسرائيل المتألم. كان للأنبياء رؤى تتعلّق بالدينونة القادمة، وقد صرخوا حاثّين شعبهم على التوبة والتغيير. غرس يسوع في تلاميذه رؤيا وأعطاهم القوّة اللازمة في عملهم معًا ليغيّروا العالم. وفي قصص الأناجيل نرى أنه عندما جاء الناس إلى يسوع، أعاد لهم الرؤيا وجلب الأمل لعدد كبير من الرجال والنساء المنسحقين. تسمع أصوات التسبيح والفرح على طول الطريق. هل تواجه أوقات صعبة أثناء الرحلة؟ هل ثمة تحديات تبدو مستحيلة؟ نعم بالطبع. ولكن لأن هناك رؤيا، فقد تحقّق الأمل وأدركت الأحلام.

إن تعبير الله عن محبته في الخليقة والمصالحة وحياتنا الأبدية المستقبلية معًا تدفعه رؤيا. رغم كل التحديات، كالإغراء والتجربة، وضعف الإنسان، والخطية، والجحيم، وأفضل محاولات إبليس، يحافظ الله على رؤيا لمستقبل مختلف، لك ولي، ولمن حولنا، ولهذا العالم المحطّم. هل تشترك

أنت أيضاً في تلك الرؤيا؟ حتى تحقق الشراكات أشياء عظيمة، يجب أن يكون هناك أولاً رؤيا. قد تكون محلّية، أو قد تشمل منطقتك أو بلدك، أو قد يكون لها هدف بأن تؤثر على مستوى العالم. لكن دائماً، تأتي الرؤيا أولاً.

سننظر لاحقاً عن كتب إلى موضوع متعلّق بوضع أهداف وأغراض واقعية ولكن محفّزة بقوة. هنا نتردّدنا الفصول الأولى بأفكار بسيطة فقط عن الرؤيا والواقع.

هناك قول قديم: "لا يُمكن للحق أن يُمسك بيد واحدة." الرؤيا مشابهة كثيراً لهذا المثل. مهما كان الحلم أو الرؤيا التي وضعها الله في قلبك، فستحتاج ليدٍ حتى تمسك بتلك الرؤيا أو ذلك الحلم. تحفظ يد واحدة دائماً الرؤيا العظيمة حيّة، ومشتعلة في قلبك، وتدفعك للأمام. لكن تسأل اليد الأخرى: "ما هو أول شيء أحتاج لأن أعمله؟ ما هي أول وأهم خطوة في هذه الرحلة؟ ماذا أحتاج أنا أو نحتاج نحن لعمله اليوم حتى نجعل الرؤيا حقيقة؟"

في البداية، قدّم الله لنا المثل في ذاته. فهو لم يتمم الخليفة في يوم واحد. يؤرّخ سفر التكوين إتمام هذه الرؤيا الكبيرة يوماً بيوم. كانت له أسبابه الخاصة ربما ليكون لنا مثلاً، فقد عمل الله خطوة فخطوة على تحقيق هذه الرؤيا العظيمة التي تبهر العقل.

إلى حدّ ما، لم يختبر إبراهيم قط تحقيق الرؤيا الكاملة. ولكنه أُعطي التوجيه والوعد من قِبَل الله، فتحرّك إلى الأمام خطوة خطوة مُتقوّياً بالإيمان. ما رآه كان متناغماً مع وعد الله وهذا كان كافياً.

عندما قال يسوع في يوحنا 17: "العمل الذي أعطيتني لأعمل قد أكملته،" هناك على مسافة قريبة من البستان حيث كان يصلّي، كانت حياة كثيرين منهاراً، وأرامل في فقر، ونظام ديني فاشل، وجيش محتل، وتلاميذ سيهربون كلّهم في الساعات القليلة القادمة، ولكنهم سيستعيدون إيمانهم الراسخ وتصميمهم بعد الصليب بفترة.

ما هي الرؤيا التي وضعها يسوع في عقلك وفي أعماق قلبك؟ فقط عندما تستمر هذه الرؤيا في الاشتعال في قلوبنا ستستمر بالسعي لتحقيقها حتى عندما تقل قوتنا ويكون التعب شديداً، ويظهر الفشل والانتقاد، وتبدو الموارد غير كافية، وتُخفّق الخطط الجيدة، ويبدو الحلم الذي نشاق لتحقيقه سراباً.

تتعلّق الشراكات الفعّالة بعمل ما هو ممكن اليوم لتحقيق الرؤيا المستحيلة غداً.

8

الفصل الثامن

الصلاة

كثيرًا ما يُغفل عنها، ولا يُبالغ بها أبدًا

الفكرة الأساسية

لا تحدث النجاحات الروحية بسبب المال أو نتيجة للقوة. فإن أي مجهود بشري، أو أي استثمار للموارد، أو أي استراتيجية ذكية لا يمكنها وحدها فقط أن تنتج تغييرًا روحيًا مستمرًا. فشراكتنا يجب أن تكون مؤيدة ومدعومة من الروح القدس كي تكون فعّالة. فالتحديات المرتبطة بالعلاقات، والاختلافات الثقافية واللاهوتية، والقضايا التقنية والاستراتيجية، والاستمرارية أو الاستدامة يمكن التعامل معها فقط من خلال عملية مبنية على الصلاة ومتأصلة فيها.

قد يبدو تحديد تأثير الصلاة أمرًا محيرًا. إلا أن ممارسة الشراكات يوميًا بعد يوم تظهر وبوضوح أن الصلاة ذات أهمية مركزية وأساسية للخدمة التعاونية الجيدة. بالطبع علينا وإلى حد ما أن "نسير بروح الصلاة" باستمرار، كي يكون كل ما نعمله نابعًا من شركتنا مع الله. ولكننا نحتاج لأن نكون مبادرين وفاعلين في ما يتعلّق بالصلاة وبدورها في الشراكات.

مبدأ أساسي في الشراكة:

لا يريدنا إبليس أن نعمل معًا. هذا يعني أننا منخرطون في صراع روحي. وهذا يعني أيضًا أن الشراكات الفعّالة تحتاج إلى استراتيجية صلاة تتم بشكل مقصود ومخطّط له. تقترح الخبرة عنصرين رئيسيين للصلاة:



- جماعة خارج نطاق عمل الشراكة اليومي، ومكرّسة للصلاة من أجل الشراكة ومن أجل الأشخاص المشاركين فيها ومن أجل رؤياها. يجب أن يُنظر لهؤلاء الناس على أنهم جزء لا يتجزأ من الشراكة، ويجب أن يتلقوا وبانتظام آخر الأخبار فيما يتعلق بالتّحدّيات ومدى النّقد.

- داخل الشراكة، يجب أن تكون الصلاة أساسية ومنتظمة ومحدّدة وشخصية. إن أحد أكثر الأجزاء استراتيجية في الشراكة هو مجموعة صلاة تتواصل داخل الشراكة، وتتواصل أيضًا مع هؤلاء الذين هم خارج الشراكة ويدعمون المبادرة (هدف الشراكة) بنشاط.

يمكن أن تعدّ أنت وأصدقاؤك مبادرة في حيّكم مع مجموعة من الخدمات والكنائس حول مدينتكم، أو ربّما تربط مؤسسات متخصصة من أجل تحقيق رؤيا استراتيجية أخرى. فمهما كانت رسالة الشراكة، تستطيع الصلاة أن تتداخل في حياة شراكتكم في أربعة مجالات على الأقل.

- إذا كانت شراكتكم تركز على الكرازة، فإن الصلاة عنصر أساسي في تنقية الأرض من الحجارة والزراعة والسقي، أي تليين القلوب القاسية روحياً، سواء أكان ذلك للأفراد أو المجتمع أو الأمة. وقد تمّت تغطية هذا الجانب من الكرازة في الفصل الخامس، "قصد الله: التغيير الروحي، عملية وليس حدثاً." لن نتحقّق المراحل الأولى من التغيير الروحي دون الصلاة المشتركة أو الجماعية. يدخل الأفراد إلى الملكوت فقط من خلال عمل الروح القدس والصلاة، وليس من خلال الاستراتيجية، مهما كانت تلك الاستراتيجية ذكية.

- إن الصلاة أساسية للعلاقات السليمة، وشراكتكم يجب أن تُبنى على العلاقات¹ فلا يمكن أن يُبنى ويدوم الانفتاح والثقة والتزامنا بما هو أفضل لمصلحة بعضنا بعضاً إلا في سياق الصلاة. تعتبر هذه العلاقات المتغيرة أساسية لإطلاق مبادرات الخدمة الفعّالة المبنية على الشراكة وفي المحافظة عليها.

- إن الصلاة أساسية للاتفاق والإجماع على الأولويات ووضع غايات وأهداف في خدمة الملكوت. وإن فهم وتقدير وجهات النظر المختلفة والاستعداد لاستماع بعضنا إلى بعض

والى الله في الشراكة يُعتبر أمرًا أساسيًا جدًا في العملية. ودون وجود الصلاة في مركز هذا الاتفاق الذي تدفعه الرؤيا، ستكون جهود الشراكة خالية من القوة والفاعلية.

- إن الصلاة أساسية لمثانة واستمرارية الشراكات الفعّالة. يستغرق التغيير الروحي الحقيقي وقتًا، ويتطلب شراكات دائمة وقدرة روحية غير عادية على الاحتمال. وفي قلب الفعالية المتמاسة طويلة الأمد للشراكة هناك الصلاة، سواء الداخلية بين أعضاء الشراكة أو الخارجية لأجل رؤيا الشراكة وأفرادها وعملها!

ولنفصل في ما يلي هذه المجالات الأربعة.

الصلاة أساسية لتليين القلوب القاسية

ما المجموعة التي تسعى شراكتك لخدمتها أو الوصول إليها بمحبة المسيح؟ سواء أكانت مدينة، أو فئة خاصة من المجتمع، أو جماعة قبلية في موقع بعيد جدًا، فإن الصلاة في الشراكة ومن أجلها أساسية لكل مراحل الشهادة: تنقية الأرض من الحجارة والزراعة والسقي والحصاد والتلمذة. الصلاة، خاصة في المراحل الأولى التي تكون فيها الأرض صلبة، لها تأثير قوي على فتح الأبواب والقلوب لرسالة المسيح.

إن حقيقة كلمات يسوع للتلاميذ، ”أنا أرسلتكم لتحصدوا ما لم تتعبوا فيه. آخرون تعبوا وأنتم دخلتم على تعبهم“ (يوحنا 4:38) توضّحت مرّات بلا عدد خلال تاريخ الكنيسة. كثيرًا ما نميل للصلاة بشكل أساسي عندما يبدو التجاوب الروحي وشيكًا أو واضحًا. ولكن في الأوقات والظروف الصعبة، يكون من الضروري أن نبقى أمناء ومخلصين في صلاتنا كأمانتنا وإخلاصنا في العمل الذي نقوم به.

في السنوات الأخيرة، وجدت الشراكات مرّة تلو الأخرى أنها ورثت نتائج تكريس والتزام خدام سابقين، وهم أناس خدموا مرارًا وحدهم وفي الخفاء بعيدًا عن الشهرة، وتمكّنوا من الاستمرار فقط من خلال الصلاة وقناعتهم بأمانة الله.

إليك بعض الأمثلة التي واجهتها أنا شخصيًا والمتعلقة بدور الصلاة القوي في أماكن تتسم بمقاومة روحية قوية:

- في دولة غالبية سكّانها من غير المسيحيين استمرّ شاهد مسيحي أمين بالعمل وحده وبناتج مرئية قليلة لأكثر من أربعة عقود. بينما كان مستمرًا في شهادته الشخصية، ازداد الوعي

والصلاة خارج هذه الدولة من أجل تلك المجموعة البشرية التي كان يخدمها. خلال العقد الماضي، شهدت شراكة استراتيجية، تتألف من حوالي اثنتي عشرة خدمة تعمل مع المؤمنين المحليين، حوالي مئة ألف شخص يندفعون بقوة نحو الملكوت وآلاف أخرى يبحثون عن المسيح في عشرات من الاجتماعات البيئية المحلية.

- قبل مئة سنة تقريباً، في بلدة بودية في التيبب استشهد مرسلون وعائلاتهم، يزيد عددهم عن خمسين شخصاً، بينما كانوا يسعون لإخبار الناس عن المسيح. خلال القرن التالي، تحرك عدد لا يحصى من المؤمنين ليصلوا من أجل هذه المنطقة. في السنوات الأخيرة، شهدت مبادرة كرازية تعاونية مؤسّسة على الشراكة عشرات الآلاف يأتون إلى الملكوت وظهرت قيادة وطنية، وتشكّلت المئات من اجتماعات الشركة المحلية وعدد لا يحصى من جماعات أصغر غير رسمية من المؤمنين والباحثين عن الحق.

- كانت الشهادة المسيحية تُقدّم بنشاط تجري وسط مجموعة بشرية مؤثرة لأكثر من مئة سنة. حتى قبل عشر سنوات لم تكن هناك كنيسة واحدة عاملة وسط هذه المجموعة، أي كنيسة تستخدم لغة المجموعة، وتستخدم الإنجيل في لغتها، وتُقاد بواسطة أعضاء من تلك المجموعة البشرية. تأسست شراكة كرازية لأجل هذه المجموعة اللغوية قبل بضع سنوات. واتفق الشركاء على أن تطوير مبادرة عالمية للصلاة كانت واحدة من أهم أولوياتهم التعاونية. أطلقت نشرة للصلاة على الإنترنت، مع نسخة ورقية كل شهرين وكان لها انتشار واسع. وكانت مبادرات وأعمال أخرى على أرض الواقع تُدعم بواسطة مساعي الصلاة هذه. اليوم، هناك كنائس تعمل في هذه المجموعة البشرية، والعهد الجديد مكتمل في لغتها، ويقود الوطنيون الكنائس المحلية.

- مبادرة "الصلاة عبر النافذة" (المرتبطة بحركة AD 2000)، والتي جرت في الفترة الممتدة ما بين العامين 1993 و 2000، اشتملت على مشاركة أكثر من 45 مليون مؤمن على مستوى العالم. وقد وقّع المشاركون تعهداً بأن يصلوا يومياً خلال شهر تشرين الأول / أكتوبر لأجل حصادٍ عظيمٍ لنفوسٍ وسط المجموعات اللغوية الكبير في "النافذة 40/10" وما حولها. لم يُعرَف في تاريخ الكنيسة صلاة مركزة بهذا المستوى أبداً. لقد شهد عقد التسعينيات عدداً أكبر من الناس يأتون إلى الملكوت وكنائس محلية جديدة تتأسس في الجماعات الهندوسية والبوذية والنيبالية وغيرها من الديانات العالمية أكثر من كامل التسعين سنة الأولى في القرن العشرين. إن العلاقة المتبادلة بين هاتين الحقيقتين لا يمكن أن تكون مجرد صدفة.

الآن يوجد أشخاص يصلّون من أجل مجتمعات، ومدن، ومجموعات خاصّة من الناس ممن لديهم حاجة روحية كبيرة. عادة ما يُطلب من الشراكات المدعومة بقوة تلك الصلوات أن تساعد في إشراك عدد كبير من الرجال والنساء المكرّسين للشهادة والخدمة. ففي مجتمعنا المحليّ أو على المستوى الدولي، لكل واحد دور. ولكن كثيرًا ما يُنظر للدور المهم للصلاة بدرجة أقل، ولكنه في الحقيقة جزء حيوي من العملية، ولذا يكون مهملاً أو يُقلّل من أهميته.

وعد الرب يسوع في يوحنا 38-35:4 أن الحاصد والزارع سيفرحان عندما نقف حول عرشه في السماء. إن أمانة وإخلاص الذين شهدوا وخدموا في تلك المراحل الأولى الصعبة والتزامهم بالصلاة أمران يرتبطان من خلال الروح القدس مع الأمانة بالصلاة لمن جاءوا في ما بعد وذلك كي يفرحوا معًا في شراكة روحية.

الصلاة أساسية للعلاقات السليمة والصحيحة أساس المساعي التعاونية

إذا كان قلب الإنجيل هو العلاقات المتجددة المستعادة والمشفية، فإن المبادرات المبنية على الشراكة هي امتحان جيد لكيفية عمل تلك العلاقات. فالكثير من عدم فعالية الكنيسة في العالم يعود إلى انقساماتنا وعلاقاتنا المكسورة داخل مجتمع المؤمنين.² وقد أظهرت خبراتنا المتكررة في الشراكات أهمية كوننا مبادرين ونشطين في الصلاة.

بعض الأمثلة لدور الصلاة في الشراكات السليمة والصحيحة على المستوى الدولي تشمل ما يلي:

- في إحدى مناطق العالم، حيث كان هناك العديد من الديانات المختلفة المتنافسة، كان المئات من الأفراد يطرحون تساؤلاتهم عن شخص المسيح. ربما سمع أحد هؤلاء الأشخاص بشارة الإنجيل عبر الراديو، أو دروس الكتاب المقدس بالمراسلة، أو توزيع النشرات، أو الشهادة الشخصية. بالرغم من أن الاهتمام كان كبيرًا، إلا أنه لم يحاول أي شخص التنسيق بين جميع هذه الأمور، وقد أدى هذا إلى فعالية ضعيفة وتعرّض أمن عدد من المؤمنين الوطنيين للخطر. وفي السعي للتنسيق بين جميع هذه المبادرات، اجتمع خمسة عشر رجلاً من ثماني خدمات مختلفة ليعملوا بجدّ واجتهاد لمدة ثلاثة أيام.

وعندما وصل هؤلاء الخمسة عشر وجد أربعة منهم فقط أنهم قد التقوا معًا في وقت سابق. فالاختلاف في السن، والخلفية العرقية، وماضيهم الطائفي والتنظيمي، والفروق اللاهوتية

الحقيقية الملموسة قد خلقت الخوف، وعدم الثقة، أنتجت بيئة بدا أنه لا يمكن إنجاز إلا القليل فيها. وبمواجهتهم ما بدا أنه عوائق مستحيلة، انقسم الرجال إلى مجموعات صغيرة من شخصين إلى ثلاثة أشخاص في كل يوم ومن ثلاث إلى أربع مرّات. وفي كل مرّة، طُلب منهم أن يشاركوا حاجاتهم الشخصية بينما كانوا يصلّون بعضهم لأجل بعض وللقضايا التي كانوا يناقشونها.

عند نهاية اجتماعات العمل هذه، كان كل واحد قد صلّى شخصياً لكل شخص آخر في المجموعة على الأقل مرّتين، وكل واحد كان قد صلّى من أجله من قبل الجميع على الأقل مرّتين، وأثناء هذه العملية عرفوا عن الحاجات الحقيقية لدى الآخرين في المجموعة، وعن رحلتهم الروحية الشخصية، وعن علاقتهم بالمسيح. في ختام أيامهم معاً، ملأت الدموع عيون جميع المشاركين. كانوا قد شكّلوا خطة عمل من عدّة نقاط غيرت منذ ذلك الحين عمل المتابعة مع الباحثين عن الحق في تلك المنطقة. لكن شعر الكثيرون أن أهم تقدّم حدث كان في علاقاتهم بعضهم مع بعض. وبالرغم من خلفياتهم وتقاليدهم المختلفة للغاية، قرّروا أن يشتركوا في العشاء الربّاني معاً ليظهروا أنهم صاروا يعرفون بعضهم بعضاً ويتقنون بعضهم ببعض بمستوى جديد من علاقات الثقة.

- سعيًا لتحقيق اختراقات وتقدّم روحي في دولة آسيوية كانت مغلقة أمام رسالة الإنجيل خلال معظم تاريخ الخدمة الإرسالية الحديثة، اجتمع أربعة وسبعون شخصاً للصلاة ومناقشة إمكانية العمل معاً ضمن شراكة. كانت الانشغاقات في بعض العلاقات كبيرة جداً، ولذا أنشئت شبكة صلاة دولية خاصّة لتصلّي من أجل كل مشارك بشكل خاص خلال اجتماعات العمل التي استمرّت مدّة أربعة أيام.

كما في المثل المذكور سابقاً، قُسمت المجموعة إلى مجموعات صلاة صغيرة ترفع صواتٍ مركّزة بشكل يومي، وتعمل على إتاحة المجال للمشاركين بأن يشاركوا احتياجاتهم الشخصية وأن يطوروا علاقاتهم مع الآخرين. وإضافة لذلك، فقد تمّ ترتيب اجتماعات للصلاة والمصالحة في كل ليلة من الليالي الثلاث، وكان هدف هذه اللقاءات هو معالجة الخلاف والعداء الذي تتسم به بعض الحالات الصعبة جداً من العلاقات المكسورة. (تذكّر أن هؤلاء مؤمنين ومكرّسين للكراسة للعالم!) عندما أقرّت المجموعة الأكبر أنها تريد المضي قدماً في شراكة لأجل تلك الدولة، اتفقوا على أن الصلاة مسبقاً والعمل على العلاقات كانا أمرين أساسيين للتقدّم معاً للأمام.

- كانت شراكة اثنتي عشرة خدمة تقريباً تعمل على مشروع كرازي ثنائي اللغة في بيئة روحية واجتماعية عدائية جداً. اشتملت الشراكة على خدمات وطنية وأجنبية متنوعة للغاية في حجمها. كما تنوّعت مساهمتهم في مجهودات الشراكة بشكل كبير، فكانت تمتدّ الموارد الهامة التي تقدّمها خدمة دولية كبيرة، إلى ما يشابه "فلس الأرملة" المقدّم من خدمة وطنية فقيرة. كانت ثقافات المشاركين وعددهم وتقاليدهم الكنسية وتأثيرهم الملحوظ مختلفة بشكل كبير جداً.

لو أن الرب بالفعل بارك شراكتهم هذه، فكيف سيمكنهم مشاركة نجاحهم مع كل هذه الاختلافات الكبيرة؟ في النهاية، أوجدت الصلاة المشتركة حلاً بسيطاً لافتاً للنظر: "يمكن لكل واحد أن ينسب النجاح في خدمته في كل ما يقوم به الله." كان هناك شرط واحد وهو: "عندما تشير خدمة ما إلى المشروع وعمل الله من خلال إشارتهم لجهودهم الخاصة، نطلب منهم أن يبيّنوا ببساطة التالي: 'نرى هذه النتائج كوننا نعمل مع خدمات أخرى في شراكة استراتيجية معاً'."

التحدّي الذي أمامك المتمثل بخدمة مجتمعك المحلي قد يكون بالمستوى نفسه من التعقيد، إن لم يكن أكثر من ذلك. الصلاة مهمة لفعالية الشراكة، سواء في الوطن أو خارجه في ما وراء البحار.

الصلاة أساسية لتطوير الثقة،

والاتفاق على الرأي أو الإجماع، والرؤيا المشتركة

كما سبق وقلنا عدّة مرّات، إن شراكات العمل الفعّالة بطبيعتها كثيرًا ما تجمع معاً أفراداً أو خدمات مختلفة ومتنوعة جداً. إن تطوير علاقات ثقة في مثل هذه الظروف يمكن أن يكون تحدّيًا كبيرًا بما يكفي. ولكن الإصغاء معاً لإرشاد روح الله ووضع رؤيا مشتركة وخطة عمل يمكن أن يكون تحدّيًا أكبر.

إن الظروف متشابهة، سواء كانت مجموعتك تقوم بتحديد رؤيا مشتركة وخطة العمل المرتبطة بها ولأول مرّة، أو كانت شراكة قائمة تقوم بمراجعة سنوية وتغيير توجّهها للاثني عشر شهرًا القادمة. إن العصف الذهني وسماع الآراء المختلفة بشأن الإمكانيات في مجموعات صغيرة ومشاركتها ضمن منتدى مفتوح يعتبر خطوة ضرورية. ولكن، مساعدة المجموعة على أن تدرك أنه لا يمكنها القيام بكل شيء، وبالتالي لا بد لها أن تحدّد أولوياتها، ينقل الحاجة إلى الثقة

والعلاقات المنفتحة إلى مستوى آخر. وللصلاة دور بالغ الأهمية في عملية تحديد الأولويات هذه.

(ملاحظة: لأفكار إضافية عن تحديد الأولويات ووضع الأهداف، انظر الفصل الحادي عشر، "على الطريق: التشكيل.")

لا يريدنا إبليس أن ندرك حقيقته، ولا حتى تأثيره في حياتنا اليومية. إلا أن واحدة من استراتيجياته المركزية هي تدمير العلاقات بين المؤمنين، وبالتالي التسبب بشلّ قدرتنا على تطوير استراتيجية مشتركة مؤيدة بقوة الروح القدس وبالتالي مشاركة الآخرين بأخبار يسوع السارة.³

إن الوصول إلى الإجماع أو الاتفاق على الرأي هو أمر حيوي لتكوين وصياغة رؤيا مشتركة (أي ما تريد الشراكة أن تحققه) ولإنتاج خطة مشتركة (أي الكيفية التي سيتم بها تحقيق هذه الرؤيا).

وفي ما يلي مراحل إنشاء الشراكة وتطويرها. وعلينا هنا أن ندرك أن الصلاة تلعب دوراً حيوياً في كل مرحلة من هذه المراحل:

- مراجعة الحقائق (ما هو الوضع القائم؟)
- التأمل ومناقشة جميع القضايا ذات الصلة (ماذا تعني الحقائق أو إلى ماذا تشير؟)
- التفكير بالتحدي (ما الذي يعيق التقدم والإنجاز؟)
- النظر للأمام (ما خطوات العمل التي يمكن اتخاذها؟)
- التخطيط (ما هي الأولويات، وما هي الأهداف التي سيتم تحقيقها؟)
- الوعود والالتزام (من المسؤول عن ماذا، ومتى؟)

تُظهر خبرتنا أنه كلما تمكّنت المجموعة من الوصول إلى اتفاق حول العناصر الرئيسية في كل مرحلة من هذه المراحل، فإن الفهم يكون أوضح والشعور بالانتماء أعظم. صلّوا قبل البدء، وصلّوا مع معالجتكم كل مرحلة من المراحل. ثم، بعد أن تحدّدوا القضايا ذات الصلة، صلّوا معاً واطلبوا الإرشاد من الله: أيّ من هذه النقاط تتفق المجموعة على أنها الأكثر أهمية؟ إن صرف وقت قصير على الأقل في الصلاة ضمن مجموعات صغيرة من أجل كل مرحلة من هذه المراحل ستكون له فوائد هائلة.

ستندش وتتشعر بالإثارة عند رؤيتك لما يعمل به الروح القدس عندما يفكر الناس ويصلّون معاً! هل يجب أن نتفاجأ مما يمكن أن نراه؟ لا أظن ذلك.

الصلاة هامة لمتانة واستمرارية الاستراتيجيات

المبنية على الشراكة

جميعنا نريد الحصول على نتائج فورية، سواء أكانت من خلال برامج المساعدة الذاتية، أو الاستثمارات، أو الاستراتيجيات الروحية. واضح للأفراد والمجتمعات أن التغيير العميق في الاتجاه الروحي يبدو أحياناً وكأنه يحدث في لحظة. ولكن هذه عبارة عن استثناءات وهي ليست القاعدة. إن حياة الأفراد تشبه حياة المجتمعات والأمم في كونها تطوّر نموذجاً خاصاً يكون في العادة نتيجة لسلسلة طويلة من القرارات سواء الجيدة أو السيئة.

إن التغيير الحقيقي طويل الأمد سواء في حيّك، أو في مجموعة ضمن مجتمعك، أو في مدينة كاملة، أو مجموعة بشرية لم يتم إيصال رسالة الإنجيل إليها وموجودة على بعد عشرة آلاف كيلومتر يأتي فقط كنتيجة للعمل والصلاة المستمرين والثابتين. يجب أن تكون الشراكات التي تسعى نحو هذا النوع من التغيير على نفس المستوى من المتانة والديمومة.

على المستوى الدولي، من بين جميع شراكات الكرازة الموجهة للشعوب التي لم نصل إليها والتي شاركنا فيها أنا وزملائي منذ منتصف الثمانينيات، لا تزال غالبيتها فعالة ونشيطة. لا تزال معظمها تعمل كالملقى الأساسي الذي يقوم بالتنسيق للخدمة في المنطقة. ولا يزال الكثير من الشراكات الأخرى قائمة ولكنها أقل نشاطاً، وذلك بسبب غياب القيادة القوية أو بسبب ظروف أخرى.

في ضوء طبيعة الجهود التعاونية قصيرة الأمد في الكنيسة والتي كثيراً ما تكون مؤقتة وانتقالية، ما الذي يفسر قوة البقاء غير العادية لهذه الشراكات؟ في حديثي مع زملائي وغيرهم من المنخرطين في هذه المبادرات، لاحظت أنه لا يوجد عامل واحد يقدم التفسير المطلوب. إن دمج العناصر الفريدة لهذه الشراكات هو الذي يوفّر الانسجام الروحي والانسجام في العلاقات. عند السعي الجاد لمعرفة السبب الحقيقي، يُرى أنّ الصلاة هي نقطة القوة المركزية. تذكر أن هذه مبادرات كثيراً ما تواجه، وبشكل يومي، صعوبات روحية كبيرة، ومشاكل هائلة مرتبطة بالعلاقات، وتحديات عملية كثيراً ما تبدو منيعة يصعب تخطيها، وأحياناً بنتائج روحية نادراً ما يمكننا حتى أن نحلم بها ونرجوها، هذا عدا تحققها.

الصلاة هي مرحلة في الشراكة فيها تجري القوة الروحية. فيصبح الإصغاء لصوت الله أمراً طبيعياً أكثر، ويعمل الروح القدس في القلوب ليعالج مشاكل العلاقات، ويولد الأمل لتحقيق الحلم

المستحيل - من خلال الصلاة. إن الجهد المتعمد لتشجيع التداخل الفعال والمستمر لهذه العناصر واسعة المدى من خلال الصلاة يُعتبر أمراً حيوياً لقوة بقاء الشراكة.

عندما يخبو الأمل، ويبدو الإجماع والاتفاق على الرأي أمراً بعيد المنال، وعندما يبدو أن دمج الأفراد أو الخدمات المتنوعة ضمن رؤيا وخطة عمل مشتركة عملية معقدة للغاية، وعندما تظهر جروح قديمة في العلاقات لم تُشفَ بعد أو مخاوف بشأن دوافع خدمة أخرى تسبب شعوراً بالاحتراس والحذر، عندئذٍ تكون الصلاة العنصر الأساسي الثابت.

يجب على المرشد أو فريق الإرشاد أن يكون على يقظة مستمرة بشأن مخاطر العمليات أو الجهود أو التخطيط العقيم لتشجيع أفضل الممارسات في حقل الخدمة ككل. الصلاة توجه الأشخاص نحو روح الله حيث يمكن لنعمته، وقوته، ومصالحته، ورجائه أن تشع جميعها من خلال مجموعة متنوعة جداً، والتي من دونها يبدو أن التعاون والنجاح أمران مستحيلان.

ماذا نستنتج من كل هذا؟

عند الالتقاء والحديث والصلاة مع الأصدقاء والزملاء العاملين في مبادرات الشراكة، فإننا نستمر في تعلم العديد من الدروس. ولكن يبدو أن بعض هذه الدروس تتكرر:

- الصلاة المشتركة المقصودة والمخطّط لها هامة لهزيمة إبليس في هجومه ليفرق الكنيسة وبالتالي يُضعف ويبطل شهادتها.
- الصلاة المشتركة المقصودة والمخطّط لها هامة لتطوير علاقات مشفّية ومتجددة تنسم بالنقة والانفتاح، وهي ما تشكّل الأساس كل جهود وأعمال الملكوت التعاونية.
- الصلاة المشتركة المقصودة والمخطّط لها هامة لإحداث الإجماع والاتفاق على الرأي ووضع وتطوير خطط العمل التي تعزّز التعاون الدائم في الملكوت.
- كثيراً ما تُعتبر الصلاة المقصودة المتفق عليها كأنها مجرد أمر إضافي بدلاً من أن تكون مركز كل خطوة من خطوات التخطيط، والإعداد، والتنفيذ، والمحافظة على الخدمة المبنيّة على الشراكة.
- الصلاة المقصودة المشتركة هامة إذا كانت الكنيسة تبحث عن القوة والانتعاش المقدّمين كعطية من الله، كما يعلم المزمور 133.

9

الفصل التاسع

في حالة تقدّم

الشراكة عملية وليست حدثًا

الفكرة الأساسية

تتضمّن الشراكة المتينة الفعّالة تحديد المشاركين المحتملين، وبناء علاقات تتسم بالثقة، واكتشاف الرؤيا والوصول إلى اتفاق أو إجماع بشأنها. يتبع ذلك تحديد خطوات العمل الرئيسة والمسؤوليات، وتحقيق الأهداف الأوليّة بنجاح، ثم التقدّم نحو تحقيق الرؤيا. يستغرق تطوير مثل هذه الشراكات وقتًا. عليك أن تدرك أن تطوّر شراكتك هو عملية وليس حدثًا، وعندها تكون قد اتخذت خطوة كبيرة نحو رؤية حلمك يتحقّق.

الشراكة الفوريّة فشل طويل الأمد

كنت أتحدّث أنا وزملائي للنّو مع مجموعة صغيرة من قادة الخدمة الذين كانوا يأملون أن يُطلقوا شراكة لمشروع هام في منطقتهم. فقد فهم الجميع بوضوح أنهم بعملهم منفردين لن يحققوا الرؤيا البتّة.

كانت المجموعة متحفّزة بشكل كبير وأرادت أن تبدأ بالعمل. لقد نفذ صبرهم وكانوا محبطين بعض الشيء، لأنّهم شعروا أنهم فقدوا الكثير من الوقت. نرى في الحوار التّالي بين أحد القادة

المحلّين ومرشد الشراكة من فريقنا ملخصًا جيّدًا للتّأثير الذي يشعر به الناس عندما يبدأون بالتفكير بمنهجية الشراكة.

القائد المحلّي: بالإضافة لهؤلاء الأشخاص الآخرين، كنت أفكر وأحلم بهذه الفكرة منذ مدّة طويلة. وافق الآخرون هنا على التّقدّم للأمام. فلماذا لا نبدأ؟ مثلاً، لقد تساءلت أنا والآخرون ما إذا كان لا بدّ من الدّعوة لاجتماع فقط، وتقديم الفكرة لخدّام آخرين في منطقتنا.

مرشد الشراكة: عظيم أن لديكم رؤيا مشتركة لهذا المشروع. لكن دعوني أسأل: ما عدد الخدمات الأخرى التي يمكن أن تكون مهتمّة بالفكرة أو يمكنها أن تتضمن للشراكة في نهاية المطاف؟

القائد المحلّي: صدقًا لا أعرف، ولكنني أتخيّل، وأنا أعرف نوع المشروع الذي نتكلّم عنه، أنّه من المحتمل أن هناك عددًا من الأشخاص، وربما خمس عشرة إلى عشرين منظمّة. نحن نعرف بعض الأشخاص الرّئيسيين، لكننا لا نعرفهم جميعًا.

مرشد الشراكة: هل لديك تصوّر عما يشعر به قادة الوكالات الأخرى نحو المشروع الذي تتناقشونه؟ أو كيف يمكن أن يشعروا نحو عملهم مع خدمات أخرى؟

القائد المحلّي: لا، لا أعرف. ولكنني متأكّد أن الأمر قد يختلف من شخص لآخر.

مرشد الشراكة: بناءً على ما تعرفه، أي من هؤلاء القادة أو المنظمّات تظن أنّهم أهم من ينبغي إقناعهم بالفكرة؟ من منهم بحاجة لأن بأن الفكرة تخصّه حتى يكون متحمّسًا بشأنها؟

القائد المحلّي: مرّة أخرى، لديّ بعض الأفكار. ولكنني أظن أننا نحتاج فعلاً لأن نذهب ونتحدّث إليهم لنعرف أكثر.

مرشد الشراكة: من المؤكّد أنك على حق. في الحقيقة، أنا وزملائي لدينا قول معروف وهو: "في كثير من المرات تكون أسرع طريقة لقتل الشراكة هي الدعوة إلى اجتماع، وعمل ذلك بشكل عاجل!" إننا في الواقع نشجّعك على اتخاذ خطوتك الأولى بالالتقاء شخصيًا مع الآخرين الذين قد يكونون مهتمّين والاستماع لهم. اصرف بعض الوقت الآن في هذا، وستشعر بالامتنان فيما بعد.

ممارسة الشراكة:

كان لدى منال رؤيا. فقد كانت مهتمة بمجتمعها وبما كان يبدو، بالنسبة لها على الأقل، أنه انفصال بين الكنائس المحلية واحتياجات المجتمع. فكرت ملياً ولعدة شهور سائلة نفسها: "أليس من الأفضل بكثير لو عملت جميع الكنائس في هذا الحي معاً، بدلاً من أن يقوموا بعملهم وحدهم؟" مؤكدة أن هذا الأمر بدا معقولاً.

تحدثت منال مع راعي كنيسة التي كان لديه بعض التّحفّظات، ولكنه شعر من ناحية المبدأ أن عليه أن يشجّعها. فمن خلال دعم هذا الراعي حصلت منال على قائمة بجميع الكنائس في المنطقة، وأرسلت رسالة إلى الرعاة، ودعت إلى اجتماع لمناقشة الاحتمالات الممكنة. عندما جاءت ليلة الاجتماع، أربع فقط من الكنائس الثلاث عشر التي اتّصلت بها منال حضرت الاجتماع. واثنان من الحاضرين فقط كانا من الرعاة!

مثل الكثيرين ممن لديهم أحلام مشابهة، خمدت رؤيا منال للشراكة بين الكنائس في صمت. غياب كل من الصبر والتّأني في بناء العلاقات، والإصغاء باهتمام، وتطوير الاتفاق أو الإجماع بين المشاركين المحتملين حكمت على الرؤيا بالفشل منذ البداية. لقد كانت رؤيا منال، وليست رؤيا الكنائس. لم تقرّ الكنائس قط بالحاجة لشبك الأيدي معاً من أجل شهادة وخدمة فعّالة أكثر. وربما الأمر المحزن أكثر هو أن الكنائس لم تتمكّن من رؤية كيف سيستفيد رعاياها من ارتباطهم واشتراكهم مع الآخرين.

نميل في الغالب إلى النتائج السريعة. ولكن فكر بما يلي:

- تنسيق حديقتك الخاصة مقابل تطوير منتزه في المدينة يخدم آلاف الأطفال والبالغين.
- صنع نموذج سيارة لابنك مقابل تصميم سيارة جديدة لشركة تصنيع سيارات والتي ستبيع الآلاف منها في كل العالم.
- التخطيط لرحلة عائلية لزيارة الأقارب مقابل التخطيط لرحلة خارجية لفريق كرة القدم الوطني.

يمكنك أن تفكر بعشرات من المقارنات المشابهة لهذه.

كوّني قد رأيت عدّة شراكات بين الناس والخدمات التي تظهر كاستراتيجيات فاعلة وطويلة الأمد (مع بعض الإخفاقات الخطرة في الطريق!)، صار واضحاً لي أن الشراكات المثينة تمر عادةً بأربع مراحل. سواء أكان لديك رؤيا لأجل مجتمعك أو مدينتك أو مجموعة خاصّة تهّمك (مثل المهاجرين، أو المشرّدين، أو الرياضيين، أو الأطفال) أو مجموعة تتحدّث لغة واحدة خارج بلدك لا تصلها شهادة فعّالة للمسيح، فإن المراحل بشكلٍ أساسي هي نفسها.

الاستكشاف: هو الوقت والطاقة المستثمران في تحديد المشاركين المحتملين، واكتشاف رؤياهم واهتمامهم واستعدادهم للحديث عن التعاون بروح الصلاة.

التشكيل: هي المرحلة الهامة في إنشاء وتطوير الشراكة والتي فيها إما تتطلق أو لا تتطلق. وهي المرحلة التي فيها تقول الخدمات التي يمكن أن تتضمن إلى الشراكة: ”نوافق على أن الطريقة الوحيدة التي بها يمكننا تحقيق هذه الرؤيا هي من خلال عملنا معاً.“ أو عندما يقولون: ”على الأقل في الوقت الحالي لا نظن أننا نريد أن نقوم بهذا.“

العمل: هي مرحلة ضمن تطوير الشراكة يتحوّل فيها الكلام إلى عمل. في هذه المرحلة، يتم وضع الأهداف، وتحديد الأدوار، والاتفاق على الجدول الزمني، وأُسُس المراقبة والتقييم. حالما يكون هناك إجماع واتفاق على الرؤيا والخطة الأساسية، تتحرّك الشراكة الناشئة إلى الأمام.

النضج: في هذه المرحلة، تبدأ الشراكة برؤية نتائج حقيقية ملموسة. تبدأ العلاقات بالنضج، سواء داخل الشراكة أو مع المجتمع خارج نطاق الشراكة. تزداد الثقة بالعملية وتبدأ الأهداف بالاتساع. من الضروري أن تحافظ على التواصل الجيد، وأن تلاحظ وتنتبه لما يتوقّعه الآخرون.

ولكن قبل التفكير أكثر بالشراكات كعملية، دعونا ننظر إلى الرسم التوضيحي لتطوير الشراكة. إنه دورة حياة الشراكة التقليدية، الذي يمكن التنبؤ به، مع أنّه يمتلئ بمضامين قوية.

دورة حياة الشراكة

- الاستمرار/ نتائج متوسطة المدى
 - المزيد من الشعور بالانتماء للشراكة / تزايد في الأهداف
- النضج**
- نتائج أولية
 - أهداف أولية محدودة / إيجابية
- العمل**

التشكيل ... أن تنطلق / أو لا تنطلق

- حدّد/درّب المرشد أو الفريق
 - أنشئ وطوّر الاتفاق أو الإجماع
 - حدّد الفرص / الاحتياجات
 - حدّد الخدمات المشاركة
- الاستكشاف (اسمح ببعض الوقت!)**

في الجزء الرابع، ”على الطريق“ (الفصول 10-12)، سأعالج هذه المراحل بالتفصيل، وسأقدّم الإيضاحات، وسأعمل على تفصيل العملية في خطوات ممكنة الفهم يمكنك أن تتخذها أنت وأصدقائك لتحقيق نجاح أعظم.

إن استثمرت الوقت والطاقة التي تستوجبها كل مرحلة من هذه المراحل، فستجني فائدة كبيرة. وإن توقّعت أن يحدث هذا بين ليلة وضحاها فإنك ستصاب بخيبات أمل كثيرة وكبيرة!

كشك بيع القهوة وناطحة السحاب

دعونا نبتعد قليلاً عن الشراكات في الملكوت ونفكر في مثل كشك بيع القهوة وناطحة السحاب.

تأسيس كشك لبيع القهوة يتطلب بعض العوامل الهامة مثل الرؤيا، ورأس مال متواضع لبدء العمل، ومعدّات جيّدة، ومواد أو عناصر أساسية ذات جودة تزودنا بقهوة جيّدة، وترخيص رسمي

للبيع، وموقع فيه حركة مرور كبيرة، وسعر بيع مناسب ، وشخص يدير الكشك يحبّ صنع وبيع القهوة، ونظام بسيط وفعال لمتابعة المصاريف والدخل. ما هو أفضل جدول زمني للمشروع بدءًا من الفكرة وحتى بدء البيع في الشارع؟ قد يمتدّ من شهر إلى أربعة شهور.

بناء ناطحة سحاب بمساحات بمئات الآلاف من الأقدام المربعة للمكاتب التجارية هو مشروع مختلف كليًا في حجمه. يتضمّن هذا المشروع تخطيطًا أوليًا، وتمويلًا مؤقتًا، واستملاك الموقع، وتصميمًا معماريًا، وإشرافًا هندسيًا، ومعاينة وموافقة الدوائر المعنية بالبيئة والبناء، وتمويلًا طويل الأمد، وتسويقًا أوليًا لصفوة المستأجرين، وأخيرًا البناء الذي يبدأ من حفر الأرض وحتى إتمام التشطيبات الداخلية وصولاً إلى الطابق الأخير. ما هو أفضل جدول زمني للمشروع بدءًا من الفكرة الأولية وحتى انتقال المستأجر الأول للمكان؟ ربما من ثلاث إلى خمس سنوات.

كشك بيع القهوة المريح:

- يتطلّب شخصًا واحدًا لديه حلم.
- يتطلّب موارد متواضعة كالمكان، والمال، والتقنية.
- يتطلّب مدى هامًا ولكن محدودًا من المهارات.
- العمر المتوقع له متوسط الأجل في أفضل الظروف.
- يقدّم عائداً محدودًا.
- إذا أُدير بفعالية، سيعطي رضا شخصيًا للذي يديره، ومن المؤمل أن يكون لديه العديد من الزبائن. إلا أن المجتمع الذي يخدمه سيكون صغيرًا نسبيًا.

مشروع ناطحة السحاب الذي يتم تنفيذه بفعالية:

- يتطلّب أولاً شخصًا لديه رؤيا واسعة وطويلة الأمد.
- ثم يتطلّب تنوعًا في الأشخاص المؤثرين ليقنعوا بالحلم. يجب أن يتضمّن الرواد كل من المستثمر، والمهندسين، والمصرفيين، ومتعهدي البناء، وأخيرًا الشركة العقارية التي تقوم بالتأجير.
- يتطلّب رأس مال كبير ومكانًا وتقنية.
- يجب أن يجمع معًا أشخاصًا ممن لديهم الكثير من المهارات المتخصصة والخبرة. سيكون هناك حاجة لمئات من الأفراد لأعمال البناء فقط، وكذلك الكثير من الأشخاص للإقامة في المبنى والعمل على إدارته.
- العمر المتوقع له طويل الأمد.

- يقدّم ربحًا ذا قيمة كبيرة بالنسبة لرأس المال.
- إذا أُدير بفعالية، فقد يعكس استخدامًا كافيًا للمساحة ويوفّر بيئة عمل مُنتجة لآلاف من الأشخاص.

إليك توازٍ مدهش آخر بين بناء ناطحة سحاب وإطلاق شراكة فعّالة. حالما تُحفر الأرض من أجل بناء ناطحة السحاب، فإن عمل البناء يبدأ باتجاه الأسفل، وليس للأعلى! تُحفر حفرة كبيرة، ويوضع سياج كبير حول الموقع، ويمرّ الناس بقربها سيرًا على الأقدام أو في سياراتهم لعدة شهور وربما لأكثر من سنة، ويقولون: "كنت أعتقد أنهم يبنون ناطحة سحاب هنا." يخبرنا المستثمرون أنه حالما يصل بناء ناطحة السحاب إلى مستوى الأرض ويبدأ الناس برؤية البناية ترتفع، فهذا يعني أن ستين بالمئة من المشروع تقريبًا قد اكتمل! تمثل السنوات الطويلة من التخطيط، واستملاك الموقع، والإشراف والتنفيذ الهندسيين، والتصاريح البيئية، والتمويل، وبناء الأساس أكثر من نصف الوقت المطلوب للبناء ككل!

من الواضح أن بناء ناطحة سحاب جيّدة هي عملية معقّدة لا يمكن إنجازها بالدعوة إلى اجتماع! ولكن في نهاية المطاف، فإن الالتزام الثابت تجاه رؤيا بناء تلك الناطحة سيزوّدنا بأرباح ذات قيمة لرأس المال.

المغامرة، والإيمان، وتطوير الشراكة

ولكن قد تقول: "إن الشراكة التي أفكّر بها قد لا تكون كشكًا لبيع القهوة، ولكنها بالتأكيد ليست ناطحة سحاب!" مهما كانت المشكلة أو التحدّي الذي تحاول معالجته أو مواجهته، فإن إطلاق الشراكة بفعالية لتحقيق رؤياك هو عملية. إنها تعني عملاً خفيًا لا يراه الآخرون ويستغرق وقتًا. القيام بهذا العمل الخفي وتجهيز الأساس الصحيح هو مفتاحك نحو نجاح طويل الأمد.

تُظهر الخبرة أن الشراكة الفعّالة للأفراد أو الخدمات يمكنها إنجاز ما لا يمكن للفرد أن ينجزه وحده. ولكن كلما كبرت الرؤيا تطلّبت المزيد من التكريس والوقت. إن إطلاق شراكة فعّالة كثيرًا ما يكون عمل إيمان، ودليلاً على الاستعداد للمغامرة. عليك أن تؤمن أن استثمار الوقت والموارد الآن سيُنتج أرباحًا أعظم للملكوت في المستقبل.

بناءً على ما تعرفه، هل أنت مستعدّ للقيام بهذا الاستثمار والقيام بتلك المغامرة؟ فكّر بمثل الوكلاء في متى 25 ولوقا 19.

إن أقل ما توقّعه السيد هو أن يعود إليه ماله مع فائدة. يقترح النصّان الكتابيان أن العبد الكسول كان يعرف عن المصرف وعن الفائدة التي يدفعها مثلما كان سيّده يعرف ذلك. لكن كما تذكر من المثل، فإنه بدلاً من اللجوء إلى المصرف، اختار الطريق الآمن ودفن المال في الأرض. وعندما عاد سيّده، حكم عليه بناء على ما عرفه ولم يعمل؛ فهو عرف أنّ وضع المال في المصرف سيكون بشكل أساسي استراتيجية خالية من المخاطرة. أدرك الوكيلان الآخران اللذان ضاعفا مال سيّدهما الإمكانية الموجودة في المال الذي حصلوا عليه، وفهما جيداً توقّعات سيّدهما، وأدركا الجدول الزمني التقريبي الذي يعملان ضمنه، كان لديهما الشعور المناسب بالحاجة الملحة، وفهما ما هي خيارات استثمارهما، وغامرا بما هو أبعد من مجرد وضع المال في المصرف! وعندما عاد السيد، كان تفضيله بين هذين الأسلوبين واضحاً جداً.

ما هي الموارد التي وضعها الله بين يديك؟ إنه يبحث عن أشخاص مستعدّين لأن يتّقوا به ويخاطروا بالموارد التي منحهم إيّاها!

مبدأ أساسي في الشراكة:

إن كنت تعرف أن حلمك طويل الأمد يجب أن يشارك فيه آخرون، واصرف بعض الوقت الآن لتقدّر ما الذي تتطلبه الرؤيا. ثم اختر أن تغامر بترك التآني وأن تأخذ الخطوات اللازمة لتطوير شراكة سليمة وصحيحة. حافظ على الرؤيا حيّة وفعّالة. ولكن لا تندفع بسرعة فينتهي الحال بك بخيبة أمل وإحباط.



هل يبدو كل شيء معقّداً؟ هل يبدو أن الربح المتوقع بعيد جداً؟ تابع القراءة. تعطيك الفصول القادمة، أنت وأصدقائك وزملائك، الأدوات العمليّة لتسير الرحلة بنجاح وخطوة بخطوة.

هل أنت مستعدّ للبدء في المغامرة؟

الجزء الرابع

على الطريق

10

الفصل العاشر

على الطريق

الاستكشاف

(الجزء الأول)

الفكرة الأساسية

في العادة نحن لا نختار سلوك الطريق الطويل. فالحياة رحلة غالبًا ما نبحث فيها عن الطرق المختصرة. كذلك الأمر بالنسبة لجعل شعب الله يعمل معًا في شراكة. فنحن جميعًا نتمنى لو كانت هناك طريقة سهلة للتغلب على الحواجز، وبناء العلاقات، وتطوير الثقة والرؤيا المشتركة، ورؤية نتائج رائعة. إلا أن هذه المرحلة المبكرة من الشراكة، وهي الاستكشاف، ليست مكانًا للطرق المختصرة. قم بعمل استثماراتك الاستراتيجية للوقت، والصلاة، والطاقة هنا في هذه المرحلة، وسترى الأرباح الوفيرة لاحقًا. يريك هذا الفصل ما يتضمنه هذا وكيف تقوم به.

في مرحلة الاستكشاف، ضمن عملية إنشاء وتطوير الشراكة، يُصَرَف الكثير من الوقت في لقاءات فردية. في هذه المرحلة، ستطرح الأسئلة وتُسمع الإجابات، وستوسّع قاعدتك الشخصية من المعلومات، وستضاعف قاعدة علاقاتك. وستوسّع أيضًا من فهمك لحقائق الرؤيا، ومفاهيم الآخرين عنها. تذكر أن ما لدى الإنسان من مفاهيم تعتبر واقعًا حقيقيًا بالنسبة له، ومع ذلك فإن مفاهيمه قد تختلف تمامًا عن مفاهيمك!

تحتاج خلال هذه المرحلة أيضًا لأن تحدّد من الذي سيعمل كمرشد الشراكة أو كفريق إرشادي للشراكة. سيُخصّص فصل كامل لاحقًا لهذا الشخص الرئيس أو لهذه المجموعة من الأشخاص. قد تكون أنت ذلك الشخص. أو قد تساعد في إيجادهِ. من المفيد جدًا أن يشارك المرشد العامل في الشراكة لفترة طويلة في هذه المراحل الأولى، فيقابل الناس ويحصل على إدراك وفهم جيد للقضايا ويساعد في تصميم العملية.

على أية حال، يجب أن يكون المرشد صبورًا ومليئًا بالإصرار والمثابرة ومكرّسًا للرؤيا. يجب على هذا الشخص أن يُظهر روح الخادم وهو يقوم بإحياء الشراكة والمحافظة على استمراريتها. يجب أن يكون هذا المرشد كذلك شخصًا أمينًا ذا نزاهة واستقامة قادرًا على أن يستمرّ بالرغم من جميع المفشّلات. يعمل المرشد كنبي وكخادم وكشخص مرجعي يجب تدريبه ورعايته وتشجيعه.

ممارسة الشراكة:

جرت مرحلة الاستكشاف لشراكة دولية صعبة، كنت قد عملتُ فيها، كما يلي. في المراحل الأولى حدّدنا مع مجموعة الزملاء حوالي عشرين خدمة، والتي إما عملت في هذا المشروع شيئًا ما، أو قالت أنها مهتمة بعمل شيء خلال السنتين إلى الثلاث سنوات القادمة. ولأن موقع المشروع كان في دولة حدودها مغلقة للأجانب منذ وقت طويل، فقد تمكّنت فقط مجموعة قليلة من الناس من زيارة موقع المشروع بشكل شخصي.

خلال ثمانية عشر شهرًا، زرتُ القادة الرئيسيين في ست عشرة خدمة من هذه الخدمات. وكان أحد التحدّيات الكبيرة بالنسبة لي هو أن هذه الخدمات كانت موزّعة من فنلندا إلى هولندا، ومن ألمانيا إلى أستراليا، ومن الولايات المتحدة الأميركية إلى المملكة المتحدة! وإن الشكوك الكبيرة والمشاكل السائدة ما بين الأشخاص كانت تعني، في كثير من الحالات، أنه عليّ الالتقاء بالقادة أنفسهم عدّة مرّات وذلك لبناء العلاقات وشيء من الثقة.

لم يكن هذا يعني قيادة السيّارة عبر البلدة لتناول فنجان قهوة مع الجهة المهتمة بموضوع الشراكة. بل كان يعني القيام برحلات جويّة عالية التكلفة. وعند الوصول هناك، كانت الاجتماعات غالبًا ما تستغرق من ثلاث إلى أربع ساعات. وقبل اكتمال

مرحلة الاستكشاف، كانت عشرات من هذه الاجتماعات قد عُقدت. خلال هذه الفترة، لم أتمكن من إخبار أي شخص عن هذا العمل الهادئ الذي يجري خلف الكواليس، إلا الذين كنت أزورهم وأدعوهم للعمل في الشراكة. قبل دعوة أي من القادة للاجتماع لمناقشة المشروع وأسلوب الشراكة المتوقع، كان هناك الكثير من المصاريف المكلفة.

تخيل أن يكون عليك أن تكتب تقريراً عن سير العمل في مثل هذه المبادرة. نعم، حدث بعض التقدم الهادئ خلف الكواليس. ولكن بالتأكيد لم يكن هناك الكثير من التقدم الذي يعكس كل هذا الاستثمار لمصادر الملكوت على الأقل حتى ذلك الوقت. نحن نتكلم عن رحلة إيمان.

قد تقول: ”ولكنني أريد فقط أن أعمل شيئاً ما هنا في بلدي. لست بحاجة للقيام بكل هذه الأمور المعقدة!“ هذا صحيح تماماً. لكن تذكر أن كل شخص قمت بزيارته وكان منتسباً لخدمة ما هو أولاً وقبل كل شيء شخص حقيقي له عواطف وآمال وأحلام وعائلات وتاريخ. وإذا كنت تفكر وتصلّي بشأن شراكة المؤمنين في بلدتك، فأنت تحتاج لأن تصرف وقتاً مع الناس، أولاً على انفراد. وإذا كان هؤلاء يعملون مع منظمة أو خدمة ما، فإن مشاعرهم الشخصية قد تتضافر مع جدول أعمال خدمتهم. سنتحدث أكثر عن هذه التحدّيات لاحقاً. لكن أولاً، تذكر أنهم أشخاص - بشر.

قد لا تكون رحلة استكشاف شراكتك شاقّة بهذا المقدار. ولكن إن قمت بها بحرص وبروح الصلاة، فستطلب منك دائماً المستوى نفسه من الالتزام والصبر.

مورد محتمل:

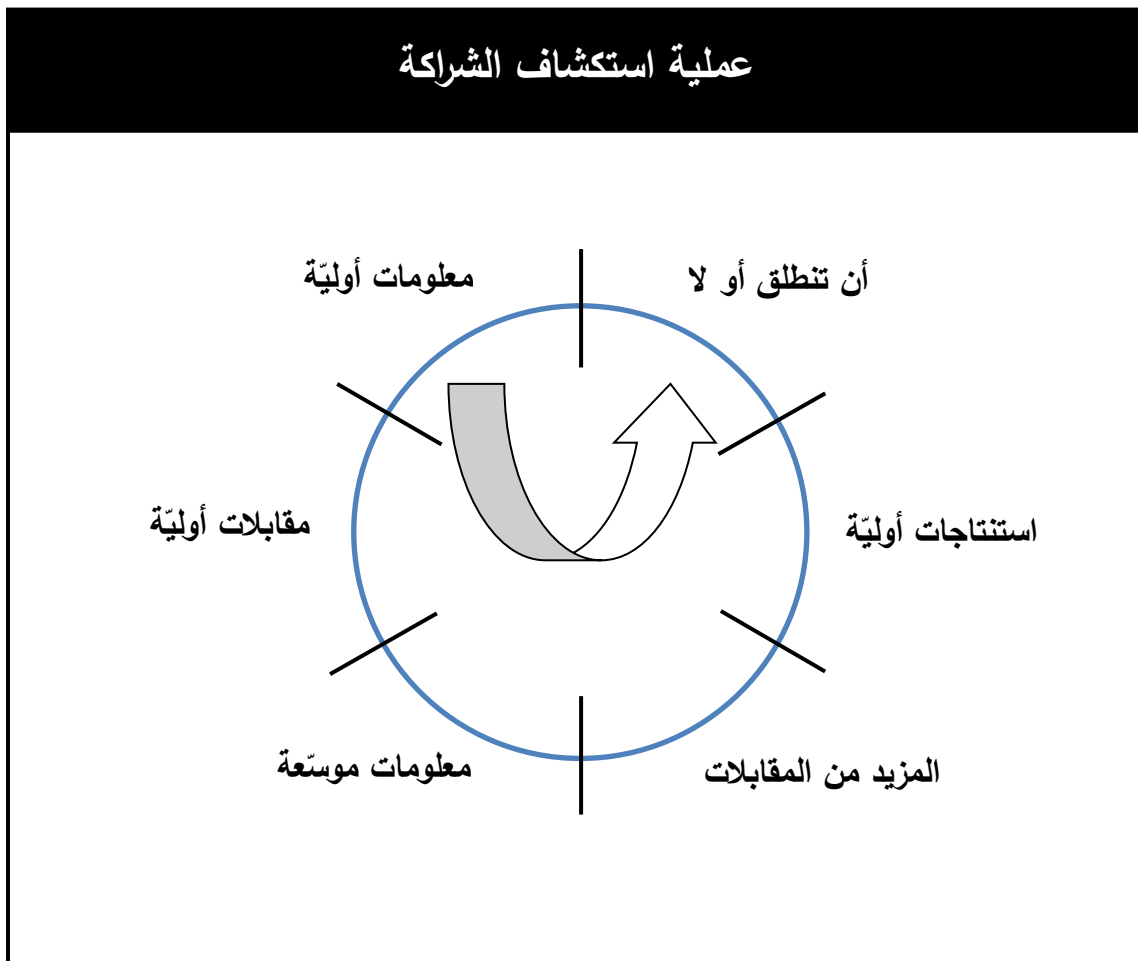
قد ترغب بمراجعة أقسام من الفصل الخامس والذي يتعلّق باستكشاف عملية التغيير. يجب أن يكون هناك دائماً عملية ”تنقية الأرض من الحجارة، وزراعة وسقي“ قبل أن يحين موعد ”الحصاد“. فمن خلال استكشافك لشراكة ممكنة، أنت تقترح التغيير. إنها عملية وتتطلب صبراً حقيقياً.

النقاط العمليّة الرئيسة

- سيكون فريق الصلاة الخاص بك في مكانه الصحيح.
- ستبدأ بمعرفة من الذي يقوم بكل عمل، وما هو ذلك العمل.

- ستحدّد الأشخاص الأكثر تأثيرًا ومعرفةً في مجال العمل (ومن المعروف أن الأشخاص الأكثر تأثيرًا لا يكونون دائمًا الأكثر معرفة).
- ستحدّث مع هؤلاء القادة بشكل شخصي (واحد لواحد) وستستمع لهم وتبدأ بالتعرّف عليهم وعلى خلفيتهم ورؤيائهم ومشاركتهم الحالية في القضية التي تهّمك.
- ستوسّع معرفتك، وشبكة علاقاتك، ومصادقيّتك الشخصية.
- ستحدّد مرشد الشراكة المحتمل أو تشكّل فريق الإرشاد (انظر الفصل اللاحق، ”التشكيل“). من المهم أن ينخرط المرشد أو فريق الإرشاد في هذه المراحل المبكرة وأن يحصل على التدريب الذي يحتاجه لدوره الهام هذا.

والشكل التوضيحي التالي يرينا كيف تبدو عملية استكشاف الشراكة في مراحلها وخطواتها الرئيسية:



مبدأ أساسي للشراكة:

في تطوير الشراكة الفعّالة شخص واحد على الأقل يجب أن يكون على معرفة بجميع الآخرين!



ما هو السبب؟ يجب أن يكون شخصٌ ما على اطلاع على كافة القضايا الرئيسية. وعليه معرفة أين توجد الصعوبات ومناطق الخطر التاريخية والعلاقية والتشغيلية. يجب أن يعرف المرشد أو فريق الإرشاد عن مشروع الشراكة ومخططاته وكذلك عن الأشخاص المشاركين فيه والعلاقات بينهم ومشاعرهم نحو ما يجري وما يفكرون به عن الرؤيا قيد النقاش.

إن هذه المعلومات وهذا الرصيد من العلاقات أملاك مهمّة ورئيسيّة. قم بهذا الاستثمار الآن، وستحصل على أرباح وفيرة.

عندما تنتقل إلى المراحل التالية من تطوّر شراكتك، فإنك وبشكل خاص ستزغب بتقليل المفاجآت إلى الحد الأدنى وزيادة الاتفاق أو الإجماع على الرأي إلى حدّه الأعلى. ولكنّ مهما كنت جاداً ومجتهداً، تأكّد أنه سيكون هناك الكثير من المفاجآت!

سواء أكانت رؤياك تتعلّق بحيك أو مجتمعك، أو مدينة كاملة، أو مجموعة من الناس في مكان آخر من العالم يحتاجون إلى محبة وتحرير المسيح، فإن استثمار الوقت في هذه المرحلة الأولى، أي مرحلة الاستكشاف، سيأتي بأرباح عظيمة عليك وأنت تمضي قدماً.

فإذا كيف ستبدأ بالفعل بهذه المرحلة الأساسيّة التي تُدعى بالاستكشاف؟ من يقوم بهذه المرحلة؟ ما هي الخطوات الرئيسيّة فيها؟ كيف تتم؟ ما هي المؤشّرات الرئيسيّة التي تشير إلى أنك مستعدّ للمرحلة اللاحقة من تطوير شراكتك؟ دعنا نلقي نظرة إلى هذه الأسئلة.

من يقوم بالاستكشاف؟

الجواب البسيط هو: الشخص الذي لديه رؤيا ملتهبة من نحو الشراكة وإمكانية تحقيقها.

هذا ليس شيئاً يمكنك أن تنقله وتحوّله لشخص آخر، سواء متطوّع دوافعه ونياته حسنة، أو موظف مدفوع الأجر. كي يتمكّن الشخص من أن يقوم بهذا الدور الهام، فهو بحاجة لأن يشعر بالرؤيا بقوة، وأن يكون لديه اقتناع عميق في الداخل.

فإذا كنت أنت هو الشخص صاحب الرؤيا، فقد تكون أنت من يقوم بكل هذا العمل الهام. ولكن قبل أن تقول: ”لا، مستحيل، ليس لدي الوقت أو القدرة،“ ففكر ببعض الأمور.

حسبما يتوقّر لديك الوقت ومدى أهمية وإلحاح الرؤيا، فيمكن أن يكون هناك بدائل.

- يمكن أن تقوم بالمشروع بدوام جزئي، وتجتمع مع الشركاء المحتملين (سواء أفراد أو خدمات) قدر استطاعتك. قد يستغرق هذا المزيد من الوقت، إلا أنه يمكنك أن تضمن استمرارية الرؤيا وأسلوب أو نهج تحقيقها.
- إذا كان لديك صديق أو زميل لديه الرؤيا نفسها والالتزام نفسه، فيمكنك أن تقسم العمل بينكما وبالتالي تسرع من العملية.
- إذا كان لديك مجموعة عمل مبدئية صغيرة من الأشخاص الذين يؤيدون الرؤيا تمامًا ولديهم المستوى نفسه من الالتزام الذي لديك، فيمكنك أن تختار اثنين أو ثلاثة كفريق استكشاف. يمكن لهؤلاء، الذين يمكن وصفهم بالمستكشفين، أن يجتمعوا بانتظام مع فريق العمل الخاص بك، ويقدموا تقريرًا عن الملاحظات التي يحصلون عليها، ويقومون بضبط أسلوبهم في المقابلة.

إذا انخرط أكثر من شخص في عملية الاستكشاف، فيجب على كل واحد منهم أن يقول الشيء ذاته، متخذًا الأسلوب نفسه في الاجتماعات أو المقابلات، وأن يبحث ويكون مستعدًا لتقديم تقرير عن الأنواع نفسها من المعلومات.

انظر الفصل 14، ”مرشد الشراكة: القائد الخادم الممتلئ والمدفوع بالرؤيا.“ يمتلئ هذا الفصل بالاقتراحات لتحديد هذا الشخص الهام أو فريق الإرشاد وإعدادهم وتعزيزهم بشكل فاعل من أجل القيام بهذا الدور.

اقترح للشراكة:

عندما تبدأ بالفعل بإجراء مقابلات الاستكشاف، سهل جدًا أن تبتعد وتتحرف عن وجهتك. قد يبدو الأمر بديهيًا، ولكن مهم أن تلتزم بقوة بأهدافك وبأسلوبك الذي خطّطت له. أتناول بعضًا من التحدّيات التي ستواجهها والأساليب التي ستتبناها لاحقًا. انظر بالتحديد للاقتراحات المقدّمة تحت العنوان ”كيف يتم الاستكشاف؟“ لاحقًا في هذا الفصل.



الاستمرارية في القيادة

يجب أن يكون الشخص أو الأشخاص الذين يقومون بمرحلة الاستكشاف مشاركين حيويين في القيادة أو الإرشاد، وذلك عندما تصل إلى مرحلة التشكيل المهمة ضمن الشراكة، مرحلة "أن تتطلق أو لا تتطلق". لهذا السبب فإنه من المهم تحديد هذا الشخص أو الفريق في وقت مبكر.

الأساس المعرفي الذي تبنيه، والعلاقات التي تؤسسها، والثقة التي تطورها أنت ومستكشفوك سيكون لها دور في مرحلة التشكيل التي هي مرحلة حاسمة للشراكة (الفصل التالي). سيتقابل الشركاء المحتملون وجهًا لوجه وسيحدثون ويصلّون بخصوص إمكانية العمل معًا على تنميم رؤيا مشتركة. هم بحاجة لأن يعملوا مع أفراد التقوا بهم سابقًا وتعرفوا عليهم.

ما هي الخطوات الرئيسية في الاستكشاف؟

1. كن مطلعًا على موضوعك الخاص. بالتأكيد أنت لست الشخص الخبير. لكن عندما تقوم بمقابلات الاستكشاف مع الشركاء المحتملين من الخدمات أو الأفراد، فإن جزءًا هامًا من مصداقيتك سيكون معرفتك الخاصة بالموضوع. سواء أكنت تقابل الرعاية الرئيسيين، أو قادة خدمات، أو موظفي وكالة مؤسسة في المجتمع، فجميعهم كان عليهم أن يتعاملوا مع عدد كبير من الناس المخلصين وغير المطلّعين على الفكرة الجديدة! احصل على أكبر عدد من الحقائق عن المشكلة التي ألهمت وحفّزت رؤياك.

ومن أجل التوضيح، لنفترض أنك تريد إطلاق شراكة للخدمة بين الأطفال المعرضين للإساءة في مدينتك. تحتاج إلى فكرة جيدة نوعًا ما عن وضعهم الحالي: كم عددهم، ومن هم، والإحصائيات السكانية المتعلقة بهم، وما هي الخدمات التي تُقدّم لهم حاليًا، ومن يوفّر تلك الخدمات، وكيف يتم تمويل هذه الخدمات، وأين يمكن أن توجد الثغرات والتداخلات في الخدمات المقدّمة. قد يكون الأكثر أهمية هو أن تعرف ما هي الجهود التي بذلت في السابق، إن وُجدت، والتي شجّعت التعاون في العمل مع الأطفال المعرضين للإساءة، وما الذي حلّ بتلك المبادرات.

يمكنك أن تلاحظ على الفور أنه إن كان هناك أكثر من شخص يعمل على مرحلة الاستكشاف هذه، فكل واحد يقابل أو يتحدث بالفعل مع منظمات ومؤسسات يمكن أن تكون جزءًا من الشراكة فإنه يقوم بهذا منطلقًا من الأساس المعرفي نفسه. هل هذا الأمر مستحيل؟ لا، ليس بمستحيل. لكن هذا يعني أن التنسيق، ومشاركة جميع المعلومات، والآراء المتبادلة هي أمور مهمة.

2. اكتشف من المنخرط أو المشارك في السابق. إذا كنت تشعر أنك طوّرت فهمًا جيدًا لمن يقوم بالعمل، وما هو ذلك العمل، فهذا أمر رائع. وإن لم تتمكن من الحصول على هذا الفهم، فأنت بحاجة لمعرفة من هم الأفراد أو الوكالات أو الخدمات أو الكنائس وغيرها التي تحاول حاليًا أن تتعامل مع مشكلة الأطفال المعرضين للإساءة. لا تحتاج إلا إلى أسماء، وعناوين، وأرقام الهاتف. إذا كنت تتكلم عن خدمات أو وكالات المجتمع العامة، فأنت بحاجة كذلك لمعرفة أسماء القادة. في الجزء "كيف يتم ذلك؟ مقابلات الاستكشاف" والذي أتناوله بعد قليل في هذا الفصل، أوصي بشدة أن تبدأ دائمًا مع القائد. هناك المزيد عن ذلك لاحقًا.

مبدأ أساسي للشراكة:

إن كان هذا ممكنًا، فمن المهم أن يتضمن فريق شركتك أو شبكتك أفرادًا يمثلون الجماعة التي تحاول أن تخدمها أو تصل إليها. هل تحاول أن تطوّر شراكة لتصل إلى الأطفال المعرضين للإساءة في مدينتك أو تقوم بخدمتهم؟ من المفضل أن يشترك معك في مناقشاتك وتخطيطك بعض الأشخاص ممن كانوا في هذه الخدمة سابقًا وعملوا فيها. هل تأمل أن تغيّر الطريقة التي بها تقوم الخدمات بتنسيق جهودها؟ من الأفضل أن تتأكد من مشاركة قيادة تلك الخدمات في هذا التغيير. قد يبدو هذا بديهيًا. لكن في كثير من الأحيان يتم إهمال هذا المبدأ الرئيس، خاصّةً عندما تكون اللغة أو الظروف الثقافية أو الاجتماعية حواجز طبيعية. إن الجهد المتعمّد لإشراك هؤلاء الأشخاص سيأتي بأرباح وفوائد وفيرة.

بالإضافة إلى الأسماء ومعلومات الاتصال، فأنت بحاجة لتعرف شيئًا عن ما يقوم به فرد أو منظمة معينة. اصرف بعض الوقت لتعرف القليل عنهم وعن الدور الذي يلعبونه. إنها خطوة أخرى في بناء مصداقيتك الشخصية. (كلّنا تعاملنا مع بائع يحاول أن يبيعنا شيئًا ما عن طريق ادّعائه بأنه مهتم بنا، ولكن من الواضح أنه في الحقيقة لا يعرف شيئًا عنا ولا حتى يهتم بنا!)

إذاً قبل أن تقوم بأول مقابلاتك الشخصية للاستكشاف وجهًا لوجه، أنت بحاجة لقاعدة بيانات أولية من المعلومات التي تتعلّق بالمشاركين وما الذي يعملونه بشكل عام. أدلة الهاتف، وهيئات الحكومة المحليّة، والمكتبات العامّة، ومواقع شبكة الإنترنت، ومحركات بحث الإنترنت كلّها تستطيع أن تزودنا بمعلومات قيّمة. إذا كنت تشعر أن لديك فكرة كاملة عن العاملين في ذلك المجال، فهذا أمر جيد. تُظهر الخبرة أن عملية الاستكشاف يمكنها أن توسّع فهمك وإدراكك، وتقوّي مصداقيتك، وتعمّق العلاقات. فإذا كنت تعرف أنك بحاجة للمزيد من المعلومات، فعليك أن تفكر بالمصادر الواضحة أولاً.

ممارسة الشراكة:

اكتشفت على مدى سنوات أن الأسلوب الصادق الذي يظهر الاهتمام بالآخرين قد يمنحنا كنزاً من المعلومات.

لنأخذ على سبيل المثال التحدي المرتبط بالأطفال المعرضين للإساءة. حتى لو اعتقدت أنك تريد إشراك المجتمع الأوسع في هذا العمل، فمن المهم في العادة أن تتفق مجموعة أساسية من الأفراد والكنائس و/أو الخدمات المسيحية المحلية وتصل أولاً إلى إجماع بشأن الاحتياجات. السؤال الطبيعي هو: ”ما هي الكنائس المحلية أو الخدمات المسيحية التي قامت بمبادرات ذات صلة بالأطفال المعرضين للإساءة؟“

من بين جميع الجماعات المسيحية البارزة، ربما تريد أن تتكلم مع قيادة المنظمات التي تعمل مع مؤسسات واجتماعات الشباب المسيحيين في منطقتك. ومن المنطقي كذلك أن تتواصل مع خدام الشبيبة أو الخدام العاملين في المدن في ثلاث أو أربع كنائس رئيسية، خاصة تلك التي تعرف أنت أو آخرون أنها ملتزمة بخدمة تتجاوز جدرانها الأربعة، أي أنها تقوم بخدمة داخل المدينة. استخدم الأسلوب نفسه عندما تتصل مع كل من هؤلاء الخدام. يساعدك البحث عن المعلومات من مصادر متعددة في الحصول على فكرة مكتملة وأكثر موضوعية عن الأحداث الجارية.

في المجتمع العام، يمكنك أن تحاول الاتصال بدائرة العلاقات العامة في الشرطة (الأمن العام) إن توفرت، أو المجموعة الخاصة بمنع جرائم الأحداث، أو الوكالة أو المنظمة المعنية بشؤون الأطفال أو الشباب والأسرة إن كانت هناك واحدة، أو ما هو مشابه لها محلياً. أشير ببساطة إلى أنك مواطن مهتم واسأل إذا كان لديهم قائمة بالوكالات أو المنظمات العاملة مع الأطفال المعرضين للإساءة.

عندما تقوم بهذه الاتصالات المبدئية لتعرف الأعمال التي تتم ومن يقوم بها، وما العمل الذي يقوم به، فإنني أوصي بشدة أن لا تفتح موضوع الشراكة أو التعاون. ففي هذه المرحلة، أنت فقط تحاول أن تكون معروفًا من الآخرين قدر الإمكان. فحتى ذكر كلمة ”شراكة“ الآن قد تثير أسئلة أنت لست جاهزاً للإجابة عليها، خاصة وأن التواصل يتم عبر الهاتف. أنت لا ترغب بإقامة حوار غير ضرورية لإقامة اجتماع شخصي وجهًا لوجه. هذا ليس خداعاً. إن رؤياك ستظهر في الوقت المناسب. تذكر

على سبيل المثال كيف أن شاب وفتاة في علاقة حب قد يفكران بإمكانية ارتباطهما بالزواج فترة من الزمن قبل أن يتحدثا عن ذلك بالفعل!

إن رؤيا وأهداف مشروعك قد تختلف بشكل كبير عن رؤيا وأهداف شراكة تركز على الأطفال المعرضين للإساءة. يقترح الملحق مصادر أخرى ومصادر للمعلومات. قد تكون العودة له مفيدة.

3. بناءً على جولتك المبدئية لجمع المعلومات، قرر من هم الأفراد أو المنظمات أو الخدمات التي ستأخذ الأولوية ضمن مقابلاتك الشخصية. بينما تجري تلك المقابلات، تذكر أنك قد تكتشف معلومات جديدة عن هؤلاء الأفراد أو تلك الخدمات. وهذه المعلومات الجديدة بدورها قد توسع أو تعدل قائمة الذين تريد أن تقابلهم شخصياً.

كي ترتب مقابلاتك من حيث الأولوية، عليك أن تتذكر هذين العاملين:

- ما هي الأسماء التي تكرر ذكرها في هذه الاتصالات الأولية؟ هل هناك قادة أو وكالات أو خدمات أو كنائس معينة كان الناس يشيرون إليهم / إليها باستمرار؟
- في حواراتك الأولية، هل سمعت عبارات مثل: ”كمال هو الشخص المعروف أكثر في هذا المجال“ أو ”المؤسسة الفلانية بالفعل هي الأكثر نشاطاً“؟

وبالإضافة لأي بحث آخر قمت به (سواء على المواقع الإلكترونية أو غيرها) فإن هذا النوع من المعلومات قد يرشدك لمناطق بداية طبيعية في عملية الاستكشاف الخاصة بك. إذا كانت رؤياك تتعلق بحيك أو مجتمعك، فإن هذه الجولة الأولى من المقابلات قد تشمل عدداً قليلاً فقط من القادة أو الخدمات. ولكن الرؤيا التي تشتمل على مساحة أكبر أو مجموعة سكانية أكبر قد تتضمن الحديث شخصياً مع عدد أكبر بكثير من مقابلاتك الأولية.

إذا كانت رؤياك هي الوصول إلى بلدة أو مدينة كبيرة وخدمتها، فأنت تواجه تحديات خاصة. انظر الفصل 18، ”الشراكة، التحدي الخاص بالمدن“، للاطلاع على اقتراحات وأفكار وإيضاحات محدّدة.

4. عندما تكتمل مقابلاتك الخاصة بمرحلة الاستكشاف، استخدم المعلومات التي جمعتها لتأخذ قراراً بالانتقال إلى المرحلة التالية في تطوير الشراكة، وهي مرحلة التشكيل. الجزء التالي، ”كيف

يتم ذلك؟ مقابلات الاستكشاف؟“ سيساعد في توضيح أنواع المعلومات التي ستجمعها أنت أو فريق الاستكشاف، وبعض التحديات التي قد تواجهها، والنتائج التي يمكنك أن تتوقعها.

كيف يتم ذلك؟ مقابلات الاستكشاف

هدفك في هذه المرحلة من تطوير الشراكة ليس أن تُقنع قادة الخدمة بأن يكونوا جزءًا من الشراكة! وقد يبدو هذا غريبًا ويناقض البديهة خاصة في ما يتعلق بالرؤيا التي تشتعل في قلبك. فهدفك هو أن تجمع المعلومات، وتبني العلاقات، وتبحث عن اتفاق وإجماع إيجابي بشأن سؤالين بسيطين ولكن مهمّان (مستخدمًا مثال الأطفال المعرضين للإساءة)، وهذان السؤالان هما:

1. ”هل تعتقد أن هناك ما يمكن إنجازه بفعالية أكبر مع الأطفال المعرضين للإساءة إذا عملت المجموعات المختلفة المهمة معًا بدلاً من أن تقوم كل منها بعملها وحدها؟“

2. ”إذا كان هناك وكالات أو خدمات أخرى مهمة باستكشاف المجالات الممكنة لتعاون أكبر في خدمة الأطفال المعرضين للإساءة، فهل ستكون مهمّةً بأن تشارك في مثل تلك النقاشات؟“

إذا حصلت على رد فعل إيجابي على هذين السؤالين، حتى لو كان ذلك بشكل مبدئي، فأنت تملك ما تحتاج من الالتزام حاليًا. خلال المقابلة، قد تحصل على إجابات متنوعة ومنها:

- غير مكترث إلى سلبي. إياك أن تفشل! انظر إلى الأفكار المتعلقة بما تحتاج أن تعمله مع القادة أو الوكالات الذين يقولون لك: ”لا“.
- إيجابي بقوة. هذا شيء عظيم!
- سلبي مبدئيًا لكنه يتحوّل إلى شخص منفتح ولكن بشروط بعد المزيد من مناقشة الأفكار معًا.

لاحظ أنك مع هذه الأسئلة أنت تقوم بأشياء معيّنة بشكل متعمّد وتتجنّب أشياء أخرى. فأنت:

- لا تفترض أن الشراكة ستولد. أنت تستكشف ما يفكر به الناس حول فكرة إمكانية العمل معًا.
- لا تطلب من الناس أن يصادقوا على شراكة، ولا أن ينضمّوا إليها. أنت تستكشف استعدادهم للجلوس معًا والحديث حول القيمة الإضافية المحتملة لتعاونهم مع الآخرين.

- لا تعرّف أو تحدّد ماذا يمكن أن تكون الأولويّات الرئيسة للشراكة عندما تتكوّن. فهذا شيء يجب على المجموعة أن تقرّره عندما يجتمع القادة معاً، في حال قرّروا المضي قدماً معاً.
- لا تُعرّف بعبارات محدّدة كيف ستُنظّم مثل هذه الشراكة وكيف ستعمل. إن كانت المجموعة تجتمع وتتحدّث وتصلّي ثم تقرّر أن تمضي قدماً، فعليها أن تتفق بشأن الهيكلية أو البنى التنظيمية اللازمة وكيف ستعمل هذه الهيكلية.

ممارسة الشراكة:

كانت يُونّا تعمل في مهنة التمريض في دولة في جنوب شرق آسيا منذ عشر سنوات تقريباً. ثبت أن الخدمات الطبيّة هي إعلان عملي وقيم لمحبة المسيح للآخرين في هذه الدولة، التي يحصل فيها الكثيرون على القليل فقط من الخدمات الطبية الأساسية. كانت يُونّا متقدّمة في خدمتها الشخصية، وكانت تعرف الكثير من الأشخاص في الخدمات الخمس الأخرى التي تمارس العمل الطبي في الدولة. وخلال أحاديثها غير الرسميّة مع الأصدقاء والزملاء، أحسّت يُونّا أن هناك فجوات كبيرة وفي بعض الأحيان تداخل في عمل المنظّمات الطبيّة المختلفة. كان التعاون بين الخدمات مفقوداً. ولم يكن تواصلهم مع الدوائر المسؤولة عن القضايا الصحيّة في الحكومة منسقاً.

عمل لقاءها مع مختص في شراكة الخدمة في المنطقة على دعم ثقتها وساعدها في تفصيل الخطوات الأولى لاستراتيجيّتها. كانت متحمّسة للتقدّم، فاقترحت في الاجتماع الأول مع قائد خدمة طبيّة أخرى أن الخدمات المختلفة يمكن أن تعمل معاً في نوع من الشراكة. مع أنها كانت تعرف هذا القائد لعدّة سنوات، إلا أنها لم تكن مستعدّة للتعامل مع تردّده وشكوكه. فقد قال: ”عملنا ضخم وهو أكبر من إمكانياتنا، وليس لدينا وقت لمزيد من الاجتماعات. بالإضافة إلى ذلك، تجربتي في هذا الشأن هي أن معظم الكلام عن التعاون لا يؤدي في النهاية إلى أي نتيجة.“

بعد عدّة مراسلات عبر البريد الإلكتروني مع مختص الشراكة، راجعت يُونّا استراتيجيّتها وعدّلتها. واتبعت أسلوباً مختلفاً في مقابلاتها مع قادة الخدمة الأربعة الآخرين. فركّزت على الجوانب التي فيها شعر القادة أن هناك فجوات في الخدمة

الطبيّة في الدولة، وعلى العوائق الرئيسيّة التي واجهوها في عملهم. وعندما سألتهم عن رغبتهم بالالتقاء بآخرين لاستكشاف الطرق لمواجهة هذه التحدّيات، وجدت أنهم مهتمّون أكثر جدًّا مما توقعت.

أدركت يوتًا حقيقة رئيسية في تطوير الشراكة وهي أنه حتى لمجرد التفكير في العمل مع مجموعات أخرى، ينبغي أن يشعر الناس بنوع من الحاجة لذلك، سواء في خدمتهم الخاصّة أو بين الناس الذين يحاولون الوصول إليهم وخدمتهم. دون هذا الإحساس بالحاجة، فإن الحافز للتفكير بجديّة في العمل معًا أكثر سيكون حافزًا ضعيفًا.

مصدر محتمل:

قد يكون جيدًا أن تراجع أجزاء من الفصل السادس. فهذا الفصل يعالج الحافز والدور الهام الذي يلعبه في توجيه الخدمة وفي إحداث تغيير حقيقي في حياة الأشخاص. فالشراكات الفعّالة تنطلق وتندوم فقط بواسطة أفراد متحفّزين.

مهما كان رد الفعل في المقابلة، تقدّم وتابع مسيرتك، وابق إيجابيًا، ولا تحاول المجادلة حول قيمة وأهمية الشراكة. إليك بعض الأمور التي يجب أن تصل بوضوح وبقوّة إلى الشخص الذي تقابله:

- محبتك للرؤيا والتزامك بها (الأطفال المعرضين للإساءة).
- احترامك للشخص الذي تقابله وماضيه والتزامه وخدمته.
- رغبتك في أن تعرف المزيد عن عمله ورؤياه.
- اعتقادك الصادق (وليس رأيك المتشدّد العنيد!) أن العمل معًا هو أمر معقول ومنطقي للغاية. واعتقادك أن الجهود المنسّقة في حالات أخرى أظهرت أن لها قيمة إيجابيّة حقيقيّة (للأطفال) وللمنظّمات المشاركة.
- هدفك في هذه المرحلة هو فقط استكشاف إمكانيّة الشراكة وتوجيه وإرشاد العملية. في النهاية، أيّ قرار متعلّق بالعمل معًا يجب أن يتخذه الأشخاص المشاركون بنشاط أثناء اجتماعاتهم ونقاشاتهم معًا.

هل هذا يعني أنك سلبي؟ غالبًا لا! حتى الآن، الالتزام بهذه الرؤيا وعملية الاستكشاف قد تطلّبا الكثير من الوقت والصلاة والعمل والاتّصالات والمبادرة. أنت تعلم أنه لا يزال هناك الكثير

أمامك. بينما تكون مستمعًا أو متعلمًا في هذه المرحلة، فإن مجرد تواجذك واستعدادك وتعبيرك عن اهتمامك الواضح بالقضية، واستكشافك إمكانية العمل معًا يعني أنك فعال ونشط في هذه العملية!

أي إقناع برؤيا الشراكة قد يكون ضمنيًا أي غير واضح ومكتشف في هذه المرحلة. ولكنك تُعتبر شخصًا مؤيدًا وموآزرًا للرؤيا ومناديًا بها.

دعنا نتأكد من مدى تقدّمك حتى الآن:

- قمت بإجراء بحثك المتقدّم وتشعر براحة إلى حدّ ما بشأن معرفتك العامة لمن يقوم بالعمل وما الذي يقوم به.
- قرّرت من هم الأشخاص أو قادة الخدمة الذين ستكون لهم الأولوية في مقابلاتك الشخصية.
- لديك فكرة جيّدة عن الأمور التي تود تغطيتها عندما تتقابل شخصيًا وجهًا لوجه مع هؤلاء الأشخاص.
- حدّدت من سيكون المرشد أو فريق الإرشاد المفضّل. يجب أن يكون هؤلاء الأشخاص مشاركين ومنخرطين بفعالية في هذه العملية!

تحديات اعتيادية يمكن أن تواجهها

عندما تجري الاتصال لتحديد موعد للمقابلة، ما هي التحدّيات التي من المحتمل جدًا أن تواجهها؟

تذكّر، إذا كنت تتكلّم مع أشخاص ذوي خبرة في ذلك المجال، أي الذين يعملون مع الأطفال المعرضين للإساءة مثلاً، فإن:

- لديهم شكوك من نحو الغرباء أصحاب الأفكار الجديدة. كما ناقشنا سابقًا، فقد جاء إليهم مسبقًا الكثير من الأشخاص ذوي المقاصد الجيّد والسدّج بأفكارهم الجديدة الذكية.
- لديهم شكوك نحو الحديث عن التعاون. فقد كان لهم تجارب سيئة في ذلك، وهم يعتقدون أن هذا مضيعة للوقت لأنهم مُجهّدون بالعمل وليس لديهم ما يكفي من الموارد، أو أنه لا يمكنهم رؤية أي قيمة مضافة محتملة من هذا التعاون لمؤسّستهم أو خدمتهم.
- سيتساءلون بشأن دافعك. فهناك الكثير من الحديث الجاري عن أن الشراكة هي في الحقيقة استراتيجية من قبل منظمة واحدة هدفها أن تقوّي إرسالياتها ومهمّتها الخاصّة. وكثيرًا ما

يكون الحديث عن الشراكة متعلقًا بجدول أعمال خاص بها، وليس عن جدول أعمال هدفه خدمة الجميع.

- سيجدون من الصعب عليهم تصديق أنك بالفعل ملتزم بأمرين فقط، وهما: مصلحة الأطفال المعرضين للإساءة ومساعدة المنظمات المختلفة لتصبح أكثر فعالية، سواء فرديًا أو جماعيًا.
- سيشكّون في مصداقيتك، ويرغبون بمعرفة ما يلي: ”ماذا تعرف عن الأطفال المعرضين للإساءة؟“ و”من طلب منك أن تتخذ هذه المبادرة؟“ (انظر في الأسفل عن ما يعنيه هذا بالفعل وما يجب أن يكون ردّ فعلك المتوقع). تذكر أنه حتى بين القادة المسيحيين، هناك أفكار مسبقة عن الخدمات التي يقوم بها غيرهم. قد تكون تلك الأفكار ووجهات النظر إيجابية أو سلبية!

التفاصيل العملية

عندما تجلس مع الشخص، مهمٌ أن تسأله إن كان بإمكانك كتابة بعض الملاحظات وأنتما تتحدثان. هذا يجعله يعرف أنك تحترمه وتحترم وقته، وتأخذ رغبته على محمل الجد، وأنت تريد أن تتأكد من تذكر النقاط الرئيسة في نقاشكما. لا تحاول، تحت أية ظروف، أن تستخدم مسجلًا إلكترونيًا من أي نوع. فإن في هذا تهديدًا كبيرًا بالنسبة لهم!

إذًا، ما الذي تريد إنجازه في مثل هذه المقابلات؟ إليك قائمة إرشادية:

- أن تعرف الماضي والهدف والنشاط الحالي والخطط والأحلام المستقبلية الخاصة بالفرد أو الوكالة أو الخدمة في ما يتعلق بالأطفال المعرضين للإساءة.
- أن تعرف الذين تقابلهم بشكل أفضل، أي أن تتعرف إلى شخصياتهم، وأسلوبهم، وتاريخهم، ودعوتهم، وإحباطاتهم، وآمالهم.
- أن تعرف ما يشعرون أنها التحدّيات الأهم والأكبر عند التعامل مع الأطفال المعرضين للإساءة.
- أن تكتشف ما يعتقدون أنه المصادر اللازمة للعمل الأكثر فعالية مع الأطفال المعرضين للإساءة.
- أن تكتشف ما يعتبرونه عوائق رئيسة تعيق التقدّم نحو خدمة أفضل وأشمل للأطفال المعرضين للإساءة.

□ أن تعرف منهم من هم الأشخاص الآخرون أو المنظّمات التي تعمل مع الأطفال المعرضين للإساءة. هل يمكنهم منحك فكرة عن طبيعة ما تقوم به هذه الوكالات في الواقع؟ (ملاحظة: في هذا الجانب من المقابلة عليك أن تركز على المعلومات التي يقدمها الأشخاص أو الوكالات الأخرى بطريقة موضوعية، أي ما هي رؤياهم وعملهم وغيرها. لكن انتبه، فمن المتوقع أن معظم القادة لديهم وجهة نظرهم الخاصة غير الموضوعية نحو الآخرين العاملين في هذه المجال، وذلك في ما يتعلّق بأسلوبهم، ونوعية عملهم، وسمعتهم، وهكذا.)

□ أن تكتشف إن كان هذا الفرد أو الخدمة قد تعاونت أو تتعاون الآن مع وكالات أخرى لخدمة الأطفال المعرضين للإساءة. إن كانت تتعاون، فما هدف هذا التعاون وما هو رأيهم بشأن النتائج؟

□ هل يعرفون عن أي شراكات أو جهود تعاونيّة أخرى متعلّقة بالأطفال المعرضين للإساءة، سواء في الماضي أو في الوقت الحالي؟ كانوا يعرفون عن مثل هذه الشراكات، اطلب منهم وصفاً وتقييماً لهذه الجهود.

عندما تقوم بتغطية هذا القدر من المعلومات، ستكون لديك معرفة جيّدة عن الشخص الذي تتحدّث معه، وعن هدف وطبيعة وكالته أو خدمته، وبعض الإشارات لانفتاحه للعمل مع الآخرين. وهكذا، فإنك تصل أخيراً إلى السؤالين الرئيسيين اللذين تحدّثنا عنهما سابقاً:

- هل يعتقد القائد أن هناك ما يمكن إنجازه بفعالية أكبر للأطفال المعرضين للإساءة إذا عملت المجموعات المختلفة المهتمة في المنطقة معاً بشكل أكبر وبثبات وانسجام أكثر؟ إذا اعتقد القائد أن هناك ما يمكن إنجازه، فما هو؟ وإذا كان لا يعتقد أن هناك ما يمكن إنجازه، فما هو السبب؟

(ملاحظة: من الواضح أن هذه النقطة هامة في النقاش. كن جيّداً في أخذ الملاحظات، جيدة واطرح الأسئلة لتتأكد من فهمك لما يقوله القائد. يحتوي الفصل 14، المتعلق بمرشد الشراكة، على بعض الاقتراحات المفيدة عن الاستماع النشط).

- خلال هذه المقابلات، إذا أشارت وكالات أو خدمات أخرى تخدم الأطفال المعرضين للإساءة إلى اهتمامها باستكشاف إمكانيّة العمل معاً بشكل أكبر، فهل سيرغب هذا القائد بأن يشارك شخصياً في تلك النقاشات؟

اقترح:

قبل أن تجتمعوا معًا، اكتب الأسئلة الرئيسة التي تريد أن تغطّيها في اللقاء. يجب أن تكون قائمة الأسئلة قصيرة، أي ليست أكثر من ستة إلى ثمانية أسئلة. طبعًا يمكن لتلك الأسئلة الأساسية أن تقود إلى أسئلة أو قضايا أخرى أثناء المقابلة. لكن يجب عليك أن تبقى مركزًا وأن تعود دائمًا إلى أسئلتك الأساسية. عليك أن تتمكّن على الأقل من أن تجمع وتقارن بطريقة غير رسمية ردود الفعل من المقابلات المختلفة. حتى تقوم بذلك عليك أن تكون ثابتًا في أسلوبك. هذا صحيح خاصّة إذا كان لديك فريق من المستكشفين يعملون معك. يحتاج كل واحد لأن يعمل حسب المبادئ نفسها آخذًا بعين الاعتبار الأهداف المحدودة نفسها.



عند انتهاء المقابلات، اشكر القادة على وقتهم. أكّد لهم أنه إذا أشارت مقابلاتك مع أشخاص آخرين لوجود رغبة في استكشاف التعاون، فإنك ستعلمهم بذلك. حتّى لو عبّر الناس عن شكّهم وتردّدهم بشأن التعاون، اسألهم إن كانوا يرغبون بمعرفة ما إذا تم التخطيط لمزيد من المحادثات والنقاشات حول ذلك. فمعظم القادة، حتى لو كانوا سلبيين، يرغبون بمعرفة ما يجري مع غيرهم!

اقترح للعملية:

تعتقد أن القضية التي أنت مهتم بها هامة. تعتقد أن الشراكة يمكن أن تكون مفتاحًا لخدمة وشهادة أكثر فعالية. تعتقد أن الصلاة أمرٌ أساسي لتمكين شعب الله من العمل معًا. الآن هو وقت مناسب لجمع كل هذه العناصر معًا. بناءً على تقييمك للشخص وللوضع، قد ترغب باقتراح أن يتم إنهاء اجتماعكم بالصلاة. إنه ليس وقتًا للصلوات المنمّقة. إنه الوقت للأمانة والصراحة في ما تقوله وكيف تصلّي. من الطبيعي أن تصلّي لأمر مثل الشخص الذي قابلته، وعمله، والتّحدّي الأكبر الذي لديه، واحتمالية التعاون. مرّة أخرى بناءً على تقييمك للشخص وللوضع، قد ترغب في أن تطلب من القائد أن يصلّي معك. أو قد تسأله ببساطة إن كان بإمكانك الصلاة في ختام وقتكما معًا. الأصالة والصدق هما الأمر الهام.



مبدأ أساسي للشراكة:

كلّما كان مرشد الشراكة حياديًا، يكون من الأسهل عليه أن يفتح آخرين لهم خبرة في ذلك المجال. وإنه من الصعب جدًّا في العادة أن يقوم عاملون في خدمة سبق



لها وشاركت في تلك القضية بتوجيه إنشاء وتطور الشراكة. سيخشى كثيرون من أن يقوم هؤلاء بتمثيل جدول أعمال منظمتهم الخاصة وليس ما هو للمصلحة العامة.

هل يستحيل على شخص مطلع من داخل المنظمة أن يوجّه مثل هذه العملية؟ كلا. إلا أنه على هذا الشخص أن لا ينحاز لأجندة منظمته الخاصة، وأن يسعى بوعي ليكون وسيطاً محايداً أميناً.

”من طلب منك أن تقوم بهذه المبادرة؟“ هذا السؤال موجّه إلى مصداقيّتك وخبرتك ودافعك وولائك لمنظمتك الخاصة. لننظر إلى هذا السؤال بتفصيل أكثر.

”من طلب منك أن تقوم بهذه المبادرة؟“

قد يكون هذا السؤال، بشكل أو آخر، في أذهان الكثيرين الذين تقابلهم، سواء تم التصريح به أم لا. ثق بهذا! إنه ليس سؤالاً شخصياً. إنه ليس سؤالاً سلبياً. إنه سؤال طبيعي. ما يعنيه هذا السؤال بالفعل يمكن أن يتنوّع. فقد يعني:

- ”ما هو جدول أعمالك الحقيقي؟“
- ”أنا لا أعرفك. أنا أعرف كل من يعمل مع الأطفال المعرضين للإساءة. أنا لم أسمع عنك من قبل، فإذا لا بدّ أنه ليس لديك خبرة كبيرة في هذا المجال.“
- ”لماذا تفكر أنك يجب أن تقوم بمثل هذه المبادرة؟“
- ”أنا لا أحبّ أن يقوم شخص آخر بمثل هذه المبادرة. إنها قد تعيق أحد مشاريعي المفضّلة، أو تهدّد افتخاري بقيادتي في هذا المجال.“
- ”إلى أي منظمة تنتمي؟ أنا أعرف جميع المنظّمات العاملة مع الأطفال المعرضين للإساءة ولديّ بعض الشكوك والتساؤلات نحو البعض منها.“ (معرفة المنظمة التي تنتمي لها هو ما يجعله ينحاز ضد جدول أعمالك الخاص).

لا تفشل. تذكر بأن العمل معاً هو أمر قيّم ويستحق التعب. ولكن لو كان الأمر سهلاً، لكان الجميع يقومون به، أليس هذا صحيحاً؟ يمكنك أن تُظهر مصداقيّتك عند قادة الوكالة هؤلاء بطرق عديدة:

- معرفتهم المسبقة وانطباعهم الإيجابي عنك أو عن المنظمة التي تمثلها.
- معرفتك الواضحة و/أو خبرتك في هذا المجال.

- انهماكك السابق في تطوير شراكة ناجحة و/أو معرفتك للتعاون الفعال الذي حققه آخرون في هذا المجال.
- سلوكك أثناء الاتصال الهاتفي الأول وأثناء المقابلة.
- اهتمامك الصادق والواضح بهم وبخدمتهم.
- إظهارك للاستقامة، خاصةً فيما تقوله وما لا تقوله عن الخدمات الأخرى ذات العلاقة وعن قادتها.
- التزامك بوعودك. تعمل بما تقول أنك ستعمله، وفي الوقت الذي تقول إنك ستعمل فيه.

تذكر: الاستقامة هي الأسلوب والطريقة الفضلى!

صفة شخصية هامة

ليكن لك عيون وآذان وقلب مفتوحة، ولكن فم مغلق. لا تتكلم البتة عن الأشخاص الذين قابلتهم سابقاً بطريقة فيها إدانة. فعندما تصرّح عن أيّ معلومات غير حقيقية فإنك بهذا تقول ”وداعاً“ لمصداقيتك. يتوقع الشخص الذي تقابله أن ما ستناقشانه سيكون هو نفسه ما ستناقشه مع آخرين. كيف سيكونون منفتحين وصادقين معك إذا كنت تخون ثقتهم؟ كثيراً ما يتطلب الأمر أسابيع أو شهوراً لتُثبت نزاهتك، فالشخص ينتظر أن يسمع من الآخرين ما قلته عنهم!

التحدي المرتبط بولاء المنظمة وارتباطها

أفكار الأفراد العاملين في هذا المجال عن آخرين آخرين غيرهم ممن يعملون في ذلك المجال تظهر بشكلٍ قويٍّ في السؤال: ”من طلب منك أن تقوم بهذه المبادرة؟“ وهؤلاء الآخرون الذين يعملون في ذلك المجال قد يكونون أفراداً أو خدمات (كنائس، وكالات، وغيرها) أو مزيجاً من الاثنين معاً. قد تكون محظوظاً ومنتمياً مسبقاً لوكالة أو خدمة معروفة بكفاءتها، وتتصف بأنها محايدة. وجود هاتين الصفتين في المنظمة نفسها هو أمر نادر. لكن إن كان هذا هو الحال، فقد يكون لديك قاعدة جيّدة لتتطلق منها للعمل. ومن ناحية أخرى، ماذا لو لم يكن هذا هو حالك؟

إذا لم تكن منتمياً لوكالة أو خدمة معروفة ومحترمة ومحايده فقم بما يلي:

- ابحث عن وكالة أو خدمة يمكنها أن تشاركك رؤياك، ويمكنها أن تصبح قاعدةً ومقرّاً أساسياً لجهودك. إذا كنت تسأل وتبحث عن تلك الخدمة بطريقة لبقّة، فقد يجيبك الأشخاص المعروفون في هذا المجال بأن هناك وكالة أو خدمة في المدينة أو المنطقة ينطبق عليها هذا الوصف الذي تبحث عنه.

- تحقّق مع الآخرين عن الشبكات الموجودة مسبقاً التي لها صلة بمجال اهتمامك. قد تتخصّص هذه الشبكات في مجالات مختلفة مثل خدمات الشببية، أو الإعلام، أو المدن، أو الخدمات العرقية. قد يجتمع الرعاة بانتظام في منطقتك. قد ترغب باستكشاف إمكانية تقديم الرؤيا للرعاة. في هذه الحالة، لن يكون جدول أعمالك الرئيس هو الحصول على مشاركتهم الفعلية في شراكة. بل قد تسعى في هذه المرحلة للحصول على موافقتهم على استكشاف فكرة الشراكة بين أفراد آخرين وكنائس وخدمات أخرى في المنطقة، بحيث تستخدم مجموعات الرعاة هؤلاء كقاعدة مرجعية لك. إذا كنت تعمل على نطاق دولي، فقد تركز الشبكات على الكرازة وزراعة الكنائس، أو ترجمة الكتاب المقدّس أو إنتاجه أو توزيعه، أو الإغاثة والتنمية.

- في هذه المرحلة المبكرة، لنقل إنك وربما عدد قليل من أصدقائك الوحيدون الملتزمون بالرؤيا. في الوضع المثالي، أنت لديك هذه الرؤيا لأنك شاركت في العمل لبعض الوقت ورأيت إمكانيات غير محقّقة للخدمة. إذا كان الأمر كذلك، فمن الأفضل أن تقول فقط: "لقد عملت كمنتوّع لهذا العدد من السنوات مع تلك المنظّمة وتعرّفت على عدد من الناس في ذلك المجال. لقد رأيت كيف أن التعاون في مدن أخرى وأنواع أخرى من الخدمة كان مفيداً دائماً". وفي حديثي مع البعض، شعرنا أنه من الجدير استكشاف إمكانيّة المزيد من التعاون في الخدمة (للأطفال المعرّضين للإساءة) هنا في مدينتنا.

ومرّة أخرى أقول إنّ الاستقامة هي الأسلوب والطريقة الفضلى. الأفضل أن تتكلّم بصدق عن أفكارك، لأنه بعد عشر أو خمس عشرة دقيقة من الحديث، سيعرف الشخص الخبير في ذلك المجال ما إذا كنت مدرّكاً لما تتحدّث عنه أم لا. فصدقك يقوّي مصداقيتك بشكل كبير.

قد يبدو ما سأقوله الآن واضحًا وبديهيًا، وهو أنّ حجم المنطقة أو مدى تعقيد رؤياك تُفضي إلى تحديد من هم الأشخاص الذين عليك مقابلتهم. إذا كان حجم المنطقة هو حيّك، فقد يكون عدد من تحتاج لأن تتحدّث معهم محدودًا. ولكن إذا كنت تتعامل مع مشروع كبير، مثل مدينة أو مجموعة بشرية لم تصل لها رسالة المسيح، أو مبادرة أخرى معقّدة، فلا يمكنك أن تقابل الجميع. لذا، الأهم هو أن تحدّد الأطراف الرّئيسة أو المؤثّرة.

مبدأ أساسي للشراكة:

لا تحتاج لأن يكون جميع الأشخاص ذوي الصلة مستعدّين للحديثن تعاون
محتمل. لكنك تحتاج إلى بعض القادة أو الخدمات المعروفين مسبقًا بمصداقيّتهم وكفاءتهم في هذا المجال. لقد وجدت أنه إذا كان لديك ثلاثين إلى خمسين بالمئة من الأشخاص الأكثر تأثيرًا، فسيكون لديك بداية جيّدة. ستصبح المبادرة مرتبطة بمصداقيّتهم. إذا تقدّمت المبادرة للأمام، فإن الآخرين المراقبين سينجذبون إليها في النهاية.



ممارسة الشراكة:

في شراكة كنتُ مرشدّها، استمرّت المجموعة الأكبر بذكر وكالة معيّنة في نقاشهم شعروا أنها يجب أن تشترك معهم. إلا أن قائد هذه الوكالة كان معروفًا باستقلاليّته التامّة. وجدت نفسي متورطًا بتلك المهمّة وهي زيارة هذا القائد شخصيًا لتشجيع مشاركة خدمته في عملية الشراكة. في زيارتي الأولى استقبلت بحفاوة، وأظهر لي كل لطف، وقيل لي: ”تلك الفكرة عن العمل معًا لهذا المشروع جيّدة للبعض، لكننا واضحون جدًا بشأن ما نعمل. شكرًا لمجيئك، وبممكنك أن تأتي مرة أخرى وفي أي وقت.“

شعرت بأنه تم الحديث معي باستخفاف وبدأت جهود المجموعة غير مهمّة لتلك الخدمة. لكن خلال السنتين اللاحقتين قمت برحلتين أخريين لزيارة هذه الخدمة، مشجّعًا مشاركتهم. في كل مرّة حظيتُ بالاستقبال نفسه وحصلتُ على الإجابة نفسها. ثم، عند بداية السنة الثالثة، كانت واحدة من فرق عمل الشراكة تعقد اجتماعًا عن موضوع كان ضمن أولويات عمل هذه الوكالة. بعد أن أرسلت فرق العمل مذكرات دعوة لاجتماع عمل متخصص، لم يكن أحد متفاجئًا أكثر مني عندما حضر قائد

الوكالة المترددة لمثل هذا النوع من العمل: وقد كان لطيفاً مع الجميع وساهم بفعالية في الاجتماعات. بعد ذلك، أصبحت الوكالة التي يمثلها جزءاً فعالاً وطويل الأمد من الشراكة، وهو أمر ما كان ليحدث لو لم نلتزم ونصبر في تواصلنا معه منذ البداية.

معالم النجاح

حسنًا، تنفّس الصعداء! أين نحن ضمن هذه العملية الآن؟ إليك قائمة قصيرة للتحقق. لقد:

- حدّدت معظم الأفراد أو الوكالات أو الخدمات ذات الصلة بمجال اهتمامك.
- حدّدت مرشد الشراكة أو فريق الإرشاد وساعدتهم في الحصول على التدريب الذي يحتاجونه.
- وضعت فريق الصلاة الخاص بك في مكانه الصحيح وكفّلت مشاركتهم الفعّالة.
- حدّدت الخدمات والأفراد الذين يبدو أنهم القادة في ذلك المجال بسبب حجمهم أو سمعة عملهم الجيّد، أو مصادرهم المتاحة، أو إبداعهم.
- قابلت شخصياً على الأقل معظم هؤلاء الأشخاص الرئسيين.
- أنشأت علاقة شخصية مبدئية مع هؤلاء القادة بحيث أصبحتم معروفين بعضكم لبعض وتأسس حافزكم ورؤياكم الخاصة. (عليك أن تستمر في إظهار دوافعك النقيّة وحيادك. كن صبوراً! فالشراكة هي عملية وليست حدثاً!)
- جمعت النقاط الرئسية لنتائج بحثك وحدّدت الاهتمامات أو القضايا الرئسية التي يتشارك فيها الناس و/أو خدماتهم.
- وصلت إلى فهم أكمل للكثير من التحدّيات والعوائق الملموسة ضمن مجال اهتمامك.
- تعلّمت الكثير عن كيف يشعر القادة الحاليون نحو القضايا ذات الأولويّة، ونحو بعضهم بعضاً!
- شكّلت فهمًا واضحًا إلى حد ما عن من هم القادة الذين يشعرون أن المزيد من التعاون سيكون له قيمة وهم مستعدّون لاستثمار بعض الوقت في الاستكشاف الجدي لإمكانية ذلك.
- تقابلت مع مجموعتك الرئسية من الأصدقاء والزملاء المكرّسين لهذه الرؤيا معك. قمت بمراجعة تقدّمكم معًا حتى الآن، وصليتم له، وقرّرت ما هي الخطوات التّالية.

هل وصلتَ إلى هذا الحدِّ في العملية؟ هل أشار بعض الأشخاص الرّئيسيّين إلى رغبتهم أو استعدادهم لمقابلتك واستكشاف إمكانيّة التعاون؟ هذا عظيم، تهانينا لك! لقد أتممت أكثر مراحل إنشاء وتطوير الشراكة الفاعلة تحدّيًا وتثبيطًا للهمّة.

أحرص على أن يكون هؤلاء المكرّسون للرؤيا، سواء الزملاء أو فريق الصلاة المساند لك أو غيرهم، على معرفةٍ بمجرى الأمور. هم بحاجة لمشاركتك في إحساس الرضا والإنجاز والشبع الناتج عن إدراك أن الله هو الذي أوصلك إلى هذا الحدِّ!

بينما تتقدّم إلى الأمام، لن تندم أبدًا على ما استثمرته من وقتٍ وطاقة في مرحلة الاستكشاف هذه. هل أنت مستعد للخطوة التّالية؟ إن مرحلة التشكيل هذه قد تكون الأكثر صعوبة بين جميع المراحل: وهي مكثّفة، ومثيرة، ومجزية.

اجمع فريق الصلاة الخاص بك، وراجع رؤياك، ثم تقدّم إلى الأمام!

11

الفصل الحادي عشر

على الطريق

التشكيل

(الجزء الثاني)

الفكرة الأساسية

هذه هي مرحلة "أن تتطلق أو لا تتطلق" الهامة من حياة تطوير الشراكة. إنها المرحلة التي يقول فيها شريك الخدمة المحتمل: "نحن نتفق أن السبيل الوحيد الذي يمكننا من خلاله إنجاز هذه الرؤيا هو عملنا معًا." أو عندما يقول: "على الأقل في الوقت الحالي، نحن لا نعتقد أنه يمكننا أن نكون في شراكة." يُمكنك أن تعرف مسبقًا ما هو الأهم لكي تمنح شراكتك أفضل فرصة ليتم إطلاقها على أرضية متينة مع توقعات واقعية وإيجابية. يقدم هذا الفصل نظرة على الصورة الكبيرة التي تبين سبب الشراكة أو إجابة السؤال "لماذا"، ولكنه يقدم كذلك الجوانب العملية لكيفية عمل الشراكة.

في مرحلة الاستكشاف التي قمنا بتغطيتها سابقًا طوّرت معلومات وعلاقات لا تُقدّر بثمن. وها أنت الآن تستعد للخطوة الكبيرة التالية، وهي خطوة معرفة: "هل سيوافقون أم سيرفضون؟" وهي خطوة يمكن أن يتخلّلها الكثير من المخاوف. يمكن أن تكون عملية تطوير الشراكة مُجزية للغاية، للمرشد أو للمشاركين الآخرين أيضًا.

بناءً على المعلومات والعلاقات التي طوّرتها أثناء مساعيك وبذل جهودك في عملية الاستكشاف، فأنت الآن في المرحلة الهامة وهي ”أن تتطلق أو لا تتطلق“.

عوامل النجاح الأساسية

علاوة على ذلك، سوف أفصل كل عنصر من العناصر التي تساعدك على تحقيق النجاح في إطلاق شركتك. وفي البداية، هذه قائمة تحقق للعناصر الضرورية للنجاح:

- سيكون وجود ما يكفي من الأشخاص المؤثرين في اجتماعات العمل الأولية دوراً في منح الاجتماعات مصداقية. أنت لا تحتاج إلى الجميع، ولكنك في حاجة لعدد من الأشخاص أو الخدمات التي تُرى فعاليتها كي تضيف ما لديها من مصداقية إلى عملية التشكيل.
- يدرك الجميع جيداً أهداف وتوقعات الجولة الأولى من المناقشات. إذا عرف الجميع جدول الأعمال وكان لديهم الفرصة لتقديم مساهماتهم ووجهات نظرهم، فإن عامل الثقة سيزداد، وكذلك إمكانيات نجاحك.
- إن اجتماعك الأول وفترة المناقشة الأولى كافيان لتتمكن من تطوير قاعدة من المعلومات والعلاقات المشتركة بين المشاركين. محاولة الأشخاص كثيри الانشغال بإنجاز الأمور بطرق مختصرة ودون إظهار الاهتمام الكافي بهدف اختصار الوقت سيعود عليهم بنتائج سلبية يندمون بسببها لاحقاً.
- اجعل بناء الثقة أحد أهدافك. فما كسبته من ثقة الآخرين سيُقوّي قدرتك بشكل كبير على خدمة وتسهيل العملية. وسيزداد الحديث بين الناس عن ما تتمتع به هذه الشراكة وقيادتها من النزاهة.
- سعيت إلى التخطيط والإرشاد الجيد لهذا الاجتماع الأول الشخصي الذي تمت فيه المقابلة وجهاً لوجه. لا تترك للخطط التي وُضعت أو تنفيذها للصدفة أو تتأخر فيها لآخر لحظة. إن التخطيط الدقيق والمفصل له نتائج كبيرة!
- قبل أن نصل إلى السؤال الهام وهو ”أن تتطلق أو لا تتطلق“ عليك أن تتأكد أن المشاركين معك متفقون بشكل عام على الأقل على النقاط الواردة في القسم اللاحق من هذا الفصل والمتعلقة ببناء الثقة.

ممارسة الشراكة:

جميع من قابلهم جميل في مرحلة الاستكشاف قالوا: ”نعم، نحن ملتزمون التزامًا حقيقيًا بربط الكنائس المحلية باحتياجات المدارس في مدينتنا.“ كان البعض يقوم ببرامج تعليمية؛ والبعض الآخر يوفّر مواد مساعدة للمعلّمين. ويبدو أن الجميع كان مقتنعًا أن هذه طريقة فعّالة لربط رسالة محبة المسيح للآخرين مع الاحتياجات العملية وذات الموازنة المحدودة لمدارسهم المحلية تلك. وقد قاومت بعض المدارس مشاركة الكنائس المحلية، بينما رحّب الآخرون باستعداد الكنائس للمساعدة ورغبتها بتقديمها.

وكان جميل قد قضى الكثير من الوقت في اجتماعات فردية مع القادة. ولكن عندما وصل لذلك الاجتماع الأول الذي فيه تقابل الجميع وجهًا لوجه والمتعلّق بإمكانية التعاون بين الكنائس، أظهر القادة تردّدهم حيال ذلك. كان البعض منهم، على ما يبدو، ينتابه شعور بالذنب نحو فكرة أنه يجب على المسيحيين أن يعملوا معًا في وحدة. وخشي البعض من أن يتم استئثارهم وتنحيتهم جانبًا إن وافق الآخرون على التعاون. وكان بعضهم أشخاصًا فضوليين فقط.

عمل جميل جدّ لإشراك أكبر عدد ممكن من الأشخاص في تأسيس أهداف الاجتماع وجدول الأعمال الخاص به. وخلال الاجتماع كانت اللوحات الكرتونية (flipchart) التي تعرض عمل المجموعة الصغيرة معلّقة على جدران الغرفة. إلا أنه وبالرغم من الجهود الجبّارة التي بذلها جميل وفريقه، فقد كان الإحباط وخيبة الأمل سائدين. وبعد ساعات قليلة من هذه العملية قال أحد الأشخاص: ”أنا لست واثقًا من أننا توصلنا إلى أي شيء.“ وعلّق آخر وقال: ”متى سنبدأ الحديث عن الخيارات الفعلية للإجراءات العملية؟“ كان من الصعب على فريق الإرشاد إقناع المشاركين بالتحلّي بالصبر والمثابرة، أي تعرّف بعضهم على بعض والاتفاق على العناصر الأساسية لهذا التحدي الخاص بالربط بين الكنيسة والمدرسة.

وأخيرًا، وقبل ساعتين من الموعد المقرر لانتهاج الاجتماع، حدّد الفريق ست قضايا يمكنها أن تتحقّق إذا عملوا معًا. وصار عليهم الآن رؤية إمكانية الاتفاق حول واحدة أو اثنتين من القضايا كنقاط عملية ذات أولوية.

بينما يتوضّح هذا الفصل والفصول التالية، سنرى ما الذي عليك القيام به أنت وفريقك، والذي يشابه حالة جميل:

- التخطيط والترتيب للاجتماع.
- الحفاظ على إحياء الآمال وعلى تركيز المشاركين عند أكثر اللحظات إحباطاً.
- ومع اقتراب النهاية، رؤية المجموعة ككل تسعى لتحقيق ما بدا مستحيلاً، وذلك من خلال الالتزام المشترك بالتحرك قدماً في قضايا الشراكة الرئيسة.

اجتماع تشكيل الشراكة

دعونا نفترض أن رؤياك أصبحت أكثر وضوحاً. لديك رؤيا لحيّ معين أو لمجتمع أو لمجموعة من الناس في مدينتك، أو ربما رؤيا لجهد تعاوني خارج البلاد. كما أنك تعلم أنه من المنطقي أن تعمل على جمع موارد الملكوت معاً في أحد أساليب الشراكة التعاونية نحو استراتيجية طويلة الأمد. ويبدو أن الخطوة الطبيعية لمثل هذه العملية هي أن تقول: ”دعونا على الأقل نعمل على تجميع الأطراف الأساسية في الشراكة ليتحدّثوا ويصلّوا معاً من أجل هذه الشراكة، ويجدوا ما هو الاهتمام الموجود نحوها.“

كما أشرتُ سابقاً، فإن خبرة عشرين عاماً تُظهر أنه كثيراً ما تكون أسرع طريقة لقتل رؤيا شراكة واعدة هي الدعوة لعقد اجتماع للأطراف المحتملة وفي وقت أقرب مما يجب! ففي تلهّفك لدعوة الأطراف المعنية للتحدّث وجهاً لوجه، سهل أن تدعو لمثل هذا الاجتماع قبل أوانه.

ما هو أهم شيء في اجتماع التشكيل هذا؟ أليس إدارة اجتماع بشكل جيّد ومماثل لمعظم الاجتماعات الأخرى؟ إن هذا هو سؤال جيّد!

للإجابة عن هذا السؤال في ما تبقى من هذا الفصل والفصل القادم، دعونا نستكشف عدّة عناصر رئيسة لمثل هذا الاجتماع.

قائمة التحقق الخاصة بما قبل الاجتماع

□ هل حدّدتم معظم الموارد الأساسية المرتبطة بالعمل في المنطقة أو مع الأشخاص الذين ترغبون في الوصول إليهم أو خدمتهم؟ قد يكونون أفراداً أو وكالات أو كنائس أو مجموعات متخصصة. قد يكونون سكاناً محليين أو غرباء نشيطين محلياً.

□ هل حدّدتم على الذين يمولون العمل في منطقتك في الوقت الحالي، إن كان هناك أي شخص يقوم بمثل هذا التمويل؟ المال وما له من تأثير يُشكّل دائماً قضية أو موضوع نقاش.

□ هل لديك فهم واضح إلى حدّ ما لتاريخ كل شخص أو مؤسسة وتقاليده ورؤياه وأجندته وتجربته الرئيسية وموقفه نحو التعاون وتاريخ علاقاته مع المنظمات الأخرى؟ هل يمكنك أن تجلس وتقرأ في خصوصية مع طرف ثالث تلك النقاط الأساسية في هذه المعلومات، مما يعطيك ثقة أنك تعرف كل هذا وبشكل جيّد؟

□ هل اتفق القادة الرئيسون الذين قابلتهم على الحاجة الأساسية على الأقل لعقد اجتماع بهدف الاستكشاف؟ تذكر، في حديثك مع هؤلاء الأشخاص مسبقاً، فسوف تظهر العديد من القضايا العمليّة والمتعلّقة بالتمويل والعلاقات والخطط والفلسفات. يجب ألا يضيع الاجتماع الخاص بالتشكيل هذا في التفاصيل.

□ هل الأطراف مستعدّة لتلبية واستكشاف سؤال واحد هام هو: ”إذا كنّا نريد أن نرى إنجازات فعلية على مستوى معيّن، هل هناك ما يمكن عمله معاً بشكل أفضل مما لو واصلنا العمل به بشكل منفصل؟“

□ هل لدى الجميع فهم واضح وواقعي لأهداف الاجتماع؟ وهل تم بناء توقعات قيمة محدّدة بحيث تكون إمكانية تحقيقها مرتفعة؟

□ ما هو مستوى الثقة الذي تشعر به بين الوكالات وقادتها؟ إذا كان هناك مشاكل، فما هي أسبابها أو تاريخها؟ هل يجب أن تُحلّ هذه المشاكل قبل إجراء أي اجتماع فعّال؟ (راجع القسم الخاص ببناء الثقة لاحقاً في هذا الفصل).

□ هل قضيت وقتاً كافياً بعد قراءة هذا الفصل في العمل على هذه الخطوات؟

إن الاستعجال لعقد اجتماع لتشكيل الشراكة يمكن أن تكون له نتائج عكسية، ويمكن أن يزيد الإحباط وخيبة الأمل، وقد يعطي الانطباع بأنك تقحم أفكارك دون الحصول على الاستشارة والموافقة الكافية. الكثير من مبادرات الشراكة الهامّة أو الشبكات تحتاج من يومين إلى أربعة أيام من العمل المركّز معاً على هذا الاجتماع الأول. هل يمكنك أن تفعل ذلك في يوم واحد؟ هل تحتاج إلى يومين أو أكثر؟ واقعياً، ما مقدار الوقت الذي سوف يقدّمه المشاركون في التزامهم في هذا المسعى؟

ملاحظة: هذه العمليات والترتيبات قبل الاجتماع تُقلّل من المفاجآت غير المرغوب بها للمرشد، وتزيد من فهمه وإدراكه، وتعزّز العلاقات والمصداقية مع الأطراف الأساسيّة في الشراكة، وتقطع شوطاً طويلاً نحو إنشاء مستوى مبدئي من الاتفاق والإجماع حتّى قبل البدء في الاجتماع.

ممارسة الشراكة:

كانت عملية الاستكشاف لإنشاء شراكة واحدة قد كشفت عن مجموعة من الناس تسود بينها العلاقات المكسورة. كانت هناك مرارة شديدة وانعدام للثقة وأحقاد قديمة وعداء سائد في كل مكان. لقد كان وضعًا شديد السوء. ومع ذلك فقد صرّحت معظم الأطراف أن الرؤيا التي يحاولون تحقيقها هي مهمة للغاية، حيث أن مناقشة فكرة التعاون من المحتمل أن تكون أمرًا مُجديًا. لم تكن المشكلة فقط سوى عدم رغبتهم بالعمل مع مثل هؤلاء الأشخاص.

أدرك فريق الإرشاد الخاص بالشراكة أنه لا يمكنهم أبدًا تحقيق تعاون حقيقي للملكوت ما لم يكن هناك معالجة للمشاكل القائمة في العلاقات المكسورة. ولكن في الوقت ذاته، لم يكن أي شخص مستعدًا لحضور اجتماع فقط لمجرد الحديث عن تلك العلاقات أو العمل على معالجتها! وبطريقة ما، كان لا بدّ من التعامل مع مسألة العلاقات تلك خلال معالجة الموضوعات الهادفة، مثل احتياجات المنطقة وإمكانية العمل معًا. وقد عالج فريق الإرشاد القضايا المتعلقة بالعلاقات من خلال أربع طرق:

- طُلب من فريق صلاة دولي الصلاة بشكل سرّي في أيام الاجتماع، مع التركيز في الصلاة على استعادة العلاقات وشفائها.
- ركزت التأمّلات الصباحية على قوة وأهمية رسالة الإنجيل بالنسبة للعلاقات المشفّية.
- شملت أوقات الصلاة دائمًا جزءًا كان يتم فيه توجيه المجموعات الصغيرة للصلاة من أجل احتياجات بعضهم البعض، وتعرّف بعضهم على بعض بشكل أفضل ورؤية الجانب "البشري" الطبيعي لزملائهم.
- توفير ثلاثة فرق يتكوّن كل فريق من شخصين من ذوي الخبرة في تقديم المشورة الخاصة بالمصالحة والعلاقات، وطُلب من الأشخاص الذين يعانون من مشاكل في العلاقات أن يتقابلوا، وبشكل خاص، مع واحدة من هذه الفرق للتحدّث والصلاة من أجل هذه المشاكل. جرت معظم هذه الجلسات في وقت متأخر من الليل، وكانت في بعض الأحيان تستمرّ حتى الساعة الخامسة صباحًا!

تمت معالجة قضايا العلاقات بصورة دقيقة وبهدوء. واتفق الجميع تقريباً أنه من دون هذا العنصر فإن الشراكة لن تتشكل أبداً ولن تبني قاعدة للعديد من الخدمات المثمرة لسنوات كثيرة مقبلة.

الثقة - عنصر أساسي في الشراكة الناجحة

عند إطلاق شراكتك، ضع في عين الاعتبار أن الشركاء والقادة الذين يمثلون منظماتهم أو خدماتهم يجب أن تكون لديهم ثقة في أمرين أساسيين وهما:

- الناس: الثقة فيك باعتبارك المرشد للشراكة، والثقة في فريق الإرشاد، وأخيراً الثقة المتزايدة بالشركاء الآخرين.
- العملية: كيف تعمل هذه الشراكة، وإحساسهم بأن تلك العملية تخصهم، وحقيقة أن يتم الحد من الأمور السلبية المفاجئة وزيادة الخبرات الجيدة المقبولة.

سوف ننظر إلى هذه النقاط بمزيد من التفصيل، ولكن إليك في ما يلي العناصر الرئيسة الستة التي يجب أن تتوفر دائماً لتطوير الثقة والحفاظ عليها:

1. رؤيا مشتركة: الرؤيا هي ما نحلم به. ما هي النتائج الرئيسة التي نتمناها في هذا الجانب، أو بين الناس، أو في المشروع الذي نخطط لبناء الشراكة له؟
2. القيم المشتركة: تُحدّد القيم الكيفية التي من خلالها سنحقق رؤيانا. فهي تساعدنا على تحديد الاستراتيجية والخطط وصفات المبادرة التي نرى أنها ضرورية لتحقيق الحلم.
3. المحافظة على مصلحة الآخرين بصدق ومن كل القلب: هل نحن ملتزمون نحو نجاحنا ونجاح الآخرين على المستوى الشخصي وعلى مستوى المنظمات التي نعمل بها؟ وهل علاقة كل عضو مع الشراكة ستؤدّي إلى حالة فعلية من النجاح لكافة الأطراف؟ أم هل العلاقة مبنية فقط على السؤال: "ما الذي يناسبني" وغيرها من الدوافع الأنانية؟
4. الكفاءة: هل يمكنك تنفيذ المهمة والإيفاء بالوعد، أو توفير الموارد التي التزمت بتوفيرها؟ جميعنا اختبر خيبات الأمل بسبب الأشخاص الذين قدّموا وعوداً لم يكن بإمكانهم الإيفاء بها.

5. المصادقية: قد تكون لديك القدرة على أن تفي بوعدك، ولكن هل بالفعل ستقوم بهذا؟ ربما الأمر المخيب للآمال بشكل أكبر من الوعود التي لا تتحقق هو تلك الوعود التي يمكن تحقيقها ولكن لا يتم هذا لعدة أسباب.

6. الإخلاص: أن تحقق وعدك لمرة واحدة هو أمر جدير بالثناء. ولكن في الشراكة، أن تُعرف بأنك تحافظ على وعودك دائماً له تأثير كبير على الثقة. فهل ستستمر بتوفير الموارد، أو هل ستحضر الاجتماعات المقررة، أو هل ستحقق الالتزامات المترتبة عليك، أو هل ستؤدي المطلوب في الوقت المحدد، أو هل ستظهر جوانب أخرى من الالتزام الطويل الأمد لكل من الرؤيا ولزملائك في الشراكة؟

اعتماداً على مساعدة إطلاق عشرات من الشراكات والشبكات بفاعلية، هذه طريقة لرؤية العناصر الرئيسية لبناء الثقة خلال اجتماعك الخاص بمرحلة التشكيل.

عملية بناء الثقة

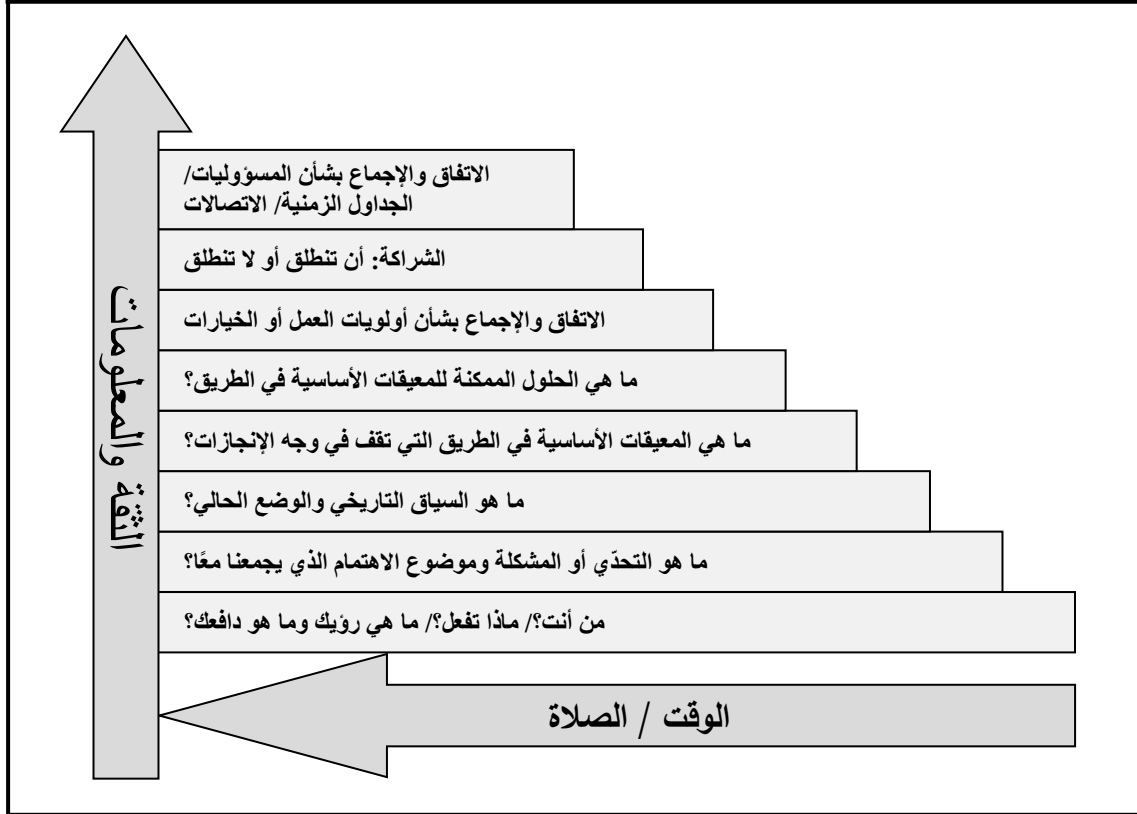
يحتوي الرسم التوضيحي التالي على العناصر الرئيسية لاجتماعك الخاص (أو اجتماعات الخاصة) بمرحلة التشكيل. مع مرور الوقت، وبالدعم من خلال الصلاة، يُمكن لوحدة البناء البارزة في الرسم أن تساعد في بناء أساس من المعلومات والفهم المشترك، والثقة في كل من الرؤيا والقيادة وعملية الشراكة الناشئة، والاتفاق المتبادل على تفاصيل العمل في المستقبل وعلى المسؤوليات كذلك.

غالباً ما نفترض فرق الإرشاد ومرشدو الشراكة ذوي الدوافع الجيدة بأن كل شخص في المكان يعمل منطلقاً من التجربة نفسها ومن إطار المعلومات ذاته. عادة ما يكون ذلك افتراض زائف، لم يتم التحقق منه ويمكن أن يؤدي إلى أحلام محطمة وسوء فهم خطير وفقدان الشراكة!

المواطن في بلد ما لا يعرف بالضرورة لماذا يفعل المواطنون ما يفعلونه. قد لا يعرف المقيم في مدينة ما طبيعة تلك المدينة وتكوينها الحقيقي. إن الشخص الملتزم بالخدمة مع مجموعة معينة من الناس لا يعرف بالضرورة تاريخهم أو خلفيتهم وغيرها من المعلومات الهامة.

إذا صرفت الوقت منذ البداية في مساعدة الناس للاتفاق على الأقل بشكل تقريبي، فإنك لاحقاً ستفرح بما عملته.

وحدات بناء الثقة الخاصة بالشراكة



إن العمل مع الآخرين في شراكة يشبه إلى حدّ بعيد الذهاب في رحلة معاً. وكما هو الحال مع أية رحلة، فإن الناس يرغبون بمعرفة وجهتهم وما إذا كان هناك خارطة لطريق الرحلة. وبينما يسيرون في تلك الرحلة، فإنهم يودّون وبشكل طبيعي أن يعرفوا أين هم الآن على خارطة طريق الرحلة. يريد الناس أن يعرفوا إلى أين هم ذاهبون، وأن يعرفوا الطريق الذي يسيرون فيه الآن ولو بشكل تقريبي، وكيف سيعرفون أنهم قد وصلوا. لذلك، فإن مساعدة المجموعة في استعراض ومراجعة التقدّم المحرّز (من أين بدأ العمل وإلى أين وصل) هي أحد أهم الأدوار الرئيسة للمرشد.

توصية للشراكة:

بينما تتجّه نحو الأعلى عبر العناصر المبيّنة في الرسم التوضيحي السابق والمتعلّق بالثقة في الشراكة، توقّف قليلاً قبل أن تنتقل إلى النقطة التالية ولخص كل ما قمت بتغطيته حتى الآن. ركّز بشكل خاص على تلك النقاط المتفق عليها. إن كان هناك أسئلة خاصة جداً، فذكر المجموعة بأسلوب التعامل مع هذه الجوانب والذي اتفقوا عليه مسبقاً (مثل وجود مجموعة صغيرة تعمل على القضية ضمن لجنة فرعية خاصة أو فريق عمل، وتقديم



التقارير لاحقاً للمجموعة الأكبر مع توصياتهم الخاصة). إن هذا سيمنح الفريق الشعور بالقوة الدافعة والثقة، حين يرى الأعضاء أنهم اتفاق وإجماع متناهِ ومتزايد. يتمثل جزء كبير من عملك في تفكيك ما يُعتبر أنه تحدٍّ معقّد إلى أجزاء يفهما معظم المشاركين ويوافقوا عليها. الرؤيا التي تستند على أرضية مشتركة ومقبولة هي الوحيدة التي تسمح لك بالتقدّم إلى الأمام.

دعونا الآن نفصّل هذا الرسم التوضيحي عنصراً فعنصر.

من أنت؟/ ماذا تفعل؟/ ما هي رؤياك وما هو دافعك؟

الصيغة المقترحة: يشارك الأفراد قصصهم الخاصة (عين وقتاً محدّداً واسمح بطرح أسئلة موجزة).

يمكن أن يكون تركيزك على مدينة في الهند أو مدينة في أميركا الشمالية. قد يكون موضوع تركيزك مجموعة بشرية لم يتم الوصول إليها برسالة المسيح في منطقة نائية، أو ضمن مجال متخصص في الخدمة مثل خدمة الشبيبة أو وسائل الإعلام أو الرياضة أو الخدمات الصحية. في كثير من الأحيان، كما تعرفون، قد يكون الكثير من الأشخاص سمعوا عن غيرهم ولكنهم لم يعرفهم جيّداً. ففي عملية التشكيل في الشراكة يُعتبر بناء الثقة والمعلومات المشتركة أمراً في غاية الأهمية. وفي ما يلي بعض الأمور التي قد تساعدك في ذلك:

- اطلب من المشاركين أن يتحدثوا عن خلفيتهم الشخصية مثل مكان ولادتهم ومهنتهم السابقة ودورهم الحالي ومسؤولياتهم في العمل. وعندما تدعمهم يقدمون موجزاً في دقيقة واحدة عن وضعهم الشخصي والعائلي واهتماماتهم الشخصية خارج نطاق وظيفتهم، فإن ذلك يمنح الآخرين صورة أكمل عن كل مشارك كفرد مستقل.
- بعد ذلك، اطلب من المشاركين تقديم لمحة عامة عن منظماتهم، أي تاريخ موجز عنها وأهدافها الأساسية وخدماتها الأساسية وما أنتجت له صلة بالموضوع قيد النقاش، وفكرة عن حجمها وعن موظفيها، واهتمامها بالموضوع الذي أنتم مجتمعون لمناقشته.
- أخيراً اطلب من المشاركين الحديث عن رؤياهم للحقل أو للمشروع أو المنطقة أو الأشخاص، الذي/ أتى اجتمع الفريق معاً لأجل مناقشته.

عندما يتم اتباع هذا الأسلوب، فإن معظم المشاركين في اجتماعات الشراكة الخاصة بعملية التشكيل سيكون لديهم لحظات إدراك مهمّة، حين يعرفون أموراً عن الأشخاص وعن منظماتهم لم تكن معروفة لهم مسبقاً أو أنهم قد أساءوا فهمها جيّداً.

في بعض الحالات، تطلّبت هذه العملية من 20-30 دقيقة لكل شخص، وقد استغرقت عدّة ساعات. وفي حالات أخرى قد تحتاج لأن تحدّد لكل شخص من خمس إلى عشر دقائق. ومع أن ذلك قد يستغرق وقتًا طويلاً، ويكون هناك إغراء بسلوك الطرق المختصرة، فإياك أن تفعل هذا!

ما هو التحدّي أو المشكلة وموضوع الاهتمام الذي يجمعنا معاً؟

الصيغة المقترحة: كتابة التحدّي الرئيس أو الرؤيا الكبيرة في جملتين أو ثلاث جمل مختصرة إما على لوح أبيض أو لوح ورقي قلّاب أو على جهاز العرض الضوئي. قم بإجراء مناقشة عامة وموجزة للتأكد من تحديد التحدّي أو الرؤيا.

هذه هي القضية المركزية. ما الذي حفّرك حتى تحلم ببناء شراكة من أجل الخدمة؟ ما هي النتيجة الهامة للغاية والتي تشكّل تحديًا كبيرًا لدرجة أنك عرفت أنها سوف تتحقق فقط بالعمل معاً وليس من خلال عمل خدمة ما وحدها؟ بينما كنت تتعرّف على المجتمع والخدمة أو القادة في المنظمات أثناء مرحلة الاستكشاف، ما هي الرؤيا التي كان الجميع متفقين دائماً على وجوب تحقيقها تماماً وعاجلاً أو على نحو أكثر فعالية؟

ما الذي يضعه الله على قلبك؟ ماذا تشعر أنه يضع على قلوب من اجتمعت بهم وتحدّثت معهم؟ هذه بعض الأمثلة التي ساعدت في تحفيز الشراكات.

- في حيّك أو منطقتك السكنية قد يكون هذا الأمر هو: "يحتاج الأطفال في منطقتنا السكنية إلى مركز ترفيهي يسوده جو إيجابي وأخلاقي مناسب وأشخاص يشكّلون نموذجاً مسيحياً إيجابياً. كيف يمكننا توفير ذلك؟"
- في مدينتك قد يكون الأمر المحفّز هو: "كيف يمكن لكنائسنا الموجودة في الضواحي أن تشارك محبة المسيح وتوصلها للمشرّدين في المناطق الحضرية من مدينتنا وباستمرار؟"
- أو يمكن أن يكون: "هناك الكثير من الأمور الجيدة التي تقوم بها الكنائس والمنظمات المسيحية في مدينتنا، ولكن لا يوجد طريقة للحصول على المعلومات عن هذه البرامج بحسب نوعيتها أو موعدها أو موقع إقامتها. معظم الناس لا يعرفون كيف يتعرّفون على ما يجري على المستوى المحلي. ألن نكون أكثر فعالية إذا شاركنا معلوماتنا وقمنا بتنسيقها معاً؟"

- في بلدك قد يكون هذا الأمر هو: ”يواجه المعلمون مهمة صعبة مع زيادة الأعباء عليهم والتوقعات الأعلى منهم والموازنات المحدودة. هل يمكن تشكيل تآلف بين المعلمين المسيحيين لرعاية المبادرات، وتوفير أشخاص يمثلون نماذج وأمثلة للحياة المبنية على الإيمان المسيحي في الصف، وتشجيع ودعم المعلمين والشباب؟“
 - في مجموعة بشرية لم يتم إيصال رسالة الإنجيل إليها قد يكون هذا الأمر هو: ”لقد تم القيام بعملٍ هنا لفترة طويلة، ولكن لم يحصل هناك أي نجاح واضح. هل يمكن أن نرى فرصًا جديدة، أو نجد جوانب عملية محتملة للعمل المشترك، ونشجع بعضنا البعض إذا تمكنا من العمل معًا في حل القضايا الرئيسية بدلاً من أن نعمل كل شيء بشكل منفصل؟“
- عندما تتقابل معهم للمرة الأولى، فإنه من المهم أن تطرح هذا السؤال أو الرؤيا أمام المجموعة عن طريق استخدام اللوح الأبيض أو جهاز العرض الضوئي أو أي وسيلة مشابهة. احرص على أن يفهم الجميع بأن هذا هو تقييم مبدئي وغير نهائي للتحدي الذي تواجهونه، وسوف تواصل المجموعة ذاتها دراسته وتحسينه بينما يستمرون في النقاش.

ما هو السياق التاريخي والوضع الحالي؟

في تطوير تعاون فعال لأجل الملكوت، بغض النظر عن تركيز هذه الشراكة، سوف يكون لدى المشاركين معرفة متنوعة وفهم متنوع للسياق الذي يعملون فيه.

الصيغة المقترحة: مناقشة تُقدّم من خلال لجنة نقاش تتكوّن من ثلاثة أو أربعة أفراد ذوي معرفة في هذا المجال، يليها مناقشة جماعية.

مبدأ أساسي للشراكة:

لا يمكن إطلاق شراكة أو شبكة عمل على نحو فعال والمحافظة على استمرارها من دون اتفاق مشترك على قاعدة من المعلومات والافتراضات. تتضمن مجموعة البيانات المشتركة هذه على تاريخ المنظمات، وسياقها الاجتماعي والروحي، ومعلومات عنها وقيادتها وفرقها العاملة، وفهم العقبات التي تواجهها في الطريق، وغيرها من الأمور.



قد تبدو القصة التوضيحية التالية مبالغاً بها، ولكنها توضّح الفكرة المقصودة.

ممارسة الشراكة:

تخيّل أن لديك مركبة فضائية متّجهة في رحلتها نحو كوكب بعيد في مهمّة مراقبة خاصّة. ستحتاج المركبة الفضائية منذ أن يتمّ إطلاقها من الأرض إلى عامين حتى تصل إلى الكوكب. إذا كان هناك خطأ في زاوية إطلاق الصاروخ حتى ولو ربع درجة، فأين ستكون تلك المركبة بعد عامين من الآن؟ كل ثانية من رحلة المركبة الفضائية تأخذها إلى ما هو أبعد من مسارها، إلا إذا كان هناك قدرة في داخل المركبة على تصحيح المسار. وباختصار، الفهم المشترك للتحدي الذي تناقشه وتصلّي لأجله هو أمر حيوي لتطوير حلّ فعّال وطويل الأمد، ومراقبة تقدّمك المحرّز في هذا الطريق.

وفي حالة أخرى:

ممارسة الشراكة:

قد تعمل منظمات لفترة طويلة في بلد فيه مقاومة روحية لرسالة الإنجيل. يعرف معظمنا على الأقل شخصاً أو شخصين آخرين أو وكالات تعمل في مكان ما في تلك البلد. بالرغم من تاريخ البلد المعقّد اجتماعياً وسياسياً ودينياً واقتصادياً، لم يكن هناك أي توجيه أو إرشاد منتظم ومستمر للوافدين الجدد إلى البلد. عندما تم عقد اجتماع تشكيل الشراكة، قام الفريق بعقد اجتماع مناقشة جماعية بحضور لجنة مكوّنة من أربعة مرسلين مختلفين. تناول كلّ منهم جانباً مختلفاً من وضع البلد الماضي والحالي. مشاركة أعضاء لجنة النقاش بما لديهم من معلومات، شجّع المجموعة الأكبر على المساهمة بالمعلومات على نطاق أوسع أو طلب المزيد من التوضيح. في نهاية ذلك الجزء من الاجتماع، قال العديد منهم إنهم وجدوا هذه الجلسة مفيدة جداً واعترف الجميع تقريباً أنهم تعلّموا شيئاً هاماً في هذه العملية. هل كان ذلك الاجتماع شاملاً؟ بالطبع لا. ولكن هل أعطى ذلك الاجتماع جميع المشاركين الفرصة لسماع المادة نفسها والتفاعل معها والنظر في الأمور المتضمنة فيها؟ الجواب هو نعم وبدون أي لبس!

مبدأ أساسي للمشاركة:

مشاركة هذه المعلومات تساهم في مجموعة من البيانات المشتركة التي تصبح "مصطلحات" ثمينة ومجموعة افتراضات يستقي منها المشاركون أثناء تقدّمهم إلى الأمام. عندما تؤكّد خبرتهم ما قيل من معلومات، يمكنهم الإشارة لذلك. وعندما لا تؤكّد خبرتهم ما قيل، يمكنهم استخدام المعلومات المشتركة كنقطة مرجعية.



اقتراح لعملية المشاركة:

بعد كل خطوة من هذه الخطوات، احرص على تلخيص النقاط الرئيسية، واستعرض أبرز ما قيل. واسأل عما إذا كان هناك اتفاق على النقاط الرئيسية، مع إدراك أنّك لم تكن تحاول أن تكون شاملاً وكاملاً. في كثير من الأحيان سيرغب الناس في هذه المرحلة من التأكد بأن المجموعة قد استمعت بالفعل لما شعروا بأنه لم يُسمع أو يُفهم سابقاً. هذا أمر جيّد. ولكن في العادة، ذلك لا يغيّر جوهر ما قيل وما تم الاتفاق عليه من قبل المجموعة الأكبر. ولكن من المهم أن تمنح الأشخاص الفرص لتقديم وجهة نظرهم.



إن الفائدة الهائلة من استثمار الوقت في المشاركة والاتفاق على الخطوط العريضة لهذه المعلومات هي بناء الثقة داخل المجموعة:

- عدم وجود افتراضات خفية أو جزء من المعلومات الناقصة.
- أنكم جميعاً تعملون بشكل تقريبي ضمن إطار المعلومات نفسه، على الرغم من أنكم لن تتفقوا على كافة التفاصيل.
- أن العملية منفتحة وسليمة وأنه يمكن الوثوق بالعملية ومن يقودها، وأن لا أحد يُخفي جدول أعمال خاص قد يؤدي إلى مفاجآت غير سارة في وقت لاحق.

ارجع للتوضيحات الخمسة توضيحات تحت العنوان "ما هو التحدي أو المشكلة وموضوع الاهتمام الذي يجمعنا معاً؟" تمثل تلك الرؤى الخمسة مجاًلاً كبيراً يتراوح من الحاجة إلى إنشاء مركز ترفيهي للأطفال إلى حلم رؤية رسالة المسيح تصل لمجموعة بشرية لم تصلها رسالة المسيح. لكل واحدة من تلك الرؤى ماضيها الخاص، ولكل منها سياقها الحالي. فكلّما عرفنا أكثر عنها، سيكون تفكيرنا وتخطيطنا أكثر فعالية.

باختصار، نعتقد جميعًا أننا نعرف التاريخ والسياق والوضع الحالي. والحقيقة هي أنه يمكننا جميعًا أن نتعلّم المزيد. ومن خلال عملنا هذا معًا، فإننا نخدم أهدافنا ونبني الثقة في علاقاتنا وفي عملية الشراكة.

بناء الإجماع أو التوافق في الآراء: ما هي المعوقات الأساسية في الطريق التي تقف في وجه الإنجازات الحقيقية؟

الصيغة المقترحة: نقاش مجموعة صغيرة مع تقديم تقارير في جلسة منعقدة بجميع أطرافها.

دعونا نبدأ في دراسة هذا التحدي. عد إلى رؤيتك الرئيسة. مرّة أخرى، انظر إلى تلك التوضيحات الخمسة التي ظهرت سابقًا في هذا الفصل تحت العنوان ”ما هو التحدي أو المشكلة وموضوع الاهتمام الذي يجمعنا معًا؟“ كل من هذه الرؤى لديها مجموعة خاصة من التحديات. ولكن ما هي هذه التحديات؟ هل هي عبارة عن سياسات أو ظروف أو مؤسسات أو افتقار إلى الوعي أو افتقار إلى العاملين أو المال أو الموارد الأخرى، أو قضايا متعلّقة بمن له الحق في العمل في مناطق معينة؟ ما هي التحديات الأكثر استراتيجية أو التي ينبغي أن تتال الأولوية القصوى في نظركم؟

ملاحظة: يشرح الفصل التالي، ”العناصر الرئيسة لاجتماعات الشراكة والشبكة الناجحة“، تفاصيل هذا النوع من الاجتماع، ويقدم أفكارًا للتعامل مع مجموعات العمل الصغيرة وردود الفعل وما إلى ذلك.

كما ويشير الرسم التوضيحي عن الثقة، والذي ورد قبل بضعة صفحات في هذا الفصل، إلى أن الخوض في هذه العملية يؤدي إلى تعرّف الأعضاء المشاركين بعضهم على بعض وبطبيعة الحقيقية التحديات الحقيقية التي تواجههم. أنت تبني أيضًا علاقات، وثقة في قدرة المجموعة على الاستماع والعمل معًا.

وعندما تقدّم المجموعات الصغيرة تقريرها للجميع، مهمّ أيضًا سماع آرائهم أمام الجميع. احرص على أن تكون لديك مساحة كافية للكتابة على اللوح الأبيض أو على لوح الورق القلاب، أو احرص على توفر إمكانية توثيق المعلومات وعرضها من خلال جهاز الكمبيوتر وجهاز العرض الخاص.

اقتراح لاجتماع الشراكة:

إن استخدام لوح الورق القلاب الطراز هو غالبًا ما يكون أفضل وسيلة. بينما يتم مشاركة الأفكار، يمكن نشرها حول غرفة الاجتماع وبالتسلسل في الغالب، وهي تبقى متاحة للرجوع إليها بسرعة بينما تستمر في المناقشة والعمل. يجب محو ما كُتب على اللوح الأبيض بعد استخدامه، وحتى وثائق الكمبيوتر فلا يمكنها إلا عرض صفحة واحدة فقط في كل مرة، وهي تتطلب الكتابة بخط كبير والصعود والنزول في صفحة الوثيقة للعثور على عمل المجموعة الذي تم إنجازه. يُعتبر لوح الورق القلاب وسيلة توثيق جيّدة لنقاط الاجتماع الأساسية، وهو العنصر الأساسي للمساعدة في تطوير التقارير المتعلقة بالعمل معًا.



عليك أن تشجّع الناس على التفكير بأكبر قدر ممكن من الابتكار والإبداع ضمن المجموعات الصغيرة. مهمٌّ أن تعطي هذه المجموعات تعليمات محدّدة جدًا حول كيفية العمل، وليس الاستنتاجات التي يجب الوصول إليها أو الأفكار التي يجب أن يتم وضعها وتطويرها. الهدف من ذلك هو أن يفكر الأعضاء، ولكن أن يعملوا ذلك ساعين للوصول إلى نوعية النتيجة النهائية نفسها. عليك مساعدة المجموعة على التواصل والعمل معًا بشكل فعال. إن استخدام النهج نفسه هو أمر هام، مع أن المحتوى الذي ينتجونه قد يكون مختلفًا. على سبيل المثال: ”في ضوء رؤيانا الأولية، حدّد ما تعتبره مجموعتك أهم ثلاثة تحدّيات أو معيقات في الطريق.“

اقتراح للشراكة:

هنا فرصة كبيرة للعودة مرة أخرى إلى الفصل الثامن، ”الصلاة: كثيرًا ما يُغفل عنها، ولا يُبالغ بها أبدًا.“ كل جولة لتنمية الإجماع أو الاتفاق بهذه الطريقة توفر فرصة رائعة للتوقف والصلاة في مجموعات صغيرة. اطلب من الناس أن يصلي بعضهم لأجل بعض بشأن الاحتياجات الفردية، ومن أجل إرشاد الله بينما يتخذون القرارات بشأن الإجراءات التي يقومون بها. وإنني في العادة أطلب منهم الصلاة بصمت أولاً طالبًا من الروح القدس توجيه اختياراتهم وتوصياتهم. من المشجّع دائمًا أن ترى المجموعة أن الإجماع والاتفاق بشأن رؤياهم هما في نمو، حيث أن الله هو من يقودهم بالفعل.



لنقل أن لديك ست مجموعات مكوّن كل منها من ثلاثة أشخاص. قد تعتقد من خلال التوضيح السابق أن المجموعات سوف تصل إلى ثماني عشرة فكرة مختلفة.

مبدأ أساسي للشراكة:

إذا كان لدى مجموعة الأشخاص الذين تعمل معهم أي خبرة حقيقة بالموضوع قيد النقاش، فإن أفكارهم ستميل للتزاحم حول مواضيع مشتركة معينة. يمكنك أن تتوقع وبيقين معقول أن الثمانية عشر شخصًا الذين يعملون على معالجة سؤال مثل: "ما هي التحديات البارزة التي نواجهها؟" سيحدّدون من ثمانٍ إلى عشر قضايا فقط، وليس ثمانى عشرة قضية. في الواقع، ليس غريبًا إن جاءوا بست إلى ثمان قضايا فقط. إن ماضيهم المشترك وفهمهم للمسألة قيد النقاش مهم لهذا الغرض. وهذا ينطبق على واقع كل عملية بناء إجماع أو اتفاق في الآراء ستستخدمها في تطوير الشراكة.



أثناء تقديم المجموعات الصغيرة تقريرها للجميع يمكنهم تحديد النقاط المشتركة بين المجموعات المختلفة. وهذا سيولّد قائمة أقصر من تلك المذكورة أعلاه.

المشكلة بالطبع هي أن هذه المجموعة لم تعمل معًا على إيجاد الحلول من قبل، ولم يواجهوا معًا أي من هذه القضايا أو التحديات. لذلك نحن بحاجة للسعي من أجل النتائج التي يمكن التحكم بها، والأهداف التي يمكن تحقيقها. وهذا يعني أننا نحتاج على الأرجح لأن نضيّق القائمة أكثر!

ممارسة الشراكة:

تشتمل شركة إنتاج سيارات على تخصصات متنوّعة بشكل هائل. إلا أنه يجب على جميع تلك التخصصات أن تشترك في تركيزها الواضح على إنتاج السيارات. قبل أن يُظهر أعضاء الفريق قدرتهم على العمل معًا بنجاح وإنتاج نوع واحد من السيارات، لا يمكنهم التفكير في إنتاج خمسة موديلات مختلفة من السيارات. أنتج هنري فورد أولاً الموديل T فقط (و فقط باللون الأسود!)، ثم الموديل A، وهكذا. فقط بعد عشرين عامًا من تاريخ الشركة أنتجت موديلات متعدّدة في الوقت نفسه.

في وقت لاحق، إذا تقدّمت الشراكة إلى الأمام، فقد ترغب في تشجيع أفراد أو منظمات جديدة للمشاركة، وبذلك يأتون بوجهات نظرهم وغنى تجربتهم إلى هذه الشراكة.

في القائمة الأوليّة للمعوقات في الطرق، من المحتمل أن تكون المجموعة قد وضعت لائحة مبدئية من ستة إلى ثمانية معوقات. والمسألة التالية الهامة هي تحديد ترتيب هذه المعوقات بحسب أولويتها. فبعض القضايا حقيقية ولكنها مجرد مصدر ازعاج. والبعض الآخر من القضايا هي في الواقع استراتيجية، ولها دور في مرحلة الإنطلاق أو عدم الانطلاق في رؤياك. ويتمثل التحدي بالنسبة للمجموعة أن يصنّفوا كل قضية ضمن فئاتها الصحيحة.

من المهم في هذه المرحلة أن تراجع مرّة أخرى عملية مناقشات المجموعة الصغيرة وردود الأفعال والملخص. قد يكون من الضروري أن تجري جولتين أو ثلاث جولات من المراجعة إلى أن تحصل أخيراً على تقليص قائمة المعوقات الأهم إلى مشكلة أو اثنتين، وإذا عملت على حلّ تلك المشاكل فيمكن أن يكون لها أكبر الأثر في الوصول إلى هدف المجموعة الطويل الأمد.

بناء الإجماع أو التوافق في الآراء:

ما هي الحلول الممكنة للمعوقات الأساسية في الطريق؟

الصيغة المقترحة: نقاش مجموعة صغيرة مع تقديم تقارير في جلسة منعقدة بجميع أطرافها.

في هذه المرحلة تكون المجموعة قد عملت على تقليص أهم التحديات إلى تحدٍّ واحد أو اثنين، واتفقت على العمل معاً على الخطوات التالية نحو تحقيق الرؤيا الرئيسية.

ما هي الخطوة التالية؟ الآن يبدأ التفكير الإبداعي الحقيقي! نحن بحاجة إلى التفكير والمناقشة والصلاة بشأن الحلول الممكنة لمواجهة التحدي الأهم الذي حدّدناه مسبقاً. ما هي الاستجابات المحتملة لهذه المعوقات أو الإجراءات الخالقة التي يمكننا اتخاذها؟ ما هي خطوات العمل الأكثر استراتيجية؟

مرّة أخرى، من أجل الحصول على أفضل النتائج، من المهم قضاء الوقت في القيام بعملية العصف الذهني (استمطار الأفكار) ضمن المجموعات الصغيرة للحصول على قائمة من الخيارات. (قد ترغب بخلط الأشخاص في مجموعات صغيرة جديدة في كل مرحلة، والسماح لهم بالتعرّف على المزيد من الأشخاص وتقديم وجهات نظر جديدة لأفكار المجموعات).

وهذه طريقة أخرى لطرح السؤال: ”إذا تمكّنّا من تحقيق أمر واحد على مدى الأشهر الستة المقبلة، ما الذي سيكون له التأثير الأكبر في التعامل مع هذه المعوقات الأوليّة وتحقيق الرؤيا الأكبر؟“

ساعد المجموعة على أن تسير في العملية نفسها التي سبق وصفها. وعن طريق المناقشة والصلاة وتقديم الإجابات قم بتقليص الاقتراحات الأكثر فعالية، والمتعلقة بخطوات العمل، إلى فكرة أو اثنتين.

ضع في اعتبارك، كما في المثل التوضيحي عن تصنيع السيارات، أن على المجموعة أن تسير قبل أن تركز. فهم بحاجة لتحديد العائق أو التحدي الهام، ومن ثم وضع وتنفيذ استراتيجية للتعامل بجهود مشتركة مع هذا التحدي. هذه خطوة كبيرة إلى الأمام وهامة لتقدم المجموعة من الناحية العملية وإحساسها بالنجاح.

قد تحتاج إلى مراجعة عمليات العصف الذهني والتقارير وبناء الإجماع أو التوافق في الآراء مرتين أو ثلاث مرات. في المرة الثانية، إذا كان لديك من ست إلى ثماني قضايا مطروحة على المجلس، اطلب من المجموعات الصغيرة اختيار قضية واحدة فقط. وأضف قائلاً: "إذا استطعنا التعامل بنجاح مع واحدة فقط من هذه القضايا، فما هي القضية التي تشعرون أن من شأنها تحقيق التأثير الأكبر لرؤيانا في الستة إلى اثني عشر شهراً المقبلين؟"

عندما تقدم المجموعات تقاريرها في المرة الثانية، ستجد أن اللائحة قد تقلصت إلى ثلاث أو أربع قضايا رئيسية. ورائع أن تراقب المجموعة وهي تطور إجماعاً واتفاقاً في الآراء. هذا الأمر مهم لفهم العملية والإحساس بأن القضية ونتائجها أمر يخصنا. بالمناسبة، سيكون لهذا تأثير كبير في ثقتك وثقة فريقك بينما تعمل على إرشاد وتوجيه هذه العملية!

في الجولة التالية، قم بعمل الأمر ذاته، ولكن في هذه المرة قل التالي: "علينا تقليص هذه القضايا إلى قضية أو قضيتين لهما التأثير الأكبر إذا تمكنا من معالجتها." وأعط كل مجموعة فرصة تصويت واحدة، بحيث تختار هذه المرة من بين الثلاث أو الأربع مشاكل المتبقية فقط على اللوح.

مبدأ أساسي للمشاركة:

إن اجتماعات المجموعة التي تعمل على مثل هذه العمليات تطوّر طبيعتها وجوهاً. علينا كمرشدين أن نعمل بنشاط على أن نكون إيجابيين، وأن نشارك في المجموعة باستمرار، وأن نسأل وندعو أولئك الذين قد يكونون أقل تقدماً في العملية. تأكد أن المجموعة تعرف أين هي في هذه العملية وما مدى التقدم الذي حققته. فالرجوع إلى خارطة الطريق هو دائماً أمر مفيد.



وفي ما يلي فحص خاص بك لواقع العملية. طبيعي للمشاركين في اجتماعات الشراكة الخاصة بعملية التشكيل أن يختبروا الصعود والهبوط في مشاعرهم وحالتهم النفسية خلال مراحل مشاركتهم وانخراطهم. وفي الغالب تتضمن هذه المراحل ما يلي:

1. الفضول والترقّب.
2. الاهتمام والاندماج.
3. تزايد الإحباط (بسبب بطء العملية أو عدم القدرة على رؤية كيفية ارتباطها بالنتائج العملية).
4. إعادة الاندماج (سواء بتردد، أو بشكل كامل ومن كل القلب).
5. الإحساس بالانتماء الحقيقي للشراكة والإنجاز والفرح بالنتائج الإيجابية.

إن المرحلة الهامة بطبيعة الحال هي الانتقال إلى المرحلة الثالثة. فمساعدة المجموعة على رؤية أهمية عملها والتقدّم الذي أحرزته وكيفية ارتباطه مع هدفها هو أمر هام للحفاظ على بقاء آمال وقوة المجموعة حيّة وفعّالة. استمر في الإشارة إلى خارطة الطريق. واستمر بتأكيد ما وافقت المجموعة عليه حتى الآن. نحتاج جميعنا إلى سماع وجهات النظر الأخرى وإلى التشجيع ولا سيما عند التعامل مع أناس لا نعرفهم جيدًا، وعند العمل في عملية غير مألوفة بالنسبة لنا، أو التي نشعر أنها خارج نطاق سيطرتنا.

تحتاج المجموعة إلى رؤية الصلة الواضحة بين تحقيق هذا التحديّ القريب أو المتوسط الأجل، وتحقيق الرؤيا الكبيرة التي قد تستغرق وقتًا أطول وتتضمن خطوات هامة أخرى خلال العملية. نحن بحاجة لأن نسير قبل أن نركض. وفي سيرنا معًا، يجب أن يكون لدينا فرح وشبع وشعور بالإنجاز.

في هذه المرحلة من اجتماع تشكيل الشراكة، تواجه المجموعة ما يلي:

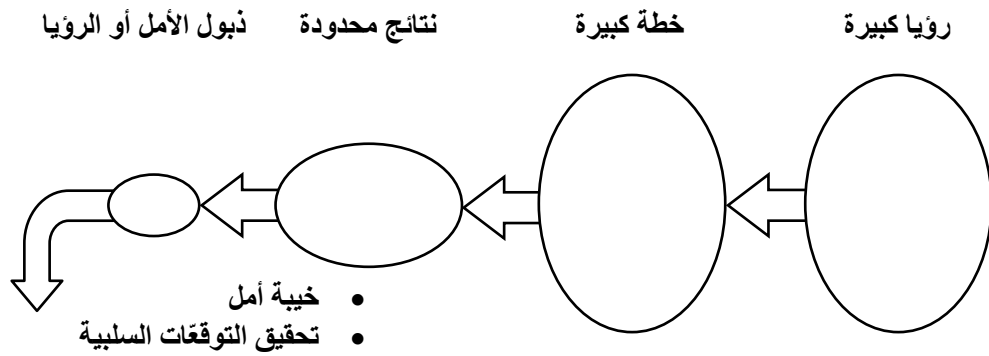
- الخطر الأعظم: السماح بهيمنة الرؤيا الكبيرة وجعل المجموعة تحدّد أهدافًا غير واقعية قريبة إلى متوسطة الأجل. وتكون النتيجة في الغالب الفشل واليأس وعدم الثقة بالرؤيا وإمكانات الشراكة.
- الفرصة الأعظم: مساعدة المجموعة على تحديد الأهداف قريبة الأجل وهي ذات أهمية واضحة باعتبارها خطوات نحو الرؤيا الكبيرة. وتحديد كيفية النجاح في الوصول إلى تلك الأهداف المتوسطة، وتأكيد الاستراتيجية داخل المجموعة.

يأتي معنى نجاح وتحقيق الشراكة الخاص، على الأقل جزئياً، من خلال الاجتماع نفسه، وخلال الأشهر المقبلة من خلال العمل الذي تنجزه بينما تتقدم إلى الأمام بجهود مشتركة.

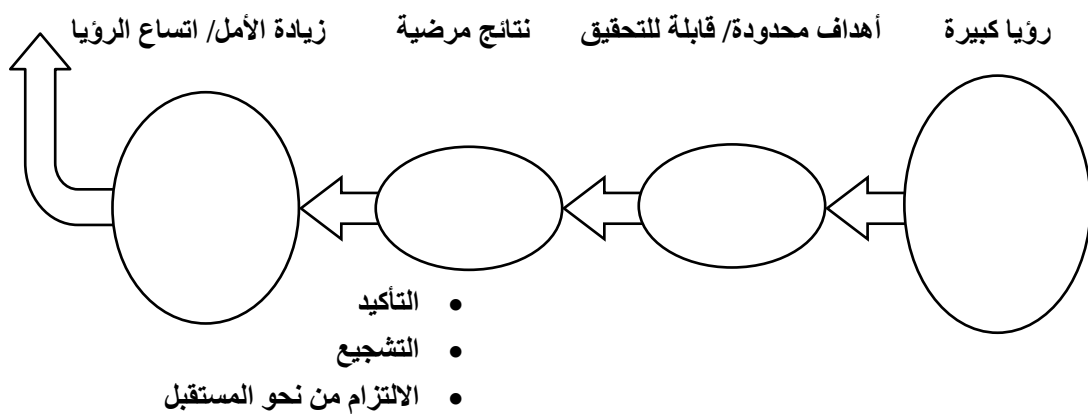
يشير الرسم التوضيحي التالي إلى إمكانية استخدام نهجين مختلفين. يجلب النموذج الأول الفشل تقريباً دائماً. أما النموذج الثاني فهو نهج بسيط يُعطي نتائج حقيقية وإحساساً بالنجاح، كما يجلب الأمل في تحقيق الرؤيا الكبيرة وقيمة الشراكة.

رؤيا رائعة - توقعات قابلة للتحقيق

النموذج 1:



النموذج 2:



تفصيل الرسم التوضيحي

النموذج 1

بدافع من الحب الحقيقي لله وللناس، أو المنطقة، أو للمشروع فإن الناس يجتمعون معًا ولديهم أحلامهم الكبيرة. فيضعون أهدافهم الكبيرة ويقرّرون المضي قدمًا. إلا أنهم لم يعملوا مسبقًا معًا ولديهم القليل من الخبرة في التعاون. الأهداف الكبيرة شاقة، وأخيرًا فإن الجدول الزمني المتوقع للمرحلة الأولى من الشراكة يبدأ في التهاوي، وينفذ الوقت ولا يتم إنجاز إلا القليل من الأهداف. ستكون خيبة الأمل كبيرة، وسيكون هناك الكثير من التعليقات مثل: ”لقد قلت لك إن هذا لن ينجح“. وبالتالي تتراجع ثقة المجموعة وتذبل الرؤيا ويتناقص الأمل.

النموذج 2

بدافع من الحب الحقيقي لله وللناس، أو المنطقة، أو للمشروع فإن الناس يجتمعون معًا ولديهم أحلامهم الكبيرة. ولكنهم يدركون بأنه لم يسبق لهم العمل معًا، وأنهم بحاجة إلى السير معًا قبل أن يتمكنوا من الركض. ولذلك يحدّدون أهدافًا قيّمة ولكنها محدودة، يؤمنون حقيقةً بأنها قابلة للتحقيق على مدى الأربعة أشهر إلى الستة المقبلة. أثناء عمل الملّتزمين على تنفيذ الأهداف والمضي قدمًا يلاحظون نتائج جيّدة ويخبرون جميع الشركاء عنها. يرى الجميع كيف أن هذه الأهداف المحدودة والقصيرة الأجل هي خطوة هامة في تحقيق الحلم الأكبر. بينما تقوم المجموعة بمراجعة تقدّمهم وما تعلّموه، فإنهم يتشجّعون ويزداد الأمل لديهم، ويصبحون على استعداد للالتزام أكبر تمّ تعزيزه بفضل نجاحاتهم السابقة.

مبدأ أساسي للشراكة:

يجب أن تُلَبّي هذه الأهداف المحدودة والقابلة للتحقيق معيارين رئيسيين دائمًا، وهما:



- يجب أن يتمكن جميع المشاركين من قول التالي: ”هذا أمر هام لنصل إلى هدفنا المشترك، وهو أمر لا يمكن لأي منا أن ينجزه وحده.“ من الضروري أن يكون واضحًا أن هذه الرؤيا هي من الله، أي أن تكون أمرًا يؤمن الجميع أن الله يريد أن يحدث.
- ويجب أن يتمكن هؤلاء الأشخاص أنفسهم من قول التالي: ”إذا حققنا هذا الهدف، فيمكنني أن أرى كيف يساعد هذا، في المستقبل غير البعيد، في تحقيق رؤيتي، أو يساعد خدمتي على تحقيق رؤيتها أو مهمتها.“

باختصار، إن تحديد الأهداف الأوليّة أو التحدّيات التي تقرّر معالجتها يجب أن يكون، وبشكل واضح، أمرًا لا يمكن أن يتمّ إلا بعملنا معًا. كما ويجب أن يجذب الهدف أنظار الجميع، ولكن كل من يمثل خدمة أو منظمة يجب أن يتمكّن كذلك من رؤية قيمة الهدف المحدّدة والمحتملة بالنسبة لمهمّة المنظمة. إنها معادلة بسيطة: ما لم يسد هذان العنصران معًا بالنسبة لجميع أطراف الشراكة، فإنهم سيختارون في النهاية الخروج من العملية أو يشكّون بأهمية الشراكة بالنسبة لهم.

حسنًا، أين نحن الآن؟ لقد تعرفنا بعضنا على بعض. وحددنا السبب الذي لأجله نتحدّث، أي الرؤيا الكبيرة (على الرغم من أنها لم تُحدّد إلا من خلال مصطلحات عامّة). وتحدّثنا عن سياق الرؤيا. وحددنا المعوقات الرئيسة على الطريق وأي منها لها الأولوية بالنسبة لنا، ونرى أنها مهمّة جدًا لنقوم بمعالجتها. كما وحددنا النقاط العملية التي ينبغي أن تكون ذات أولوية ونحن نمضي قدمًا.

والآن وصلنا إلى اللحظة الحاسمة!

الشراكة: أن تنطلق أو لا تنطلق

إذا كنت قد وصلت إلى هذه النقطة، فأنت قد قطعت شوطًا طويلًا. إنه تقدّم كبير! لقد أتاحت رؤياك وأحلامك وعملك الجادّ المجال للمجموعة كي تستعرض إمكانات العمل الذي أنجزوه معًا. لقد تعلّمت الكثير كمجموعة، وقد أسست قاعدة من المعلومات، وشاركتكم في عملية ساهمت في بناء ثقّنتكم.

بالاعتماد على:

- ما تعرفونه عن بعضكم البعض،
- ما تعرفونه عن الرؤيا الكبيرة،
- ما تعرفونه عن الوضع الحالي وعن السياق،
- ما تعتقد أنه المعوقات الأساسية أو التحدّيات المطروحة،
- ما تعتقد أنها الإجراءات العملية ذات الأولوية.

حان الوقت لتقييم وضعك. أولاً، من المهم أن تستعرض بإيجاز النقاط الرئيسة التي قمت بتغطيتها. ركّز على جوانب الإجماع أو الاتفاق واسعة النطاق. إن الجزء الأساسي من تيسير

عملية من هذا القبيل هو مساعدة المجموعة على إدراك تقدّمها. فمن السهل للمجموعة أن تتوه وسط كل تلك النقاشات.

لذلك نأتي إلى السؤال الهام. بناءً على كل ما تعرفه وما فعلته حتى الآن،

هل يعتقد أعضاء المجموعة أنه من المنطقي الانتقال إلى الخطوة التالية، واستكشاف كيف يمكنهم العمل معًا للتعامل مع هذه الفرصة بدلاً من الاستمرار في عملهم كل واحد على انفراد؟ قبل أن تسأل هذا السؤال الهام، اسمح على الأقل ببعض الدقائق لمعالجة الأسئلة أو التعليقات الجيدة.

من المهم أن يفهم المشاركون أنهم في هذه المرحلة:

- لم يقدّموا تعهدًا ملزمًا، إما كأفراد أو كممثلين لمنظمتهم.
- لم يقرّروا ما هي تفاصيل خطة العمل أو هيكلية المبادرة التعاونية.
- لم يقرّروا من هو الشخص المسؤول أو ما هي تكلفة المبادرة.

سيقوم الفريق بمعالجة تلك المسائل الهامة في وقت لاحق. فما يقولونه الآن هو التالي: ”نحن نؤمن أن هذا التحدي يستحق أن نعمل معًا لأجله، ونحن نريد أن نستكشف ما يتطلبه تحقيق ذلك.“

اقتراح مجريات الاجتماع:

يوجد هنا فكرة أخرى بحاجة لأن تتوقفوا عندها وتصلّوا بشأنها. ذكّروا بعضكم البعض بالرؤيا الكبيرة وبأهميتها وما يعنيه تحقيق الاختراق أو التقدم. ثقوا أن الله سيكلّم الناس. فالآخرون سيحترمونك لذلك، وسيكون لديهم قدر أكبر من الإحساس بأن النتائج أمرٌ يخصّهم.



اجعل العملية بسيطة بأكبر قدر من الإمكان. في الغالب تكون أفضل طريقة هي التصويت بالكلام أو عن طريق رفع الأيدي. لا تجعل الاجتماع طويلاً ومعقّداً. فكل ما تسعى إليه في هذه المرحلة هو: ”بناءً على كل ما فعلناه وتعلّمناه، هل من المنطقي أن نمضي قدماً ونتخذ الخطوات التالية في استكشاف التعاون؟“ بناءً على الملاحظات والآراء التي قدّمت في الجلسات الرئيسية والأحاديث خلال فترات الاستراحة أو تناول الطعام، يجب أن يكون لديك شعور دقيق وواضح من نحو ما يفكر به الفريق. ولا يجب أن تتفاجأ من ردود أفعالهم.

إذا كان الإجماع في الآراء إيجابياً، فهناك خطوتان هامتان تأتيان لاحقاً وسنقوم بمناقشتها أدناه. إذا كنت قد تقدّمت إلى هذا الحدّ، واتفق المشاركون على النقاط الرئيسية حتى الآن، فمن غير المرجّح أنهم سيتراجعون. فعملهم الخاص وموافقتهم سيشجّعانهم على المضي قدماً.

ولكن إذا كان الاجماع في الآراء سلبياً لسبب ما، فإليك بعض الاقتراحات:

- أولاً، اعلم أن عملك هو ليس بالضرورة عبثاً. إذا وصلت إلى هذا الحدّ، فإن الفريق قد عمل على الاستكشاف والفهم والموافقة على عدّة قضايا رئيسية.
- ربما يستحقّ الجهد المبذول أن تأخذ بعض الوقت للتعرفّ على الأمور العالقة، أي الأسئلة والشكوك أو الأفكار مثل "لَمْ لَا!" والتي تدور في أذهان الآخرين. يمكن أن تكون هناك قضايا لم تبرز إلّا عند هذه اللحظة الهامة. ويمكن توضيح هذه النقاط بسهولة أو يمكن إحالتها لمجموعة عمل صغيرة.
- اسأل المجموعة ما إذا كانوا على استعداد للمضي قدماً في الخطوات التالية، وانتظر حتى يتّخذوا قرارهم النهائي في ما يتعلّق بإمكانية العمل معاً. يمكن أن يساعد المزيد من المعلومات والتخطيط التفصيلي في تخفيف حدّة التوتر أو التساؤلات في أذهان المشاركين في كثير من الأحيان.

دعونا نفترض أن الفريق يقول: "نعم، نحن نريد أن نمضي قدماً، أي أن نتخذ الخطوات التالية ونرى ما يكشفه الله لنا." حتى لو كان تأكيد الفريق غير نهائي، فالجهد والاستثمار الذي قام به الجميع حتى الآن يستحقّ المزيد من العمل الجاد.

اقتراح مجريات الاجتماع:

في عملية مثل هذه، الشعور بالزخم أو قوة الدفع هو أمر عظيم. فهذا عمل شاق لجميع المشاركين. إذا كان أعضاء مجموعتك يعملون جيداً بعضهم مع بعض ولديهم إدراك للاتجاه الذي يسرون فيه، فإن استمراركم بقوة دفع إلى الأمام هو شيء عظيم. ولكن اعتماداً على الجدول الزمني لاجتماعكم، وإذا وجب عليكم أخذ استراحة، فهذا هو الوقت المناسب للقيام بذلك. قد تحتاجون للتوقف لمدة ساعة أو أكثر، أو ربما حتى صباح اليوم التالي. مهما كانت احتياجات برنامج المجموعة، قبل أن تنتهي الاجتماع وعندما تعود لاستئناف العمل احرص على أن تقدّم ملخصاً لما قطعتموه حتى الآن على خارطة الطريق. فأنت تريد تحقيق أقصى قدر من الوضوح وتريد تقليل الارتباك.



بناء الإجماع أو التوافق في الآراء: المسؤوليات والجدول الزمني

الصيغة المقترحة: جلسة منعقدة بجميع أطرافها تنطلق للعمل بواسطة فريق عمل.

قد وصلت في هذه المرحلة إلى مستوى من التفاصيل لا تستطيع في العادة مجموعة كبيرة معالجتها بفعالية. إذا كان لديك خمسة عشر أو خمسين شخصاً، فالآن هو الوقت المناسب لتقوم المجموعة بتعيين فريق عمل أصغر يمكنه العمل على تفاصيل الخطوات التالية.

في هذه المرحلة، في ما يلي الأشياء التي لا بد أن تحدث:

1. يتعين على المشاركين المساهمة في الموارد والاتصالات والأفكار الاستراتيجية وغيرها من العناصر التي يمكن أن تكون ذات صلة بأولويات العمل المنفّقة عليها من قبل المجموعة. على الجميع أن يكونوا قادرين على تقديم الأفكار والموارد من أجل حصولهم على الشعور بأنّ العمل يخصهم.

2. يمكن لفريق العمل الأصغر، والذي عدد أفراده من أربع إلى ست أشخاص، أن يستخدم هذه الأفكار العامة وقوة إرادة المجموعة للتوصّل إلى خطوات عملية تالية تقود إلى العمل. إن الأساليب التالية المتبعة لتحديد هؤلاء الأشخاص يتم ترتيبها تصاعدياً وفقاً لاحتمال نجاحهم، وهذه الأساليب هي: البحث عن المتطوعين؛ جعل المجموعة تقترح أو ترشّح أعضاء؛ الطلب من أعضاء الفريق الاستشاري (مع مداخلتك وأفكارك) تقديم توصيات بناء على تقييمهم لمصلحة المشاركين وقدراتهم.

3. تأكد من أن المجموعة الأكبر تعرف:

- ما العمل (من حيث المبدأ) الذي سيقوم به فريق العمل.
- ما الذي يمكن أن يتوقعوه من ردود أفعال.
- أن لا يتم اتخاذ أي خطوات دون معرفة المجموعة الأكبر وتأكيداتها.
- من سيكون مسؤولاً عن التواصل مع المجموعة.
- ماذا سيكون الجدول الزمني للتواصل.
- كيف سيعرفون أنهم أكملوا هذه الخطوة الأولى من العمل معاً بنجاح.
- متى ستجتمع المجموعة الأكبر مرة أخرى.

4. يحتاج فريق العمل إلى الاتفاق على:

- من سيقوم بكل جزء من العمل.
- مَنْ هو عضو فريق العمل الذي سيعمل على تنسيق جهود المجموعة وعمليات التواصل الخاصة بها.
- الجدول الزمني للعمل.
- من سيكون مسؤولاً عن تقديم التقارير للمجموعة الأكبر، وما محتوى هذه التقارير، ومتى سيتم تقديمها.

عن التنظيم والهيكلية أو البنية التنظيمية

أحد أهم الخطوات في حياة الشراكة الناشئة هي كيفية تنظيم المجموعة لنفسها. تذكر أنك تتعامل دائماً مع أفراد. توجد ديناميكية معينة في مبادرة الحيّ حيث أن الأفراد يمثلون أنفسهم وليس منظمات. بمجرد أن يمثل المشاركون مصالحهم الشخصية ومصالح المنظمة معاً، فإن هذه الديناميكيات تتغير عادة بشكل ملحوظ.

في الجزء الخامس، والفصل السادس عشر: ”الشكل يتبع الوظيفة- هيكليات الشراكات الفاعلة“ أقدم المزيد من الأفكار والنماذج والطرق لتنظيم المبادرة بحيث تكون فعّالة قدر الإمكان. ولكن هنا، يساعدنا بعض الشرح في التعرف على التحدي الذي أمامنا في هذه المرحلة.

بعض الأفراد والقادة أو المنظمات لديهم خبرة في المؤسسات التجارية أو التآلفات التجارية أو المجتمعات المهنية أو أي من أنواع المبادرات التعاونية. ولكن البعض الآخر ليس لديه سوى القليل من مثل هذه الخبرة. غالباً ما نواجه صعوبة وتحدياً عند الانتقال من القطاعات المهنية أو التجارية إلى مجال المنظمات غير الربحية، وخاصة المنظمات الدينية غير الربحية.

تتبادر القضايا الثلاث التالية دائماً إلى أذهاننا، سواء في ما يختص بالأفراد أو قادة المنظمات في المناقشات حول الكيفية التي سيتم بها تنظيم جهد تعاوني:

- القرارات. هل سيتم التقليل من حريتنا واستقلاليّتنا؟ كيف سيتم اتخاذ القرارات في هذا التآلف الجديد، ومن الذي سيتخذها؟ (ينبغي أن تقدّم عملية التشكيل التي انتهت لتوّها أفضل نموذج لما يمكن أن يتوقعوه).

- المال. أي نوع من الالتزام المالي سنشارك به، وهل سأبقى مسؤولاً عن هذا الالتزام؟ (الرجوع إلى الكيفية التي تمت بها مناقشة خطوات العمل مسبقاً يساعد الناس على رؤية أنه لن يكون هناك أي سيطرة غير مناسبة من جهات أعلى).
- الهوية. هل سنتمكن من الاحتفاظ بهويتنا، وكيف سيؤثر هذا على علاقتنا مع المجموعة؟ (إن الأسلوب المنفتح والإحساس بالانتماء الكامل من قبل المجموعة في عملية التشكيل يجب أن يساعد الآخرين على الشعور بأن هويتهم كأفراد أو كمنظمات تُحترم وأنه لن يُقلل من شأنها في أي مبادرة جديدة). انظر الفصل الخامس عشر: ”بناء الأمل: تحقيق التوقعات والاعتراف بالفضل المتبادل.“

مبدأ أساسي للمشاركة:

التحدّي المستمر الذي نواجهه هو تطوير هيكلية تلبي الاحتياجات الأساسية لرؤيا الشراكة، وفي الوقت نفسه تسمح للأفراد أو المنظمات بالحفاظ على هويتهم الخاصة وحريتهم في الجوانب الأخرى عن الحياة والخدمة.



وجدت عشرات من الشراكات أنه بإمكانها العمل بشكل فعال جداً مستندين على الإجماع في الآراء، مع قواعد وإرشادات محدودة للغاية توجه جهودهم المشتركة. ويعمل آخرون من أرضية متوسطة بحيث يتم استخدام مذكرة اتفاق أو وثيقة أخرى لمنح تآلفهم هيكلية أو بنية تنظيمية. ولا يزال البعض الآخر يطور هيكليات أكثر رسمية تتضمن إجراءات واضحة بشأن العضوية وأخذ القرارات وغيرها من العناصر التي تحدّد الكيفية التي سيعملون بها معاً.

ولكن إلى أن تتاح الفرصة لفريق العمل بالتفكير والعمل والصلاة والرجوع إلى المجموعة الأكبر، فإن التفكير الجادّ بمثل هذه التفاصيل ربما يكون سابقاً لأوانه.

اختتام اجتماعك الخاص بالتشكيل:

الانطباعات والاحتفال

على فريق العمل اللقاء فوراً والتخطيط للخطوات القادمة في ضوء توقعات المجموعة الأكبر. عند التوصل إلى نقاط العمل العملية، يجب أن يتفق فريق العمل في ما بينهم على كيفية الحصول على أفكار وموارد المجموعة الأكبر.

أخيرًا وقبل أن تتفضّ المجموعة الأكبر، اصرف بعض الوقت في أن تسمع منهم آراءهم على تعليقات وردود فعلهم في ما يتعلّق بمدى نجاحهم في عملهم معًا. يقترح الفصل التالي طرقًا لتقييم اجتماعاتكم. اصرف بعض الوقت للاحتفال وتمجيد الله على ما عمله في المجموعة ومن خلالها، وصلّ من أجل انطلاقات ونجاحات في تقدّمكم للأمام معًا.

تعتمد الشراكة الدائمة والفعّالة كثيرًا على الثقة بالعملية مثلما تعتمد الثقة بالأشخاص الذين يقودون هذه العملية. الفصل التالي مبني على ما قمنا بتغطيته هنا وهو يقدّم عناصر أساسية إضافية لعقد اجتماعات شراكة ناجحة.

معالم النجاح

- الغالبية العظمى من المشاركين المتوقّعين، والذين اجتمعت بهم قبل الاجتماع والذين تعهّدوا بالحضور، قد حضروا بالفعل.
- تمسّكت المجموعة بالعملية وعملت من خلالها خطوة بخطوة.
- كانت العلاقات ودّية، وتمتّ تسوية الأمور العالقة مع الوقت.
- أكّد المشاركون على أهمية أوقات الصلاة المشتركة.
- طوّرت المجموعة إدراكًا متزايدًا للهدف وللوحدة الحقيقية.
- أقرّ المشاركون أهدافًا محدودة وقيّمة وخطوات عمل مخطّط لها، واتفقوا على جدول زمني واقعي.
- حدّد المشاركون وصمّموا على دعوة أشخاص أو خدمات إضافية يمكن أن تساهم بشكل كبير في المستقبل.
- تمّ تعيين فريق صغير من أشخاص معروفين ولهم احترامهم ليكونوا بمثابة فريق عمل مستمر، يعمل جنبًا إلى جنب مع المرشد أو فريق الإرشاد، ليساعد على دفع الشراكة للأمام.
- تمّ تأسيس خطة للاتصالات الجارية، وعرف المشاركون ماذا يتوقعون، ومن هم الأشخاص الذين يتوقعون منهم، ومتى يتوقعون ذلك.

تهانينا على رؤياك ومثابرتك التي أوصلتك إلى هذه المرحلة. نذكّر أنه إن كانت العملية سهلة فسيتمكّن الجميع من القيام بها. إن نشاط الشيطان وطبيعتنا الخاطئة وحياة المشغولية وجدول أعمالنا الخاص تعمل جميعها ضد التعاون في الملكوت. ولكن الرب يسوع أمين، والروح القدس سيمنحك القوة والفرح لتستمرّ.

يباركك الله ويجعل انطلاقة الشراكة ناجحة، وتجربة رائعة لجميع المشاركين فيها. بما أنك
استثمرت صلواتك وطاقتك فأنت تستحق مثل هذا التشجيع!

12

الفصل الثاني عشر البدء بالتحرك

العناصر الرئيسية لاجتماعات الشراكة والشبكة الناجحة

الفكرة الأساسية

إن الاجتماعات التي تساعد أبناء الله على أن يعملوا معًا بشكل فعال لا تحدث دون التخطيط لها.

إنها تحدث نتيجة اهتمام دقيق بالتفاصيل قبل الاجتماع وخلالها وبعده. إن عملية تشكيل شراكة، كالتي تحدثنا عنها في الفصل السابق، هي توازن ديناميكي بين العمل الدقيق قبل العملية وخلالها، والسعي المستمر لإرشاد روح الله لحظة بلحظة!

يُشارك هذا الفصل الموجز ببعض الخبرات المكتسبة عبر السنين والتي يمكن أن تساعدك في النجاح، وتقلل احتمالية الإحباط والفشل.

دعونا نكون صريحين وصادقين: معظمنا لا يُحب الاجتماعات. أنا لا أُحبها. وفي الغالب فإنه لدينا أفكار سيئة عن الاجتماعات. فهي عادة ما تؤول إلى شعورنا بالإحباط، وإلى نتائج عملية تبدو قليلة. وهذا صحيح، لا سيما في الاجتماعات التي فيها مجموعات متفرقة ومتباينة من الأشخاص الذين يحاولون الوصول إلى اتفاق حول موضوع ذي اهتمام مشترك. لا يريد معظمنا أن يشارك بما يبدو أنه سيفشل منذ البداية. وباختصار، فقد نال معظمنا حصته من الاجتماعات السيئة المملة. من يحتاج لمثل هذه الاجتماعات؟ أثق بأن الأفكار التي سأشارك بها في هذا

الفصل ستزید من مستوى الإنجاز وستقلّ من خيبة الأمل في اجتماعات الشراكة. تأكّد أنه من الممكن أن يكون هناك اجتماعات جيّدة، ومثمرة، ومُرضية!

سوف يُرشّدك هذا الفصل إلى مبادئ أساسية واقتراحات عملية. لقد استخدمت اجتماع الشراكة الخاص بعملية التشكيل والذي تحدّثنا عنه في الفصل السابق، كنموذج مبدئي لهذه الاقتراحات. لكنك ستجد أن الكثير من هذه المبادئ هي قيمة لأي اجتماع يتعلّق بالشراكة تقوده أنت وزملاؤك.

العمل قبل الاجتماع

نحن نفترض أنك تعرف جميع الأشخاص الذين ستتعامل معهم في هذه العملية، وربما بشكل شخصي. إنهم يعرفونك، ويعرفون رؤياك وما هو دورك، ولن يتفاجأوا عندما يسمعونك. ولكنّ الأفضل أن تُخبرهم في اجتماعاتك الشخصية معهم بأن يتوقّعوا أن يسمعوا منك مرّة أخرى، طالباً أفكارهم حول العملية.

في ما يلي بعض التوصيات لمُساعدة الأشخاص المحتمل حضورهم ليتولّد لديهم الإحساس بالمشاركة والانتماء للعملية في مرحلة مبكرة:

عن طريق البريد الإلكتروني أو الفاكس:

1. وِزَع مُسوّدة لجدول أعمال مبدئي. تذكّر أنّك تقوم بهذا لأن الناس قد وافقوا بأن التحدي كبير، وأنه يستحق على الأقل أن تؤخّذ فكرة استكشاف إمكانية العمل معاً على محمل الجدّ. لا تفقد تركيزك، ولكن اجعل جدول العمل الخاص بك يكون عامّاً، أي إطار عمل للاجتماع الذي خطّطت له (انظر المثال الذي سأورده لاحقاً في هذا الفصل). لا تحاول إيراد قضايا محدّدة، فإن المجموعة ستودّ تحديد هذه القضايا عندما يعملون معاً.

- وضّح لهم بأن الاجتماع هو اجتماعهم، وبأن الهدف هو تعزيز أولويات الملوكوت، وليس جداول الأعمال الخاصة.
- أطلب منهم أن يقدّموا ملاحظاتهم وتعليقاتهم حول جدول العمل، مُوضّحاً أنّ آية آراء وأفكار مقترحة مُرحّب بها.
- إن الملاحظات والآراء التي ستحصل عليها ستكون مفيدة لك في تقييمك أفكار المشاركين المُحتملين، وكذلك في منحهم الشعور بأن ما قالوه قد سُمع.

2. حدّد واحصل على التزام من أربعة إلى ستة مشاركين ناضجين ولديهم رؤيا، ويمكن أن يعملوا كلجنة استشارية خاصة ببرنامج الاجتماع. يجب أن يقدّموا آراءهم (كما ورد سابقاً) كأى شخص آخر. لكنهم سيعملون وبطريقة غير رسمية كمنندى لتقديم المشورة والأفكار المقترحة خلال الاجتماع، وللاستماع لما يُقال خارج الاجتماعات، ولمنح المشاركين الشعور بأن الإجراءات مبنية على قاعدة كبيرة من الحكمة والقيادة. يجب تشجيع المشاركين على أن يتقدّموا لمجموعة الإرشاد بما لديهم من أفكار وأسئلة واقتراحات. ويجب أن يكون واضحاً أن هذه المجموعة مؤقتة وغير رسمية، وقد شكّلت لمساعدة الاجتماع على أن يكون على أكبر قدر من الفعالية.

3. راجع مسودة جدول العمل بناء على آراء المشاركين.

4. رتّب لشبكة صلاة تُصلّي للأمور الآتية تحديداً:

- المشاركين بينما يستعدّون للحضور: من أجل سلامتهم، ومن أجل تقبّل أفكار الآخرين،... إلخ
- المشاركين والقيادة خلال الاجتماع: من أجل علاقات منفتحة، وقول الحق بمحبة، والأفكار الروحية، والنتائج العملية الدائمة للملكوت.
- الحماية من الانقسامات التي يحاول إبليس إحداثها، ومن أجل اظهار قوة المسيح من البداية إلى النهاية.
- أجواء من الشعور بالفرح والشكر بين المشاركين خلال الاجتماع وفي نهايته.
- خطوات عملية واضحة لما يجب عمله بعد الاجتماع.

توصية بشأن العملية:

من الضروري توضيح الأمور التالية أثناء عملية التواصل قبل الاجتماع وفي بداية الاجتماع الفعلي:



- إن السبب الرئيس للاجتماع هو التشجيع على المشاركة بالمعلومات، واكتشاف إمكانية التعاون في إتمام عملٍ مُعيّن قد اتّفق عليه بأنه كبير جدّاً على أن تقوم به أي وكالة أو خدمة وحدها.
- لم يتم اقتراح أي فكرة محدّدة بأن هذا التعاون سيتمّ، وإن تمّ هذا الاقتراح فلا توجد فكرة محدّدة عن الشكل الذي سيّخذه هذا التعاون.

- سوف تُناقش المجموعة بحرية وانفتاح وبروح الصلاة بشأن إن كان هذا التعاون أو الشراكة المستمرة سيكون مفيداً، وإن كان الأمر كذلك، فما هو الهدف منه، وكيف سيكون شكله.
- ستكون المناقشة مفتوحة لجميع المشاركين.

مبدأ أساسي للشراكة:

استثمار الوقت القيم أثناء الاجتماع الخاص بالتشكيل يُساعدك ويُساعد شركائك على وضع أساس ضروري للعلاقات الجيدة، ويُقوي عمل الشراكة لاحقاً. إنه يبني نماذج صحيحة ويرفع مستوى الثقة.



قائمة مراجعة لسير الاجتماع: اقتراحات للنجاح

□ مُساعدة المشاركين في التركيز وإنجاز كل ما يمكنهم إنجازه بما لديهم من الوقت، والترتيب لعقد الاجتماع الخاص بالتشكيل في مركز مؤتمرات أو مكان خاص بالخلوات وبعيداً عن مكاتبهم وأماكن عملهم المعتادة. فلا يتم إجراء المُكالمات الهاتفية، إلا في فترة الاستراحة!

□ سيتطلب تطبيق القضايا المجملّة في هذه العملية وقتاً كبيراً. لربما يمكنك أن تُطبّقها في يوم واحد أو يومين. لكن الكثير من اجتماعات الشراكة أو الشبكة الخاصة بعملية التشكيل تستمر من ثلاثة أيام إلى أربعة. فُكر دائماً بحجم الرؤيا، وبالتأثير المُحتمل على المدى البعيد في حال تمكّنكم بالفعل من العمل معاً بفعالية. إن التعاون الحقيقي يستغرق وقتاً. والكثير من الشراكات وشبكات العمل تفشل في مرحلة التشكيل لأنهم يحاولون تسريع العملية.

□ قد تحتاج للحديث عن مرحلة التشكيل على فترتين أو أكثر. لذا، فاستراحة لعدة أيام أو لأسبوع سوف تساعد القادة المشغولين بأن يعودوا إلى مسؤولياتهم. هذا يعتمد بالطبع على إن كان المشاركون قد أتوا من مناطق جغرافية قريبة أو بعيدة. وفي معظم الحالات، مؤكّد أنّ جلسة عمل كاملة (مرة واحدة) سواء كانت يومين أو ثلاثة أو أربعة أيام ستكون أقلّ كلفة وأكثر كفاءة.

□ إذا كان عليك أن تعالج مرحلة التشكيل على فترتين، فاحرص على ما يلي: أولاً: أن يحضر الأشخاص أنفسهم في المرحلتين. فالأشخاص الجُدد في المرحلة الثانية لن يكون لديهم معلومات كافية أو علاقات مع الآخرين. فهم سيقومون بطرح مواضيع تمتّ تغطيتها أو الموافقة عليها من المجموعة، وهذا سيؤدّي إلى شعور مُحبط للآخرين. وثانياً: أعطِ وقتاً في

بداية الفترة الثانية من اللقاء لمراجعة دقيقة للأمور الأساسية التي تمت والتي اتفق عليها في المرحلة الأولى.

□ حصل على موافقة المجموعة في ما يتعلّق بالقوانين الأساسية بإجراء الاتصالات الهاتفية والمشاركة في الاجتماعات. إذا تغيب أحد الأشخاص معظم الوقت، فإنّ فرصته أقلّ للنجاح والوصول إلى الشعور بالانتماء الذي ترغب أنت والمشاركون الآخرون به.

□ ليكن لديك أهداف واضحة. اعرف النتائج التي ترغب بتحقيقها، ولكن بروح الخادم، واسمح للمواضيع المهمّة والقرارات أن تصدر من قبل المجموعة. احرص على أن يشعر المشاركون بأنهم جزء من العملية والنتائج المتحقّقة. وباختصار احرص على أن تكون المرشد المسيطر!

□ شجّع المشاركة الاستباقية المبادرة. عادةً ما يكون أصحاب الأفكار الرائعة أقلّ مشاركة بها. شجّع الأشخاص الذين لم يشاركوا، ولكن لا تُخرج أحداً.

□ في كل اجتماع تقريباً هناك شخص يتحدّث أكثر ما ينبغي، أو شخص يريد أن يُناقش موضوعاً غير مهم أو معقّد جداً للمناقشة في مجموعات كبيرة. حين يحدث هذا، إليك بعض الأفكار: قلّ أمام المجموعة: ”دعونا نتحدّث أكثر عن هذا خلال الاستراحة القادمة ونرى إن كنا لا نتوصّل إلى نتيجة بشأنه.“ أو اقترح بأن تتقابل مجموعتك الاستشارية مع الشخص في فترة الاستراحة القادمة للتحديث أكثر عن الموضوع. (ج) أو عيّن مجموعة عمل صغيرة لمعالجة السؤال أو الفكرة المطروحة، بحيث يكون ممكناً أن تقضي بعض الوقت خلال فترة الاستراحة أو فترة تناول الطعام للتحديث مع الشخص على انفراد.

□ زوّد المجموعة بالملاحظات والأفكار المقترحة. لا تفترض بأنك إن كنت مع آخرين بنفس المكان فإنّ الجميع يسمعون الشيء نفسه، أو يرون الصورة الكبيرة بالطريقة نفسها. استمرّ بمراجعة سير الاجتماع بحسب خطة جدول العمل، والبرنامج الكامل للاجتماع ، وما أنجز لغاية الآن، وإلى أين الهدف الذي تتجّه إليه الاجتماعات.

□ عُد واستعمل جدول العمل كخارطة للطريق، واحرص على أن تسأل كلّ واحدٍ إن كان يدرك ما تعملونه ويوافق عليه، وإن كان يدرك ما أنجزه الفريق حتى الآن. ستزداد الثقة إن كنت تستشير الآخرين، وإن كانوا يعرفون ماذا يحصل، وماذا يتوقعون، وإلى أين هم متجهون.

كلما ازدادت مشاركة المشاركين، وزادت موافقتهم فعلى الأغلب سيصبحون أكثر استعدادًا للالتزام بأعمال مستقبلية.

رسم توضيحي لسير الاجتماع

قد يبدو الرسم التوضيحي التالي معقدًا، ولكنه بسيط جدًا في الواقع. إنه يمثل العملية التي تحدثنا عنها في الفصل السابق. ولكنه في الشكل التوضيحي مصوّر غير مُقدّم بالكلمات. فبالنسبة للبعض، للصورة قيمة أعظم من ألف كلمة!

ابدأ من أعلى الرسم التوضيحي إلى الأسفل. يريك هذا الرسم العناصر النموذجية في الاجتماع. قد يختلف كل اجتماع خاص بتشكيل شبكة أو شراكة بعض الشيء عن غيره، ولكن المبادئ لا تتغير.

مبدأ لإرشاد وتوجيه الاجتماعات:

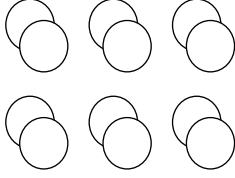
في عدة مراحل في هذه العملية، يمكن أن ترتبك أو تتساءل عما ستعمله تاليًا بالضبط. هذا هو عالم الإرشاد الاستراتيجي. استمر بالصلاة في خلوتك بشأن هذا الأمر. وعندما تقف عند نقطة معينة ولا تستطيع المضي للأمام، كن صادقًا مع الآخرين، واقترح بأن تُصلي كل المجموعة معك بشأن الموضوع، ويُفضّل أن يتم هذا في مجموعات صغيرة. سوف تتدهش حين يُعطيك روح الله أفكارًا ويساعد المجموعة في تحقيق الإجماع بينما تتقدّم للأمام.



تفصيل الرسم التوضيحي

إذا تتبّعنا الرسم التوضيحي من الأسفل إلى الأعلى نجده يقسم العملية ببساطة خطوة بخطوة. وهو يُمثل الشكل والعملية اللذين تحدثنا عنهما بالتفصيل في الفصل السابق. تشير الدوائر فتشير إلى المواجهات بين الناس، إذ من الممكن أن تكون هناك مقابلات فردية واحد لواحد، ومن الممكن للمجموعات الصغيرة المكونة من اثنين أو ثلاثة أن يعملوا معًا في مجموعات تقوم بمراجعة وتقديم الأفكار، ثم تقدّم تقاريرها للمجموعة الأكبر، ويمكن أن تشير إلى مشاركة الأفراد بما لديهم من أفكار. وهنا، سوف ترى جميع العناصر المألوفة والتي تقود إلى اجتماع ناجح منذ البداية.

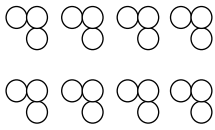
الشراكة / الشبكة سير الاجتماع الخاص بالتشكيل



مناقشات مُتقدّمة تتم بشكل شخصي
(واحد لواحد) متعلّقة بمرحلة الاستكشاف
الموافقة على الاجتماع المتعلّق بمرحلة الاستكشاف

توزيع مسوّد جدول العمل - طلب مشاركة الآراء

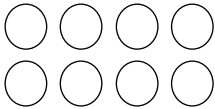
مراجعة جدول العمل - تشكيل لجنة استشارية



بدء الاجتماع / التأمّلات الروحية /
صلاة في مجموعات صغيرة

المُراجعة / الموافقة على جدول العمل

الجلسة بكل مشاركيها



من أنت وماذا تفعل؟ المُداخلات والأفكار الفردية

ماهو التحدّي الذي يجمعنا معًا /
الرؤيا الكبيرة / نقاش في مجموعة

الجلسة بكل مشاركيها

الجلسة بكل مشاركتيها

ما هو السياق التاريخي والحالي؟

الجلسة بكل مشاركتيها

ما هي المعوقات الأساسية على الطريق؟ /
تغذية المجموعات الصغيرة للجلسة المنعقدة
بجميع أطرافها / تحديد الأولويات

الجلسة بكل مشاركتيها

تجاوبات أولية ممكنة للمعوقات على الطريق /
مناقشة جماعية تقدم من خلال لجنة ونقاش /
تحديد الأولويات المجموعات الصغيرة للجلسة
المنعقدة بجميع أطرافها / تحديد الأولويات

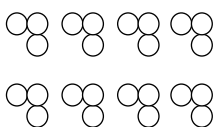
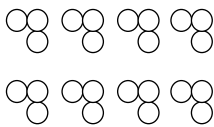
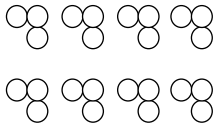
الجلسة بكل مشاركتيها

أهداف محدودة وذات أولوية كبيرة متفق عليها /
تغذية المجموعات الصغيرة للجلسة المنعقدة بجميع
أطرافها / تحديد الأولويات

الجلسة بكل مشاركتيها - الانطلاق أو عدم الانطلاق

تحديد فرق العمل: تعريف المسؤوليات والجدول الزمني

تسبيح



نموذج: جدول أعمال اجتماع الشراكة الخاص بمرحلة التشكيل

اليوم الأول	مثال عام
8:00	تسجيل / قهوة
8:30	تأملات روحية / صلاة
9:00	معلومات أساسية أو خلفية / التحديّ الأساسي (سبب وجودنا هنا)
9:30	مراجعة جدول العمل والاتفاق بشأنه
10:00	الإلمام بالموضوع / المقدمات: الجزء الأول
10:30	قهوة
11:00	الإلمام بالموضوع / المقدمات: الجزء الثاني
12:30	الغداء
1:30	السياق التاريخي والحالي للتحديّ الكبير
3:30	قهوة
4:00	المشاكل أو المعوقات الأساسية في مواجهة التحديّ الكبير
5:30	استراحة
6:30	العشاء
7:30	وقت حر / صلاة
اليوم الثاني	
8:00	تأملات روحية / صلاة
8:30	مراجعة اليوم الأول / ماذا ينتظرنا؟
9:00	ترتيب المشاكل أو المعوقات على الطريق بحسب أولويتها
10:30	قهوة
11:00	أن تتطلق أو لا تتطلق
11:30	إذا كانت النتيجة هي "أن تتطلق": تحديد خطوات العمل المحدودة وذات الأولوية
12:30	الغداء
1:30	الاتفاق على العناصر الرئيسة لخطة العمل
2:30	الصلاة والتسبيح

فريق العمل العامل (بحسب تعريف المجموعة الكبيرة):

- الخطوات التالية الأساسية
- من سيقوم بالعمل وما هو العمل؟
- من سينظّم التواصل والحصول على الآراء والتغذية الراجعة؟
- الجدول الزمني للعمل والتواصل

هذا الجدول المقدم هنا، لأقل من يوميّ عمل، يمكن إتمام بنوده في يوم واحد طويل، أن توسيعه ليوم طويل واحد، أو يُوسّع ليُغطي من ثلاثة أيام إلى أربعة، وهذا يتوقف على عدد أعضاء المجموعة والوقت المتوفر.

عيّنة: تقييم اجتماع الشراكة الخاص بمرحلة التشكيل

كمثالٍ لعمل تقييم بسيط يمكنك استخدام الآتي:

الرجاء وضع الرقم المناسب أمام كل نقطة من النقاط التالية، من 1 (ضعيف) إلى 10 (ممتاز):

_____ المرافق (مكان الإقامة - المرافق - الطعام)

_____ مُلاءمة الاجتماع لخدمتك

_____ مدى تحقق توقعاتك

_____ فعالية برنامج الاجتماع / جدول العمل

_____ القيمة المتوقعة من المستمرة في جهود التعاون

_____ اهتمامك بالمشاركة في شراكة مستمرة

الرجاء أن تملأ الفراغات في ما يلي:

_____ الجانب الأكثر فائدة في الاجتماع:

_____ الجانب الأقل فائدة في الاجتماع:

_____ إذا أردت عمل تغيير ما في الاجتماع فسوف يكون:

توقعاتي بشأن الاجتماع: فاقت: _____ تحققت: _____ لم تتحقق: _____
ولماذا _____

ينبغي للاجتماعات المقبلة أن تتضمن: _____

ما المؤسسات والأفراد الذين يجب أن يتواجدوا في الاجتماعات المقبلة:

الاسم: _____

المؤسسة: _____

العنوان: _____

اسمك (اختياري): _____

مؤسستك (اختياري): _____

13

الفصل الثالث عشر

على الطريق

العملية

(الجزء الثالث)

الفكرة الأساسية

إِذَا فالمجموعة التي عملتَ بكلِّ جدٍّ على جمعها معًا أخذتَ الخطوة الأولى الكبيرة. فقد استجابوا قائلين: ”أجل، نريد أن نعمل معًا في هذا التحدي بدلاً من أن يقوم به كلُّ واحد وحده.“ ولكن للوصول إلى أية نتائج حقيقية ودائمة، ينبغي لأطراف الشراكة لا أن يجتمعوا معًا فحسب، بل وأن يبقوا معًا. يساعدك هذا الفصل على أن تفكر بالتحدي الذي يُحتمل أن تواجهه، ويقدم لك منهجيات وطرقًا تساعدك على التقدُّم بنجاح.

إن كنتَ قد أتممت كل من مرحلتَي الاستكشاف والتشكيل في شراكتك، فنحنُ نحييك ونهنئك على هذا! إن الوصول إلى هذه النقطة في تطوير شراكةٍ ما هو تحدٍّ حقيقيٌّ من النواحي الروحية والعاطفية والعقلية. فالزمن والطاقة اللذين تتطلبُهما هذه العملية هو امتحانٌ حقيقيٌّ للالتزام نحو الرؤيا التي وضعها الله في قلبك، مهما كانت هذه الرؤيا. فإن وصلتَ إلى هذه المرحلة، فربما تحتاج لأن تتنفس الصعداء وتسترخي قليلًا. حسنًا...

إن كانت مجموعتك قد وافقت على التقدّم إلى الأمام، فمناسبٌ تمامًا أن تقدّم الشكر وتتنفس الصعداء وتشعر بالراحة والاسترخاء. توجيه وقيادة الشراكة الفاعلة عملٌ صعب، مهما كانت عظمة قيمة الرؤيا أو الهدف. الذين عملوا معك، والذين صلّوا لأجلك ولأجل العملية، والذين شاركوا في عملية التشكيل كلّهم قد تعهّدوا بالالتزام. لكن، هل هذا وقتٌ للاسترخاء والشعور بالراحة؟ من المرجّح أنّ وقت الاسترخاء لم يأت بعد!

عناصر ضرورية للمستوى التالي من عمل مجموعتك معًا

أنتم بحاجة لتحقيق نجاحات مبكّرة. ينبغي تحقيق الأهداف المهمّة لكن المحدودة (بحيث يمكن تحقيقها) التي وضعتها مجموعتك كأولوية أولى لها. ينبغي أن تتمحور كلّ أولويات العمل التي أقترحها في القسم التالي حول ضرورة تحقيق الأهداف المهمّة الأولية. إن شعر أعضاء المجموعة أن الوجود معًا في تلك الشراكة قد أظهر قيمته، فسيتشجعون ويستمرّون في المشاركة، وربما يكونون أكثر حماسًا، وقد يفكّرون بوضع مزيدٍ من الأهداف المهمّة. ولكنّ الفشل في تحقيق الأهداف الأولية للمجموعة سيولّد الشعور بخيبة الأمل، ويعزّز الرأي القائل إنّ التعاون في الملكوت أمرٌ غير ممكن، مما يجعل إحياء الاهتمام بالشراكة أمرًا أكثر صعوبة.

مبدأ أساسي في الشراكة:

ليس هناك أي عملية كاملة تمامًا. من الطبيعي أن تظهر المشاكل أثناء السعي لتحقيق الرؤيا الأوليّة الأساسية لشركتك أو شبكة عملك. ولكن في مرّات كثيرة، لست مضطرًا لأن تحقّق 100% من أهدافك (طبعًا على افتراض أنك عرّفت وحددت بشكلٍ واضح الكيفية التي ستقيس بها مقدار نجاحك في تحقيق أهدافك). الأمر المهمّ هو أنك تمكّنت من تحقيق تقدّم ممتازٍ وقويّ، وأنك تسير في الاتجاه الصحيح، وأن الخدمات الشريكة والعاملين فيها يمكنهم رؤية أن تقدّمك حتى الآن سيمكّن المجموعة من أن تكون ناجحة. العنصر الآخر الهام هو أن يكون كل واحدٍ في المجموعة على اطلاعٍ تامٍّ بمجريات الأمور، فلا تكون هناك أسرار أو إخفاء لأيّ أمر كان. التواصل الفاعل الإيجابي هو جوهر تعزيز وتقوية الانتماء والثقة في مجموعتك وتعزيز عملها التعاوني المشترك.



ممارسة الشراكة:

دوليًا: كانت الرؤيا بعيدة المدى هي رؤية المئات، إن لم يكن الآلاف، يأتون إلى المسيح في مجموعة سكانية كبيرة لا يوجد فيها أي مؤمن. كانت الشراكة تشمل خدمات مثل الإذاعة ومساقات في الكتاب المقدس بالمراسلة، والمطبوعات، والشهادة الشخصية، وخدمات التلمذة. قرّرت المجموعة أن وجود برنامج إذاعي جديد باللغة المحلية كان مهمًا لفتح الأبواب وبناء العلاقات والعمل الذي يشمل الزرع والسقي، وكل هذا كان جزءًا من استراتيجية طويلة المدى ستشارك فيها جميع الخدمات في النهاية.

كانت عملية تصميم حلقات إذاعية جديدة، وضمّ عاملين في أعمال الإنتاج والبتّ (كان ينبغي تدريب بعضهم)، وتحديد وقت البثّ، وتقديم برامج تجريبية لمجموعات من المستمعين بقصد معرفة جودة البرامج والبتّ - عملية معقّدة. كانت التقديرات الأصلية تقيد بأنه يمكن اختبار البرامج في غضون أربعة شهور، وبينما سيتم بثّها على الهواء في غضون ستة شهور.

وبعد أربعة أشهر، كانت المجموعة متأخرة جدًا عن الجدول الزمني المحدّد لها. فقد كان ضمّ وتدريب أشخاص موهوبين يعرفون لغة المنطقة أمرًا ينطوي على الكثير من التحدي والصعوبة. ولكنهم أحرزوا تقدّمًا مشجّعًا. كان كل الأطراف في الشراكة على اطلاع بمجريات الأمور. واتّخذ قرارًا بأن يتمّ عقد أول برنامج تجريبي عند نهاية ستة أشهر، ومن ثمّ جمع كل الخدمات الشريكة معًا في ذلك الوقت، ليس فقط لسماع البرامج، بل ولقراءة ومراجعة ردود وآراء المجموعات المستهدفة.

بالرغم من التحديات وعدم إمكانية التقيد بالجدول الزمني، بقي اهتمام المجموعة كبيرًا، وأكّد الجميع على قرار الاستمرار في التقدّم، وحضروا جميعًا اجتماع الستة أشهر التقييمي. وفي ذلك الوقت، أعادت المجموعة التأكيد على الرؤيا وعلى الخطوات التالية. ومع أنّهم لم يستطيعوا الالتزام بالجدول الزمني الذي حدّده لعملهم، فإنّ جوهر الرؤيا كان ما زال حيًا وينتقدّم نحو الأمام، وكان الجميع على اطلاع بمجريات الأمور وكانوا يشاركون في اتخاذ القرارات.

برأيك، ما الأسباب التي حافظت على الأمل حيًا وقوة الدفع أو الزخم مستمرًا؟

ممارسة الشراكة:

محلّيًا: قاد مدرّبو ثلاث مدارس مسيحية ثانوية مبادرةً شملت معلّمين وبعض الإداريين والأهل وعدداً من قادة الشبيبة في المنطقة. كانت الرؤيا هي التخطيط لمخيّم رياضي في الصيف يمكن أن يؤثر في طلاب المرحلة المتوسطة والثانوية في المدينة. كان التحديّ ضخماً. واضح أنه لا يمكن تحقيق هذا العمل إلا من خلال جهدٍ تعاوني مشترك.

كان الهدف المسيحي للمجموعة واضحاً، إذ أراد الأعضاء أن يعرفوا الرياضيين الشباب على المسيح وبشارته السارة بشكلٍ أكثر تحديداً ووضوحاً ممّا يمكنهم عمله في المدارس ومن خلال البرامج الرياضية الاعتيادية. ولكي تُقنع المجموعة المدرّبين الآخرين في المنطقة بالبرنامج، أدركت أنه ينبغي أن يقدّم البرنامج تدريباً عالي الجودة وتقديم نموذج جيّد يُتبع، وأن يكون مبنياً على مبادئ وقيم، وأن يتّصف بوجود علاقات ثقة قوية بين المدرّبين.

قرّرت مجموعة الشراكة أن تسيّر قدماً في البرنامج، ووضعت هدفين رئيسيين:

- تصميم المنهاج الأساسي للمخيّمات الرياضية الصيفية، وتحديد المدرّبين المحليين والأهل الذين يستطيعون تقديم التدريب والإشراف للرياضيين الشباب.
- التحدّث بشكلٍ شخصيٍّ مع كلّ مدرّب في المنطقة، والحصول على التزام منه بنسبة خمسين بالمئة على الأقل للوصول إلى قرار عقد المخيّمات في السنة الأولى والترويج لها. كانت استشارة المدرّبين أمراً بالغ الأهمية.

عمل أحد الفرق على تصميم المنهاج التدريبي، بينما عمل فريق آخر على الاتصال بالمدرّبين. وسارت الأمور بشكلٍ جيّد في تحقيق الهدف الأول، ولكنّ المجموعة المكلفة بمهمة الاتصال بالمدرّبين الآخرين واجهت الكثير من المقاومة والصّعوبات. كان عددٌ من المدرّبين مهتمّين، ولكنّ بضعة مدرّبين ذوي نفوذ كبير لم يكونوا مستعدين لتأييد هذه المبادرة.

كان فريقا العمل يجتمعان معاً مرّة كلّ أسبوعين ليتحدّث كل فريق عن مدى النّقد الذي حقّقه. وحين بدأت المجموعة الثانية تواجه المعارضة والمقاومة، تحدّثوا بوضوح وانفتاح عن التحدّيات التي يواجهونها. ولأن بعض المدرّبين أبدوا اهتماماً حقيقياً،

وكانت المجموعة ما تزال مقتنعة اقتناعاً عميقاً بالفكرة، فقد دعوا لاجتماع مجموعة الشراكة كاملةً. وحددوا الأشخاص الذين يمكنهم أن يعززوا عمل المجموعة بالاتصال بالمدرّبين في المنطقة، ونظّموا الليلة صلاة خاصة، وراجعوا جدولهم الزمني. ورأوا أنّه فيما يختصّ بسنتهم الأولى يمكنهم أن يغيّروا الخطة، فيعقدون مُخيّمات شتوية قصيرة بدلاً من المُخيّمات الصيفية الطويلة. ولكنّ برغم هذا التغيير، بقي الجميع مشاركين في تلك الخدمة، ورأوا تقدّماً حقيقياً برغم المشاكل، وبقوا ملتزمين.

خسرت المجموعة فرصتها في إقامة المخيم خلال الفترة الصيفية الأولى، ولكنّها استمرّت في التقدّم، فعقدت عدة مخيّمات رياضية في إجازتي الشتاء والربيع، وكان قبول الناس لها ممتازاً، وبهذا كانوا أكثر قوةً واستعداداً وتأهلاً لمبادرة أوسع وأكبر في الصيف التالي.

برغم الإحباط وخيبات الأمل، ما الذي أبقى المجموعة مستمرةً في تقدّمها؟

العملية مقابل البرنامج: تعريف النجاح قصير الأجل

تتطلب الرؤيا طويلة الأجل دائماً شراكات جديدة من أجل وضع هيكلية أو إنشاء مرافق خاصّة أو تشكيل فريق من أجل تنميط الرؤيا الجوهرية الأساسية.

في المثلّ الدولي الذي أشرنا إليه سابقاً، كان على المجموعة أن تبدأ البرنامج الإذاعي، وتعرف نوعية تجاوب الفئة التي يُجرى الاختبار وسطها. لم يكن ما عملوه سوى البداية في استراتيجيتهم الشاملة. وإلى أن ينطلقوا إلى ما وراء تلك البداية، بقيت المجموعات الأخرى تخطّط وتصلّي وتستعدّ، ولكنّهم لم يتمكّنوا من تحقيق هدفهم المشترك الذي هو إيصال الأخبار السارة إلى مزيد من الناس.

وفي المثلّ المحليّ، كانت الشراكة تحتاج لوجود عناصر كثيرة قبل أن يبدأوا بشكلٍ فعليٍّ ومباشر في خدمة الرياضيين الشباب والتأثير بهم في المُخيّمات الرياضية. كانوا بحاجة لمنهاج جاهز، واقتناع المدرّبين الآخرين في المنطقة بالفكرة، وفرق خاصة بالتعليم والتدريب والمشورة في المخيم، بالإضافة إلى المرافق اللازمة لعقد المخيمات الرياضية فيها.

هذا يعني أنه من المهم أن نقوم بتحليل العملية التي تحتاجها رؤيانا وأن نحدّد تلك العناصر ضمن الخطة الشاملة. يمكن لهذه الأجزاء أن تكون بمثابة معالم هامة على الطريق لمجموعتنا، تساعدنا في التحقّق من النجاح أو تقترح علينا ما نحتاج لتصويبه في مسار عملنا.

في الفصل الحادي عشر، الذي يتعلّق بمرحلة التشكيل الخاصة بالشراكة، تحدّثنا عن الأهداف الإيجابية ولكن المحدودة التي يمكن تحقيقها. بدأنا هذا الفصل بالإشارة إلى ضرورة تحقيق هذه الأهداف المبدئية، حتّى إن لم تكن المقصد النهائي. وبتحديد الخطوات المهمة اللازمة للوصول إلى هدفنا، نحن نضع خارطة طريق للرؤيا. خرائط الطريق هامة، إذ هي تشير إلى المقصد، وتساعد في تحديد الطريق الذي سيُسلّك، وتحدّد بعض العلامات لقياس مدى تقدّمنا. فإنّ وُجِدَت خارطة الطريق هذه، فسيرى جميع المشاركين والمنخرطين في العمل العلامات على الطريق، التي تصير نقاط تركيزٍ وأهدافاً آنية لتوقّعاتنا واتّصالاتنا المتبادلة.

ومن دون أن تزيد من تعقيد العمل، صمّم خارطة طريق تحتوي على النقاط الرئيسة التي يمكن للجميع أن يفهمها. يفضّل البعض قائمةً بسيطة، يرتّبون فيها الخطوات مع تواريخ إتمامها بجانب النقاط الرئيسة. وبسبب وجود عدّة فرق أو مجموعات عمل في الشراكة أو شبكة العمل تعمل في نواحٍ مختلفة في الوقت نفسه (مثلما رأينا في مشروع المُخيّمات الرياضية)، فإن أداة بسيطة مثل "تقنية تقييم ومراجعة البرنامج" (PERT – Program Evaluation/Review Technique) يمكن أن تكون مفيدة.

وفي ما يلي أمثلة بسيطة على هاتين المنهجيّتين، نعتمد في تقديمهما على قصّة شراكة المخيّمات الرياضية:

منهجية القائمة

هذه منهجية بسيطة جدّاً تساعد مجموعتك في العصف الذهني وتحديد العناصر الأساسية اللازمة لتحقيق الأهداف قصيرة الأجل. توضيح العملية وتفصيل أجزائها يساعد الناس في معرفة من سيقوم بالعمل ومتى سيقوم به. وبهذا، تصبح هذه القائمة مثل خارطة طريق قصيرة الأجل خاصة بك، ويمكنك استخدامها كأداة غير رسمية للتقييم بينما تسعى أنت وزملاؤك بالمضي قدماً.

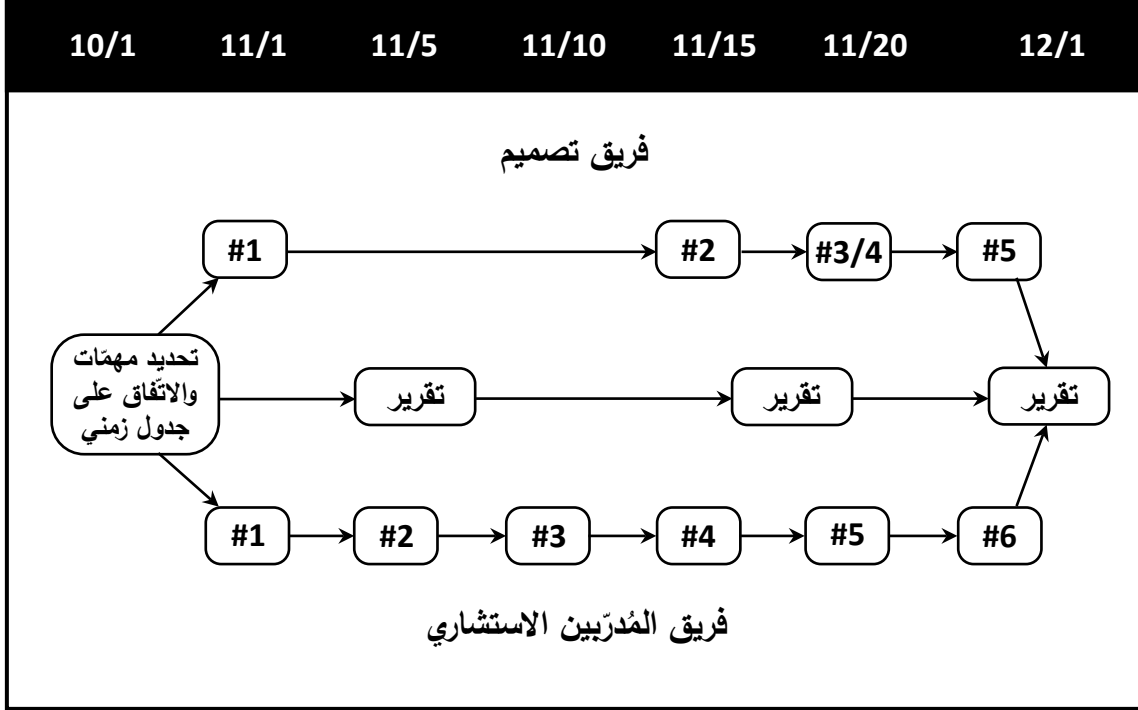
النتيجة	المسؤول	التاريخ المتوقع
الاجتماع الأول: • تحديد مهمّات أساسية • الاتفاق على جدول زمني	جميل ورامي	1 تشرين الأول / أكتوبر
الفريق الخاص بالمنهاج: 1. تحديد الأهداف الأساسية 2. تحديد المنهاج / الخطة 3. تحديد العاملين اللزمين 4. تحديد العاملين المحتملين 5. تقديم الخطة من أجل شراكة كاملة	سامح سيتم تحديده لاحقاً سيتم تحديده لاحقاً سيتم تحديده لاحقاً كامل الفريق	1 تشرين الثاني / نوفمبر 15 تشرين الثاني / نوفمبر 15 تشرين الثاني / نوفمبر 20 تشرين الثاني / نوفمبر 1 كانون الأول / ديسمبر
فريق بناء المدربين الاستشاري 1. تحديد المدربين الأساسيين 2. تحديد أشخاص إضافيين لفريق البناء 3. الاتفاق على نهج المجموعة في الاتصال والتعامل مع المدربين 4. الاتصالات الهاتفية 5. فحص النتائج 6. الإبلاغ عن النتائج	كامل فريق البناء تامر والفريق تامر والفريق الفريق تامر كامل الفريق	1 تشرين الثاني / نوفمبر 5 تشرين الثاني / نوفمبر 10 تشرين الثاني / نوفمبر 15 تشرين الثاني / نوفمبر 20 تشرين الثاني / نوفمبر 1 كانون الأول / ديسمبر

منهجية رسم "تقنية تقييم ومراجعة البرنامج"

(باستخدام الأرقام نفسها المرتبطة بالنتائج الأساسية في الجدول السابق.)

يساعدك هذا النوع من الرسوم التوضيحية على أن تظهر علاقة العناصر بعضها ببعض بوضوح أكبر. في الرسم التوضيحي التالي، ربما هناك حاجة لنوع من التنسيق المحدد بين فريق تصميم

المنهاج وفريق المُدرِّبين الاستشاري. إن كان هذا هو الحال، فيمكنك أن تراجع هذا الرسم من أجل إظهار مكان وكيفية عمل هذه الروابط اللازمة للتنسيق بينهم.



اجعل التخطيط نافعا لك

العمل من خلال مثل هذه الرسوم التوضيحية يمكن أن يساعد مجموعتك من خلال عدّة طرق:

- يساعدكم في التفكير معًا بما تعملونه.
- يمكن للجميع أن يشارك. كثيرًا ما يرى شخصٌ ما أجزاء مهمة أو أجزاء منسية لم تنتبه المجموعة إليها أو تجاهلتها.
- قد تساعد الرسوم التوضيحية مجموعتك في أن ترى العلاقة بين الأجزاء المختلفة في الشراكة بوضوح أكبر.
- تساعدك خارطة طريق كهذه في التفكير بالمستقبل، بحيث ترى نتائج خطط مجموعتك أو ما سيكون لازمًا وضروريًا في الخطوات التالية.

تذكير: اجعل الخطة بسيطة. ضع المسودات الأولى على لوح أبيض أو على لوح ورقي قلاب، حتى تتمكن من إجراء التغييرات بسهولة. وعندما تصلون إلى الخطة التي تترتاحون لها، فيمكنكم صياغة أو تدوين هذه الخطة بحيث يتم نسخها ومشاركتها مع آخرين. ولكن حافظوا على

مرونتكم. فلا تضعوا خطةً ثابتةً محكمةً وكأنها محفورة في الرخام! سيكون هناك متغيرات كثيرة! ولذا توقّع التغيير، وستنال المكافأة على موقفك هذا. (بعض برامج الحاسوب البسيطة تساعدك على عمل هذه الرسومات التوضيحية، ولكن إن لم تكن مجموعتك تتقن استخدام التكنولوجيا، فالنزم باستخدام المنهجية البسيطة.)

هل نحقق أهدافنا؟

لا أحد منا يشارك في بناء شراكة في الخدمة لأجل المتعة فقط! فلديك رؤيا، ولهذه الرؤيا أولوية عظيمة، ويمكنها أن تُحدث فرقاً حقيقياً، إن كانت الأطراف المحتملة في الشراكة مستعدة للاشتراك في العمل معاً.

ما هو الحُلم الأصلي الذي منحك إياه الله؟ هل حدث أن فكّرت كيف يمكن أن يبدو النجاح؟ يفشل الكثير من الجهود التعاونية فقط لعدم وجود اتفاق واضح بشأن مقصد الرحلة!

لكل الشراكات، تقريباً، عناصر موضوعية غالباً ما تكون أهدافاً كميّة، أي يمكن حسابها أو قياسها، وكذلك عناصر ذاتية شخصية تتعلّق بقضايا ونتائج ومُخرجات تميل أكثر إلى كونها نوعية. تشمل العناصر النوعية العلاقات والسياسات والعمليات والهيكلية التنظيمية والآراء. مفيدٌ أن تشجّع فريقك على مناقشة هذه العناصر، بحيث تبقى دائماً على استعداد لتعديل منهجيتك بينما تستمر المجموعة في العمل، وتبدأ بلمس حقيقة كل من العملية ونتائج البرنامج.

في الخطوات الأولى، يكون تحقيق أهدافك في الغالب موجّهاً بشكلٍ كبير نحو العملية بدلاً من نتائج البرنامج. ما السبب وراء هذا؟ السبب هو أنّه عادةً ما يلزم مقدارٌ كبير من العمل لتثبيت العناصر الأساسية للشراكة، قبل بدء العمل بشكلٍ خاصٍّ ومُحدّد لتحقيق الرؤيا التي كانت وراء بدء عملك في الأصل والتي حفّزتك عليه. والحالتان الدراسيتان اللتان نظرنا إليهما سابقاً هما مثالان توضيحيان ممتازان على هذا.

الحالة الدارسية الأولى: دولياً

في البداية، كان عليهم أن يقرّروا عناصر التواصل الرئيسية. وقد حدث هذا قبل أن يبدأوا بالتواصل مع الفئة المستهدفة، وكان عليهم أن يبدأوا بروح الصلاة بانتظار استجابة روحية. بالنسبة لهذه المجموعة، اشتمل النجاح متوسط الأجل على نجاح العملية ونجاح البرنامج. وفي ما يلي أمثلة على النتائج التي ربما انتظروا رؤيتها:

العنصر	العملية	البرنامج
تصميم برنامج إذاعي	X	X
برامج إذاعية تجريبية	X	X
إنتاج برنامج إذاعي	X	
وضع وتطوير مساق لدراسة الكتاب المقدس بالمراسلة	X	X
تحديد المطبوعات والكتب المناسبة	X	
تحديد فريق المتابعة الشخصية	X	
بث البرامج الإذاعية على الهواء	X	X
الاستجابة الأولية نحو البرامج الإذاعية		X
بدء أعمال المراسلة والمتابعة		X
تقييم المرحلة الأولية للمشروع	X	
مراجعة العناصر الأساسية للمشروع	X	X
تحديد فرق العمل لـ:		X

- الإذاعة
- مساقات دراسة الكتاب المقدس والمطبوعات
- المتابعة الشخصية

مثّل قديم

”لا تخط بين البناء الذي يؤوي عملك والعمل نفسه.“ فبرغم أهمية البناء (مكان العمل) من الناحية الوظيفية والجمالية، فإنّه وسيلة لتحقيق هدف، لا الهدف نفسه. تذكّر هدفك النهائي دائماً، والذي عادةً ما يكون تغيير الحياة أو العلاقات أو الأولويات أو طرق العمل والإنجاز.

في التحوّل نحو المرحلة التشغيلية في الشراكة، عادةً ما يسهل الانهماك التام في تحديد عناصر التعاون الرئيسة. وحين تنتقلون إلى المرحلة التشغيلية في البرنامج، وهي السبب الحقيقي الذي لأجله اجتمعتم ودخلتم في شراكة، ينبغي أن تُبقي عيوننا مركّزة على الأهداف الأساسية وهي: تغيير الحياة، أو الأهداف الأساسية الأخرى التي كانت في أذهانكم من البداية.

ممارسة الشراكة:

عمل فريق توجيه الشراكة معًا في اجتماع استمرّ مدّة أربع ساعات. كانت المجموعة ملتزمة بمبادرة كرازية استراتيجية يشترك فيها عددٌ من الخدمات المختلفة. وقبل أشهر، كانت المجموعة قد حدّدت عددًا من المؤشّرات المهمّة التي تظهر ما إذا كانوا في المسار السليم لتحقيق أهدافهم الكرازية.

ولكنّ النقاش انحرف في هذا الاجتماع نحو مشكلة تقنية كانت تواجه أحد فرق العمل في الشراكة. غرقت المجموعة كلّها في الحديث عن تلك المشكلة، ونتيجة لهذا أضاعت ساعتين على الأقل من وقت الجميع. (ساعتان، وكان الحضور ثمانية أشخاص، مما يعني ضياع ست عشرة ساعة من الوقت الإنساني الثمين!) كانت المعنويات فاترة، وواضح أن مستوى عدم الرضا عند المجموعة كان في تزايد!

وأخيرًا، انتبهتُ وقلتُ: ”لنتوقّف للحظة، ونفكر بأهدافنا الأساسية. فبرغم أهمية هذه المشكلة، ألا نستطيع تقديم بعض الاقتراحات وندع فريق العمل يتكفّل بحلّ القضية؟ وبعد خمس عشرة دقيقة، أظنُّ أننا سنشعر أنّه من الأفضل أن نعود إلى رؤيانا الرئيسة، وأنّ نلقي نظرةً على مؤشّرات تقدّمنا التي اتّفقنا عليها.“ أخذنا استراحةً قصيرة، وعند عودتنا كنّا قادرين على المتابعة بتركيز جديد و طاقة متجدّدة.

الحالة الدراسية الثانية: محليًا

الحلم بالتأثير على الرياضيين من الشباب، وهم شريحة مهمة في كل المدينة من الجيل القادم، أي جيل القادة للمسيح، هو رؤيا كبيرة وعظيمة. وحتى عند الاشتراك في هذا العمل، لا يمكن لهذا النوع من الرؤى أن يتحقّق بين ليلة وضحاها. ركّزت المجموعة على تجربة مخيم رياضي مسيحي للرياضيين الشباب، وينبغي لها أيضًا أن تتعامل مع خليط من إجراءات العملية ونتائج البرنامج لرؤية أحلامهم تتحقّق. ومن القضايا التي يمكن أن يواجهوها:

العنصر	العملية	البرنامج
تصميم منهاج رياضي للمُخيم	X	X
تحديد مجموعة المدربين الاستشارية	X	
تحديد خطة التمويل / توفر التمويل للمرحلة الأولى	X	
تحديد النتائج (الكمية والنوعية) المرغوب بها	X	X
تحديد العاملين / فرق العمل في المُخيّمات	X	
تحديد مجموعات العمل في المشروع		
• المنهاج / العاملون	X	X
• المرافق	X	X
• التسويق / الاتصالات	X	X
تعريف مرافق المخيم وتحديد شكل نهائي	X	
وضع خطة تسويقية / خطة اتصالات	X	
التسجيلات الأولية	X	
توجيه فريق العمل في المخيمات	X	X
عقد المُخيم الأول / المُخيّمات الأولى		X
تقييم المُخيّمات الأولى (تقييم موضوعي وذاتي)	X	X

مبدأ أساسي في الشراكة:

تذكّر أنّه بالنسبة للأفراد والخدمات المشاركة، ينبغي لرؤيا الشراكة وأعمالها أن تفي بمعيارين وهما: ينبغي أن يؤمن الشركاء أن تحقيق هذه الرؤيا هو أمرٌ يريدّه الله بكل وضوح، وأن تحقيق هذه الرؤيا سيساعدهم في تحقيق رسالتهم بشكلٍ أفضل.



التقدم نحو النُضج

حين يبدأ أعضاء الشراكة بإدراك أهداف البرنامج الأساسية، ستبدأ بالتفكير: "وماذا بعد ذلك؟" قد سرّتم طريقاً طويلة وقد عملتم جاهدتين حتى الآن. والتحدّي الذي تواجهه الشراكة الآن هو:

- تعزيز وتقوية عناصر المبادرة الضرورية لتحقيق أهدافك الأساسية. قد تحتاج لتقوية الهيكلية أو البناء، أو زيادة عدد أو تنوع المشاركين، أو مراجعة منهجية التعامل مع التحدي الرئيس الذي وضعته أنت أمامك.
- الحرص على أن تشمل عمليات الاتصال كلَّ شخصٍ في المرحلة الأولى، بحيث لا يكون البرنامج مخفياً عن أي منهم. ينبغي أن يتوقَّر إحساس قوي بالمساهمة في الشراكة والشعور بالانتماء إليها في ما يختصّ بالنتائج.
- الصلاة والتفكير بشأن المرحلة التالية في مستقبل الشراكة. كيف يمكن تقوية الشراكة؟ كيف يمكن تحسين النتائج كمياً ونوعياً؟

ممارسة الشراكة:

السبيل مقابل الطريق: أخبرني صديقٌ لي عاش في دولة "أفريقيا الوسطى" بأن التحدي الرئيس الذي كانت تواجهه القبيلة التي خدم في وسطها، والذي واجهه هو شخصياً، كان إيصال منتجاتهم إلى السوق. فلم يكن الوصول إلى المدينة الرئيسة التي كان يتم إيصال البضائع إليها لم يكن الوصول إليها ممكناً إلا من خلال ممرات كثيرة التعرُّج. كانت الرحلات إلى البلدة شاقّة، وكثيراً ما كانت رحلات طويلة جداً، حتى أن المنتجات كانت تتلف في الطريق إلى السوق.

وبتشجيع من صديقي، قرّرت القبيلة أن تعمل معاً لشق طريق مباشر نحو المدينة، مما يقلل مدة الوصول إليها بحوالي أربع إلى خمس ساعات. استغرق التخطيط مدة سنة، ثم عملوا معاً في شق الممر الجديد عبر الأدغال. وحين اكتمل العمل، كان هناك احتفال عظيم بجهدهم المشترك، وصار لديهم وسيلة للحصول على دخل إضافي.

وبعد فترة ليست طويلة، ارتفع الدخل، حتّى صار بعض أفراد القبيلة قادرين على شراء دراجات نارية. وسرعان ما بدأوا يفكّرون أنه باستخدام الدراجات النارية لا يمكنهم إيصال منتجاتهم فقط، بل ومنتجات آخرين في القبيلة أيضاً. فباستخدام الدراجات النارية ينخفض الوقت اللازم للوصول إلى السوق إلى النصف، وربما يتضاعف مقدار المنتجات المباعة. ولكنهم عرفوا أن عليهم توسيع ممرهم ليجعلوه قابلاً للعبور من قبل

الدراجات النارية. ولذا، بدأوا يعملون معًا ثانيةً. وتحول ذلك الممر إلى سبيل. وتم شراء الدراجات النارية، ونما اقتصاد القبيلة بشكل كبير.

وبعد ثلاث سنوات، رأت القبيلة أنها إن وسّعت سبيلها والذي صار طريقًا كثير الاستخدام، فإن سيارات الشحن الصغيرة ستتمكن من السير في هذا السبيل، وهذا سيقّل من الوقت اللازم للوصول إلى السوق بشكل كبير، ويزيد الإنتاج وما يمكن بيعه من المنتجات. كانت عملية طويلة وبطيئة، ولكنهم نجحوا في النهاية. من خلال العمل معًا، ما بدأ ممرًا يجتازه المارة عبر الغابات، صار شيئًا فشيئًا طريقًا استفاد منه الجميع.

قد تبدأ شركتك أو شبكة عملك بتهيئة ممر بدائي بسيط. ولكن الالتزام والتكريس المستمرين يستطيعان أن يحولا الممر إلى مسار كثير الاستخدام، مما يجعله في النهاية طريقًا بل طريقًا رئيسيًا يساعد في تحقيق أمور رائعة وعظيمة.

مبدأ أساسي في الشراكة:

احتفل بالمرحّل التي اجتزتها والنقاط التي تمكّنت من الوصول إليها. اعترف بفضل من كانت لهم إسهامات خاصّة في الشراكة أو شبكة العمل. دع نجاحك حتّى اليوم ينشّط المجموعة ويشجّعها على الاستمرار في السعي لتحقيق الحلم بتقديرٍ أعظم وثقة أكبر. كل الرحلات العظيمة تتم بخطواتٍ متتابعة ومتنامية.



ظهور الهيكليات والبني التنظيمية

بينما تتضح مبادراتكم وخطواتكم الأولى وتتسع رؤياكم، ستحتاج المجموعة لأن تفكر بالطريقة التي بها ستنظّم نفسها من أجل تحقيق مزيدٍ من التقدم والفاعلية. بشكلٍ متكرّر، تشكّل رؤيا المجموعة طيفًا من العناصر، كل واحدٍ منها يشكل تحدّيًا خاصًا، وينبغي ربط هذه التحديات معًا بشكلٍ فاعل للوصول إلى الهدف النهائي.

يمكن تنظيم التعاون بطرقٍ كثيرة، من الإدراك والوعي غير الرسمي عند الأعضاء بعضهم لبعض وحتى المبادرات مُحكّمة التنظيم (بدايات وعضوية وموازنات كبيرة).

أعالج هذه القضايا لاحقاً، في الفصل السادس عشر، ”هيكليات الشراكات الفاعلة: الشكل يتبع الوظيفة“. ولكن في الوقت الحالي، إليك بعض الأمور للتفكير بها.

لنكن الهيكلية المُستخدمة أبسط شكلٍ ممكن. لا تسمح للنقاشات أو المجادلات حول الكيفية التي تنظم من خلالها الشراكة بأن تُبعدك عن التركيز على رؤياك. الحلم هو ما يدفع الناس للتعاون معاً في العمل والمشاعر، والهيكليات التنظيمية موجودة فقط لتسهيل الوصول إلى الحلم وتوضيح كيف تقوم بالعمل الذي تعمله.

وفي المراحل الأولى بشكلٍ خاص، من المرجح أنك لن تحتاج إلا إلى فريق صغير متعاون وقائد خادِم يوجّه ويرشد أعمال الفريق. وبعد ذلك، يمكنك أن تضيف بعض مجموعات العمل للقيام ببعض الأعمال المُحددة والمُفصلة في تحقيق الرؤيا الكبيرة.

في الحالة الدولية، التي أشرنا إليها سابقاً، يمكنك أن تتخيل المجموعة وهي تشكّل عدّة مجموعات عمل ستركّز على العناصر الأساسية في الاستراتيجية. فقد تعمل مجموعة مُعيّنة في مجال البرامج الإذاعية، وقد تعمل مجموعة أخرى في مجال المطبوعات والكتب ومساقات تعليم الكتاب المُقدّس بالمراسلة، وقد تعمل غيرها في مجال الخيارات والاستراتيجيات المتعلقة بالمتابعة الشخصية. يمكن أن يكون لكل مجموعة مُنسّق خاص، وهؤلاء المنسقون بدورهم يكونون على اتّصال بالمرشد العام، بحيث يعملون معاً كلجنةٍ موجّهة.

وفي الحالة المحلية التي أشرنا إليها، يمكن أن تركز إحدى مجموعات العمل على بناء العلاقات مع المدربين في المدينة، وتركّز مجموعة أخرى على بناء المنهاج وتحديد العاملين المحتملين في المُخيّمات، وتعمل أخرى على التسويق والمرافق، أي الترويج للفكرة وتحديد الأماكن المناسبة لإقامة المُخيّم. وبعمل هذه المجموعات مع المرشد الرئيس العام، فإن جهودهم المشتركة ستسير في الاتجاه نفسه.

في شراكتك، قد تظهر قضايا أو فرص مرتبطة بوضوح بالأهداف الرئيسة، ولكنها تحتاج لتركيز خاص. كن مرناً، واعمل مع مجموعة أكبر من الناس من أجل استكشاف خياراتٍ جديدة للخدمة أو الكرازة أو التجديد في الخدمة. الهدف الرئيس هو الحرص على أن تكون الأهداف والجدول الزمني وعمليات الاتّصال واضحة للجميع. عادةً ما لا تسير المبادرات التعاونية بشكلٍ صحيح حين يعمل الأعضاء (الناس، اللجان، مجموعات العمل) في أمرٍ لا تفهمه المجموعة الأكبر أو لا تعتقد أنه أولوية، أو لا يحققون أهدافهم في الوقت المُحدّد، بسبب التخطيط الضعيف أو التنفيذ الضعيف أو عدم الانتباه، أو عندما لا يوضّحون للمجموعة الأكبر ما يعملونه.

التواصل: ما هو الجمهور الأساسي؟

في الفصل الخامس عشر، ”بناء الأمل: تحقيق التوقعات والاعتراف بالفضل المتبادل“، أعالج أربع مجموعات أساسية من الأشخاص لدى كل شراكة. ولكنّ العنصر الأساسي هو الجمهور الذي علينا أخذه بعين الاعتبار والتفكير به، وفي مجرى المعلومات إن أردنا لمبادرتنا أن تنجح.

وإذ تبدأون في شراكتكم، إليكم في ما يلي نظرة سريعة إلى هذه المجموعات التي ينبغي أن نتذكرها دائماً في خدمة شراكتنا:

- المجموعة التي تحاول أن تركز لها أو تخدمها. في الحالتين الدولية والمحلية، المشار إليهما في هذا الفصل، ما هي المجموعة المُستهدفة في الخدمة؟ ينبغي لمبادرتك أن تستمع إلى هؤلاء الناس بحرص إن أردت أن تخدمهم وتوصل رسالتك إليهم بفاعلية.
- قيادة المنظمات أو الخدمات التي تساهم في شراكتك أو مبادرتك. يحتاج هؤلاء الذين يؤيدون ويستثمرون في تأكيد مشاركتهم في المبادرة، لمعرفة أن المشروع سيرفع قيمة الرسالة أو المهمة التي هم مسؤولون عن حَمَلِها وتنفيذها.
- بالنسبة للذين يصلّون أو يستثمرون مالياً أو يدعمون الشراكة بطريقة أخرى، ما هي توقعاتهم؟ ما الذي يفكرون به بشأن ماهية المبادرة؟ هل يمكنك إخبارهم بما يحصل مستخدماً مفاهيم ومصطلحات يفهمونها؟
- الناس العاملون في الشراكة أو شبكة العمل نفسها. إذ تحلمون، وتعملون معاً، وتضعون الأهداف وتحدّدون الخطوط الزمنية، وتتفقون على النتائج المرجوة، فإن التوقعات تسمو وترتفع. يمكن أن تكون توقعاتكم عالية. هؤلاء الناس يقدّمون الوقت والطاقة والمال، وفي كثير من الأحيان يساعدون بموارد أخرى أيضاً. ولذا فإنّ إبقاءهم على اطلاع، وإعلامهم بالأخبار الجيدة، وأحياناً غير الجيدة، أمرٌ ضروريٌّ جداً.

التقييم: تأثيره على الاحتفال والتقدّم

تحدّثنا عن أهمية وضع أهداف محدّدة لرحلة الشراكة. ونأمل أن تكون أهدافك محدّدة ومحدودة وقابلة للتحقيق وذات أهمية كبيرة، بحيث تشكّل الخطوات الضرورية للوصول إلى تحقيق الرؤيا الشاملة الخاصة بك.

إحدى فوائد وضع الأهداف هو أنها تمثل نقاط اتفاق لك ولزملائك، وهي ما يمكنك الاعتماد عليها في تقييم مدى تقدّمك. فالأهداف تصبح علامات على الطريق تبين مدى تقدّمكم في الرحلة معاً.

وفي وضعنا هذه الأهداف، نحتاج أولاً لأن نسأل أنفسنا: ”ما الفرق الذي سنراه إن تمكّنا من تحقيق هدفنا الشامل النهائي؟“ قد تبحث عن تغيّرات في حياة أفراد أو مجتمعات أو مؤسسات أو في ”الطريقة التي تتم بها الأمور“. قد يشمل هدفك الكبير التغيير أو مؤشرات في كل هذه القطاعات. وحتى في المجتمعات المحلية، نسيج حياتنا اليومية مُعقّد، فهو مكوّن من بشرٍ ومؤسسات وعلاقات.

ولكن للعمل على تحقيق الهدف العام والشامل، فإن الخطط التي تقرّرونها ستشكّل نقاطاً طبيعية خلال هذه العملية والتي تسألون عندها: ”ما هو وضعنا؟“

يمكن للالتزام بتقييم مدى تقدّمنا أن يساعد بطرقٍ عديدة. فالتوقّف لسؤال أنفسنا: ”ما هو وضعنا؟“ هو دائماً صحيّ ومفيد. فهو يعطينا فرصة للراحة والتقاط الأنفاس، ويشكّل نقطة طبيعية ينبغي التوقّف عندها للتفكير والتأمّل. وهو يساعدك على إجراء بعض التصحيحات في مسارك، وعلى أن تسأل: ”ما الذي يمكننا أن نعمله بشكل أفضل؟“ أو ”كيف يمكننا تحسين منهجيتنا في العمل؟“ كما أنّه يساعدك في التأكد من خارطة الطريق والهدف العام اللذين تم وضعهما. وإن لزم إجراء تصحيح في المسار، فإن التوقّف لمناقشة هذه النقاط والاتفاق بشأنها يمكن أن يكون بالغ الأهمية.

أسوأ سيناريو ممكن هو افتراض أن كلّ شيء يسير على ما يُرام. فإن لم نتوقّف لنسأل: ”ما هو وضعنا؟“، فمن المحتمل أن نجد أنفسنا منحرفين عن مسارنا ومُشوّشين وخائبي الأمل.

الكثير من الشراكات أو شبكات العمل تصير منتجةً فعلاً بعد أن تعمل مدة سنتين أو ثلاث سنوات. عادةً ما تتطلب الأهداف طويلة الأمد تغييراً مُعقّداً يحتاج وقتاً طويلاً. ذكرنا في بداية الكتاب أسرع الطرق لقتل إمكانيات الشراكة، هي الدعوة لاجتماع، وتوقّع حضور الجميع، وتوقّع أن تكون لدى الجميع رؤيا مشتركة، وأن يتفقوا على التقدّم معاً. هذه حالة فيها يقول الشخص إنّه ينبغي لكم أن تروا العالم بالطريقة التي أراه أنا بها.

وكما أنّ تأسيس وإطلاق الشراكات الفاعلة يتطلب وقتاً، فإنّ الشراكات تحتاج لوقتٍ أيضاً لتتضجّ وتصير منتجةً وفاعلة. ينبغي أن يعتاد الشركاء بعضهم على بعض، وأن يبنوا العلاقات في ما

بينهم، وأن يصبحوا مرتاحين بالرؤيا المشتركة وأن يقبلوا الخطط بشكلٍ مُتبادل ، وأن يروا أن العمل معاً يؤدي فعلياً إلى نتائج إيجابية.

وضع أهداف قصيرة الأجل ومتوسطة الأجل في الطريق لتحقيق الهدف الأكبر أو الرؤيا يساعدك ويساعد مجموعتك على الإشراف على مدى تقدُّمكم وتصحيح مساركم والفرح والاحتفال بما يتحقَّق في رحلتكم. هذا يعني أنه ينبغي أن يكون التقييم عمليةً مستمرةً.

وأنا أوصي بأن يتم تشكيل فريق صغير، مكوّنًا من شخصين أو ثلاثة أشخاص، ليعمل كفريقٍ يقيّم عمل المجموعة. حين يتم توكيل أي شخصٍ بهذا الدور، فعلى الأغلب أن تحدث عملية التقييم! يمكن لفريق التقييم أن يساعد الشراكة أو شبكة العمل في أن تتوقّف قليلاً وتفكّر بـ”ما هو وضعنا؟“، وهو السؤال المبني على الأهداف المرحلية والأهداف الشاملة والنهائية التي اتفقت المجموعة عليها.

بعد بدء عمل الشراكة أو شبكة العمل ومرور بعض الوقت، يمكن لإجراء تقييم سنوي شامل أن يشكّل أساس إدخال تعديلات على مسار العمل والاحتفال بمدى النّقد. كما يمكن لهذا النوع من التقييم السنوي أن يكون مناسباً للشراكة أو شبكة العمل لمراجعة أهدافها الشاملة وأهدافها المرحلية وخططها للشهور الاثني عشر التالية. التأكّد من صحّة مسارك بمشاركة المجموعة الأكبر يقوّي الشراكة وذلك من ناحية الشعور بالانتماء والمساهمة الحقيقية.

ملاحظة: يوجد في الملحق نموذج تقييم يمكنك مراجعته واستخدامه أو تعديله حسب الحاجة لاستخدامه في مجموعتك. ادرس الأسئلة أو القضايا التي ترد في هذا التقييم. قد تكون الأسئلة والقضايا مناسبة أو غير مناسبة لمشروعكم، ولكنها تعكس التجربة التراكمية لشراكات وشبكات عمل كثيرة على المستويين الدولي والمحلي.

المال: كيفية تمويل جهودكم التعاونية

لقد اتفقنا سابقاً على أن الهدف الذي نريد تحقيقه أكبر من أن نتمكّن أية منظّمة أو خدمة من تحقيقه وحدها. يحتاج الناس ومنظّماتهم إلى أن يتكافلوا بعملهم وقلوبهم ليتمكّنوا من تحقيق الرؤيا. ولذا، فإن تمويل هذه المشاريع يمثل هو أيضاً جهدٌ مشتركٌ. ومع أنه قد يوجد بين الحين والآخر شخص ممول مهتمّ بمشروعك، فإن المصادر الأكثر احتمالاً للتمويل هي الناس والوكالات والخدمات التي تفهم التحدي والإمكانيات الكامنة في الجُهد التعاوني، والذين لديهم الالتزام طويل الأمد واللازم لإحداث تأثير حقيقي.

في الفصل السادس عشر، ”هيكليات الشراكات الفاعلة: الشكل يتبع الوظيفة“، أعالج موضوع المال والشراكات بمزيدٍ من التفصيل. وفي ما يلي بعض التعليقات والملاحظات الأولية والتمهيدية:

تُظهر التجربة والخبرة أن معظم الشراكات أو شبكات العمل الفاعلة والدائمة مبنية على الاهتمام بقضايا مُعيّنة. يقود هذه الشراكات أشخاص لديهم رغبة قوية بإحداث التغيير. مثل هؤلاء الأشخاص ملتزمون بعمل ”كل ما يلزم“ لتحقيق الأهداف، وهذا قد يشمل المساهمة بما لديهم من موارد، كالمال مثلاً.

ومع أن عددًا من التآلفات تشكّلت وتتشكّل حول قضايا واضحة جدًا ومصدر تمويلها هو المَنح من بعض المنظمات والدعم الحكومي وغيرها من المصادر، فإنّ إحساس الانتماء والالتزام بالنجاح نادرًا ما يكون هو الإحساس الموجود في المبادرات التي تمولّها جذور تلك المبادرات، أي المؤسسات والأفراد المرتبطين ارتباطًا وثيقًا بالرؤيا المشتركة ومهتمين اهتمامًا حقيقياً بها.

عادةً ما تكون التكاليف المالية في مرحلتي الاستكشاف والتشكيل الأولى منخفضة. قد يكون هناك راتب وتكاليف ينبغي دفعها للمرشد الذي يعمل خلف الكواليس. وكثيرًا ما يُعطى هذا الشخص الوقت اللازم من قبل منظّمته بسبب التزام المنظمة بالرؤيا وما يمكن تحقيقه من خلال التعاون.

كما قد تكون هناك مصاريف اتصالات وسفر ومصاريف أخرى طارئة. وغالبًا ما يغطّي شخصٌ ما أو منظّمة ما هذه التكاليف والمصاريف عن طريق استئجار مكتب أو توفير دعم جزئي لموظّف يقوم بتلك الأعمال.

وبتقدّم المجموعة نحو مرحلة التشكيل، قد تزيد التكاليف الخاصة بأماكن الاجتماع والطعام أو الضيافة والمستلزمات، وغيرها. وهذه الأشياء، أيضًا، كثيرًا ما تتبرّع بها منظمات مهتمة أو مشاركة في الرؤيا. وإن لزم المال ولم يكن هناك مورد مباشر لتقديمه، فغالبًا ما تتفق المجموعة الملتزمة بالرؤيا، في المراحل الأولى، على أن يكون لكل طرف مساهمة متواضعة تسمح للمجموعة بالتقدّم نحو مرحلة التشكيل ذات الأهمية الكبيرة.

تعمل عشرات الشراكات بنجاح عظيم في أجزاء مختلفة من العالم بهيكليات تنظيمية بسيطة مبنية على الإجماع أو الاتفاق على الآراء، وعضوية غير رسمية، وبتبرّعات تسدّ التكاليف

والمصاريف الأولية (يمكن تعويضها لاحقاً). وفي تلك الشراكات نفسها، إن نظرت إلى المشاريع التعاونية المشتركة، فقد يكون لها موازنات تشغيلية تصل إلى ملايين الدولارات.

وباختصار، ظهر بشكل متكرر أن هناك نماذج خلّاقة وثابتة وبالغة الفاعلية لتعاونٍ يمكن أن يتجنب المشاكل التقليدية المرتبطة بقضايا مثل الهيكليات التنظيمية الأساسية، وحقوق الأعضاء وواجباتهم، ومستحقّاتهم والمساهمات المالية الواجبة عليهم، وغيرها.

بانتقالك إلى المرحلة التشغيلية في رحلة شراكتك، تصير الحاجة لهيكلية تنظيمية والتمويل ولتحديد الأدوار (تحديد المسؤولين عن المهام المختلفة) أكثر أهميةً وضرورةً.

حل النزاعات: جزءٌ من العمل معاً

عندما يعمل الناس معاً، فمن المؤكّد وجود فوارق واختلافات في الأسلوب والمعتقد اللاهوتي وأسلوب الحياة والفهم والتجربة وأسلوب الخدمة والشخصية والتراث والخلفية والنّضج والدافع. ويمكنك القول إنه أمرٌ رائع أن نجد ما يكفي من الأمور المشتركة لنعمل معاً في أي أمرٍ كان!

ممارسة الشراكة:

لعدّة شهورٍ كان فيليب يجتمع خلف الكواليس مع أطرافٍ من المحتمل أن يصبحوا شركاء في شبكة العمل. وما وجده كان مشهداً مختلطاً. فكان هناك اهتمام كبير بالمشكلة التي كانت تأمل شبكة العمل أن تقوم بمعالجتها. وقد عبّر عددٌ من القادة عن اهتمامهم بالحديث مع آخرين، مع أن كثيرين كانوا يشكّون بالقيمة العملية لمحاولة العمل معاً.

كانت أكبر مفاجأة اكتشفها فيليب هي عمق وشدة عدم الثقة والعلاقات المكسورة بين عددٍ من القادة الرئيسيين. وقد قال بعض القادة ما فحواه: ”إن تواجد ذلك الرجل في الاجتماعات، فلن نحضر.“

وقد أُجبر فيليب وفريقه على أن يضعوا استراتيجية صلاة شاملة، ويشكّلوا فريقاً للصلاة لأجل هؤلاء الأفراد والعلاقات المكسورة. كما كان لا بُدَّ من دعوة فريق لتقديم المشورة

والمصالحة لحضور اجتماعات العمل الأولى. وبكل لطف وحساسية وبروح الصلاة، اجتمع فيليب وأعضاء فريقه مع مَنْ جاءوا بمشاعر سلبية قوية تجاه آخرين من الحضور. وفي معظم الحالات، نجحوا في الترتيب لأوقاتٍ للنقاش والصلاة للأشخاص الذين كانت بينهم نزاعات، وكان يقود تلك الجلسات أشخاصٌ محايدون ذوو خبرة يساعدون المتنازعين على اكتشاف عناصر مشكلاتهم ومعالجتها. وكان ضروريًا أن يبقى محتوى النقاش سرّيًا. وكانت تتم النقاشات في أوقات المساء بعد لقاءات العمل اليومية. كان عملاً صعباً على الصّعيدين الروحي والعاطفي. ولكن في النهاية، اقتنع الفريق أنّه لو لم يتطرقوا أنّهم تطرّقوا لهذه المشاكل وعالجوها، ما كان ممكناً تقدّم شبكة العمل إلى الأمام. ولم تتخذ خطوات أولية مهمة في إصلاح العلاقات فحسب، بل أيضاً قدّمت سابقة تُظهر كيف يمكن لشبكات العمل أن تعالج مثل هذه القضايا الصّعبة بحكمة وتمييز، ولكن بشكلٍ مباشر.

وفي ما يلي بعض الجوانب الاعتيادية التي فيها يمكنك أن تتوقّع مواجهة تحدّيات:

- العلاقات بين الأشخاص في الشراكة أو شبكة العمل. قد لا تكون هذه المشاكل متعلّقة بالشراكة نفسها، ولكن إن لم تُحل هذه المشاكل فإنها عادة ما تؤثر تأثيراً كبيراً على مبادرتكم التعاونية. هذه المشاكل هي التي يجلبها الناس معهم وتكون مرافقة لهم.
- الاختلاف في الآراء والمواقف تجاه الحقائق أو السياق الذي تعمل فيه. عادةً ما تأتي هذه الاختلافات نتيجة الخلفية أو الخبرة أو وجهة النظر نحو التحدّي الذي تعالجه معاً.
- الاختلاف بشأن الإجراءات المُتّبعة في الشراكة، أي كيفية تنظيم أجنّادات عملكم أو اجتماعاتكم وإدارتها، وتحديد العاملين في كل مهمّة، وكيفية تطوير قيادة المبادرة، ومنهجية المجموعة في تعاملها مع التمويل اللازم لعملها المشترك.
- الفوارق في الأولويات أو الموقف الاستراتيجي التخطيطي تجاه القصد الرئيس من الشراكة.
- الفوارق في فلسفة الخدمة التي تؤكّد على الاستراتيجية العامّة للشراكة أو على إجراءات وخطوات محدّدة فيها. وكثيراً ما تُصاغ هذه الفوارق بمُصطلحات لاهوتية، مع أنّها في الحقيقة تعود في جذورها إلى سببٍ ما في ثقافة المنظمة أو الفرد أو في تاريخها وفلسفتها ونظرتها الكونية العامّة.

مبدأ أساسي في الشراكة:

معالجة الفوارق أو النزاعات بشكل مباشر وسريع أمرٌ ضروري. ولكن الطريقة التي يعالج بها النزاع هي أيضاً مهمة. ينبغي أن يعرف أطراف المشكلة أنّ القضية قيد المعالجة. ولكن ينبغي أن يكون عدد الأصوات المسموعة في معالجة المشكلة معقولاً بحيث تمكن إدارته. كما أنّ الحفاظ على السرية عادةً ما يكون أمراً ضرورياً. يمكن أن يكون للنزاع أو الاختلاف في الرأي بين البعض تأثيرٌ روحي أو نفسي كبير على الذين لا يعرفون خلفية النزاع، والذين ليس لهم علاقة مباشرة بالمشكلة.



ممارسة الشراكة:

قد تبدو مشكلة ما صغيرة. ولكن إن لم تتم معالجة المشكلات التي تبدو صغيرة أو تمت معالجتها بطريقة ضعيفة، فإنه يمكن لهذه المشكلات أن تصبح كبيرة.

عمل جمال وفريقه القيادي بجد للحصول على آراء الآخرين بشأن الأجندة المتعلقة باجتماع العمل الأول لشراكتهم. وتمت صياغة نقطة تركيزهم في ذلك كما يلي: ”هناك أمورٌ عظيمة كثيرة تحدث ومصادر رائعة متوفرة في مدينتنا، ولكن نسبةً كبيرة من المؤمنين في المدينة لا يعرفون عن هذه الأمور. كيف يمكننا أن ننسق نقل الأخبار والمعلومات بين الكنائس والخدمات المسيحية من أجل زيادة المشاركة في الموارد واستخدامها وتقليل الفجوات والتدخلات بين الخدمات المختلفة؟“

في بداية الجلسة الافتتاحية، أمضى جمال وفريقه بعض الوقت في مراجعة تاريخ المبادرة وكيفية وضع الأجندة. ثم صرفوا بعض الدقائق في سماع آراء المجموعة قبل الانتقال إلى نقطة أخرى. أدار جمال جلسة العمل الأولى، التي ركزت على مساعدة الجميع على أن يكونوا مطلّعين على الوضع، مقدّماً خلفيةً لما كان يحدث في ذلك الوقت، وللجهود المبذولة في الماضي من حيث تبادل المعلومات والمشاركة فيها.

وبعد الجلسة الافتتاحية واستراحة لتناول المُربّبات والقهوة، عادت المجموعة للاجتماع. وبينما كان الاجتماع دائراً، سأل شخصٌ ما: ”إنني أتساءل في نفسي إن

كُنَّا بحاجة لقضاء كل هذا الوقت في الحديث عن هذا الموضوع. ألا يمكننا تشكيل لجنة صغيرة تعمل على وضع خطة؟“

ماذا ينبغي لجمال أن يعمل؟ ماذا كنت ستعمل لو كنت مكان جمال؟ كيف تردّ على هذا الأخ، مظهرًا الاحترام وفي الوقت نفسه محافظًا على تركيز المجموعة؟ لدينا هنا تحدّ، وإن كان تحدّيًا بسيطًا، أمام كل ما عمله جمال وفريقه حتى تلك الساعة، وأمام التزام كامل المجموعة بالاجتماع معًا. ربما كان الاعتراض مبنياً، على الأقل جزئياً، على عدم معرفة مدى تعقيد التحدي الذي كانوا يتحدّثون عنه. وكما هو الحال غالباً، كان المعارض شخصاً لم يكن لديه الوقت للاجتماع مع أيّ عضو في فريق التوجيه قبل اجتماعهم الرسمي معًا.

وفي ما يلي ما عمله جمال. بدأ جمال بالقول: ”أولاً، أود أن أشكرك على إثارة هذه النقطة. ونحن نشجّع الجميع على تقديم أفكار تتعلّق بما نعمل وكيف نعمله. ثانياً، أودّ أن أضيف أن فريق القيادة والإرشاد الذي قابلتم أعضاء منه هنا في هذا الصباح قد تواصل عبر الشهور القليلة الماضية تقريباً مع كل واحد في هذا المكان. وقد وضعوا الأجندة معًا. وكما تعرفون، فقد حظينا بفرصة قبل ساعة ونصف لمراجعة هذه الأجندة، وقد وافق الجميع على السير قُدماً.“ وأضاف قائلاً: ”ولذا، أقترح أن نستمرّ بالعمل بحسب الأجندة التي اتفقنا عليها. ولكنني أود أيضاً أن أقترح بأن يلتقي معك جميل ومريم، وهما من أعضاء فريق الإرشاد، على الغداء، ويتحدّثا معك بشأن أية أفكار يمكن أن تكون لديك.“

ردّ جمال بشكل مباشر ومنفتح وواضح، مظهرًا الاحترام للآراء الأخرى، ومظهرًا كذلك أن هناك طريقة لسماع تلك الآراء والأفكار. أعطى جمال قيمة للعمل الذي أتمّته المجموعة والتوقعات التي ترسّخت. وتمكّن من إشراك الآخرين بدلاً من محاولة حل المشكلة وحده.

لكون النزاعات، البسيطة أو الشديدة، أمرًا ينبغي أن تتوقّعه، كُنْ مستعدًا لها. كُنْ إيجابيًا ومستعدًا ومبادرًا في التعامل مع النزاع. لا تماطل أو تؤجّل. وتذكّر أن الاختلاف في الرأي أمرٌ ضروري لصحة الشراكة الفاعلة. وعادةً ما لا تكون نتيجة النزاع مهمّة بقدر أهمية الطريقة التي يتم بها معالجة النزاع.

وأخيراً، ستجد في قائمة المراجع الواردة في الملحق بعض الكتب والمصادر المفيدة لتقديم مزيد من المساعدة لك.

العمليات: علامات مبكرة على النجاح

وفي ما يلي قائمة من الأمور التي عليك رؤيتها بينما تتقدم مجموعتك إلى الأمام. تشير كل هذه الأمور إلى أنك تحقق التقدم. قد لا ترى كل هذه الأمور في الوقت نفسه، ولكن اعتبرها كعلامات على الصحة والنمو والنضج.

- اتفاق واضح حول الأهداف قصيرة الأجل ومتوسطة الأجل
- فهم واضح واتفاق حول ماهية النجاح وطبيعته في كل واحد من هذه الأهداف
- فهم واضح للجدول الزمني لمجريات الأمور
- الأدوار مُعرّفة ومحددة جيداً ومفهومة
- تحديد ما هو متوقع في عمليات الاتصال والتواصل، وتحديد المسؤوليات المتعلقة بعملية التواصل
- نمو الشعور بالانتماء وتبني الرؤيا والتزام الأطراف والمؤسسات الشريكة
- تحديد الموارد الإضافية ذات الأولوية واللازمة لإنجاز العمل
- وجود نظام للتقييم والإشراف وتقديم التقارير، وعمل هذا النظام بفاعلية
- تنظيم المشاركين في مجموعات عمل للقيام بمهام متخصصة وتحقيق أهداف محددة
- ظهور أفراد يشاركون في قيادة الشراكة ومجموعات العمل
- ظهور القدرة على التعامل مع الفروق والنزاعات
- نمو الثقة والانفتاح وسط المؤسسات والأطراف الشريكة
- وجود برنامج توثيق فعال
- التوازن بين المشاركين والموارد (الكنيسة، المؤسسات الكنسية، المجموعات العرقية، ... إلخ).

الجزء الخامس

التنفيذ

14

الفصل الرابع عشر

مرشد الشراكة

القائد الخادم الممتلئ والمدفوع بالرؤيا

الفكرة الأساسية

يحتاج كلُّ جهدٍ تعاونيٍّ إلى رجلٍ (أو امرأة) ملتزمٍ التزامًا عميقًا وقويًا بالرؤيا. ولكن، مَنْ هو أفضل مرشد للشراكة أو شبكة العمل؟ هل أنتَ ذلك الشخص؟ قد تكون الإجابة مفاجئة لك! ادرس سمات الرجال والنساء، في بلدك أو في الخارج، الذين ساعدوا شعب الله على إحداث أعظم تغيير روحي. وفي هذا الفصل، ستحصل أيضًا على قائمة بالأمر التي ينبغي للمرشد أن يعملها والنتائج التي ينبغي أن ينتظرها.

إذا، هل تعتقد أن الله دعاك لتساعد الناس في أن يعملوا معًا؟ إن كان الأمر كذلك، فإنك تكون قد بدأت في رحلة رائعة مليئة بالتحديات والمكافآت العظيمة. وقد وعد يسوع نفسه بشأن الدور الذي تتخذه قائلاً:

”طوبى لصانعي السلام، لأنهم أبناء الله يُدعون“ (متى 9:5). (وصانعو السلام هم القادرون على التعاون مع الناس بدلاً من التنافس والنزاع).

ولكن حتى تقبل هذا الدور المليء بالتحديات، أي نوع من الناس ينبغي أن تكون؟

قابلتُ أنا وزوجتي في صالة الاستقبال رجلاً ابتكرَ أداةً غيّرتُ بشكلٍ كاملٍ خلال السنوات العشرين الأخيرة وجهَ عالم التسلية والمعلومات والتعليم على مستوى العالم. أدّى ابتكاره إلى تغييراتٍ كبيرة في مجال صناعة الإلكترونيات والحاسوب. ولاحقاً، قارنتُ أنا وزوجتي بين الانطباعات التي أخذناها، ودار بيننا النقاش التالي: ”إنّ رأيت ذلك الرجل يسير في الشارع أو يجلس في مقهى، فهل كنت ستعرف مَنْ يكون أو ما طبيعة عمله؟“ وكان جواب كلينا طبعاً: ”كلاً! مستحيل!“ ولكنّ الحياة تفاجئنا باستمرار بهذه الطريقة، أليس كذلك؟ فبالرغم من رغبتنا بأن نكون موضوعيين ونقبل الآخرين، فإنّ لدينا صوراً نمطية لما ينبغي أن يبدو الناس عليه كي يقوموا بأدوارٍ مُعيّنة. وهذا يشبه موقفنا من الهدايا فنحن كثيراً ما نحكم على الهدية من الورق الذي يغلفها!

ولذا، فلا عجب أن نسأل: ”أي نوعٍ من الناس هم الأفضل ليكونوا مرشدين فاعلين للشراكة؟ كيف ينبغي أن يكونوا؟ ما نوع الشخصية التي ينبغي أن يتّصفوا بها؟ هل ستميّزهم وتترك قدراتهم بمجرد الالتقاء بهم؟“

في كل ما درسناه في الكتاب حتى الآن تكلمنا باستمرار عن الفرد (أو في بعض الأحيان المجموعة) الذي يقود الشراكة. وكما في جميع المساعي والمجهودات البشرية، فإن الأشخاص هم مَنْ يقرّرون نجاح أو فشل أي مجهود تعاوني. فجوهر الشراكة هو ”بالناس“ و”مع الناس“ و”لأجل الناس“.

في هذا الفصل سأجمّع الكثير من المواضيع المتعلقة بقيادة الشراكة والتي ناقشناها سابقاً. في الفصل السادس عشر، ”الشكل يتبع الوظيفة: هيكليات الشراكة الفاعلة“، سأستكشف السياق الأوسع لقيادة الشراكات ومكان المرشد ضمن تلك الصورة كاملة، وكيفية قيامه بدوره بفاعلية.

تذكير: وضّحنا في بداية الكتاب أن الشراكات وشبكات العمل لا تعنيان الأمر نفسه، فكلّ واحدةٍ منها سماتها وأدوارها الفريدة والمهمة. عادة ما يكون هناك ارتباط طبيعي بين الشراكة وشبكة العمل. ولكن لتبسيط الأمور، استخدمتُ في الكتاب الكلمة ”شراكة“ للإشارة إلى الطيف الواسع من المنهجيات التعاونية الممكنة. وحيثما يكون هناك سببٌ محدّد، فقد سعيْتُ للإشارة إلى العلاقة الخاصة مع التآلفات الاستراتيجية وشبكات العمل والعهود، والأشكال المُتخصّصة الأخرى للشراكات. القضايا التي تتّم مناقشتها في هذا الفصل المتعلّق بمرشد الشراكة، مثلاً، مرتبطة بالقدر ذاته بشبكات العمل أو الشراكات أو أي شكلٍ آخر من أشكال التعاون في عمل الملكوت.

الرؤيتان

حتى في الشراكات الخاصة بحيي أو منطقة سكنية ما، العمل كمرشد للشراكة ومساعدة الناس على العمل معاً يتضمن أدواراً كثيرة. هيكل السيارة التي تقودها يشتمل على الدواليب والمحرك وأجزاء أخرى تعمل وتسير في الاتجاه نفسه مما يساعدك على أن تصل إلى مقصدك. في الشراكات، تُولف رؤيتان الإطار الذي يجب أن يبقى راسخاً بثبات في قلب وعقل موجّه الشراكة، وهاتان الرؤيتان هما القصد والعملية.

1. القصد: ما الذي تريد أنت وزملاؤك أن تغيّروه؟ ما هدف الشراكة؟ ليس الهدف هو قيمة العمل معاً، ولكن ما التغيّرات الروحية والتغيّرات الأخرى في حياة الناس والمجتمع التي تأمل وتصلّي أن تحدث بأنّ الناس يعملون معاً؟

ممارسة الشراكة:

ننظر في هذا الكتاب إلى طيفٍ مذهٍ من الأحلام التي حفّزت الرجال والنساء على بدء شراكات. وقد نظرنا إلى بعض هذه القصص حتى الآن، وسننظر إلى قصصٍ أخرى لاحقاً.

- امرأة أرادت القيام بخدماتٍ صحيّة في بلدٍ يقع في جنوب شرق آسيا لخدمة الناس والشهادة للمسيح بشكل أكثر فاعلية من خلال العمل مع آخرين.
- شخص التزم نحو خدمة الأطفال المعرضين للإساءة في مدينته، وكان يشعر أنه حين يعمل شعب الله معاً فإنهم يستطيعون إحداث تأثيرٍ أعظم.
- مدرّب أراد أن يؤثر في حياة الرياضيين الشباب في المرحلة الثانوية في مدينته، فأسّس تآلفاً من الناس والخدمات لتحقيق حلمه.
- امرأة كانت لديها رؤيا لخدمة الأمهات في العائلات المفكّكة في الصراعات التي واجهتها، فبدأت بمجموعة صغيرة ثم كبرت شيئاً فشيئاً حتى صارت شراكة شمل تأثيرها كامل المدينة.
- شخصٌ كان قلبه مشغولاً ببلدٍ غير مفتوح ومغلق أمام رسالة المسيح، وبعد سنتين أو ثلاث سنوات تمكّن من جمع خدمات متنوّعة للعمل معاً والتأثير في النفوس.

- شخصٌ مهتمٌ بحقيقة أن أصحاب الإذاعات التي كانت تبتّ إلى منطقته لم تكن تتسوّق في ما بينها أوقات بث البرامج. ولذا عمل عل تأسيس شراكةٍ تمكّنت من تغيير هذا الوضع.
- قرّر قادة كنائس في مدينةٍ في الولايات المتّحدة التعاون مع كنائس في أميركا اللاتينية لزيادة فاعليتها وإحساسها بالشعب والرضا.
- قادة ثلاث خدمات طلابية في الجامعات رأوا أخيراً أنّ تواصلهم وتنسيق عملهم معاً، والتعاون في بعض المبادرات والمشاريع، حين يكون ذلك ممكناً، يزيد من فاعلية خدماتهم.
- أربع مجموعات مسيحية في منطقةٍ واحدة، تشرف على إقامة مخيمات، وجدت أنّها تستطيع أن تخدم مزيداً من الناس وتضع برامج أقوى من خلال العمل معاً على مستوياتٍ عديدة.

ما هو حلمك؟ العمل معاً لأجل الشراكة ليس أمراً كافياً. فينبغي أن تكون هناك رؤيا تجذب الناس وتحفزهم وتعزز اهتماماتهم. الرؤيا هي قصد شراكتك.

2. العملية: لديك رؤيا لأمرٍ لا يستطيع شخصٌ واحدٌ (أو خدمةٌ واحدةٌ) أن يعملهُ وحده. هذا هو القصد، أي الـ"ما". ولكن كما أن الرؤيا تتطوي على تحدّياتٍ عظيمة، هكذا فإن العملية أي الـ"كيف"، تتطوي على تحدّياتٍ كذلك. والمقصود بالعملية هو بناء شراكة أو شكل آخر من أشكال التعاون لتحقيق تلك الرؤيا.

مبدأ أساسي في الشراكة:

تذكّر أن السبب الأساسي وراء عدم عمل شعب الله معاً هو الخطية، وهو أمرٌ طبيعي. وهذا يُظهر خوفنا وأنانيتنا وذاتنا وفرديتنا ورغبتنا في حماية مجال عملنا وسلطتنا. يعمل الشيطان بجدّ ليبقىنا منفصلين بعضنا عن بعض. ولهذا، فإن إنشاء شراكات فاعلة والحفاظ عليها يتطلب الكثير من الصلاة والرؤيا والطاقة والالتزام طويل الأجل والصبر. الشراكة عمل هائل لا يستطيع إنجازهُ إلا الله. لو أنّها كانت عملاً سهلاً أو طبيعياً، لكان الجميع يعملونه!



بينما تحلم وتعمل لتحقيق شراكة فاعلة، استمرّ في الصلاة إلى الله طالباً منه أن يحافظ على هذين العنصرين، أي القصد والعملية، حيّين فيك، وأن يُبقي فيك الحلم بتحقيق نتيجة عظيمة، سواء أكان هذا في حيّك أو مدينتك أو في أرضٍ بعيدة، وكذلك على أن يُبقي الحلم بعمل شعب الله معاً، وذلك لجعل الحلم الأول يصبح حقيقة.

إن كانت العملية تستغرق وقتاً طويلاً، فقد يكون الحفاظ على القصد حياً في قلبك أنت وزملائك أمراً صعباً. ولكن تذكر دائماً مثال كُشك بيع القهوة وناطحة السحاب. إن كنت تعمل على تأسيس شراكة تهدف لعمل أمرٍ لا يستطيع أي فردٍ أو جماعة عمله وحده، فالراجح أنك لا تعمل ما يشبه إقامة كشك لبيع القهوة، إذ ما تريد عمله يستغرق وقتاً أطول، ولكنّه يمكن أن يحقق نتائج أعظم بكثير.

الدَّورَانِ الاثنان

كما تعمل رؤيتان على تشكيل إطار عمل كلّ ما تعمله، فعليك كمرشد للشراكة أن ترتدي قبعتين (وهما تمثّلان دورين تقوم بهما) بشكلٍ متناوب كل الوقت. فحتّى تخدم الشراكة بشكلٍ أفضل، عليك أن تكون نبياً وخادماً. هل هذا انقسام في الشخصية؟ كلا. هل هو أمرٌ مهم؟ بالتأكيد! ولننظر في ما يلي إلى ما يعنيه هذا.

1. النبي: قد تقول: "أنا لا أشعر أنني نبيّ، ولست متأكّداً من أنني أريد أن أكون نبياً!" يمكن لهذه الكلمة نفسها أن تستحضر في ذهن صوّراً غير مريحة مثل: إرميا النبي الذي أُلقي في بئرٍ فارغة في طين متعفّن كي يتمّ التخلّص منه (إرميا 6-5:38)، أو النبي إيليا في مواجهة الحياة أو الموت مع كهنة وأنبياء البعل (1 ملوك 18:40)، أو يوحنا المعمدان الذي كان يلبس جلود الحيوانات ويأكل الجراد والعسل البرّي (مرقس 6:1).

ولكن فكر ببعض أدوار الأنبياء. إنهم يساعدون الناس على أن يروا ويفكّروا بما لا يرونه عادةً أو يفكّرون به، أو لا يريدون التفكير به! إنهم يدعون الناس للعودة إلى قيمهم الجوهرية، مثل: القيمة التي تنصّ على أنه "ينبغي أن يعمل شعب الله معاً." إنهم يذكّرون الناس بالتزاماتهم، ويذكّرونهم بأولوياتهم، وكثيراً ما يساعدونهم على تجديد رؤياهم أو تركيزها، ومع تلك الرؤيا يأتي أملٌ جديد. فباختصار، الأنبياء أشخاصٌ يوصلون الالتزام للآخرين.

إن وضع الله رؤيا في قلبك حقًا، أو حلمًا بأمر ما تعلم أنّه منسجم مع شخصيته وطبيعته والاحتياجات التي تراها، فهل أنت مستعدّ لأن توصِل ذلك الالتزام للآخرين؟ وهل أنت مستعدّ لإيصاله مرّةً أخرى؟ ومرّةً أخرى؟ ومرّةً أخرى؟

في دورك كنبيّ، أنت تقدّم للناس، كأفراد وكجماعة، ما يلي:

- رؤيا بشأن ما يمكن أن يحدث إن عملوا معًا.
- رؤيا بشأن طريقة جديدة للخدمة أو الكيفية التي يمكن بها تحقيق الرؤيا.
- رجاء جديدًا لتحقيق فاعلية أكبر والتأثير في حياة مزيد من الناس بمحبة المسيح وقوته.

في دورك كنبيّ، أنت:

- تعمل كمحامٍ، أو سفير للرؤيا التي هي العمل معًا.
 - تقدّم رؤيا إمكانية العمل معًا، وأن يتمّ الآخرون هذه الرؤيا، وأن لهذه الرؤيا تأثيرًا عظيمًا.
 - تشجّع المجموعة بمساعدتها على أن ترى ما أنجزته أو التقدم الذي حقّقته.
- أنت تقوم بدورك النبوي في مختلف السياقات: في اللقاءات الفردية، وجلسات المجموعات الصغيرة، والاجتماعات العامة.

ممارسة الشراكة:

قبل ثلاث سنوات، كنتُ أشعر فعلاً أنّني نبيّ، كأحد الأنبياء في البرية! فقد قمت بزيارة بلد في آسيا عدّة مرات في أربع رحلات أو خمس خلال سنة ونصف. وأخيرًا، اتفقت مجموعة من الخدمات على اللقاء والصلاة والحديث عن العمل معًا بهدف إيصال البشارة إلى مجموعة استراتيجية مهمّة في البلد.

وبعد كل الجهد المبذول، قرّرت المجموعة أن تسير قُدّمًا في العمل معًا. وكان عليّ أن أعمل كمرشد مؤقت لهم، مع أنّهم بعد فترة قصيرة عيّنوا شخصًا محايدًا من ضمن المجموعة لأخذ ذلك الدور. وبعد أقل من اثني عشر شهرًا من بدء عمل الشراكة، وجدت نفسي ضمن اللجنة الموجهة في اجتماع انغمسنا فيه مدة ثلاث ساعات من النقاش حول أحد تفاصيل عمل الشراكة. من الناحية العملية، كان أقلّ من نصف

الحضور مشتركين في ذلك النقاش، ولكنّ الحديث عنه كان يشغل وقت الجميع! هل كان موضوعاً مهماً؟ بالتأكيد! هل كان أمراً مركزياً بالنسبة للرؤيا الأساسية للشراكة من الناحية العملية في ما يختصّ بالأعمال اليومية وبالنسبة لأهداف الشراكة؟ كلاً. وأخيراً، قاطعتُ المجموعة بلطف، وقلتُ: ”أنا أعرف أنّ معالجة هذا الموضوع أمرٌ مهمّ، ولكنّ هل لي أن أقدم اقتراحاً هنا؟ لنسلّم هذه القضية لاثنتين أو ثلاثة منّا لمراجعتها وتقديم اقتراحات بشأنها. وبعد ذلك، تعود هذه المجموعة لمراجعة المؤشرات الأساسية في ما يتعلّق بعمل ووضع الشراكة بالنسبة لهدفنا الأساسي، ألا وهو إيصال رسالتنا لهذه المجموعة من الناس.“

يبدو هذا النوع من القصص بسيطاً، ولكن الدور النبوي للمرشد يعني أنك لا تستطيع أن تسمح للشراكة بأن تتحرف عن خطّ مسيرها أو أن تفقد نقطة تركيزها. لا تستطيع أن تفرض شيئاً بالقوة. فينبغي أن تنمو الرؤيا والالتزام في قلوب جميع المشاركين. فيمكن للمشاركين أن يكونوا كثيري الانشغال بأجندة منظمّتهم أو ببعض التفاصيل المتعلّقة بالشراكة والذي تعالجه مجموعتهم، ولذا ينحرفون عن الرؤيا العامّة. التركيز على الصورة العامّة دور مهم وضروريّ للنبي.

ممارسة الشراكة:

مضت ثلاث ساعاتٍ وأنا أجلس في مقهى بباريس أتكلّم مع أحد الرجال عن شراكة استراتيجية وأشير إلى أن القادة الآخرين في تلك الشراكة هم بحاجة لخدمة هذا الرجل. وأخيراً، أخذنا قهوتنا إلى مقعدٍ في الخارج، وبدأنا نتكلّم تحت شمس عصر النهار. كان الرجل لطيفاً، واستمرّ يشير إلى أنّ خدمته لا يمكنها المساهمة بشيءٍ لمساعدة تلك المجموعة، أو يقول إنّ وضع مجموعته كان جيداً من دون الحاجة للتشارك مع طرف آخر. وأخيراً، وبسبب شعوري جزئياً بالإحباط ولمّا كنتُ أعتقد أنّه من مبادئ عمل الملكوت، قلتُ: ”هل تعلم! أشعر أن رؤيا الملكوت بشأن أهمية عمل شعب الله معاً ليست أولويةً بالنسبة لك. أشعر أن أمر يسوع في يوحنا 17 بأن يحبّ بعضنا بعضاً وبأن نعمل معاً، وأن رؤيا بولس في رومية 12 بشأن ارتباط العناصر المختلفة في الجسد ليس لها وجود في خدمتك من الناحية العملية.“

فكان جوابه المتوقع: ”آه، كلاً! أنا أعتقد أن العمل مع الخدمات الأخرى أمر مهم حقاً.“

فأكملت حديثي: ”حسناً. أنا أصدقك. ولذا، أريد أن أحفزك على أن تستكشف منهجية بديلة للعمل. هذا لا يعني أن تتخلى عن ما تعلمه، ولكنه يعني أن توسّع ما تعلمه. أرسل أحد الأشخاص الرئيسيين في خدمتك إلى اجتماع عمل الشراكة التالي. والأفضل أن تأتي أنت بنفسك لتتمكن من الالتقاء ببعض القادة الآخرين وترى إن كان في هذا العمل المشترك أية قيمة لك.“

لم يكن سهلاً قول هذا. وقد يكون تحفيز قادة خدمة قائمة أمراً صعباً جداً، حتى لو كان المنطق والكتاب المقدس بصفك، وحتى لو كنت تتمتع بروح هادئة ومتواضعة مليئة بالنعمة! ولكن هذا هو الدور النبوي الذي ينبغي للمرشد أن يتبنّاه. كيف انتهت قصتنا؟ أتى هذا القائد إلى اجتماع العمل التالي، وأصبحت خدمته جزءاً أساسياً ونامياً من الشراكة. وما تزال خدمته نشطة، وما يزال ذلك القائد مدافعاً قوياً عن رؤيا تلك الشراكة.

2. الخادم: فيلبّي 2:6-7 مقطع عظيم يلخص صورة دور الإرشاد والتوجيه:

”الذي إذ كان في صورة الله، لم يحسب خلصة أن يكون معادلاً لله، لكنّه أخلّى نفسه، آخذاً صورة عبد، صائراً في شبه الناس.“

هل كان يسوع يُعتبر نبياً؟ هل كانت لديه رؤيا واضحة؟ هل كان قائداً غير اعتيادي؟ بالتأكيد! ولكننا نراه هنا يتصّف بصورة الخادم. هل هذا يعني أنك سلبى في دورك كخادم عندما تعمل كمرشد للمجموعة؟ كلاً، فالتزامك بهذه الرؤيا يحتاج للوقت والصلاة والعمل والاتصالات والمبادرة. فأنت تستمع وتتعلم وتساعد، ولكن الخادم لا يفقد وضوح رؤياه. فالرؤيا النبوية تبقى موجودة في الخلفية بحيث تقودك في كل ما تعلمه.

بعض مهمّاتك وأعمالك في دورك كخادم هي أن:

- تساعد كل خدمة المشتركة على رؤية دور ما يعملونه ضمن الصورة الأكبر.
- تساعد الخدمات على أن تجد قواسم مشتركة لم تكن تلك الخدمات تعرف أنّها موجودة.

- تساعد الخدمات على دمج أعمالها معًا من خلال اكتشاف طرقٍ للارتباط والتواصل مع الآخرين، مع أنها لم يسبق لها أن فعلت هذا.

وكخادم، أنت أيضًا:

- تساعد المؤمنين الآخرين في بناء العلاقات وتقويتها.
- تساعد الشراكة أو شبكة العمل على أن تعمل جيدًا، وتستمرّ بالعمل، من خلال عمليات الاتصال الفاعل والاجتماعات وتشكيل فرق عمل مُنتجة،... إلخ.
- تساعد المجموعة في الإشراف على تقدّمها وتقييمها، ممّا يقدّم التشجيع وتصويب المسار وتقديم التقارير للمعنيين.

ممارسة الشراكة:

في عملي ضمن شراكات وشبكات عمل لسنواتٍ، لعبتُ دور الخادم عشرات المرات وراء الكواليس. فكنْتُ أغسل الصحون وأنظف المكان بعد اجتماعات العمل. وعملتُ منسقًا للشؤون اللوجستية، حيث كنْتُ أرْتب حجوزات الفنادق والطعام والتسهيلات الأخرى. وعملتُ منسقًا للصلاة، ففي المراحل الأولى وقبل أن تؤلّف الشراكة أو شبكة العمل الفريق الخاص بالصلاة كنْتُ أدعو وأتواصل مع الأشخاص الذين عملوا على تقديم الدفعة الروحية للعمل. وعملتُ كحكّم، إذ كنْتُ أساعد قادة الخدمات المشاركة في المصالحة أو معالجة الاختلافات في ما بينهم. وعملتُ مشيرًا، فاستمعتُ إلى مشاكل ومآسي المنخرطين في الشراكة، الذين ألقوا بأحمالهم الشخصية أمامي كشخصٍ اعتبروه محايدًا ومستعدًا للاستماع. وعملتُ موجّهًا للموارد، إذ ساعدتُ مجموعات العمل أو الخدمات في الشراكة على تحديد الموارد التي يحتاجون إليها وعلى التواصل مع مصادر تلك الموارد للتقدّم في عملهم.

بنموّ الشراكة أو شبكة العمل، وبظهور مواهب متنوّعة لدى الأفراد أو المجموعات الأعضاء في المبادرة، يمكن، بل وينبغي، أن تُنقل هذه الأدوار لأشخاصٍ آخرين. هذا يزيد من شعور

الأعضاء بالانتماء والمسؤولية. ولكنْ أبقِ عينيك وأذنيك وقلبك مفتوحةً، وستجد أن هناك حاجة دائمة للعب دور الخادم.

ممارسة الشراكة:

كانت لدى مرسل صديق لي رؤيا مشتتة لمجموعةٍ من الناس في منطقة الشرق الأوسط. ولأكثر من سنتين التقى مع خدماتٍ يمكن أن تشاركه الخدمة، وتحدث مع قادتها وصلّى معهم. التقينا معًا عدّة مرات، وسألني إن كنتُ أقبل أن أقوم بدور المستشار في عمليات التوجيه والقيادة.

وأخيرًا، أتى اليوم الذي فيه اجتمع أكثر من خمسين شخصًا من عدّة بلدان للصلاة واستكشاف إمكانية العمل معًا. بدت الست ساعات الأولى، من اليومين والنصف التي اجتمعنا فيها، أنها تسير بشكلٍ جيد. كانت تلك الساعات مملوءة بالطاقة والرجاء والإحساس بقيمة النقاشات. وقبل استراحة ما بعد الظهر بدأت الأسئلة تُثار بشأن كيفية تنظيم الأمور. وأثيرت آراء مختلفة بشأن الأمر، ممّا زاد التوتر لدى الحضور. وصديقي، الذي كان يشعر بالتزام عميق لتلك المجموعة من الناس ولكنه يفقر للخبرة في إدارة مجموعة كبيرة ومتنوعة، بدا وكأنه وقع في مشكلة بينما علقت المجموعة في الحديث عن موضوع ليس له صلة بالرؤيا وبعيدًا عنها في هذه المرحلة من العملية. وبدأ إحساسهم بوحدهم وتوجههم الذي نما خلال الجلسات الأولى يتلاشى ويتراجع بشكلٍ سريع.

ومن الجزء الخلفي في الغرفة، أشرتُ إلى صديقي إلى أنني أعتقد أنه حان الوقت لأخذ استراحة بعد الظهر. وفي الاستراحة تحدثتُ معه عن الوضع، حيثُ قلت: ”أتعلم! ليس لدى هؤلاء الناس الرائعين خبرة في العمل معًا بنجاح. ما كنتَ تسمعه في الثلاثين دقيقة الأخيرة هو مخاوفهم النابعة من حالات فشل سابقة رأوها وعاشوها. وفي الحقيقة، كانت المجموعة قد اتفقت على نواحٍ عظيمة ومهمّة للشراكة. ما حدث في الثلاثين دقيقة الأخيرة هي أنهم نسوا ذلك، وكلّ ما يحتاجون إليه هو تذكيرهم به.“

وطلب مني صديقي أن أتقدّم إلى الأمام بعد الاستراحة وأساعد في إرشاد وقيادة بقية جلسات بعد الظهر. كان قد تمّ تعريف المجموعة بي بضع مرات، ولذا لم أكن غريبًا

عنهم. بدأت بعمل مراجعة مفصلة لنقاشاتنا في الأربع أو الخمس ساعات الأولى وكل النقاط التي كُنّا قد اتّفقنا عليها. كتبتُ تلك النقاط على لوح ورقي قلاب في الأمام. وسألتُ المجموعة إن كانت تتفق معي على أننا أجمعنا أو اتّفقنا على هذه النقاط. وقد أكّدت المجموعة تأكيداً قوياً على هذا. فقلتُ مقترحاً: ”النقاط المتعلقة بالتنظيم التي أثّرت هي نقاطٌ مهمة، ولكن يمكن معالجتها بفاعلية أكبر في الغد بعد معالجتنا لبعض القضايا الرئيسة والأساسية. وربما سنتمكّن من تشكيل مجموعة عمل صغيرة تعالج القضايا المتعلقة بالتنظيم بالنيابة عنّا. ولكن أثناء ذلك دعونا نتابع من حيث توقّفنا في بداية فترة ما بعد الظهيرة، أي من النقاط التي اتّفقنا عليها، ثم نتابع معالجة المواضيع والنقاط في أجندتنا.“ وبدقائق قليلة، تغيّر مزاج المجموعة كاملاً. فعاد الرجاء والرغبة بالتقدّم للأمام بالاشتغال. كان هذا امتحاناً للدور الحساس للنبي والخادم.

ليس أمام المرشد إلا أن يكون كذلك. فبسبب التزامنا العميق نحو الرؤيا والعملية، قد نكون معرضين لتخطي الحدود محاولين تحقيق النتائج بالطريقة التي رجوناها وصلّينا لأجلها. ولكن يمكن لتجاوز الحدود أن ينقلنا من الإرشاد والقيادة إلى المراوغة. هذا وضع خطير، وهو لا يدوم ويحمل مستقبلاً مشكوكاً به. في الحالة السابقة، لم يكن الأمر الأساسي هو إجبار الناس على عمل أي شيء، ولا هو استعادة السيطرة على الاجتماع أو العملية، ولكنّه كان عمل خادم له بصيرة نبوية في مساعدة أعضاء المجموعة على أن يعودوا للتركيز على أهمية رؤياهم وعلى الإجماع الذي كانوا قد حقّقوه. كان الأمر الأساسي هو الإشارة إلى أنّ بدايتهم القوية والجيدة يمكن أن تكون أساساً قوياً للتقدّم إلى الأمام، بدلاً من الانحراف نحو قضايا فرعية سابقة لأوانها لا يمكن تقديم الإجابة بشأنها في ذلك الوقت.

المصداقية والمرشد

أودُّ هنا أن أشير إلى فكرةٍ إضافية أخرى بشأن دور الخادم. تذكّرني الأوقات التي كنت فيها أعمل بالصحافة بأهمية المصداقية الشخصية. فقد يتوفّر فيك الذكاء وتكون لديك اتصالات ومعرفة وخبرة ممتازة، ولكن إن لم تكن موضع ثقة على المستوى الشخصي، فلن تتمكن من أن تخدم بشكل جيّد.

عادةً ما تعرّف القواميس المصداقية بأنها ما يستحق الثقة به أو تصديقه أو الاعتماد عليه. فكيف تصير لديك مصداقية في عيون الآخرين في الشراكة التي أنت عضو فيها؟

يمكنك أن تمتلك مصداقية منسوبة، بمعنى أن الناس يسمعون من مصادر أخرى عمّا عملته في موقف ما، ويصدّقون ما يسمعون، مع أنهم لم يسبق لهم أن عملوا معك. إنهم يثقون بآخرين ممن قد وثقوا بك، وهم ينسبون تلك الصفات إليك بسبب ما قاله آخرون.

وهناك المصداقية المكتسبة. فإن كنت تعمل مع شراكة معيّنة منذ فترة من الزمن، فحتى أعظم مصداقية منسوبة ينبغي أن تصير مصداقية مكتسبة. يحتاج الناس لأن يعرفوك ويروا حياتك وأدائك يوماً بعد يوم وأسبوعاً بعد أسبوع، فيكونون فهمهم الخاص لمصداقيتك.

وفي ما يلي بعض العناصر والعوامل التي تعزز مصداقيتك كمرشد للشراكة:

- إظهارك قلباً وروحاً ناضجين والتزاماً نحو المسيح وملكوته.
- إظهارك إحساساً بأهمية الرؤيا في قلبك، سواء أكانت تلك الرؤيا تتعلق بالحي الذي تسكنه أو بشرية خاصة من مجتمع مدينتك، أو بشعب لم يسمع رسالة الإنجيل في أرض بعيدة.
- إظهارك معرفة لما يشتمل عليه التعاون الناجح.
- أن يكون لمنظمتك، إن كنت مرتبطاً بمنظمة معيّنة، سمعة طيبة.
- بقاءك محايداً وسعيك نحو نجاح الجميع معاً، بدلاً من سعيك لتحقيق أجندة شخصية خاصة أو أجندة منظمة معيّنة.
- إظهارك اهتماماً حقيقياً وصادقاً بقيادة الخدمات الأخرى والرؤى الخاصة بهم.
- ثباتك وعدم تناقض ما تقول مع الكيفية التي بها تتصرف.
- معاملتك للمعلومات السرية والحساسية بحسّ المسؤولية، فما تقوله وما لا تقوله بشأن الخدمات الأخرى وقادتها هو مهم.
- حفاظك على الوعود، فتفعل ما تقول إنك ستفعله وفي الوقت الذي قلت إنك ستفعله فيه. وإن وجدت أنك لا تستطيع حفظ وعودك، فعليك أن تكون صادقاً وتشير بطريقة واقعية إلى ما ستفعله.

أسلوبك الشخصي

تُعتبر الطريقة التي بها تقوم بالعمل مهمة بقدر أهمية العمل نفسه. بينما تفكرّ بسمات المرشد الفعّال، عليك أن لا تخلط بين الشخصية القويّة والشخصية ذات الصّوت المرتفع أو المتسيّدة أو

العدائية. قيادة وتوجيه التعاون في عمل الملكوت يتطلب رؤيا قوية والتزامًا واستعدادًا للاستمرار في السير حتى عندما تواجه التحديات الكبيرة والمُرهبة. قد تكون هذه التحديات في توصيل الرؤيا العامة أو في اللقاء مع شخص لا يبدو أنه فهم الرؤيا بعد. وقد يعني ذلك أن تلعب أي من الدورين، دور النبي أو دور الخادم، اللذين سبق أن تحدثنا عنهما. ولكن القوة والفاعلية تبدأ بشخصك وفي أعماقك. وفي النهاية، فإن حقيقتك تظهر من خلال ما تعمله.

بالنسبة لمعظمنا، طبيعي أن نسأل عما يفكر به الآخرون عنا. إلا أن تقييم فاعلية اتصالاتك وعلاقاتك ليس أمرًا يحدث بشكل طبيعي واعتيادي. فقضاء وقت في التفكير بما تظهر عليه للناس، والسبب الذي يجعلهم يفكرون بما يفكرون به بشأنك يتطلب أن تقصد عمل ذلك وتخطط له.

إحدى الطرق التي يمكنك أن تفكر بها عن أسلوبك، وبالتالي عن فاعليتك في تنمية شراكاتك هي بأن تسأل: ”ما نوع الانطباع الذي أتركه بعد لقائي وعملي مع الآخرين؟ ماذا يفكر أو يقول الناس عن أسلوبي بعد اللقاء بهم؟ هل سيوصون صديقًا أو زميلًا أو قائد منظمة أخرى بأن يلتقي بي؟“

في كثير من الأحيان، طبعًا، يمكننا أن نختار كيفية تأثير قيادتنا من خلال الطريقة التي تسير بها الأمور أو القصص التي يحكيها الناس. ولكن ليس من بديل عن سؤال الناس عما يفكرون به بشأن ما تقوم أنت بعمله.

عندما نقيم شراكاتك، سواء تمّ هذا في نهاية اجتماع معيّن أو بشكل سنوي، ينبغي أن يشمل التقييم فريق التوجيه الذي معك. وإن كانت الردود تتمّ من دون الإفصاح عن أصحابها، فمن المحتمل أن تحصل على آراء موضوعية وتغذية راجعة جيّدة. والأمر الأهم هو أن تطلب من الذين تثق بهم بأن يكونوا صادقين، وهذا لا يشمل أصدقاءك بالضرورة، الذين لن يتكلّموا عنك سوى بالمدح أو الإطراء.

غالبًا ما يكون صعبًا أن تطلب من الآخرين أن يعبروا عن آرائهم. ففي بعض الأحيان يشعر الناس بانزعاج وبشيء من الغرابة، لأنهم يريدون أن يكونوا مقبولين ومحبوبين ومشجعين وأن يتجنّبوا الأمور التي تبدو سلبية. ولكن ثمة منهجيات وأساليب يمكنك استخدامها لمعرفة آراء الآخرين:

- ”ما رأيك بكيفية سير الأمور؟ برأيك، ما الأمر الفعّال والمؤثر الذي يمكنني عمله لتسير الأمور بشكل أفضل؟“
- ”ماذا يمكنني (أو ‘يمكننا‘، إن كنتَ تعمل مع فريق إرشاد وقيادة) أن أفعله بشكل مختلف للحصول على نتيجة أفضل؟“
- ”ما اقتراحاتك بشأن الطريقة التي ينبغي أن أرشد وأوجّه بها الاجتماعات (العمل) في المستقبل؟ برأيك، ما الذي يمكن أن يجعل الأمور تسير بشكل أفضل؟“

تشير خبرتنا عبر السنوات إلى أن أكثر الأساليب فاعلية هي التي تجمع الصدق والرؤيا والاقتناع مع منهجية هادئة في التعامل مع العملية. وحسّ الفكاهة هو ذو قيمة عظيمة دائماً، حتّى إن كنتَ تناقش مواضيع جادّة. فحسّ الفكاهة يمتاز بقدرته على المجيء بالبسمات ويساعد في التقليل من توتّر النقاشات وشدّتها. تعامل مع رؤياك وموضوع التعاون بجديّة، ولكن لا تكن جديّاً بشكل مبالغ به!

لدى جميعنا طريقة للتواصل أو التعامل مع الناس طوّرتها عبر السنوات، بغير قصدٍ في أغلب الأحيان. من المفيد أن نكون واعين لنمط التواصل الخاصّ بالذين يستمعون إلينا. ولذا، مع سعيك لأن تكون صادقاً ولا تعمل شيئاً لا ينسجم مع طبيعتك، حاول أن تتواصل أو تتعامل بطريقة تنسجم وتتناسب مع أسلوب مستمعك. وسواء أكان مستمعك شخصاً واحداً أو مجموعة فإنّ الطريقة التي يتواصلون بها مهمة لهم وتؤثّر في الطريقة التي بها سيستمعون لك. تخيل نفسك تجلس في مقعد الشخص الآخر بينما تنتظر وتستمع لنفسك. ما الانطباع الذي يتولّد لديك؟ هل هو الانطباع الذي تريد أن توصّله للآخرين؟ ما الأمور التي يُمكن أن تساعدك، إن كانت هناك أية أمور يمكنها أن تساعدك حقّاً، في التواصل بفاعلية أكثر؟ تذكر أنّك تتكلّم مع الناس لا إليهم.

اقتراح لعملية الشراكة:

في ما يختصّ بالأسلوب الشخصي، فكّر بِسمات الخادم الجيد. اقض دقيقة ومعك ورقة وفكّر: ما سمات الخادم الحقيقي؟ ثمّ فكّر ببسوس باعتباره النموذج والمثال.



ما هي قائمة السمات التي كتبتها؟ في ما يلي بعض الأفكار. يُظهر بعض الخدّام الاحترام، ويستمعون بشكل جيّد، ويتكلّمون بصوتٍ طبيعيٍّ منطقيٍّ، وهُمّ يسعون لما هو أفضل للذين يخدمونهم. يمكن الاعتماد عليهم، ولا يحاولون تهميش الآخرين، بل يعملون مع الآخرين لتحقيق أحلامهم وأهدافهم. لديهم رؤيا واضحة لأدوارهم ومسؤولياتهم. هل الخدّام الجيّدون ضعفاء أو

سليبيون خاملون؟ بالطبع لا، لكن ينبغي للخادم أن يعرف دوره ويؤمن به ويلعبه بحماس ونشاطٍ مناسبين.

وماذا عن الاستماع؟

برأيك، ما هو العامل الرئيس المهم في التواصل الجيد بين الأشخاص؟ منذُ طفولتنا ونحنُ نتبادل المعلومات مع الآخرين. في العلاقات البشرية، يحدث التواصل على مستويات مختلفة مثل: نبرة الصوت، الوقفة أو الوضع الجسدي، تعبيرات الوجه، المفردات المُستخدمة. وفي السياق المناسب تكون اللمسة الجسدية أداة تواصلٍ عظيمة. كما يمكن للصمت المقصود المرافق للتفكير أن يكون عنصرًا مهمًا. هناك الكثير من الكتب والمقالات الرائعة عن التواصل البشري، تجد أهمها في الملحق في نهاية الكتاب.

ولكن في دور المرشد في الشراكة فإن الاستماع الفاعل بالغ الأهمية، ويستحق منا نقاشًا خاصًا هنا. رغم وضوح هذه الحقيقة، فإنني أود أن أقول إنه يمكننا جميعًا أن نطور قدرتنا كمستمعين. المشكلة هي أننا كنّا نستمع منذُ مدّة طويلة، حتّى إنّنا نظنّ أن ذلك أمرٌ اعتيادي. يشبه الأمر ضربات قلوبنا التي يتحكّم بها جهازنا العصبي، بحيث نفترض أننا لسنا مضطرين للتفكير بها! في الوضع الاعتيادي، نحنُ لا نفكر إلا قليلًا بالطريقة التي نتواصل بها مثلاً عندما نقف أمام تحدٍّ أو تكون الأمور غير واضحة أو تنشأ مشاكل مع آخرين. وحتّى عندما يحدث هذا فإن فاعليتنا كمستمعين عادة ما تكون آخر ما يتبادر إلى أذهاننا.

الهدوء نقطة مناسبة لبدء عملية الاستماع. فليس الكلام عنصرًا أساسيًا في الاستماع الجيد، والاتصال الفعّال لا يعني بالضرورة البلاغة باستخدام الكلمات أو نبرات الصوت بشكلٍ جيد. فكثيرًا ما تكون فاعليتك في ما لا تقوله وحين لا تتكلّم. ولكن لا تنتظر إلى الصمت باعتباره خمولاً وسلبيةً، فالصمتُ عنصر ضروري في الاستماع النشط عميق التفكير.

كما يرتبط الاستماع الجيد بقوة بالقدرة والاستعداد لطرح أسئلة مناسبة. هناك مثلٌ قديم يقول: "الشخص الذي يعرف أنه على حق لا يطرح أية أسئلة." فكّر ببعض الناس الذين تعرفهم أو عشت أو عملت معهم. إنهم متأكدون تمامًا مما يعرفونه ويؤمنون به، وليسوا مهتمين بالاستماع للآخرين، ولذا هم أقل اهتمامًا بطرح أية أسئلة حقيقية. كلّما زاد يقيننا بشأن الوضع الذي نحن فيه، كان احتمال أن نكون فضوليين حقيقيين أقل، فلا نرغب بطرح الأسئلة ومعرفة المزيد.

الاستماع النشط بعيد كل البُعد عن كونه علامة على الضعف، بل هو علامة على النُضج والفاعلية.

ضمن هذا السياق، فكّر ببسوع. ما مقدار ما يعرفه؟ إنه الأَفنوم الثاني في الثلاث. قال كلمةً فأَتى العالم إلى الوجود. وكما نقرأ في الأنجيل، نرى أنّه كان يعرف قلوب الرجال والنساء قبل أن يتكلّموا. وبرغم معرفته وفهمه الشاملين الكاملين، فقد كان يبصر في طرح الأسئلة ويكثر منها.

يوجّهنا العهد القديم، بدءًا من الأصحاحات الأولى من سفر التكوين، إلى الله. وباختصار، إن نظرنا بعمق إلى هذه الأصحاحات سنلاحظ أنّ طبيعة علاقة الله بنا هي علاقة يتكلّم الله فيها معنا وليس إلينا.

فكّر بالأمر. كيف تعامل الله مع آدم وحواء بعد قرارهما المصيري؟ هل أعلنهما مذنبين فورًا؟ هل أعلن الدينونة فورًا؟ اقرأ الجزء الأول من الأصحاح الثالث في سفر التكوين. كيف تواصل الله في هذه اللحظة الحاسمة من قصة البشرية؟ عرف الله كلّ ما حدث، وكان يعرف قلبي آدم وحواء، وكان يعرف النتائج المصيرية الخطيرة التي كانت تنتظرهما. ومع هذا لم يقدّم تصريحات وجملًا خبريّة، بل طرح أسئلة. وبينما كان يسأل، اكتشف آدم وحواء ورطتهما المأساوية.

في العهد القديم والأنجيل، حيث نقرأ قصة حياة يسوع، نجد رواية رائعة بعد رواية رائعة عن الله في تواصل متبادل مع البشر.

وأنت كمرشد للشراكة تحتاج لأن تكون ملتزمًا بعمق بالقضايا التي تعالجها، أي الرؤيا الأساسية (أو التحدي الأساسي) التي وضعها الله في قلبك، بالإضافة إلى فكرة أن تحقيق هذه الرؤيا يتطلب عمل شعب الله معًا. ولكن لا تفكّر أبدًا أن التزامك برؤيا مُعيّنة وحاجتك للاستماع لأمران لا يتناغمان معًا.

وعلى خلاف الله، نحن لا نعرف كلّ شيء. ومع هذا، أُصاب أحيانًا بالدهشة من الطريقة التي تصرّفتُ بها. أذكر أنّني ذات مرة كنتُ أقف فيها في ممرّ منزل عائلتنا قبل سنوات مع إحدى بناتي الصغيرات في نقاشٍ متوتّرٍ وحادّ. كنتُ متأكّدًا من أنّني كنتُ أفهم ما كان يجري، ولماذا كانت ابنتي تقول ما تقوله، ولكنني فكّرت: ”ينبغي ألا أكون جازمًا جامدًا هنا. أحتاج لأن أفكّر بمنهجية مهنتي القديمة في الصحافة، وأن أطرح سؤالاً أو اثنين.“

تستطيع أن تتخيل المفاجأة والغم اللذين شعرتُ بهما بعد أن طرحتُ سؤالاً كنتُ متأكدًا من أنني أعرف جوابه، حيث أجابت ابنتي: ”كلا يا أبي، ليس هذا ما أتكلّم عنه على الإطلاق.“ ومضت تشرح ما كانت تفكّر به من منظورٍ لم يخطر على بالي قط!

وفي ما يلي بعض الأسئلة التي يمكنها في معظم الحالات أن تعزّز عملية التواصل وترفع من مستوى فاعلية الاستماع لديك وتزيد من فهمك وتقوّي علاقاتك.

- ”أظنُّ أنني سمعتُ ما تقوله، ولكن هل تمنع أن أقوم بصياغة ما فهمته بطريقةٍ أخرى؟“ (تذكّر أنّ هذه ليست لعبة! وأنت لا تحاول أن تبدو وكأنك لم تفهم. فإن كنتَ تسمع جيدًا، فإن الإجابات عن هذه الأسئلة ستعزّز فهمك، وكثيرًا ما تعطيك منظورًا آخر أو معلوماتٍ لم تكن تعرفها.)
- ”هل لي بأن أعيد صياغة ما أظنُّ أنني سمعتُك تقوله لأتأكد من أنني فهمتُك؟“
- ”هل تمنع أن توضّح هذا الأمر أكثر قليلًا؟“
- ”ما النواحي الأخرى في هذه القضية التي ترى أن معرفتي لها أمرٌ يفيدني؟“

طرح الأسئلة الجيدة والاستماع بحرص يؤدّيان إلى تحقيق عدّة أمور:

- طرح الأسئلة يُظهر التواضع، إذ من خلاله نعترف بأننا لا نعرف كلّ شيء. إنها نقطة ممتازة للبدء.
- طرح الأسئلة يساعدنا في أن نعرف عن الناس والحقائق والظروف والتاريخ والعلاقات ومجموعة كبيرة من الأمور الأخرى الضرورية لتحقيق رؤيانا.
- طرح الأسئلة يوصل مشاعر الاحترام للشخص الذي نتعامل معه. فطرح الأسئلة يقول للطرف الآخر: ”أنت ثمين بذاتك وتاريخك وخبراتك، ولذا تستحق أن يُستمع إليك.“

في دورك كمرشد فاعل للشراكة، عليك أن تستمع لأصواتٍ كثيرة. فلديك صوت الروح القدس، وصوت المجموعة التي تحاول أن تخدمها أو تركز لها، وصوت الذين يكونون شركائك (إذ يتكلّمون بحسب ما يرونه أو ما تراه منظمتهم). كما أنّك تحتاج لأن تستمع لمستشاريك مثل فريق الإرشاد أو لجنة القيادة التي تدعمك وتدعم الرؤيا.

الاستماع النشط والفاعل يعزّز فاعليتك، ويمكنك من الوصول إلى تنوّع جميل وغني من المعلومات، ويعطيك أفكارًا جديدة عن الحاجات أو الفرص أو الطرق التي يمكن لشركائك أن تتعامل معها بفاعلية أكبر.

شجّع الاستماع النشط في كل نواحي شراكتك. الشركاء الذين يعرفون أنه سيستمع لهم ويؤخذ ما يقولونه على محمل الجد سيستمعون للآخرين. بالاستماع النشط تتقوى العلاقات، وتصبح الشراكات أكثر فاعلية. إنها دائرة تؤثر حلقاتها بعضها ببعض.

الكثير من العمل، والقليل من الوقت!

انظر إلى الملحق، حيث ستجد قسمًا خاصًا يعرض الأهداف والأنشطة والنتائج الاعتيادية التي ترغب أنت وفريقك برؤيتها. يمكن لهذه القائمة أن تكون طويلة جدًا تُشعرك بضخامة وهول الأمر، حتى تدفعك للقول: "كيف يمكنني أن أعمل كل هذا؟"

مبدأ أساسي في الشراكة:

مهمٌّ للمرشد، مثلما هو مهمٌّ للشراكة أو الشبكة ككل، أن يضع أهدافًا محدّدة قابلة للتحقيق ضمن جدولٍ زمنيٍّ منطقيٍّ وواقعيٍّ. فبينما تُبقي في ذهنك الرؤيا الكبيرة كلّ الوقت، ضع أهدافك الشخصية القيّمة قصيرة الأجل بطريقة تسمح لك بالتركيز وبأن تكون متشجعًا بينما تتقدّم خطوةً فخطوةً للأمام.



بناء الفريق وتوسيع مدى الانتماء

في بداية العملية، تحتاج لأن تحدّد الذين يتشاركون بالرؤيا ويمكنهم أن يشتركوا بالعمل أيضًا. إن اتبعت منهجية الفريق في التوجيه والقيادة، فاحرص على أن تكون الأدوار والمسؤوليات المتعلقة بعمليات الاتصال واضحة. كلما كُبرت الشراكة أو الشبكة ازدادت الحاجة لمعرفة من الذين سيسمعون منهم ولمن يمكنهم اللجوء بأسئلتهم أو بالقضايا التي يواجهونها.

حين تبدأ الشراكة، ستحتاج لأن تكون لها لجنة قيادة أو فريق إرشاد وتوجيه أو مجموعة تنسيق. (ينبغي للمُصطلح، أو التسمية، الذي تختاره لهذا الفريق أن يوصل للمجموعة الكبيرة فكرة أن هؤلاء الأفراد يخدمون الشراكة، لا أنهم يخبرون الأعضاء بما عليهم عمله!)

وبشكلٍ خاصّ، إن كنتَ فاعلاً ونشطاً في صياغة الرؤيا وقيادة الشراكة في مرحلة تشكيل الشراكة، فسيكون سهلاً أن يتم إيصال إحساس بالغ بانتمائك للشراكة، مع أنّك كنت تريد بالفعل مشاركة وانخراط الآخرين. في بعض الأحيان، يمكن لذلك أن يقود الناس لأن يقولوا: "حسنًا،

سنترك الأمر لك.“ أو أن يقولوا ما هو أسوأ: ”لا أظن أنك تحتاج لمساعدة الآخرين في قيادة هذه المبادرة.“

أقترح أن تشرك الآخرين في أدوار القيادة في أبكر وقتٍ ممكن من تشكيل الشراكة حتى ترى المجموعة الكبيرة أن الرؤيا لا تخصّ شخصاً واحداً. ولكن لا تترك هذه العملية للصدفة أو النيات الطيبة، بل عليك أن تعمل مع هؤلاء الناس حتى يقتنعوا بالدور الذي سيلعبونه والطريقة التي ستسير بها العملية (الاجتماعات، النقاشات،... إلخ)، والنتائج التي تريدون جميعاً الوصول إليها وتحقيقها.

أحد الأمور بالغة الأهمية لمرشد الشراكة هو أن ينقل الرؤيا للآخرين. لا يعني هذا تخليه عن الرؤيا، بل إيصالها للآخرين ليفهموا، ولتصير تلك الرؤيا رؤياهم، وليكونوا مستعدين لأخذ الخطوات الضرورية لتحويل الحلم إلى حقيقة. سننكلم أكثر عن الفريق الأكبر في الفصل السادس عشر، ”الشكل يتبع الوظيفة: هيكليات الشراكات الفاعلة“.

علامات النجاح

لكلّ مرحلة في تطوير الشراكة أو شبكة العمل تحدياتها. وكما رأينا، فإن بعض القضايا مستمرة. انظر إلى الجزء الختامي في كل فصلٍ من فصول ”الاستكشاف“ و”التشكيل“ و”العملية“، وستجد إرشادات عملية على النجاح ستساعدك في تحديد الأهداف والحصول على التشجيع وتصحيح خط السير عند الحاجة.

خدمة الجميع دون العمل عند أحد

الحقيقة هي أن العمل كمرشد قد يكون عملاً منفرداً، فأنت تساعد خدمات الشراكة وأعضاء الفريق في تحقيق أحلامهم الفردية والجماعية. ولكن مع أنك تعمل لأجلهم جميعاً، فإنك من الناحية الفعلية لا تعمل عند أيّ منهم.

المساءلة الشخصية للمرشد أمرٌ مهم للغاية. فعلياً جميعاً أن نكون مسؤولين أمام شخصٍ ما. ففي الشركة يكون كبير المديرين التنفيذيين مسؤولاً أمام مجلس الإدارة. وتُرى هذه المساءلة في جميع مستويات موظفي الشركة. وفي حالة مرشد الشراكة، ضروري جداً أن تحدّد وبأكبر قدر من

الوضوح وبأسرع ما يمكن الجهة التي أنت مسؤولٌ أمامها. يحتاج أطراف الشراكة لأن يعرفوا هذا! السعي لمثل هذا النوع من العلاقات مع المجموعة سيعزز مصداقيتك، وسيعطيك إحساسًا أفضل وأعلى من الأمان نتيجة معرفة ما هو متوقع منك. كما أن هذا سيساعدك في تقديم التقارير الخاصة بعملك وبنقة أكبر. عادةً ما يكون الموجّه مسؤولاً عن توجيه لجنة القيادة أو فريق التوجيه. عادةً ما يتم اختيار هؤلاء الأفراد من قبل الشراكة لتمثيل اهتمامات المجموعة بشكل يومي.

اقتراح لعملية الشراكة:

بالاعتماد على ما هو متوقع من دورك (الذي وضّحته مع لجنة التوجيه والإرشاد أو فريق القيادة)، عليك أن تكتب وصفاً وظيفياً أو ملخصاً توضّح فيه المهام المسنودة إليك. ينبغي لهذا الوصف الوظيفي أن يعرف دورك، والنتائج المحددة المتوقعة، والجهة التي أنت مسؤولٌ أمامها، والأمور التي أنت مسؤول عن القيام بها. ولكون الموجهين أو المرشدين عادةً ما يُعارون من مؤسساتهم الأصلية للقيام بهذا الدور، فقد يحدث نوعٌ من التشويش بشأن الجهة التي تعمل لأجلها ومقدار الجهد والوقت المتوقع منك صرفهما. ولهذا فإن وصف العمل المطلوب منك يُعتبر ضرورياً.



بعد ذلك، اتفق مع فريقك بشأن جدول خاص لتقديم التقارير، الذي قد يكون ورقة واحدة فيها بعض العناوين الاعتيادية المستقاة من وصفك الوظيفي، يتم تقديمه بشكل دوري منتظم (أسبوعياً أو على الأقل شهرياً) لذلك الفريق. هذا تدريب ممتاز لك، وهو عنصر مهم في عملية الاتصال وأنت تخدم المجموعة الأكبر. وإن لم تكن لهذه التقارير فائدة أخرى، فهي يمكن أن تصير أدوات رائعة للمراجعة حين تعود بذاكرتك إلى عمل شهور أو سنوات سابقة، فتصير بمثابة سجل تدوّن فيه أحداث رحلتك.

وحتى في أفضل الأحوال فإن المسؤولية أمام فريق من الناس يتطوعون بوقتهم في لجنة قيادة الشراكة أو شبكة العمل (مهما كان عمق التزامهم) أمرٌ يختلف عن العمل لصالح شخصٍ ما أو منظمة ما.

وستقرأ مزيداً من الملاحظات عن المرشد وعلاقتك بالشراكة في الفصل السادس عشر، ”الشكل يتبع الوظيفة: هيكليات الشراكات الفاعلة“. فقط تذكر أنك لا تستطيع عمل هذا وحدك. فنحن نتكلم عن شراكة! ولذا فأنت بحاجة للصلاة والمشجعين.

علاقتك بيسوع المسيح

هناك أغنية تبدأ بكلمات مثل هذه: ”اعذرنِي! فأنا لم أعدك ببستان ورود وشروق دائم للشمس، اعلم أنه لا بدّ من سقوط بعض المطر أحياناً.“

مساعدة شعب الله على العمل معاً ليس بالأمر السهل. فالشيطان يستهدفك، وكثيرون من أصحاب النية الحسنة لا يريدون ترك الأمور التي هم معتادون عليها. والأشخاص الذين أظهروا اهتمامهم في البداية قائلين: ”بالتأكيد. هذا رائع، وأنا أحبُّ أن أساعد في هذا،“ تجدهم الآن لا يستجيبون لاتّصالاتك. وربما تعقّدت الأمور، والعلاقات بدأت تبدو صعبة. في وسط كل هذا، تذكر:

- أنّ فكرة عمل شعب الله معاً هي فكرته وليست فكرتك. علينا فقط أن نحرص على أن يتم كل ما نعمله والطريقة التي بها نعمل بإرشاد منه، وأن يؤكّد عليه أشخاص يستحقون الثقة ويحبّونه، ويستمعون له، وهم ملتزمون تجاه كنيسته.
- أنّ الرؤيا مهمّة، فإن ما تحاول إنجازه يمكن أن يُحدث فرقاً حقيقياً.
- في النهاية فإن محبة يسوع وقوّته هما ما سيعبران بك الرحلة. فما لم يكن يسوع جزءاً من الرحلة، ويعطيك الحكمة والرؤيا والتشجيع كلّ الوقت، فلن تستطيع أن تصل إلى مقصدك.

عبر كاتب المزامير عن الأمر بشكلٍ جميل:

إن لم يبنِ الربُّ البيت، فباطلاً يتعب البنّاءون. إن لم يحفظ الربُّ المدينة، فباطلاً يسهر الحارس. (مزمور 127:1)

ولكنّ الخبر السارّ هو أنّ الرب يسوع مرّ في السابق بما تمرّ أنت به. وإذ ينظر إليك مباشرة، يقول:

تعالوا إليّ يا جميع المتعبين والثقيلي الأحمال، وأنا أريحكم. احملوا نيري عليكم وتعلّموا مني، لأنّي وديعٌ ومتواضع القلب، فتجدوا راحةً لنفوسكم. لأنّ نيري هينٌ وحملِي خفيف. (متّى 11:28-30)

لأنّ الرب يسوع حيّ ويحبّك ويحبّ شعبه، فإنّه يريد أن يتواصل معك كما فعل حين كان يمشي ويتجوّل في فلسطين شافياً ومشجّعاً ومانحاً الرجاء والأمل. التصق به. اسأله واستمع له وفكر بما

يقوله لك من خلال كلمته في خلوتك ومن خلال الأتقياء الذين حولك. هو الرؤيا، وهو مصدر كل شيء باقٍ تعمله وله قيمة.

ولأن بولس كان في رحلته مع يسوع مدّة طويلة، وواجه الظروف الصعبة والقاسية، كان بإمكانه أن يكتب الكلمات الأخيرة التالية للكنيسة الفتية في تسالونيكي والتي تعكس التأكيد واليقين. ينبغي لهذه الكلمات أن تشجّعنا في رحلتنا في خدمة التوجيه والقيادة:

أمينٌ هو الذي يدعوكم، الذي سيفعل أيضًا. (1 تسالونيكي 5:24)

15

الفصل الخامس عشر

بناء الأمل

تحقيق التوقعات والاعتراف بالفضل المتبادل

الفكرة الأساسية

لكلّ شراكة أربعة مكونات أو مجموعات مختلفة على الأقل ينبغي أن نتذكرها باستمرار. لكل واحد من هذه المجموعات آمال وتوقعات واحتياجات فريدة في ما يتعلق بالاتصالات التي تقوم بها. إدراك وفهم هذه المجموعات وتوقعاتها والاستجابة لها يبني الرجاء ويعزز إمكانيات نجاح الشراكة التي أنت فيها.

يساعدك هذا الفصل في تجنب كارثة، وذلك عن طريق الانخراط في سدّ حاجات كلّ واحدة من هذه المجموعات، بمساعدتهم على فهم دورهم ومشاركتهم في نجاح الشراكة.

الرجاء يبقينا أحياء سواء كأفراد أو كمجموعةٍ تعمل معًا في شراكة. يخبرنا عالم النفس النمساوي، فيكتور فرانكل (Victor Frankl)، في كتابه "Man's Search for Meaning"¹ / "بحث الإنسان عن المعنى"، بأن الرجاء أبقاه هو ورفاقه السجناء الآخرين أحياء خلال أهلك أيام معسكرات الاعتقال في الحرب العالمية الثانية ومحرقاتها. وهو ينسب الفضل في قدرته على البقاء حيًا، رغم الموت والبؤس الذي حوله، إلى الأمل الذي أبقاه في تطلّع نحو الأمام، متمسكًا بما يمكن أن يحصل في المستقبل.

إحدى الفوائد الرائعة والمُرضية للشراكة الفاعلة هي أن العمل معًا يجلب الرجاء. فعندما تساعد الآخرين على العمل معًا، أنت تساعدكم على تنمية الأمل بما يمكن أن يحصل، أي الأحلام التي لا يمكنهم تحقيقها إن استمروا بالعمل وحدهم.

ولكن في النهاية، ينبغي تحقيق تلك الآمال. تحدثنا في الفصل الحادي عشر عن أهمية وضع أهداف لها قيمة سامية وقابلة للتحقيق. حين يرتفع مستوى التوقعات ولا تتحقق، فإن الرجاء يخبو ويموت، وكثيرًا ما يتحوّل إلى حالة من خيبة الأمل. أشدّ في كلّ كتابي هذا على الأهمية الكبيرة للاتصال الجيد في الشراكة. فحين تتحقّق التوقعات ويعرف الناس عن تحقّقها، يكون هذا بمثابة وقود يدفع نحو أملٍ أعظم.

نرى أمثلة على هذا في جميع نواحي حياتنا: الزواج والعمل والصدقات والسياسة والفرق الرياضية وكنيستنا المحلية. الطاقة والرؤيا اللتان تعزّزان الشراكة من أجل تحقيق الحلم الذي يبدو مستحيلًا هما الأمل والرجاء. ولكن إن لم يتم دعم الأمل من خلال تحقّق التوقعات، فيمكن أن تصير الشراكة سببًا للشعور بالإحباط، إن لم تقدّ إلى اليأس أيضًا!

بطبيعة الحال، يكون لدى الناس والخدمات النشطة في شراكتك توقعات عند الآخرين ضمن الشراكة، ولكن هناك مجموعات أخرى أساسية ينبغي تذكرها والتفكير بها باستمرار. ومع أنّ الشراكة لا تكون بالضرورة مسؤولةً عن التواصل بشكل مباشر مع جميع هذه المجموعات، فعليك أن تكون على اطلاع على هذه المجموعات وعلى توقعاتها، وتساعد الذين بالفعل يحتاجون للتواصل مع هذه المجموعات.

مَن يحتاج للأمل؟

لكلّ شراكة أربعة مكوّنات على الأقل، أي أربع مجموعات لها اهتمام بما تعمله الشراكة وبفاعليتها. وبحسب هدف الشراكة وسياق العمل، قد توجد مجموعات أكثر تشعر بالاهتمام بشراكتك ونتائجها. قدرتك على أن تخدم بنشاط تلك المكوّنات أو المجموعات وتوقعاتها يُعتبر عاملاً أساسيًا لنجاح شراكتك.

وفي ما يلي مُلخّص سريع وقصير للمجموعات التي تخدمها في العادة. كل واحدة من هذه المجموعات تحتاج للأمل لتبقى منخرطة في الشراكة بنشاط:

- الجمهور الأساسي أو المجموعة التي تسعى لخدمتها.
- الشراكة نفسها أي المشاركون العاملون بنشاط فيها.
- القادة الرئيسيون والإداريون في الخدمات الشريكة التي تشكّل الشراكة. يمكن لهؤلاء أن يباركوا مشاركة زملائهم ويساعدوهم في الوصول إلى الموارد التي يحتاجون إليها، أو أن يصعّبوا تلك العملية.
- الناس الذين يقدّمون للشراكة أو يناصرونها أو يصلّون لأجلها أو يستثمرون الأموال والموارد الأخرى التي يحتاجها من يعملون في الخطوط الأمامية.

لدى كل واحدة من هذه المجموعات توقّعات، وللحفاظ على اهتمام هذه المجموعات، فإنّها تحتاج للأمل الذي يدفعها للسير قدماً. وباستمرارك في دراسة هذا الفصل، ستجد أربع قصصٍ عن الشراكة، وكلّ واحدة من هذه القصص هي مثال توضيحيّ على قضايا يمكن أن تواجهها مع هذه المجموعات أو مكونات الشراكة.

وقبل أن ننظر إلى كل واحدة من المجموعات المكوّنة للشراكة، لننتدّكر مبدأً أساسياً في الشراكة ناقشناه في الفصل الحادي عشر:

مبدأ أساسي في الشراكة:

في المراحل الأولى بشكلٍ خاصّ، أنتَ تعمل على زيادة إحساس المشاركين بالانتماء للشراكة، وتزيد من وعيهم بالقيمة العظيمة للخدمات الشريكة الأخرى، وتزيد من احتمال النجاح من خلال وضع أهداف تتميّز بما يلي:



- محدودة وقابلة للتحقيق، مع وجود قاعدة متفق عليها للتقييم.
- يرى جميع المشاركين أن لها قيمة حقيقيّة للملكوت، والتي هي أعظم ممّا يمكن لأي خدمة فردية أن تحقّقها وحدها.
- تساعد كل خدمة شريكة في تحقيق رسالتها ورؤياها.

لننتدّكر هذه الأفكار بينما نلقي نظرةً إلى كل واحدة من هذه المجموعات الرئيسية التي تكوّن الشراكة.

المجموعة المكوّنة الأولى: الجمهور الأساس

تمثّل المجموعة الأولى الناس الذين نريد الوصول إليهم وخدمتهم من خلال الشراكة. قد يكون هؤلاء:

- مجموعة من المهاجرين في مدينتك، أو
- المُشرّدين أو المعرّضين للإساءة، أو
- مديري مدارس منطقتك والمعلّمين فيها، أو
- طلاباً أجانب في الكليات والجامعات المحلية، أو
- المدينة كاملةً، أي عندما تفكّر بالصورة الكاملة، أو
- مجموعات بشرية خارج بلدك تبنيها كنيسة دون الانخراط في العمل لأجلها.

والزّاحج أنه يمكنك أن تذكر مزيداً من الحاجات والفرص التي تستدعي الشراكة.

تستجيب كل شراكة فاعلة لحاجاتٍ يمكن رؤيتها لدى مخدميهما. تقبل مبادرات مسيحية كثيرة لأن رسالتها ومنهجيتها في التواصل مبنية على ما يظنه أعضاء الشراكة أولويةً، وليس على ما يراه جمهور المخدمين مهمًا!

يبدو الأمر التالي واضحاً، ولكن فُكّر به. متى كانت آخر مرة ذهبتُ كنيسةً فعلاً إلى المجتمع القريب ضمن بضعة كيلومترات عن مبنى الكنيسة، وسألتُ الناس أسئلةً، وبالفعل استمعت للردود؟ كثيراً ما أُعجبت بالمبادرات والأعمال الإرسالية التي تسعى للوصول إلى مجموعة بشرية لم يصلها الإنجيل، ولكنني لا أستطيع بأي درجةٍ من اليقين أن أحدّد ما يرى أعضاء هذه المجموعة أنّها حاجاتهم الثلاثة أو الأربعة الأساسية وذات الأولوية.

تكلّمنا في الفصل السابق عن حقيقة أننا عندما نكون مقتنعين بوضعنا ومكانتنا فإننا نميل للشعور بعدم حاجتنا لطرح الأسئلة. ولكن للأسف أنّه كلّما كانت خلفية المجموعة أكثر إنجيليةً أو كانت ذات هدف كرازي فإن الناس سيكونون أكثر يقيناً (من دون تفكيرٍ واعٍ) بشأن رسالتها والوسيلة التي ستستخدمها في إيصال تلك الرسالة!

هل هذا يعني أننا لا نملك قناعات واضحة، وفهم واضح للبشارة وطبيعة الله وطبيعة الإنسان، ودعوة واضحة لرؤية الأفراد يسمعون بشارّة إنجيل المسيح؟ بالطبع لا!

حين نفكر بمجموعة ما نحاول خدمتها، ينبغي أن نتذكر يسوع. تذكر لنا الأناجيل ثلاثة وعشرين أو أربعة وعشرين شخصًا التقى بهم يسوع في حوارٍ شخصي على انفراد. (ربما هناك مئات عديدة أخرى من الناس التقوا به على انفراد، ولكن هذه المجموعة الصغيرة هي الوحيدة التي سُجِّلت لنا.) ولاحظوا أن يسوع اتبع أسلوبه الاعتيادي، أي طرح الأسئلة، في تعامله مع كل هؤلاء الأفراد. كان هذا أمرًا أساسيًا ومركزيًا في نمط التواصل الخاص به، وكثيرًا ما تسبب هذا النمط في إزعاج الذين أرادوا وضعه في إطار روحي ضيق.

لاحظ أيضًا أن يسوع كان دائمًا وبلا استثناء يبدأ من حاجة الشخص. ليس من مشكلة أو قضية لا يجوز طرحها ومعالجتها. هل كان هذا يعني أنه ليس لدى يسوع رسالة واضحة يريد أن يوصلها؟ كلا! فقد أعلن الخبر السار في كل مجال ممكن للكراسة. حاور في الهيكل والمجامع والأسواق. ولكن استعداده ورغبته بأن يستمع لحاجات الناس كانا جزءًا أساسيًا من رسالته، فאלله مستعدٌ للالتقاء بنا عند أعظم حاجةٍ لنا، سواء أكانت عقلية أو روحية أو جسدية أو نفسية أو أية حاجة أخرى.

أشرتُ في الفصل السادس إلى ثلاثة من الأمثلة والحالات التالية: نيقوديموس، والأبرص في مرقس 1، ويايروس رئيس مجمع كفرناحوم. ولكن فكر ببعض الحالات والأمثلة الأخرى:

- المرأة اليائسة المصابة بنزف الدم – مرقس 5:25
- بارتيمائوس الأعمى المتوسل – مرقس 10:46
- أرملة نايين مكسورة القلب – لوقا 7:11
- زكا العشار التائب – لوقا 19:2
- مريم ومرثا وأخوهما لعازر – يوحنا 11:1
- السامرية ذات السمعة الرديئة والأسئلة الكثيرة – يوحنا 4:7
- الرجل المولود أعمى الذي أدى إلى خلق نوعٍ من الهياج والاضطراب في مجلس السنهدريم – يوحنا 9:1

عندما كان يسوع يلتقي بالناس في الوقت الذي كانت فيه احتياجاتهم الملموسة كبيرة، لم يكن يؤثر في حياتهم بقوة فحسب، ولكنه كان أيضًا يكتسب مصداقية لم يكن من الممكن الحصول عليها بأي وسيلة أخرى.

فكر بقصة الرجل المسكون بروح شرير في المجمع في كفرناحوم والواردة في مرقس 1:23. تظهر بضعة أمور في هذه القصة القصيرة:

- كان الرجل نفسه من المنطقة. كان رجلاً يعرفه الناس الذين يحضرون خدمات المجمع وكانوا يرونه منذ فترة طويلة. كان سلوكه مألوفاً للناس في كفرناحوم. وربما كانوا يعرفون عائلته وماضيه.
- أظهرت استجابة الناس أنهم أدركوا مدى جدية وخطورة المشكلة. وعرفوا أن الرجل كان قد حاول جميع العلاجات المتوفرة، ولكن من دون فائدة. وربما كانوا يعرفون عن حالات أخرى مشابهة يبدو علاجها مستحيلاً.
- اندهش الناس من تمكن يسوع من شفاء الرجل، بالرغم من خطورة المشكلة. وبلخص البشير مرقس ردّة فعلهم قائلاً: ”فتحيروا كلهم ... فخرج خبره للوقت في كل الكورة المحيطة بالجليل“ (مرقس 1: 27-28).

كانت مصداقية يسوع وقوّته العظيمة ثابتة وراسخة في أفكار الناس. ومن دون شركة تسويق أو علاقات عامة أو وسائل إعلام، انتشرت سمعته الطيبة ومصداقيته مثل انتشار النار السريع في الحقول اليابسة. وقد عالج يسوع وحلّ مشاكل أناسٍ عاديين بنجاحٍ عظيم، وكانت تلك المشاكل معروفة بأنها عظيمة وحقيقية. وهم لم يعرفوا أي شخص آخر قد عمل الشيء ذاته من قبل.

ما هي الحاجة أو المشكلة أو القضية التي سترسخ مصداقية شراكتك بفاعلية، وستستجيب بنجاح لاحتياجات الأشخاص الذين تحاول الكرازة لهم أو خدمتهم؟

ممارسة الشراكة:

بالرغم من أنها كانت بلدة صغيرة جداً، إلا أنه كان فيها خمس كنائس. كان رعاة تلك الكنائس، ولثلاث سنوات، يلتقون مرةً في الشهر لتبادل الخبرات والاهتمامات والصلاة بعضهم لأجل بعض. كانت شركتهم بعضهم مع بعض غنية، وقد قدّمت الصلاة دعماً حقيقياً لهم. ولكن في النهاية، اتفقوا على أنّ المجموعة ستفقد حماسها وحيويتها إن لم تنتقل خبرتها المتعلقة بعلاقتهم ككنائس معاً إلى المجتمع من حولهم.

ولهذا، تمّ اختيار ممثلين من كل كنيسة. ومع رعاة الكنائس، صلّى هؤلاء وقرّروا أن يجولوا في المدينة ويطرحوا أسئلة على السكّان وقادة المجتمع المحلي ووكالات الخدمات المختلفة والمدارس بشأن ما يرون أنه أعظم حاجة لدى تلك البلدة.

بعد جمع قائمة طويلة من القضايا والاحتياجات، اختار الفريق المنتخب من الكنائس مشكلة واحدة تكرر ذكرها. وشعروا أنه يمكنهم أن يكونوا شهودًا ويخدموا المجتمع باسم المسيح من خلال تسديد احتياج ملح وهو تعليم بعض الطلاب ممن يحتاجون لمساعدة خاصة. واليوم، مئات من هؤلاء الطلاب يتلقون تعليمًا خصوصيًا من متطوعين من مختلف الأعمار من خلال شراكة كنائس البلدة. فبدلاً من أن يتركوا المدارس ويصيروا عائقاً أمام تقدّم المجتمع وجمالاً عليه، أكملوا دراستهم وحصلوا على وظائف. ومن خلال هذه العملية، تقوّت العائلات، وصارت لدى الكنائس اتّصالات وارتباطات جديدة ومصادقية في المجتمع. وبالإضافة إلى هذا، فإن آباء وأمّهات كثيرين ومعهم أولادهم الطلاب عرفوا يسوع المسيح بسبب هذا البرنامج.

فكر بما يلي: الاستماع بانتباه إلى الجمهور الأساسي الذي تقوم بخدمتهم، وفهم حاجاتهم فهماً حقيقياً سيؤثّران على:

- الطريقة التي تنظر بها إليهم وتقيمهم.
- غنى رؤيا شراكتك وتركيزها.
- أهداف الشراكة.
- الطريقة التي تعمل بها الشراكة على توصيل الأخبار السارة.
- الكيفية التي بها تقيم فاعلية شراكتك.

تذكّر أن الحاجات والاهتمامات والأولويات تتغيّر مثلما هو الحال في أية شراكة أخرى. علينا أن نستمرّ في طرح الأسئلة، ونحرص على أن نكون في اتّصال مع من التزمنا بخدمتهم والكراسة لهم بمحبة المسيح وقوّته. هذا هو هدف الشراكة.

المجموعة المكوّنة الثانية: الشراكة نفسها

تعلّمتُ في وقت سابق أنّ مجرّد الجلوس مع شخصٍ ومشاركته حلم وجود شراكة بين الخدمات المختلفة يمكن أن يزيد من مستوى التوقّعات. وكما تحدّثنا في الفصل العاشر عن الاستكشاف، ربّما على المرشد أن يزور قادة الكثير من المنظّمات، أكثر من مرّة، في مرحلة الاستكشاف المبكّرة. فمن خلال هذا العمل الشخصي العلاقي المكثّف، غالباً ما تؤثر اتصالاتنا بالآخرين من خلال رفع مستوى التوقّعات لديهم.

في بعض الحالات، الناس الذين نتكلم معهم يتكلمون معاً، ويفارنون انطباعاتهم بانطباعات الآخرين بشأن الكيفية التي يمكن للشراكة أن تتجج بها. وعند بدء التواصل والارتباط، من المؤكد أن يرتفع سقف التوقعات. قد يتوقع البعض الفشل، بينما ينظر الآخرون إليك منتظرين منك أن تحفظ وعدك وتلتزم بكلمتك. وقد يكون لدى آخرين ومضة أمل في قلوبهم.

وترتفع التوقعات أكثر عندما تجمع هؤلاء الأشخاص معاً في اجتماع. تحقيق الإجماع بشأن الأولويات وخطوات العمل والجداول الزمنية وتحديد المسؤوليات يبني ويزيد التوقعات بين الشركاء.

حين تصل إلى هذا، حتى لو كانت الشراكة في مراحلها الأولى، تنشأ عند المجموعة توقعات وبمستويات عدة:

- الفاعلية: غالبية المشاركين يأملون بتحقيق نتائج جيدة ويصلون لأجل ذلك. سيلتزم كثيرون بالعمل لتحقيق النتائج الإيجابية التي اتفقوا عليها. ولكن حتى بين أكثر المدافعين عن الشراكة بحماس، هناك من يتساءل: "هل ستجج الشراكة بالفعل؟" رأينا الكثير جداً من المجهودات التعاونية ذات الأهداف السامية لا تصل إلى ما ترمي إليه. قد تكون الآمال عالية وعظيمة (وربما تكون بعضها غير هادئة)، ومع هذا تبقى الشكوك سائدة.
- القيادة: عندما يتفق المشاركون على خطوات العمل ومسؤوليات الشراكة، تتشكل لديهم توقعات بشأن المرشد أو فريق الإرشاد والآخرين الذين لهم أدوار في تنفيذ الأعمال المحددة.
- النتائج والمخرجات: لنفترض أن شركاءك قد نجحوا في الاتفاق على نقاط العمل ذات الأولوية. لنفترض أيضاً أنك والذين وافقوا على القيام بمهام محددة مجتهدون ولديكم حس بالمسؤولية وتركزون على الأولويات التي تحددها المجموعة الكبيرة.

قد يكون مناسباً هنا أن تراجع الفصل الثاني عشر، "البدء بالتحرك: العناصر الرئيسة لاجتماعات الشراكة والشبكة الناجحة." الثقة داخل الشراكة أمر أساسي وبالغ الأهمية بالنسبة لسلامة الشراكة وفعاليتها طويلة الأمد! وتحقيق التوقعات أمر جوهري وحيوي للثقة.

تذكر مبدأ الشراكة الأساسي المذكور في الفصل الرابع:

يسعى المشاركون في الشراكات الفاعلة والمستمرة دائماً لتحقيق مستويين من الثقة:



- الثقة بالناس: المرشدون، وقادة مجموعات العمل، وآخرون ممن التزموا بالعمل معاً.
- الثقة بالعملية: طريقة تشكّل الشراكة، وطريقة عملها وفعاليتها، سواء تحققت الأهداف المحددة أم لا.

ممارسة الشراكة:

اجتمعت شراكة خاصة للكراسة للشباب تتكوّن من حوالي خمسٍ وعشرين منظمة للمساعدة في تنسيق الخدمة في منطقة واسعة من المدينة. اشتمل هذا الجُهد على خدماتٍ تهتمّ بالأطفال المُشرّدين والمعرّضين للإساءة، والأشخاص الذين يديرون برامج تعليمٍ إضافي للشباب الأقل حظاً، وخدمات الكراسة من خلال البرامج الرياضية، ومجموعة تخدم مشاكل تعاطي المُخدّرات والكحول والإدمان عليها، وجهود كراسة تقليدية في المدارس، وكنائس كثيرة في المنطقة، وبرامج التخييم والمغامرات في الطبيعة.

منذُ البدايات، حدّدت المجموعات ثلاثة مشاريع أعطتها الأولوية، وهذه المشاريع هي: خدمة الآباء والأمهات في العائلات المفكّكة وأولادهم، والكراسة للأطفال المعرّضين للإساءة وللمُشرّدين، وتنمية قدرات ومواهب القيادة عند الطلاب. شكّل كلّ مشروع من هذه المشاريع مجموعته العاملة فيه، وكانت كل مجموعة عمل تشتمل على مشاركة خمسٍ إلى خمس عشرة من الخدمات المشاركة، بحسب اهتمام تلك الخدمات وخبرتها. ولتحقيق أهداف هذه المشاريع المُحدّدة، اتفقت المجموعة على ثلاثة مؤشّرات أساسية شاملة. فبعد أن عملت المجموعة بعض الأبحاث والاستكشافات البسيطة عندما بدأت الشراكة، رغبت المجموعة بأن تشرف على:

- جميع الأطفال غير المؤمنين المشمولين في برامج الكراسة المختلفة.
- عدد الذين يتّخذون قرار اتّباع يسوع المسيح.
- عدد المُشاركين في برامج تلمذة الطلاب.

كانوا يعتقدون أنهم بتنسيق جهودهم يمكنهم الاستفادة من نقاط قوة الآخرين وزيادة تأثيرهم ورؤية تأثيرٍ أعظم بكثير.

ومع أن مجموعات العمل الخاصة بالمشاريع كانت تجتمع بشكلٍ متكررٍ للتعامل مع التفاصيل العملية والتشغيلية، كانت قيادات المنظمات الخمسة والعشرين الأعضاء تجتمع مرةً كل ثلاثة شهور وذلك من أجل:

- التعرف على آخر أخبار المشاريع الثلاثة ذات الأولوية.
- سماع تقارير من كل مجموعة بشأن المؤشرات الثلاثة المشتركة التي اتفقوا على الإشراف عليها.
- الصلاة بعضهم لأجل بعض ولأجل مديري المدارس والجهاز التعليمي، ولأجل الأطفال والعائلات ممن لديهم احتياجات خاصة.

بعد خمسة عشر شهرًا من الشراكة، وفي الاجتماع الذي يُعقد مرةً كل ثلاثة أشهر للتقييم والمراجعة، انخرفت المجموعة في حديثها من خلال التركيز الكبير على سياسات مُحددة في أحد المشاريع الثلاثة. انخرطت المجموعة كلها في نقاش استمر ثلاث ساعات! رغب البعض بالمغادرة قبل الوقت، وصار البعض متوترين جدًا، وكان مستوى الإحباط عاليًا. قال وائل، وهو قائد في إحدى المُنظّمات، بكلّ فظاظة: "ليس لديّ وقت لكلّ هذا الكلام. انضممتُ إلى الشراكة لأنني أحببتُ الصورة الكبيرة للعمل معًا، ورغبتُ بالعمل مع مجموعةٍ من الأشخاص ممن يتوافقون معي في الفكر ويرغبون بإحداث تغيير. ولكنّ بكلّ صراحة، النقاش الدائر الآن يجعلني أشعر بالإحباط."

شعر باسم، الذي كان قائد فريق الإرشاد والقيادة، بالأزمة فورًا. كانت معنويات المجموعة في تراجع شديد، وقد كانت قيمة الشراكة أمام تحدٍّ خطير، في الوقت الذي بدأت الأمور الجيدة تحدث. واستجابةً لهذا الوضع، عمل باسم بعض الأمور الهامة وهي:

- أقرّ بأن تعليقات وائل كانت تصيب جوهر المشكلة، وربما كانت تمثل آراء آخرين كثيرين.

- طلب من الجميع أن يمنحوا الاجتماع فرصة ساعة واحدة أخرى (كانت المجموعة قد وافقت على إعطاء ست ساعات، من التاسعة صباحًا وحتى الثالثة بعض الظهر، لهذا الاجتماع، وكانت الساعة الآن الواحدة ونصف).
 - طلب من مجموعة المشروع، التي كان يتم مناقشة سياساتها بعمق من قبل مجموعة الشراكة، أن تأخذ استراحة، وتعمل وحدها على حل القضايا، ومن ثمّ تقدّم تقريرًا بشأن ما يتوصلون إليه.
 - ذكّر المجموعة كاملةً بالمؤشرات الثلاثة الأساسية التي اتفق الجميع على منحها الأولوية في الإشراف، واقترح بأن تنتقل المجموعة لتقديم تقاريرها بشأن هذه المؤشرات.
- وخلال خمس عشرة دقيقة، تغيّر مزاج المجموعة، عندما سمعوا أخبارًا سارة عن عدد الأطفال المتزايد في برامج الكرازة، وعن الذين يأتون ليسوع المسيح، وعن عدد المشاركين في برامج التلمذة. وقد اشتمل وقت الصلاة الذي تبع تقديم هذه التقارير على تسبيح وشكر كثير بقدر ما احتوى على الطلبات والصلوات.
- بعض الأشخاص من أصحاب النيات الجيدة انصرفوا عن نقطة التركيز بشكل مؤقت. ولم تعد المجموعة ترى التوقعات الأساسية في ضباب النقاش التائه. ولكن الحافز بقي دائمًا موجودًا.
- يحتاج المشاركون في أية شراكة للتشجيع المستمر على أن رؤياهم المشتركة تستحق الجهد المبذول، وعلى أنها تؤثر وتُحدث فرقًا. إن لم تتحقق التوقعات، فينبغي معالجة الأمر بكل صدق وإخلاص لاكتشاف السبب (هل هو التوقعات الخاطئة، أو الاستراتيجيات الخاطئة، أو مشاكل في العلاقات؟) ثم على المجموعة أن تتفق على خطة عمل كي لا تتحرف عن الطريق.

التوقعات: حين تتضح الشراكة، تضمّ التوقعات مزيدًا من الناس ومزيدًا من الأهداف المُعقّدة. وفي ما يلي بعض الأمور التي يمكنك عملها للمساعدة في تحديد توقعات المشاركين بشكلٍ منطقي وواقعي، ومن ثمّ العمل على تحقيقها.

- اعمل جهدك على أن تكون الأهداف الأولية الأساسية محدودة وقابلة للتحقيق.
- احرص على أن يفهم الجميع الأهداف، وكيف تعرف إن تم تحقيق هذه الأهداف (أي تحديد قاعدة للتقييم أو القياس)، والجدول الزمني لتحقيقها.
- مع نضوج الشراكة، سيكون عليك وضع أهداف عديدة للوصول إلى الرؤيا الشاملة للشراكة. تحديد عدة معالم أساسية في مسار تحقيق هدف ما يُعتبر أمراً مفيداً، إذ يساعد هذا الأمر من يقومون بالعمل ومن يسمعون أخبار التقدم في العمل على أن يتعاملوا مع مهمات محدّدة واقعية ومُجرّاة بشكلٍ تدريجي.
- حدّد ما يتعلّق بعملية الاتّصال بوضوح: من المسؤول عن الاتصال والتواصل، وما هي وسيلة الاتّصال (هل الرسائل، الهاتف، البريد الإلكتروني، الاتصال الشخصي؟)، مع من سيتم التواصل، وما مدى تكرار عمليات الاتّصال، وما نواحي مجهودات الشراكة التي سيتم توصيلها وتقديم التقارير بشأنها؟
- تذكر أنك إن وعدت بأن تتواصل مع الآخرين، فعليك المحافظة على ذلك الوعد. لا شيء يؤدي المصادقية (مصادقية الناس والعملية) أكثر من عدم الوفاء بالوعد بالاتّصال والإخبار عن كيفية سير الأمور.
- وأخيراً، وجدتُ أنه بالرغم من وجود آمال عظيمة وتوقّعات كبيرة لدى الناس، فإنهم نادراً ما يتوقّعون الكمال. قد لا تتمّ بعض نواحي خطط الشراكة بشكلٍ كامل. وبشكلٍ عام، ما يحتاج المشاركون لمعرفته هو وضعنا وإن كُنّا في الحقيقة نحقق أي إنجازٍ من خلال العمل معاً؟ الاتّصال المناسب الذي يمكن الاعتماد عليه أمرٌ ضروري جدّاً، سواء أكان لديك أخبار مفرحة ترغب بإخبارها أم لا.

المجموعة المكوّنة الثالثة: القادة الرئيسون والإداريون في الخدمات الشريكة التي تشكّل الشراكة.

يقف هؤلاء على بُعد خطوة أو خطوتين من الخطوط الأمامية في الشراكة، ولذا فهؤلاء والدعم الذي يقدمونه يُعتبر بالغ الأهمية لسلامة الشراكة وفاعليتها على المدى البعيد. قد يكون هؤلاء في مكانٍ ما في المدينة، أو قادة في كنيسةٍ ما أو لهم مكاتب خاصة بهم. وقد يكونون في مكاتب إدارية إقليمية أو وطنية على بُعد آلاف الكيلومترات. وبالنسبة للخدمات الدولية، قد يكون هؤلاء في مكاتب في الوطن على بُعد 10000 كيلومتر مثلاً.

وبعملنا على تشكيل وإدامة شراكات قوية وصحيحة، ننتدّر أن 98 بالمئة من المشاركين لديهم مهمّات وأعمال كبيرة ترتبط بمنظّماتهم. وتحقيق التوفّعات في المهمّات المرتبطة بمنظّماتهم عادةً ما يحتل الأولوية الأولى بالنسبة لهم وبالنسبة للمشرفين عليهم. ومهما كان مدى جاذبية رؤيا الشراكة، والوقت والطاقة اللذان يستثمرهما هؤلاء الأشخاص في الشراكة، خاصّة في المراحل الأولى، فإنّ المشاركين سينظرون إلى تلك الشراكة كمجرّد أمرٍ إضافي لعملهم الرئيسي.

مستويات الالتزام تجاه الشراكة (نسبة الالتزام بالنسبة لوقت العمل ككل) تختلف بشكلٍ كبير. فمقدار الوقت المُكرّس للشراكة يتناسب مع مسؤوليات الفرد أو الخدمة في الشراكة. القضية الحقيقية والأهم هي إيمان هؤلاء بالشراكة والتزامهم نحوها. وبطبيعة الحال، كثيرًا ما نسوي الوقت المُستثمر بمستوى التزام الشخص أو المنظّمة.

يتّصف المشاركون في شراكتك بتنوّعٍ واسع في درجة استقلالية أعمالهم ومهمّاتهم. فبعضهم تحت إشرافٍ حثيث وعن قرب من المسؤولين عنهم، وليس لديهم سلطة كبيرة على وقتهم وما لديهم من موارد. ولكنّ آخرين يحظون باستقلالية كبيرة ومجال واسع لحريّة التصرف بوقتهم والموارد الموضوعة في عهدتهم.

أكثر من يشعر بعظم المشكلة غالبًا ما يكون الذين يعملون في الخطوط الأمامية. ولكن حين تأخذ خطوات للخلف قليلاً في الهيكل التنظيمي للمنظّمة أو الخدمة، فإن الألم والفرح اليوميين لا يتساويان عند الذين في الأمام والذين خلفهم. معنى ذلك هو أن الأكثر استعدادًا للشراكة، الذين غالبًا ما يكونون الأكثر حماسةً هم الذين يرون الحاجات والمشاكل ويختبرون الإحساس بالانعزال والوحدة بشكلٍ مباشر.

الدوافع والتحدّيات اليومية تختلف باختلاف مكان الشخص ضمن الهيكل التنظيمي لمنظّمته الأم. ربما يعيش شريكك في الخدمة ورئيسه في عالمين مختلفين. في بعض الخدمات، قد تكون علاقتهما قوية ومليئة بالتواصل وفيها تقديرٌ لظروف الطرف الآخر، بينما في خدماتٍ أخرى قد تبدو العلاقة وكأنهما يعيشان على طرفين متباعدين تمامًا بلا تواصل.

ممارسة الشراكة:

جميل شريك في شراكة خاصة بخدمة الشباب التي تكلمنا عنها مُسبقًا، وهو لا يفهم سبب تردد رئيسه في المنظمة في منح الوقت اللازم لحضور اجتماعات الشراكة. ولذا، كان قيامه بدوره في مجموعة خدمة الأطفال المعرضين للإساءة والمُشردين أمرًا ينطوي على تحدٍّ متزايد.

عندما تشكّلت الشراكة، كان مدير جميل متحمسًا لها. وقد مثّل هو وجميل منظمتهم في اجتماعات الشراكة الخاصة بالتنشكيل، وقد حضر بشكل شخصي عددًا من اجتماعات العمل الأولى للشراكة. رأى جميل أن الشراكة كانت تحقق تقدّمًا حقيقيًا، وتمكّنت المجموعة التي تعمل بين الأطفال المعرضين للإساءة من وضع عدّة مشاريع مشتركة محتملة. وكانت كل تلك المشاريع لا تستطيع أي من خدمات الشباب أن تنجزها وحدها.

شعر جميل بالإحباط والتشويش بسبب موقف مديره، لذا فقد طلب الحديث إلى مرشد الشراكة لاستشارته في الأمر. فاقترح المرشد قائلاً: ”أظن أنّ من الأفضل أن تتحدّث إلى مديرك بشأن توقعاته. ينبغي أن يرى بوضوح القيمة التي تأتي بها الشراكة إلى منظمتكما. وتذكّر أن عمله هو الحرص على أن يركّز العاملون في منظّمته على رسالة المنظمة وأن يكونوا منتجين فيها.“

بعد يومين، أظهر حديث جميل مع مديره أن جميل لم يكن يخبر مديره بالإنجازات الرائعة التي كانت الشراكة تحقّقها. والأمر الأكثر أهمية هو أن جميل لم يكن يخبر مديره بكون الشراكة تساهم في تقدّم وتنمّيم رسالة المنظمة. ولذا كان مدير جميل والقادة المتقدّمون الآخرون، من دون معرفة جميل، قد بدأوا يشكّون بفائدة استثمار جميل لوقته في ذلك المجهود المشترك.

وباختصار، إنّ الشراكة في مكاتب المنظمات المحلية أو الإقليمية لا تحظى بالأولوية نفسها التي لها في الحقل. فالمواقف من نحو عمل المنظمة لأمرٍ ما وحدها، والتألفات الاستراتيجية هي في حالة تغيير. فقد بدأت الخدمات ترى أكثر فأكثر أنّه لا يمكنها القيام بكل شيءٍ وحدها. هذا خبر

رائع وسار. ولكن ينبغي للدافع وراء استثمار الوقت والموارد الأخرى والفوائد الممكنة أو الحقيقية من الشراكة أن تكون جميعها واضحة تمامًا للقيادة الإدارية للمنظمات والخدمات الشريكة.

أحد المخاطر هنا هو أن يتم إعطاء شخص ما مسؤولية أساسية في الشراكة من دون معرفة (وربما موافقة) مديره. قد يؤدي هذا إلى إفساد العلاقة بين هذا الشخص ومديره. كما لاحظت أن هناك تأثيرًا سلبيًا على الشراكة عندما ينسحب الفرد أو الخدمة من الشراكة بقرار من مسؤول في تلك الخدمة بسبب عدم وجود اتفاق داخلي بشأن دور العضو أو قيمة الشراكة.

مهم أن يحافظ المرشد أو فريق الإرشاد على علاقات وثيقة وجيدة مع المشاركين في الشراكة. ينبغي للمرشدين أن يحاولوا الانتباه بحرص لنظرة المسؤولين في الخدمات المشاركة لدورهم في الشراكة وما لهؤلاء المسؤولين والقادة من توقعات.

وفي ما يلي بعض الاقتراحات لضمان التوافق بين دور الشخص في الشراكة وتوقعات المسؤولين والقادة:

- إن كنت تعمل كمرشد أو كنت عضوًا في فريق إرشاد، فاحرص على أن يفهم المشاركون بوضوح الأمور التالية:
 - الرسالة العامة والمحددة لخدماتهم في المنطقة الجغرافية التي تستهدفها الشراكة.
 - رسالة خدماتهم في القطاع الذي تستهدفه الشراكة. قد يكون القطاع هو خدمة الشباب، أو الكرازة في المدن، أو زراعة الكنائس، أو الكرازة في الجامعات، أو الخدمات الطبية أو التعليمية، أو زرع الكنائس في مناطق فيها مجموعات بشرية لم تسمع بالبشارة، أو واحدًا من عشرات الأهداف المحتملة الأخرى.
 - كيف يعرف قادتهم ومديروهم النجاح في المنطقة الجغرافية ومجال الخدمة وعضو الفريق في الشراكة. ينبغي أن تتوافق توقعات المدير أو المسؤول مع قدرة المشارك على الإخبار عن نتائج الشراكة.
- العمل بجدية وحرص لضمان تبني كل مشارك، بطريقة واضحة وذات أهمية، لأهداف الشراكة، ورؤيته بوضوح لما سيقدمه تحقيق الأهداف في مساعدته في خدمة رسالة منظمته وأهدافها.
- الاتفاق على نوعية المعلومات والاتصالات المتعلقة بالشراكة، والتي يحتاج إليها المشاركون في تقديم تقاريرهم لمديريهم.

- قد تكون هذه المعلومات الأخبارَ الرئيسة المتعلقة بعمل الشراكة والقرارات التي يتم أخذها في أي من اجتماعات العمل.
- وقد تشتمل هذه على الإخبار عن مدى تقدّم الشراكة في الأهداف الرئيسة بحسب جدولٍ زمني متّفق عليه.

- قد يحتاج الشركاء لمساعدة خاصّة في تفسير عمليات الشراكة وأهدافها وضمنان مُخرجاتها لقادتهم ومديريهم. قد يتم هذا ببساطة من خلال مذكرات شخصية يكتبونها ويرفقونها بالوثائق التي تُصدرها الشراكة. وأنت، كمرشد، تلعب دورًا قيّمًا من خلال سؤال الشركاء عن الطريقة التي بها ينظر زملاؤهم في مُنظّماتهم للشراكة، وكيف يمكنك المساعدة في الإخبار عن عمل الشراكة ورؤياها لأولئك الزملاء.

- فُكّر بشكلٍ خاصّ بوضع خطة لاجتماع عمل واحد على الأقل للشراكة مرّةً كل ستة أشهر إلى اثني عشر شهرًا لقادة الخدمات المشاركة. احرص على أن تكون الدعوات لهذا الحدث واضحةً وأن يتمّ إيصالها إلى هؤلاء القادة قبل الاجتماع بوقتٍ كافٍ. ينبغي أن يأخذ شكلُ هذه الاجتماعات في اعتباره أن هؤلاء الشركاء الإضافيين ليست لهم التجربة العميقة نفسها مع الشراكة أو نمط اجتماعها أو قراراتها أو ترتيب أولوياتها أو أية عناصر أخرى قد تتعامل معها أنت وآخرون بصفتها أمرًا مفروغًا منه. وقد تحتاج على الأقل لجلسةٍ إرشاد قصيرة تسبق تلك الاجتماعات لتعريف المشاركين الزوّار أو الجُدُد بمجريات الأمور.

المجموعة المكوّنة الرابعة: الناس الذين يقدّمون للشراكة أو يناصرونها أو يصلّون لأجلها أو يستثمرون الأموال والموارد الأخرى التي يحتاج إليها من يعملون في الخطوط الأمامية.

الشراكة، بطبيعتها، تتألف من أفراد متعدّدين وخدمات متعدّدة اجتمعوا بفعل رؤيا مشتركة. وراء كل واحدٍ من هؤلاء الشركاء هيكلية إدارية (المجموعة المكوّنة الثالثة)، وغالبًا ما يكون وراء الهيكلية الإدارية مجموعة من الذين يجعلون العمل ممكنًا بالفعل: أولئك الذين يصلّون ويستثمرون ويناصرون رسالة الشراكة. وفي الحقيقة، هؤلاء هم الذين يقدّمون الدعم للخطوط الأمامية.

لدى هذه المجموعة دافعها للعطاء والصلاة والمناصرة. ولديها توقّعاتها بشأن النتائج. لدى هؤلاء أفكارهم بشأن مقدار وطبيعة الاتصالات التي تصلهم من الخطوط الأمامية في الشراكة.

لهذه المجموعة وجوه وأشكال عدّة. فقد تكون:

- كنيسة محلية تستثمر في برنامج لخدمة الأطفال المعرضين للإساءة والمُشرّدين.
- فردًا يدعم ماديًا مُرسلاً يخدم على بُعد 8000 كيلومتر عن وطنه.
- مجموعة صلاة تدعم خدمة كرازية في منطقة محلية في المدينة.
- مؤسسة ملتزمة بتمويل جانب معيّن في خدمات طبية مسيحية.
- عضو كنيسة غير متفرّغ للخدمة يناصر برنامجًا تعليميًا للأولاد ذا قيمة في خدمة الملكوت.

ممارسة الشراكة:

قبل أكثر من ثلاثين سنة، أرسلت كنائس في السويد مرسلين إلى بلدٍ آسيويّ مليء بالصعوبات والتحدّيات. صلّت الكنائس لأجل المرسلين ودعمتهم ماليًا وفي فكرها هدفً واحد: رؤية الناس في ذلك البلد يأتون إلى المسيح وتأسس كنيسة محلية من هؤلاء الذين يؤمنون.

كان على المرسلين السويديين في السنوات الأولى أن يجاهدوا وحدهم في مواجهة ظروفٍ قاسية وصعبة جدًا. ولكنّ عبر السنوات، أتت خدماتٌ أخرى إلى ذلك البلد. وفي السنوات القليلة الأخيرة، بدأ مرسلون من خدمات مختلفة يجتمعون ويصلّون ويخطّطون معًا. وقد انضمت قيادة الكنائس المحليّة الصغيرة النامية لاجتماعات التخطيط هذه.

وبعدَ فترةٍ ليست طويلة، أدرك المرسلون والقادة الوطنيون أن ”العمل أكبر وأعقد من أن تستطيع خدمةً واحدة أن تقوم به.“ وبعدَ الكثير من الصلاة والعمل، وبمساعدة مرشدٍ محايد، تشكّلت شراكة انخرط المرسلون السويديون فيها بكل حماس. ولكنهم الآن لم يعودوا وحدهم ليُخبروا بما عملوه. ففجأة صاروا يعملون مع أفرادٍ وخدماتٍ من كل أنحاء العالم. إذن كيف سيقدمون تقاريرهم للكنائس التي تدعمهم؟ كانت مساهمة المرسلين في أهداف الشراكة مساهمةً ضرورية وجوهرية، ولكنّها متواضعة إذا ما قيسَت بالجهد الكلي لكافة الشركاء. وعندما حدثت إنجازات وكان هناك تقدّم في العمل، لم يتمكّنوا من أن ينسبوا فضل كل تلك الإنجازات لأنفسهم فقط.

عندما وضّحت الشراكة أهدافها واتّفقت على الكيفية التي سيُعرّف بها النجاح، وحدّدت عملية الاتصالات الداخلية الخاصّة بها، كانت كنائس السويد أيضًا، الواقعة على بُعد 9000 كيلومتر، تحتاج للمعلومات.

تذكّر التوقّعات الأساسية للكنائس المُرسّلة في السويد:

- أن يكرز مرسلوها ببشارة الإنجيل.
- أن يأتي الناس للمسيح، بالرغم من المقاومة الشديدة التي أُخبروا عنها.
- أن تتأسّس كنائس محلية تتكوّن من هؤلاء المؤمنين الجُدُد.
- أن يبرز قادة في هذه الكنائس المحليّة، وأن يتمّ تدريبهم وتشجيعهم على نقل الرؤيا للجيل التالي.

وكانت الكنائس في السويد تحتاج إلى:

- معلومات عن حقل الخدمة مستخدمين مفردات ومصطلحات يفهمونها.
- نتائج تتوافق بوضوح مع حافزهم وتوقّعاتهم في دعم المُرسّلين.
- شعورًا من كل ما يجري بأن الله يجعلهم وهم في وطنهم جزءًا من النتائج الإيجابية التي تتحقّق في الصّوف الأماميّة.

هذه هي نوعية المعلومات التي كانت تشجّعهم، وتحرك صلواتهم، وتحافظ على الحافزية لديهم، وتعطيهم الشعور بالرضى الروحي، وهو أمر كانوا يحتاجون إليه. ولمساعدة كل الخدمات الشريكة في التواصل مع المجموعات الداعمة، فقد عملت الشراكة عدّة أمور:

- حرصت على أن تكون أهداف الشراكة واضحة، وعلى أن يتفق الجميع بشأن الوسيلة التي بها يُقاس مدى التقدّم.
- حرصت على أن تكون توقّعات الشركاء المختلفين واضحة.
- عملت بجديّة على تقديم التقارير بطريقة مناسبة للتقدّم نحو النتائج المتفق عليها والمرغوب بتحقيقها، مما يساعد في تحقيق تلك التوقّعات.
- حرصت على أن تتضمّن التقارير قصصًا مؤثّرة عن حياة أناسٍ تغيّروا، وليس فقط على إحصائيات جامدة وجافة وأحاديث عن الشراكة.

- سأل فريق الإرشاد أشخاصًا رئيسيين من كل المؤسسات الشريكة بشأن جودة عملية الاتصال والإخبار عما يحدث في الخطوط الأمامية. تطلّب هذا في بعض الأحيان من المرشدين إيجاد معلوماتٍ خاصة أو توثيق قصصٍ خاصةٍ تحتاج إليها خدمة شريكة مُعيّنة.

هل كانت الشراكة نفسها هي المسؤولة عن التواصل الفاعل مع تلك الكنائس؟ بالطبع لا! ولكن الحفاظ على مشاركة المرسلين السويديين الصادقة، كان على الشراكة وفريق الإرشاد أن يقوم بما يلي:

- يساعد الخدمات المشاركة في أن يروا بوضوح كيف أن تحقيق أهداف الشراكة يساعد في تحقيق أهدافهم الخاصة في الخدمة. ومن الأمور الممتازة في جلسات المجموعة هو أن يُطلب من كل خدمة: ”هل يمكنكم أن تلخصوا بدقة أو دقيقتين كيف ترون تحقيق أهداف الشراكة أمرًا يساعد خدمتكم على تحقيق رؤياها ورسالتها؟“
- يحرص على فهم أهداف الخدمات الشريكة وحاجاتها في الاتصال ومعرفة ما يجري.
- يساعد كل خدمة شريكة في تفسير نتائج الشراكة بطريقة يفهمها الداعمون ويقدرونها.

تذكّر: الخدمات التي تدعم الشراكة بكل أمانة كثيرًا ما لا تعرف إلا القليل عن مدى عمل المجموعات العديدة معًا بفاعلية في الخطوط الأمامية، لأنهم لم يروا أمثلةً جيدة عن العمل المشترك. وبخشي الكثيرون أن تؤدي الشراكة إلى إضعاف السمات المُميّزة لمنظمتهم أو إلى اختفائها تمامًا. يميل هؤلاء لمعرفة الخبرة التقليدية التي فقط لدى معظمنا، والتي تنص على أن عمل الكنائس والمنظمات المسيحية معًا، واحترام كل مؤسسة للمساهمة الفريدة من المؤسسات الأخرى يُعتبر الأمر الاستثنائي وليس القاعدة!

ممارسة الشراكة:

شراكة مؤلفة من حوالي اثنتي عشرة خدمة كانت تعمل في مشروع كرازي مزدوج اللغة في بيئة اجتماعية وروحية عدوانية جدًا. كانت الخدمات المشاركة خدماتٍ محلية وأجنبية، وقد كانت مختلفة في حجمها بشكلٍ كبير. وقد تنوّعت مساهمات وجهود تلك الخدمات بشكلٍ كبير من موارد عظيمة قدّمتها خدمة مسيحية دولية إلى ”فلسي الأرملة“ اللتين كانت تقدمهما خدمة محلية فقيرة. كما اختلفت تلك الخدمات اختلافًا عظيمًا في تأثيرها الثقافي والتقليد الكنيسي والحجم وما

رآه المشاركون من تأثير لهم. كيف ستحدّد تلك الخدمات نسبة ما لها من ذلك النجاح إن بارك الله جهدهم المشترك؟ أدّت صلاتهم معًا في النهاية إلأى وصولهم لحلّ بسيط جدّا: ”يمكن للجميع أن ينسب النجاح لنفسه على كل ما يعمله الله.“ لكن بقي هناك أمرٌ ينبغي الانتباه إليه: ”حين تُشير خدمةٌ ما إلى المشروع وإلى عمل الله من خلال تلك الجهود، ينبغي لها أن تضيف: ”نحن نرى هذه النتائج من خلال عملنا مع الخدمات الأخرى في شراكةٍ استراتيجية.““

وجود المجموعات المكوّنة الأربعة يعني وجود أربع مجموعات من التوقّعات، التي قد تتقاطع أو تتقارب في بعض الأحيان. وكثيرًا ما تكون توقّعات هذه المجموعات فريدةً، وتتطلب انتباهًا واتصالاتٍ فعّالة. انتبه إلى المجموعات الأخرى، وتكلّم في مجموعتك عنها وعن توقّعاتها. لتحقيق هذه التوقّعات تأثيرٌ قويٌّ على الرجاء والفاعلية بعيدة المدى للشراكة. القدرة على مشاركة تحقيق النجاح مع جميع الذين يرون كيف أن الله يستخدم الجهود المشتركة للمجموعة يمكن أن تقوّي الشعور بالوحدة معًا، كما أنّها تبني الثقة والإحساس بغنى نعمة الله ورحمته من خلال رؤيتنا لحقيقة أن أدوارنا المختلفة تمثّل جزءًا من الصورة الكبيرة لعمله.

16

الفصل السادس عشر

الشكل يتبع الوظيفة

هيكليات الشركات الفاعلة

الفكرة الأساسية

هل تبني كشكًا لبيع القهوة أم تبني ناطحة سحاب؟ هل تحاول أن تجمع الجيران بهدف الكرازة للأطفال في حيّك، أم تحاول جمع عشرين خدمة معًا من أجل الكرازة لمجموعة بشرية كبيرة؟ هل تحتاج لدستور أم لوثيقة تفاهم أم لإجماع أو اتفاق بسيط بدون أي رسميات؟ هل تحتاج لفرض رسوم عضوية، أم يمكنك تحقيق الحلم من خلال مساهمات تطوعية؟ يساعدك هذا الفصل في سلوك أبسط الطرق وأكثرها مباشرة، وهو الطريق الذي عادةً ما يكون الأكثر فاعلية.

جلستُ مرّةً مع قائدٍ لبرنامجٍ إرسالي لطائفةٍ كبيرة، حيثُ تحدّثنا عن الهيكليات التنظيمية للخدمة. ولن أنسى أبدًا ما قاله: ”أتعلم أنه خلال الثلاثين السنة من خدمتي كنت أشعر بالإحباط في كل مرّة أجد أن الناس يرغبون بالحديث أولاً عن المال أو الكيفية التي سينظّمون أنفسهم بها! ويكون الأمر أسوأ عندما يرغبون البدء من خلال كتابة وثيقة لاهوتية يريدون من الجميع أن يوقعوا عليها!“ وأضاف قائلاً: ”ما لم يكن هناك سببٌ قويٌّ للاجتماع، فإنّه لا يوجد في الحقيقة أمرٌ يمكنك التحدّث عنه خلال الاجتماع.“

لدينا هنا رجلٌ عملَ طوالَ حياته في مُنظمةٍ كبيرة تتسم بثقافة وآراء لاهوتية موحّدة إلى حدٍّ كبير، وهي مُنظمة تحظى بموارد عظيمة. كان مفاجئاً لي أنّه كان يُفترض به أن يصل إلى الملاحظات

نفسها التي كنتُ قد وصلتُ إليها من خلال عملي مع مُنظّمات من كل الأحجام والخلفيات وبجهودٍ تعاونيةٍ مختلفة الأنواع والأشكال في جميع أنحاء العالم.

كان هذا تأكيدًا تقليديًا مأخوذًا من واقع الحياة على أنه كي تتمكن من الوصول للفاعلية، ينبغي أن يتبع الشكلُ الوظيفة. بدايةً، ينبغي أن يكون هناك اتفاق حول الرؤيا وماهية وطبيعة النجاح الذي يُرجى تحقيقه. وعندئذٍ فقط يأتي دور المسائل الأخرى. وباختصار، فإن ما تعمل ينبغي أن يسبق الكيفية التي بها تعمل هذا الأمر.

ممارسة الشراكة:

عملت المجموعة، المؤلفة من أكثر من ثلاثين قائدًا ينتمون لأكثر من عشرين خدمة، مدةً يومين لتحديد أولويات شراكتهم الجديدة وخطوات العمل التي عليهم اتباعها. وافقت إحدى الخدمات على أن تعير شخصًا ليعمل بدوام كامل في إرشاد وتوجيه رؤيا الشراكة. ومع أنه كان سيتخلّى عن أي انحياز لمنظّمته، إلا أن منظّمته كانت ستوفّر له الدعم الشخصي. كانت خدمته تنتظر إليه بصفته مساهمةً منها في الشراكة. ومن خلال العمل مع لجنة توجيه الشراكة الجديدة، تمّ وضع موازنة متوازنة للمصاريف الإدارية والمصاريف الأخرى المتوقعة. كانت الموازنة متوازنة بالنسبة لحجم المهمة التي كانت أمامهم، ومع هذا فقدّ وصل مجموعها إلى عدّة آلاف من الدولارات. وفي الساعات القليلة الأخيرة قبل ختام الاجتماع، كانت المجموعة تتحدّث وتصلّي بشأن كيفية جمع هذا المبلغ. وبعد بضع دقائق، قال أحدُ القادة: ”أعرف أنّ الأسلوب الذي سأقترحه قد يبدو جنونيًا، ولكن أرجو أن تفكّروا به. كلّ واحدٍ مِنّا يعرف إمكانيات خدمته أو مُنظّمته. ليأخذ كل واحد منا ورقة، ولنصرف بعض الوقت في الصلاة بجهود طالبين من الربّ أن يرشد خدماتنا بشأن المبلغ التي نعتقد أنه يمكن لمنظمتنا أن تشارك به من هذا المبلغ الكلي؟ ليقبّل الأمر سرّيًا. سنطوي الأوراق بعد أن نكتب ما نعتقد أن الله أرشدنا إليه. وبعد ذلك، سيقوم جميل، مرشدنا، بجمع الأرقام وسيبلغنا بالمبلغ الذي سيتم جمعه.“

وافقت المجموعة. وعندما انتهى وقت الصلاة، طُويت الأوراق، وتم تسليمها لجميل بإحساسٍ قويٍّ بالتوقُّع والشوق. وعندما أُعلن المجموع لم ينقص الموازنة سوى مبلغ بسيط! تعهّد البعض بدفع مبالغ كبيرة، بينما تعهّد آخرون بدفع مبالغ متواضعة جدًا.

ولكنهم معاً رَتموا ترنيمة تسبيح للربّ في ختام اجتماعهم. وطيلة الخمس سنوات التالية، استمرّت تلك الشراكة في جمع المصاريف الإدارية بالطريقة نفسها. وبرغم حدوثِ تغيّرات في الخدمات المشاركة وازدياد موازنة الشراكة، فقد كانت النتائج في كل سنة مشابهة جداً للنتائج التي تحقّقت في المرّة الأولى.

قد تظن أن هذه الطريقة غريبة جداً! ولكنّ هذه القصة توضح عدّة أمور بشأن القضايا التي نواجهها في الشراكات. تمّ تشكيل لجنة مُوجّهة كانت تعكس تشكيلة المجموعة الكبيرة. كان جميل، المرشد الذي تمّ تعيينه مؤخراً، يرجع إلى هذه اللجنة ويستشيرها. لم يكن لهذه اللجنة رئيس، ولكنهم كانوا يأخذون قراراتهم بالإجماع، وليس بناءً على صيغة تصويتٍ مُحدّدة. كان لديهم قيادة بالطبع، وواضح أنّهم انطلقوا من دافع الرؤيا التي لديهم وما أرادوا عمله. وضمن سياق تلك الرؤيا، توصّلوا إلى هيكلية إدارية غير رسمية قبلها الجميع. كانت هيكلية تنظيمية كافية لعمل ما أرادوا عمله. ومع أنّه من الواضح أنّهم كانوا يحتاجون لتغطية مصاريف أعمال الشراكة، إلا أنّهم لم يعرفوا من أين سيأتيهم المال. لم يبدأ هؤلاء بالهيكلية التنظيمية والقضايا المالية، بلّ بدأوا بتركيزهم على الرؤيا التي كانت لديهم. كانت الرؤيا تشعلهم، والعمل معاً يحفّزهم، وبعد ذلك بدأت العناصر الأخرى تظهر وتتخذ مكانها في العملية.

المال: هل هو مصدر قوّة أم ضعف؟

يمكن لقضية المال أن تحفّز المجموعة وتساعد المشاركين في رؤية قدرتهم على عمل أمورٍ معاً لا يمكنهم أبداً عملها وحدهم، أو أمورٍ يمكن أن تكون عائقاً، وهذه فرصة أخرى ليردّدوا فيها القول المتكرّر: ”لا أرى كيف يمكن أن يتم هذا الأمر.“ الطريقة التي تتعامل بها مع الموضوع تؤثر جداً على مجريات الأمور والنتائج.

مبدأ أساسي في الشراكة:

العمل معاً في شراكة فاعلة يخلق عالماً تتعلّم فيه طرقاً جديدةً لإنجاز الأمور، وتتخيّل نتائج تفوق قدرتك. فعندما تتقاسم الحِمل مع خدماتٍ أخرى بدلاً من أن تعمل ما يمكنك عمله وحدك، فأنت بذلك تأخذ قرارات تشمل أشخاصاً يمكن أن يشتركوا معك في رؤياك، مع أنهم لا يشاركونك ماضيك أو ثقافة المنظمة. سيكون عليكم معاً أن



تتعاملوا بشيء من الإبداع في ما يختص بالتمويل الذي يتطلبه الجُهد المُشترك. النظر إلى كل واحد من هذه العناصر باعتباره فرصة لا عتبة يمكن أن يغير من معنوياتكم ويقودكم إلى النجاح في ما تسعى لتحقيقه.

دعونا نفصل قضية المال هنا. ما المصاريف الرئيسية اللازمة لعمل شراكة أو شبكة عمل مستمرة؟ في ما يلي الفئات الرئيسية النموذجية:

مصاريف الإرشاد والتوجيه: ينبغي أن يخدم شخص ما المجموعة كاملة من خلال قيادته إياها. قد يكون فرداً أو فريقاً صغيراً ملتزماً يلعب أدواراً مختلفة. إن كان لدى هذا العمل فرد يلعب دور النبي أو الخادم الذي تحدثنا عنه في الفصل الرابع عشر، فإنه ينبغي دعمه مادياً. كيف يتم هذا؟ في ما يلي بعض الطرق النموذجية لعمل هذا:

- الشراكة الأصغر أو المتمركزة في مكان مُحدد يمكن لمتطوع أن يقودها بشكل جيد. هذه هي المنهجية النهائية الأقل تكلفةً.

- في الجهود والمشاريع الأكبر حجماً، يمكن إعارة المرشد للشراكة من قبل إحدى الخدمات أو المنظمات الملتزمة برؤيا الشراكة وعمليتها. فالمنظمة التي تعير المرشد تفهم الأهمية الكبيرة لوجود قائد يخدم المجموعة ويساعدها في استمرارية التركيز على هدف الشراكة وعلى علاقة فاعلة ضمن المجموعة. قد تكون هذه الإعارة غير محدّدة المدة أو لفترة محدّدة. وفي بعض الأحيان، تكون الإعارة في بداية الشراكة ترتيباً تجريبياً مؤقتاً لمدة سنة أو سنتين.

ملاحظة: كما رأينا أكثر من مرة، فإن استمرارية وثبات القيادة هو أمرٌ جوهري وحيوي، في الإرشاد وفي الإشراف العام على رؤيا الشراكة وعمل الأطراف معاً من الناحية العملية. يمكن توفير الاستمرارية والثبات من خلال لجنة قيادة أو فريق إرشاد، أو موجّه واحد. وطبعاً، كلما كان الشعور بالانتماء أكبر وأوسع، كانت احتمالية تحقيق الاستمرارية والثبات أعلى. وحين تعتمد القيادة بشكل كبير على شخص واحد، يكون هذا الجهد قائماً على أرضية ضعيفة مهتزة.

- في بعض الحالات، يكون هناك طرف ثالث ملتزم برؤيا التعاون ويقوم بتمويل دور المرشد. يعرف هذا الطرف الممول أن استثماره هذا قد يتضاعف عدّة مرات من خلال قيام الشراكة أو شبكة العمل بخفض ازدواجية العمل، وزيادة الفاعلية، وتشجيع المبادرات والمجهودات الجديدة الخلاقة.

- تنمو الشراكة لتصبح بالحجم والتركيبية التي معها يدرك الجميع أن هناك حاجة لقائد متفرغ، ويكون الأعضاء مستعدين لتمويل هذا الدور بالإضافة إلى ما يصاحبه من مصاريف إدارية. ولذا، يقررون موازنة تغطي هذه المصاريف ويتشاركون بها بالتساوي أو باتّباعهم صيغة مناسبة أخرى.
- يمكن لأعضاء الشراكة أن يساهموا مساهمة غير مالية من حيث نوعيتها، مثل توفير مكان لمكتب، أو خدماتٍ سكرتارية، أو موظفين إداريين مساندين، أو حفظ السجلات، أو معالجة وفرز البريد، أو خدمات حاسوبية.
- المصاريف الإدارية: هناك مصاريف لازمة لتغطية مصاريف أمور كثيرة في جهود الشراكة مثل: مصاريف سفر المرشد، ومصاريف عمليات الاتصال، ومصاريف المكتب وتجهيزاته، وغيرها. قد ترتفع هذه المصاريف بالنسبة للمرشد الفاعل والنشط الذي يقّم وبشكل جدّي ومنتظم، الاهتمام للمشاركين والشراكة ككل. كيف تغطي الشراكة أو شبكة العمل هذه المصاريف؟ يمكن للشراكات أن تختار من بين عدّة خيارات أو تختار مجموعة من الأساليب التالية معًا:
- في بعض الأحيان، يكون المرشد قادرًا على تمويل نفسه بنفسه أو من خلال المصاريف العامة. قد يتم التمويل من خلال خدمة المرشد أو من خلال نوعٍ ما من نظام الدعم الشخصي. هذا أمر نادر، ولكنه يحدث.
- حين تتشكّل الشراكة، كما في القصة المشار إليها سابقًا، يرى أعضاء المجموعة الحاجة للخدمات التي تساعد على العمل معًا بفاعلية. تقوم المجموعة بتمويل هذه المصاريف الأساسية من خلال الالتزامات التطوعية، أو تقديرات الشركاء، أو أية وسيلة أخرى مُتفق عليها. وبالطبع هذا يعني أن فريقًا، كلجنة القيادة أو المجموعة المسؤولة عن الأمور المالية، يحتاج مع الموجه أو فريق التوجيه لوضع موازنة مناسبة يتم التوصية بها للشراكة ككل. ينبغي أن تشمل التوصيات لا على تفاصيل المصاريف فحسب، ولكن على أفكار بشأن كيفية المشاركة بتحمل هذه المصاريف كذلك.
- تعمل التحالفات ذات الهيكليات التنظيمية الأكثر رسميةً على فرض مستحقات أو رسوم عضوية تعتمد غالبًا على الموازنة الخاصة بمنظمة العضو أو على صيغة معينة يتم قبولها من جميع الأطراف.

مصاريف الاجتماعات والمؤتمرات: طرح الأسئلة عن الشؤون المالية للشراكة أو تنظيمها يشبه طرح السؤال التالي: "كم يبلغ طول الحبل؟" فينبغي أن تعرف بالضبط ما هو نوع الحبل وما غرض استخدامه. هذا ينطبق على الشراكات وشبكات العمل.

- عادةً ما تتم تغطية مصاريف الاجتماعات التأسيسية الأولى من خلال موازنة كل خدمة أو طرف مشارك، أي الأشخاص أو الخدمات الأكثر اهتمامًا. وفي بعض الأحيان، يكون هناك طرف ثالث مثل مؤسسة أو كنيسة أو متبرّع فرد أو مؤسسة أخرى مهتمة جدًا بفكرة التعاون. حين يتم تقديم الرؤيا بشكلٍ مناسب وصحيح، يكون الأطراف مستعدين للمساعدة في تقديم التمويل اللازم لأعمال بدء الشراكة. وفي كثيرٍ من الأحيان، يكون التمويل لامركزيًا وبطريقة عفوية في مرحلتَي الاستكشاف والتشكيل. عادةً ما يتم تقاسم مصاريف هذه الاجتماعات بشكلٍ متساوٍ تقريبًا، كما يتحمّل المشاركون مصاريف الإقامة أو الطعام.
- حين تبدأ الشراكة، يكون على فريق الإرشاد (المرشد ولجنة القيادة أو أي فريق قيادة آخر) أن يطور منهجية لتمويل عمل المجموعة المستمر بحيث تكون هذه المنهجية متناسبة مع عمل المجموعة. عادةً ما يغطّي المشاركون مصاريف اجتماعات اللجان الصغيرة أو اجتماعات العمل. أما المصاريف الإدارية المتعلقة باجتماعاتٍ أكبر، خاصة تلك التي تتطلب تحضيرًا مسبقًا وموادّ مطبوعة واتّصالاتٍ على نطاق واسع ومصاريف استخدام مكان الاجتماع، فعادةً ما يتم تغطيتها من خلال رسوم تسجيل. ضمن جميع الشراكات وشبكات العمل يُوجد مشاركون لا يستطيعون تحمّل مصاريف الاجتماعات، ولذا فإنّه يُضاف مبلغٌ ضمن رسوم التسجيل العام يمكن استخدامه كإعانة لدعم الذين لا يمكنهم تحمّل مصاريف حضور الاجتماعات.

ممارسة الشراكة:

كان فريق الاستكشاف قد عمل لشهورٍ عديدة على تحديد المؤسسات والمنظمات المسيحية التي بدت مهمة وأساسية في التعامل مع المُشرّدين والمعرّضين للإساءة ومع البطالة في المدينة. من ضمن حوالي اثنتي عشرة منظمة تمّ تحديدها كانت أربعة منها تدير برامج قيمة ولكنها لم تكن تملك التمويل الكافي. تم الاتفاق على أن يلتقي الجميع ويصلّوا ويتحدّثوا عن وضع المدينة وكيف يمكن لهذه المؤسسات والمنظمات والكنائس

المحلية أن تتجاوب مع هذا التحدي. كانت المشكلة هي أنهم شعروا بحاجة إلى ست وثلاثين ساعة لاجتماعهم، تبدأ في ظهيرة اليوم الأول، وتستمر حتى وقت متأخر من بعد ظهر اليوم التالي. كانوا يعرفون أنهم بحاجة للتركيز والابتعاد عن أي أمر يشتت تركيزهم مثل الاتصالات الهاتفية والمواعيد، وغيرها. ولذا، تم أخذ قرار باستخدام مكان لقضاء وقت خلوة معاً على بعد حوالي أربعين كيلومتراً عن المدينة. ولكن المؤسسات الأربعة ذات الموازنة الصغيرة لم تكن قادرة على تحمل مصاريف إرسال بضعة أشخاص من أعضاء فريقها، مع أن تكلفة الخلوة كانت متواضعة. وعندما سمعت الخدمات الأخرى عن هذا، وافقت على أن تساهم بمبلغ إضافي وتقل نسبة مساهمة الخدمات الأفقر.

مصاريف المشاريع: أحد الأنماط التقليدية في الشراكات هو أنها تقدم أفكاراً لا يمكن تحقيقها إلا من خلال عمل أطراف الشراكات معاً. كثيراً ما تتطلب هذه المشاريع موارد جديدة أو مخصصة لها كالوقت، وفريق العمل، والمرافق والمكاتب، والمال. أحد الخبرات العظيمة في التعاون بعمل الملكوت هو الحصول على فكرة نراها أكبر من قدرة أي واحد منا وحده، ومن ثم إيجاد طريقة نعمل بها معاً لجمع ما يلزم هذه الفكرة من موارد وجعلها تحدث.

ما هي الأساليب النموذجية في التعامل مع هذا التحدي؟

- كثيراً ما يمكن تبني مشاريع مع خدمات شريكة تساهم في تغطية عناصر أساسية مختلفة في هذه المشاريع من مواردها الخاصة. وبكلمات أخرى، يمكن تغطية ما يحتاجه المشروع من موارد تتوفر ضمن الشراكة.
- بعض المشاريع يكون حجمها كبيراً لدرجة تجعل المشاركين يوافقون على العودة إلى منظماتهم الخاصة طالبين أن يصبح هذا المشروع التعاوني من أولويات التمويل بالنسبة لها. وتعمل كل منظمة بنشاط مع داعميها لتمويل المشروع المشترك. إحدى الطرق الأخرى لتنظيم هذه المنهجية هو بأن تضع الخدمات المشاركة مجموعة مشتركة من المواد، أو أن تكتب عرضاً يمكنهم جميعاً استخدامه لجمع الدعم. يساعد هذا في استمرارية وثبات المشروع، كما يسهل على كل خدمة تقديم المشروع للداعمين.

- هناك منهجية أخرى وهي أن توافق الخدمات الأعضاء في الشراكة أو شبكة العمل على هدف المشروع وخطته، ومن ثم تقوم بكتابة عرض لمشروع مشترك. وبالنيابة عن المجموعة كاملة، ويهدف الحصول على الدعم المالي للمشروع، يعرضون المشروع على مصدر خارجي مثل كنيسة، أو طائفة، أو مؤسسة، أو أي مصدر تمويل آخر ممكن.

ممارسة الشراكة:

كانت إحدى الشراكات مكوّنة من عشر خدمات مع كنيسة صغيرة ونامية. طلب القادة غير المنقرّعين في الكنيسة المحلية الجديدة من الشراكة المساعدة في تقديم تدريب على أعمال صغيرة مناسبة ومنتامية يمكن أن تساعد في دعم العائلات، وبالتالي تساعد في تنمية حياة الكنائس الجديدة بشكل صحيح. اتّصلت الشراكة مع خدمة خارج ذلك البلد لديها سجلّ جيّد في مساعدة المؤمنين المحليّين على تنمية وتطوير أعمال صغيرة، وقد عبّرت تلك الخدمة عن اهتمامها بهذا المشروع. وبعد الكثير من العمل والتخطيط بين قادة الكنيسة المحلية والخدمة المتخصصة والشراكة، تم الاتفاق على خطة. سيتم تنفيذ هذه الخطة خلال عدّة شهور، وستشتمل على أربع رحلات لقادة محليّين إلى العاصمة، وعلى ثلاث رحلات على الأقل من المجموعة التي ستقدّم التدريب لأشخاص في خمس محافظات في البلد.

تمّ تحديد التكلفة الإجمالية المتوقّعة للمشروع للعام الأول. وبينما كانوا يصلّون ويتكلّمون معًا عن كيفية تغطية هذه التكاليف، أشار بعض أعضاء الشراكة إلى كنيسةين كبيرتين كانوا يعرفون أن لهما اهتمامًا بالمنطقة. قسّمت المجموعة الموازنة إلى معدّل تكلفة تدريب كل واحد من الوطنيين. وقدّروا أن يتلقّى عشرون مشاركًا وطنيًا التدريب، وحدّدوا تكلفة التدريب لكل شخص ببضعة مئات من الدولارات. واتّفقوا على أن يساهم الوطنيون بنسبة من تكلفة التدريب من أجل زيادة إحساسهم بالارتباط بالمشروع والالتزام بالتدريب. وبالعمل معًا، قدّمت الشراكة طلبًا بالحصول على منحة بهذا المبلغ الذي يغطي تدريب كل شخص، وطُلب من كلّ واحدة من الكنيسةين الكبيرتين أن تفكّر وتصلّي بشأن تمويل عشرة من هذه المنح. وفي النهاية، اشتركت ثلاث كنائس في المشروع، بل وأرسلت اثنتان من هذه الكنائس فريقًا صغيرًا للالتقاء بالوطنيين وحضور برامج التدريب، وتقديم تقارير لكنيستهم بشأن الأمر. ومرةً أخرى،

نرى أن العمل معًا جعل أمرًا ما ممكنًا، وهو ما لم يكن تحقيقه ممكنًا لو عملت كل جهة وحدها.

حسنًا، إذاً المال يُعتبر قضية أساسية. يبدو أن الناس يشعرون بالتوتر والانفعال عندما يُثار موضوع المال. وقد تسبب المال بمشاكل أكثر من أية أمور أخرى أكثر أهمية من المال نفسه. ولكن قضايا المال ستبقى أساسية ولا يمكن تجاهلها. الأفضل أن تعمل أنت وفريقك بشكل فاعل على جعل التعامل مع المال تجربة إيجابية وجيدة، لا تجربة سلبية كما يتوقع الجميع. التفكير بإبداع، والثقة بأن الله يعمل في قلوب الناس عملاً صالحاً، والنظر إلى القضايا المالية بمنظورها الصحيح جميعها تساعد في تحقيق الاستقرار لشراكاتك وجعلها شراكة فاعلة.

نميلُ جميعنا لإعطاء قيمة كبيرة للأمور الأساسية والضرورية في حياتنا وخدماتنا. وكلما زادت قيمة الأمر، كانت له أولوية أكبر بالنسبة لنا. هذا مبدأ أساسي، ولكنه المحرك الذي يدفع الشراكات وشبكات العمل. لا يرى هذا بوضوح أكبر مما يرى في التمويل. فإن كانت الشراكة أولوية، فسيمكن إنجاز الشراكة مالياً.

نطرح فكرةً أخيرة عن موضوع المال هنا وهي: هل يريدُ الله أن يعمل شعبه معًا؟ إن كُنّا ضمن مشيئة الله، فهل نؤمن أنه سيسدُ احتياجاتنا، خاصةً عندما يكون هدف مبادرتنا التي نعمل عليها هي توجيه الناس إلى يسوع؟ وضع موازنة لشراكاتك هي فرصة عظيمة لترى الله وهو يؤكد ما وضعه في قلبك لتعمله!

الاستمرارية والتوقع

معرفة الأمر وإمكانية توقع مجريات الأمور هما أمران ضروريان في الشراكة أو شبكة العمل لمنح الناس الشعور بالأمان والثبات في المنهجية. إمكانية التوقع ومعرفة الأمر أو الألفة به مهمان بسبب وجود عادة لدينا هي عادة الاعتماد على أمور معينة أو أناس معينين، أو روتين معين، أو أماكن معينة نأكل فيها أو نتسوق منها. وأسلوب العبادة في كنيسةنا جزء مهم للسبب الذي يجعلنا نختار أن نكون ضمن مجموعة شعب تلك الكنيسة.

وفي الوقت نفسه، ينبغي أن يكون هناك دائماً تجديد في الرؤيا والمبادرات التي يتم أخذها والحصول على التشجيع من النتائج والإنجازات المتحققة. ينبغي أن تكون شراكاتك متينة ومستقرة

بحيث يُعتمد عليها، كما أنّها تحتاج للتّجديد. ومهما كانت الهيكلية التنظيمية لشراكتك، أو الطريقة التي تتعاملون بها مع المال، أو الطريقة التي تأخذون بها القرارات، يحتاج الأفراد والخدمات الأعضاء في شراكتك لأن يعرفوا ما يمكنهم توقّعه. ولكن، لا تجعل ذلك أمراً مملاً أو عملاً كالعادة!

بالإضافة إلى هذا، مهما كانت الطريقة التي بها تتعامل شراكتك مع الهيكلية التنظيمية والمال وغيرها من الأمور فإن الاستمرارية أو الثّبات أمرٌ أساسي. تختلف الاستمرارية عن مجرّد إمكانية التوقّع، مع أنّهما مرتبطتان. تحتاج شراكتك للاستمرارية أو الثّبات في خمس جوانب وهي: الرؤيا، والذاكرة، والقيادة، والعملية، والهيكل التنظيمي. كل هذه الأمور الخمسة، ما عدا الذاكرة، سيتمّ الحديث عنها في أماكن أخرى من كتابنا هذا.

عندما تتشكّل العلاقات وتأتي المعلومات وتُتخذ القرارات وتُحدّد الأولويات وتأتي الظروف الجيدة والظروف السيئة وتنتهي، تصير كل هذه الأمور ما يشبه البنك أو المصرف الخاص بذاكرة الشراكة. وهذا يشبه ما يحدث في الحياة بشكل كبير. فنحنُ نعود باستمرار إلى البيانات التي تحتوي على خبراتنا الماضية لنأخذ قراراتٍ في الحاضر في ما يختصّ بالمستقبل. تخيل كيف يمكن أن يكون الأمر إن لم تتمكّن من تذكّر تجربتك السابقة. ستكون معرفة الاتجاه والفاعلية أمرين مستحيلين عملياً. وهكذا الأمر بالنسبة للشراكة. فالاستمرارية (الثبات) تأتي بالاستقرار والفاعلية بينما نكون وبنينا تجربتنا الكلية المشتركة. يمكن أن يؤدي عدم الاستمرارية وعدم الثّبات إلى الشعور بعدم الراحة وإلى تغيّرات غير حكيمة وغير مدروسة في سير الأمور، وإلى إعادة اختراع أشياء كُنّا قد مررنا بها. هذا مكلفٌ دائماً، وكثيراً ما يتسبّب بمشاكل حقيقية.

وباختصار، يحتاج الناس لأن يعرفوا الطريقة التي تعمل بها الشراكة وأن يكونوا مرتاحين إليها وبها.

نُقل عن فيلسوف قديم قوله: "انحذار الأمة العظيمة سببه فرض القوانين الكثيرة." فحين تتآكل الرؤيا الأساسية والقيم الهامة، يظنّ المواطنون أنهم يستطيعون الحفاظ على أساليب حياة مفضّلة أو يمكن التنبؤ بها وذلك من خلال وضع القوانين وفرضها. ولكنّ كلّ ذلك ينتهي بالفشل. فجوهر قلب المجتمع، أي رؤياه والقيم التي بها عاش تلك الرؤيا، قد فُقد. ولا يمكن للقوانين أن تقدّم بديلاً كافياً عن ذلك الجوهر.

الشمول أم الاستبعاد؟

ما لم يكن هناك سبب مُحدّد لتحديد مَنْ يمكنهم أن يكونوا أعضاء في شركتك، فإنني أشجّعك على تنظيم جهودك بحيث تعزّز روح الشمولية عندما تقوم بالاختيار. نحتاج لمشاركة كل مَنْ لديهم نفس اهتماماتنا ورؤيانا. وبالطبع فإنه يمكن للاعتبارات العملية لعمليات الاتصال أو الموازنة أو درجة التعقيد أو الخبرة المطلوبة أو مجموعة أخرى من العوامل أن تحدّ ممّن يمكنهم أو يجب أن يكونوا جزءًا من شركتك. تتحدّث صناعة برمجيات الحاسوب بشكلٍ متكرّر عن ما يسمّى بـ "البناء المكشوف" (open architecture)، بمعنى أنه يمكن للمبرمج أن ينظر إلى داخل البرنامج، وربما يجري تحسينات أو تغييرات فيه. ولكن عبر التاريخ، تأسّست منظمات رسمية وغير رسمية تمارس إما الشمول أو الاستبعاد.

وفي مجالاتنا المتخصصة، وحتى في مجال الخدمة، كثيرًا ما يكون هناك تفريق بين "نحن" و"هم". إن روح الشراكة هي أن تقوم بشمول جميع الذين يشتركون في الرؤيا.

نعيش في أيام تتّصف بالاستبعاد، حيث ينقسم العالم إلى أقسامٍ أصغر فأصغر. وغالبًا ما تكون النتائج مريعة. فالاستبعاد السياسي والعنصري والديني والاقتصادي غالبًا ما يعني أن هناك عددًا قليلًا في الداخل، وهناك الكثير في الخارج. أحد العناصر الأساسية في شهادتنا المسيحية هو النعمة التي نقدّمها للآخرين والانفتاح الذي نُظهره. تذكّر أن يسوع صُلب ليس بهدف الاستبعاد، ولكن للشمول. وقد كان أكله وحديثه وسيره مع الخطاة والمنبوذين والمحرومين هو الذي أزعج المؤسسة الدينية كثيرًا. ومع أن الاتفاق بشأن الهدف والالتزام تجاه الحق الكتابي الأساسي أمرٌ بالغ الأهمية، فإننا نوصيك بأن تعمل كلّ شيءٍ ممكن لتنظيم شركتك بحيث تكون بيئةً مفتوحة لا بيئةً مغلقة. فينبغي ليس الترحيب بالمشاركين الجُدّد فقط، بل أن تجعلهم يشعرون بالقبول والترحاب أيضًا. وما عليك أن تتجنبه هو أن يعتقد الآخرون أنك أسّست منظمة تقتصر على فئة مُحدّدة من الناس.

إذًا، كيف ننظّم أنفسنا؟

التنظيم والهيكليات التنظيمية - ما الأمر الذي نحتاجه فعلاً؟

إن كان الشكل يتبع الوظيفة، أي أن كيفية تنظيم الشراكات أو شبكات العمل الخاصة بنا يعتمد على ما تسعى تلك الشراكات أو الشبكات لعمله، فمن المحتمل أن توجد أشكال من الهيكليات التنظيمية بعدد الأهداف الموجودة. الأمر واضح، أليس كذلك؟ تمتد الجهود التعاونية من المشاريع البسيطة، التي تقوم بها مجموعة صغيرة من الناس في فترة زمنية قصيرة، إلى الجهود المعقدة طويلة الأجل التي تتطلب عشرات من الناس والمنظمات. ولتحقيق النجاح، تحتاج هذه المبادرات المتنوعة لهيكليات تنظيمية مختلفة جداً. ففي الشراكات وشبكات العمل ليس هناك طريقة صحيحة واحدة فقط.

لننظر إلى بعض الهيكليات والبنى التنظيمية التي ظهرت عبر السنوات وعملت على سدّ الاحتياجات الأساسية للناس والخدمات التي تعمل معاً.

الوعي (الإدراك والمعرفة): معرفتنا البسيطة بعضنا لبعض هي خطوة تقدّم حقيقة لنا معاً كشعب الله. من غيري يعمل ما أنا عمله أو هو مهتمّ بالأمر التي أنا مهتمّ بها؟ الكثير من الجهود المكثّرة وتبديد المال والمشاعر السلبية وحروب النزاع على السلطة والمركز وضياح الطاقة كان من الممكن تجنبه عبر السنين لو سأل الأشخاص أنفسهم بكلّ بساطة السؤال التالي: "هل أنا الشخص الوحيد الذي يملك هذه الفكرة؟ هل من شخص آخر يعمل ما أنا عمله أو ما يشبهه؟ هل حاول أيّ شخص عمل هذا؟ إن كان الأمر كذلك، فما الذي حدث؟"

نميل للاعتقاد بأننا أول من فكر بفكرة معينة. إلا أن إخضاع أفكارنا هذه للبحث الجاد والتأكد مما لدى الآخرين من أفكار يُعتبر خطوة أولى بالغة الأهمية. في الفصل العاشر، المتعلق بمرحلة الاستكشاف في الشراكة، تكلمنا بالتفصيل عن هذه المرحلة في تطوير الشراكة أو شبكة العمل وكيفية القيام بها بشكلٍ فاعل.

قد يكون الإدراك والمعرفة أمراً كافياً. إذ قد يسمح لك الإدراك بالتقدّم إلى الأمام وأنت تملك ما هو مميز حقاً أو ما يكمل ما يقوم به آخرون، وذلك لتجنّب ازدواجية العمل وتبديد الموارد. ولكن قبل أن تقرّر البقاء عند مرحلة الإدراك والمعرفة هذه، عليك أن تطرح السؤالين وهما: "ماذا" و"أين":

• هل ما أفكر بعمله فريدٌ جدًّا من حيث هدفه وطبيعته، حتّى إنّه لا يمكن التعاون مع الآخرين في عمله؟

• هل المنطقة الجغرافية التي أفكر بخدمتها منطقة لا يخدم فيها ولا يهتم بها أحد غيري أنا؟

في الحقيقة، نادرًا ما يكون الجواب عن هذين السؤالين بـ”نعم“. طبعًا، يمكن أن تكون الإجابة ”نعم“ في بعض الحالات، لذا فإن كانت هذه هي تجربتك، فإن السؤال التالي الذي عليك أن تطرحه هو: ”مَن له رؤيا شبيهة، ولكن في منطقة جغرافية أو ناحية عملية أخرى، قد يرغب بتشكيل فريق معي؟“

إن كان هناك عددٌ من الناس أو الخدمات يعملون في ذلك المجال الذي أنت مهتم به، سواء من ناحية نوع العمل أو الموقع الجغرافي، أو كليهما، فيصعب أن يبقى الجميع على اتّصال بعضهم ببعض. فإن البقاء على اطلاع بما يعمله الآخرون يتطلّب اتّصالاتٍ مستمرة ونشطة. وعندما تدرك قيمة ذلك النوع من التواصل، فإنك تكون في المراحل الأولى من تشكيل شبكة عمل.

العهد: غالبًا ما يكون عددُ المشاركين والمنخرطين صغيرًا، أو المشروع بسيطًا، أو المسافة الجغرافية بين الأطراف المهمة عظيمة. أخذُ خطوةً أخرى بعد مرحلة الإدراك والمعرفة السابقة يقود إلى اعتراف بعضنا ببعض، والتزامنا بمصلحة الآخرين، والإقرار بالرؤيا المشتركة التي تشتركون بها. قد يكون الاتفاق لمدّة قصيرة، ولكنّه يتضمّن جهدًا حثيثًا وكثيفًا معًا. وقد يكون التزامًا بالصلاة والتواصل بين الحين والآخر، وربما يكون التزامًا باجتماعات ولقاءاتٍ وجهًا لوجه بين الحين والآخر كذلك. مع أن العهد قد يكون منهجيةً أقلّ رسميةً من منهجيات التعاون الأخرى، فإنّه يمكن أن يكون وسيلةً قويّة لمساعدتك في تحقيق استخدامٍ أفضل للموارد، وتقليل ازدواجية العمل، وتعزيز الفاعلية.

شبكات العمل: عادةً ما يقود الوعي أو العهد بين الناس أو الخدمات إلى اجتماعاتٍ عملٍ غير رسمية، تقود بدورها إلى شبكة يتقاسم فيها المشاركون المعلومات والأفكار المتعلقة بالموارد وأفضل الممارسات المتّبعة والتشجيع.

لننظر ثانيةً إلى تعريفات قدّمناها في بداية هذا الكتاب:

شبكة العمل: هي أي مجموعة من الأفراد أو المؤسسات التي لديها اهتمامات مشتركة، وتتواصل بعضها مع بعض بانتظام لتعزيز الأهداف الفردية لكل منهم.

الكلمات الأساسية هنا هي اهتمامات مشتركة، والأهداف الفردية لكل منهم. فمع أن المشاركين في شبكة عمل ما يشتركون في اهتمامهم بقضية مُعيّنة، فإنّهم لا يحاولون أن يقوموا بعملٍ مشتركٍ معًا. فإن مجرد رفع مستوى الإدراك والمعرفة وتعزيز عمليات الاتصال قد يؤدي في العادة إلى تقليل الازدواجية في العمل، ويساعد كل خدمة على زيادة فاعليتها في ما تقوم به.

مبدأ أساسي في الشراكة:

حتى أبسط شكلٍ من أشكال التعاون يحتاج لتوجيهٍ فعّال وإيجابي. ينبغي أن يأخذ شخصٌ ما المبادرة، ويكون هذا الشخص ملتزمًا بالعلاقات الفعّالة ضمن المجموعة ويتحقق أهداف المجموعة على نحوٍ متساوٍ. وسواء كانت الشراكة مجموعةً صغيرةً من الناس يرتبطون معًا بعهدٍ غير رسمي، أو كانت شراكة معقّدة لها دستورٌ ونظام وتجمع عددًا من المنظّمات والخدمات، فإنّ وجود قيادة خادمة ملتزمة نحو عملية الشراكة وهدفها يعتبر أمرًا حيويًا وبالغ الأهمية.



وحين تظهر قضايا أو فرصٌ مُحدّدة جديدة، الراجح أن تبرز مبادرات أو شراكات أخرى ضمن الرؤيا والهيكلية الشاملة.

ممارسة الشراكة:

تشكّلت في إحدى المدن شبكة عمل تضمّ خمسين خدمة وكنيسة محلية مهتمة بالكراسة والخدمة بين أولاد المرحلة الثانوية. من القضايا التي تمّ تحديدها هي التدخين وتعاطي الكحول والمُخدّرات وسطَ المراهقين. وقد قامت تسع خدمات وكنائس محلية بتشكيل مجموعة عمل أصبحت شراكة صغيرة هدفها معالجة هذه القضية. وقد اتّصلت تلك المجموعة بالمدارس والأهالي وهيئات المجتمع ومؤسساته والمؤسسات القانونية والمشيرين والبرامج الرئيسية الأخرى ذات صلة بالأولاد وقضايا التدخين وتعاطي الكحول والمُخدّرات. وقد كانت تلك المجموعة تُبقي شبكة العمل على اطلاع بشكل منتظم بكل ما تعمله. وبسبب هذه الاتصالات والارتباطات مع الشبكة الأوسع، فقد شاركت المزيد من الخدمات والمؤسسات في ذلك العمل. وكانت مجموعة العمل قادرة على ربط جهودها بمبادرات أخرى ضمن شبكة العمل مثل المشاريع المتعلقة بإقامة

المخيّمات والخدمة بين الآباء والأمهات في العائلات المفكّكة وتقديم التعليم الخصوصي للأولاد.

في هذا المثل، كانت لشبكة العمل نقطة اهتمام عامة وهي مشاركة محبة المسيح وقوّته مع أولاد المرحلة الثانوية. ولكنّ شبكة العمل كانت حاضنة ومشجّعة على وجود عدّة مبادرات محدّدة ومتنوّعة كانت هامةً للهدف الأساسي لشبكة العمل.

كما سبق فرأينا، فإنّ الخطوط الفاصلة بين الأنواع المختلفة من التعاون في عمل الملكوت كثيرًا ما لا تكون واضحة. ففي بداية هذا القسم عن التنظيم والهيكلية التنظيمية، رأينا أن الأفضل عادةً هو الأمر الذي نحتاج إليه بشكل كبير كي نقوم بالعمل بشكلٍ فعّال. يمكن أن يتحوّل الوعي إلى علاقة عهد واتفاق، ويمكن للعهد أن تتحوّل إلى شبكاتٍ عملٍ أكثر نشاطًا. ويمكن أن تلد شبكات العمل شراكاتٍ من نوعياتٍ مختلفة.

مبدأ أساسي في الشراكة:

ابدأ بالحدّ الأدنى من الهيكلية التنظيمية التي تحتاج إليها. من السهل أن تقوم بإضافة عناصر إلى طريقة عملكم معًا، ولكنّ يصعب جدًا أن تفكّك الهيكلية بعد أن تمّ تحديد التوقعات وطرق إنجاز الأعمال.



تذكّر: البساطة أمر جيّد. كلّما كانت الهيكلية اللازمة لتحقيق الرؤيا أبسط، كانت عمليات التعديل والتغيير التي تحتاج إليها الهيكلية أقلّ، وصار بالإمكان استخدام الموارد بتركيز أكثر على النتائج المرجوة الأساسيّة. يقول المثل القديم: ”مسكين الرجل الذي يبني برجًا لحماية أرضه، وفي مسعاه للعناية ببرجه يترك العناية بأرضه فيخسرّها.“

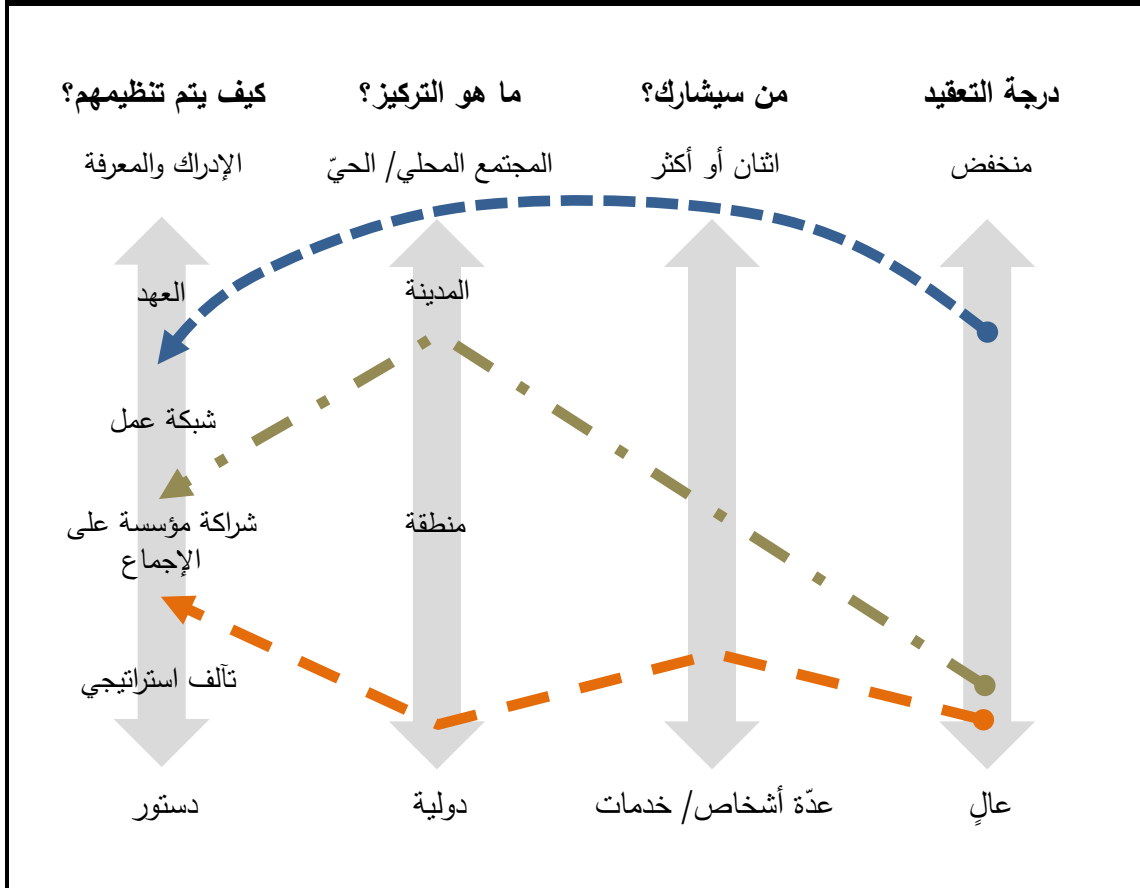
تتجذب الطبيعة البشرية إلى الأمان والأمور التي يمكن التنبؤ بها وتوقعها. وتُعتبر المخاطرة أمرًا استثنائيًا خاصّة بالنسبة للمجموعات البشرية. هذا سبب آخر لعدم كون العمل معًا هو الأمر الطبيعي في تسيير الأمور في المجتمع المسيحي. وسواء كأفراد أو كمجموعاتٍ مسيحية، فإننا نميل للقيام بعملنا حيث نظنّ على الأقلّ أنه يمكننا السيطرة على الأمور. وإعطاء وقتٍ للعمل مع الآخرين يبدو أنه يزيد من المخاطرة وعدم القدرة على التوقّع. وحين نجتمع أخيرًا معًا حول رؤيا

ما، فإننا ولتقليل الغموض وعدم القدرة على التوقع، نميل لوضع القوانين الصارمة، بحيث يبدو أن الحفاظ على تلك القوانين هو أكثر أهمية من تحقيق الرسالة نفسها.

تُظهر نظرة سريعة إلى الرسم التوضيحي التالي بعض العناصر الأساسية التي قد تساعدك في تحديد كيفية تنظيم عملكم التعاوني:

- ما مدى تعقيد الرؤيا التي في ذهنك؟
- كم عدد الناس و/أو الخدمات التي ستشارك في تنفيذ الرؤيا؟
- ما نقطة التركيز الجغرافية (المسافة تجعل الاتصال والتعاون أمرين أكثر صعوبة وينطويان على تحديات أكبر)؟
- ما نوع الهيكلية التنظيمية التي ستساعدك في تحقيق أهدافك؟

الهيكلية التنظيمية لشبكات العمل والشراكات



لنفصل ونحلّل هذا الرسم التوضيحي باختصار:

1. نرى في الخطّ الأول من الرسم أن المشروع بسيط للغاية. فعدد المشاركين قليل، وقد تعاقدوا على الصلاة والعمل معاً، وكان المشروع يتم في حيّهم أو مجتمعهم المحلي.
 2. يشير الخط الأوسط من الرسم إلى مجموعة تعمل في مشروع بالغ التعقيد. تشترك في هذا المشروع حوالي اثنتي عشرة خدمة وشخص. وبسبب الجوانب الكثيرة لهذه الرؤيا فإنهم يشعرون، على الأقل في البداية، بأن عملهم كشبكة عمل أكثر منطقية، والتحدّي الصعب الذي يتعاملون معه هو مدينتهم الخاصة.
 3. في الأسفل، عند الخط الثالث، نرى أن رؤيا المجموعة بالكراسة لجماعة بشرية في العالم لم تسمع بالمسيح هي رؤيا معقّدة. فهي تتضمن أكثر من ثلاثين خدمة مختلفة قرّرت العمل، على الأقل في البداية، في شراكة تأخذ قراراتها بالإجماع.
- وستساعد الأسئلة التالية مجموعتك على التفكير أكثر بنوع الهيكلية التنظيمية المناسبة لشاركتكم:

- هل لدينا وضوح بشأن ما نحاول أن نُنجِزه؟
- كيف سنقيس النجاح؟
- إن افترضنا أننا سننجح، كيف سنشارك معاً في الاعتراف بالفضل بالنجاح؟
- كم عدد الناس أو الخدمات الذين سيشاركون في هذه الشراكة، وكم ستكون مدّتها؟
- هل ستعمل كل خدمة وحدها، أم أن تنسيق الجهود بين جميع الشركاء سيكون ضرورياً؟
- لتحقيق رؤيانا، ماذا سيلزمنا من موارد مالية وبشرية وموارد أخرى؟
- إن لزم المال للمشاريع المشتركة، فكيف سيتمّ جمعه وإدارته؟
- ما مدى أهمية عملية الاتصال المستمرة و/أو تقديم التقارير في ما بين المشاركين؟

القاعدة العامة هي أنه كلّما زاد مقدار ما على المجموعة أن تعمله معاً، في ما يتعلّق بالمال والمشاريع التعاونية المشتركة ومساءلة الأعضاء بعضهم لبعض، وضمان عمليات التواصل وتقديم التقارير بشكلٍ منتظم مع المجموعات المكوّنة الأربعة التي تكلمنا عنها في الفصل الخامس عشر، فإن الحاجة لوجود هيكلية تنظيمية ستكون أكبر.

ممارسة الشراكة:

التزمت المجموعة بالعمل معًا في الكرازة لمجموعة كبيرة لم تصلها رسالة المسيح بعد. وعلى أرض الواقع، كانت خدمات الكرازة المباشرة والإذاعة والترجمة وخدمات متخصصة تشارك في هذا العمل. ولعدة سنوات، كانت إحدى الخدمات تجمع المال لتركيز خدماتها على الكرازة لهذه المجموعة البشرية، ولكنها لم تشعر أن الظروف مناسبة للقيام بذلك العمل وحدها. وحدث أن تلك الخدمة كانت ذات خلفية طائفية ملتزمة نحو الكرازة في هذه المنطقة، ولكن كان هناك تعريفات محددة جدًا لأنواع التآلفات التي يمكنهم أو لا يمكنهم الدخول فيها. وحتى إن توافق التآلف مع تلك الخدمة من حيث الموقف اللاهوتي والهدف، فإنه لا يمكن للخدمة ولأسباب تاريخية أن تتدخل في اتفاقيات يمكن أن تنتقص من حقوق هذه المنظمة في أخذ القرارات. ولذا، فإن الشراكة المؤسّسة على الدستور كانت أمرًا غير محتمل ولا يمكن حتى التفكير به. ولكن مُمثلي المجموعة الطائفية وضّحوا أنهم أرادوا أن يكونوا جزءًا من هذا العمل، وأن يمنحوا الشراكة ما جمعوه من مال لهذا الغرض.

أمضى المشاركون بعض الوقت في الصلاة بشأن خياراتهم. وأخيرًا اتفقوا على أن الأساسيات الواضحة اللازمة هي: (1) أن تقدّم خدمة ما الدعم الإداري للمساعدة في الأمور اللوجستية ولتقديم تقارير منتظمة تلخص ما يجري في الاجتماعات وعن قراراتهم المشتركة. (2) مرشد مُعار من خدمة مُعيّنة لضمان إجراء التواصل اللازم واستمراريته وتقدّم المشروع للأمام. (3) خدمة أخرى لإدارة الشؤون المالية المشتركة، وتقديم تقارير شهرية لجميع من في المجموعة. ولجمع كل الأمور معًا، كتبوا مذكرة تقاهم في ما بينهم، أوضحوا فيها موافقتهم على هذه العناصر في هيكلية التنظيمية. كانت الشراكة نموذجًا للبساطة، ولكن ذلك النموذج هو كل ما كان يلزم الأطراف المشاركة. كانت الخدمات والمؤسسات الكبيرة والصغيرة راضية عن هذا، والمجموعة الطائفية حصلت على ما كانت تحتاج إليه وهو التقارير المنتظمة التي يمكن إرسالها إلى رئاسة الطائفة، بالإضافة إلى محاسبة مالية جيّدة وتقارير بشأن كيفية استثمار المال. ومن المثير أن هذه الهيكلية غير الرسمية كانت كافية للحفاظ على تعاون مثمر جدًا دام لأكثر من عشر سنوات، وساعد في تنفيذ مشاريع مشتركة لها موازنات كبيرة كانت تصل إلى مئات الآلاف من الدولارات سنويًا.

الحديث عن الأمر مقابل القيام به

كما رأينا سابقاً، فإنه يمكن للعمل معاً أن يتَّخذ أشكالاً متعدّدة. وتجربتي هي أن الكلمات كثيراً ما تقف في الطريق عائقاً، وأنها في بعض الأحيان تخلق التشويش والمعوقات في طريق الاتصال الفعّال. هذا صحيح بشكلٍ خاصٍّ في المراحل الأولى لتطوير عملية التعاون. لدى جميعنا أفكار مُسبّقة لما تعنيه كلمات أو عبارات مُعيّنة. وغالباً ما تكون هذه الأفكار مبنية على تجاربنا، وليس على تعريفات القاموس. العمل معاً هو جزءٌ من الحياة الحقيقية، ولدى الناس الكثير من الشكّ بشأن العمل معاً لأسباب ناقشناها سابقاً. ولذا، بدلاً من قضاء الكثير من الوقت مسبقاً في محاولة تسمية نوع التعاون الذي تفكّر به، ركّز على الرؤيا والتواصل الجيّد مع الآخرين بشأن تلك الرؤيا.

لهذا كرّرتُ في كتابي القول إنّ المشاركين في أيّ جهدٍ تعاوني لا يحتاجون للإيمان بالرؤيا فقط، ولكنهم يحتاجون أيضاً للثقة بالناس المشاركين في الشراكة. كيف تصير لديك ثقة تامةً بهذين العنصرين؟ هذا يحدث فقط من خلال العمل الفعلي معاً.

مبدأ أساسي في الشراكة:

يجب أن تقبل حقيقة وهي أنك كلّما تكلمت أكثر عن الهيكلية التنظيمية واستخدمت كلماتٍ مُحدّدة لتعريفها قبل أن تجتمع مجموعتك وتتكلم وتصلّي وتعمل معاً، فإن المشاكل التي ستواجهها تزداد وسيُطلب منك تقديم المزيد من الشرح، والذي غالباً ما لن تحقّق فيه نجاحاً. في هذا الوضع، ربّما تخوض أنت وأعضاء مجموعتك في حديثٍ وأنتم لا تملكون إلا القليل من الخبرة في عملكم معاً، ولذا لا يكون لديكم أمورٌ مشتركة كثيرة للبناء والاعتماد عليها. لهذا ينبغي دائماً أن تتبّع الهيكلية الهدفَ ويتم تعريفها وتحديدها من خلال ذلك الهدف، أي الرؤيا القوية التي جمعتكم. وفي أغلب الأحيان، تحتاج الكلمات إلى أن يتمّ تعريفها من خلال العمل والخبرة.



وأقدم في ما يلي مثلاً على هذا:

نصحتني صديقٌ لي بأن أزور رجلَ أعمالٍ، كان صديقي يشعر أن هذا الرجل متحمّس لعمل الملكوت ويعطي قيمة حقيقية للرؤيا الاستراتيجية وللفاعلية. في أول لقاء لي بهذا الرجل، وتقديمي وصفاً مختصراً لما نعمله، ردّ عليّ بالقول: ”شراكة؟! لماذا تستخدمون هذه الكلمة؟!

ماذا تقصدون بها؟! ثمة أنواع كثيرة من الشراكة. سمعتُ هذه الكلمة تُستخدم كثيرًا، لكن دون أن تعني شيئًا في الحقيقة.“

كما يمكنكم أن تروا، فقد أُصبت بالدهشة. فقد افترضتُ أنه عندما يسمع الكلمات التي تمثل لي مفاهيم مثل ”التعاون الحقيقي“ و”تقليل الازدواجية“ فإنه سيُسَرُّ. ولكن ما عملته كلماتي هو أنها فقط أثارت مزيدًا من الأسئلة. لماذا؟ لأن كلماتي عنت له شيئًا مختلفًا عما كانت تعنيه لي!

ولكن عبر الزمن، تعرّفتُ إلى هذا الرجل بشكلٍ جيد. وتحدّثنا لساعاتٍ لا عن ما كانت عمله خدمتنا فحسب، ولكن عن الكيفية التي كنا نعمل بها أيضًا. بنينا صداقة متينة، وصار مناصرًا مهمًّا لنا وداعمًا كريمًا وأمينًا وملتزمًا لعمَلنا. وصار يعرف ما كُنّا نقصده بالكلمات التي نستخدمها ويشعر بالراحة لها. ولكن ذلك حدث فقط عندما تم تعريف الكلمات من خلال العمل الفعلي.

تخيّل لو أنّ يسوع أتى إلى العالم ليتكلّم فقط! إن التناغم الكامل بين كلمات يسوع وأعماله هو ما جعل مصداقية يسوع عالية جدًا، ودفع الناس لأن يقولوا إنه ”كان يعلمهم كمن له سلطان، وليس كالكتبة“ (متّى 29:7).

مهما كانت دوافعك طيبة، ومقدار إيمانك بالرؤيا، وارتياحك للكلمات التي تستخدمها، تذكر أنّك تتكلّم عن ناحيةٍ في الحياة والعمل تستدعي أن يتم إظهارها وليس فقط الحديث عنها.

الإجماع أو الاتفاق على الرأي، والتآلف الاستراتيجي، والهيكليات التنظيمية الدستورية

تشير هذه المصطلحات إلى عملية أخذ القرارات والالتزامات المالية وغيرها. يمكن لهذه المصطلحات الثلاثة أن تكون ذات صلة بتطوير شبكات العمل أو الشراكات وبشكل متساوٍ. ولذا، أريد أن أتكلّم باختصار عن هذه المصطلحات لأنّ كلّ مجموعةٍ تحتاج لأنّ تعرّف بالضبط ما تعنيه هذه الكلمات في الموقف الخاصّ بها. وفي النهاية، ينبغي للهيكليات التنظيمية أن تكون مناسبةً لقصدك وطبيعة مجموعتك. وتذكّر أمرًا قلته سابقًا وهو أنّ العلاقات التعاونية تتطوّر وتتمو. ولا ينبغي أن يكون عملكم معًا بالضرورة كالنقش في الرخام. فالرؤيا التي تبدأ كإدراك متبادل قد تتحوّل إلى شبكة عمل، وفي النهاية تتحوّل إلى تآلف منظم جدًا يركّز بشكل كبير على هدف التآلف. الشراكة أو شبكة العمل السليمة تنظر دائمًا إلى هيكليتها وتساءل: ”كيف يمكن لهذه الهيكليات أن تساعدنا في عملنا، وهل نحتاج لإجراء أية تغييرات فيها لتصير أكثر

فاعلية؟“ (عُد ثانية إلى القسم المتعلّق بالتقييم في الفصل الثالث عشر والأمثلة المقدّمة في الملحق).

الإجماع أو الاتفاق على الرأي: يمكننا تقديم تعريف بسيط للإجماع في ما يلي: ”رأي أو موقف تصل إليه المجموعة ككل.“¹ ربما يكون الإجماع هو الطريقة التي بها تصل الشراكة أو شبكة العمل إلى أخذ قراراتها. كما قد يُظهر الإجماع ثقافة الجهد التعاوني، وهي ثقافة ملتزمة نحو العمل معاً، ولكنها ترغب بعمل هذا بشكلٍ غير رسمي. كما قد يشير إلى أن المجموعة ترغب بأن يكون لديها إحساس بالوحدة أقوى ممّا قد يكون في عملية التصويت ضمن الهيكلية التنظيمية الدستورية، التي يتم أخذ القرارات فيها من خلال إحصاء عدد الأيدي، من دون أن تضمن الوحدة. لا يعني الإجماع عمومًا عدم وجود من يختلف بالرأي مع بقية المجموعة. ولكنه يعني أن المجموعة تؤكّد على عملٍ أو قرارٍ ما بروح الوحدة. وكثيرًا ما وجدتُ أن الشراكات أو شبكات العمل التي تعمل بالإجماع كثيرًا ما تلجأ للصلاة الجماعية أو التفكير الجماعي لسماع ما يقوله الله وسماع بعضهم لبعض. وفي بعض الحالات، قد يتم أخذ قرار نهائي بعد جولاتٍ متعدّدة من الصلاة والنقاش. (عُد إلى الحديث عن عملية اتخاذ القرارات في الفصلين الحادي عشر والثالث عشر).

التآلف الاستراتيجي: ”اتفاق بين شخصين أو كيانين أو أكثر ينصّ على أن يعمل أطراف التآلف بطريقة معيّنة لتحقيق هدفٍ مشترك.“² عادةً ما يكون الاتفاق هنا نوعًا من الوثيقة المكتوبة مثل: مذكرة تفاهم، أو عقد، أو رسالة بسيطة يعبر فيها الأطراف عن أهدافهم والإجراءات التي سيتبعونها في العمل معاً يوقع عليها جميع الأعضاء. في الوضع الطبيعي، وهو ما ينطبق على عدة أشكالٍ للتعاون، عادةً ما تكون التآلفات الاستراتيجية معقولة حين يمتلك أطرافها نقاط قوة يكمل بها بعضهم البعض.

الهيكلية التنظيمية الدستورية: ”نظام من القوانين والمبادئ الأساسية التي تصف طبيعة ووظائف وحدود حكومة أو مؤسسة ما.“³ هذا التعريف يشير إلى حالتنا في العمل التعاوني والمشارك في الخدمات. عادةً ما تحدّد الدساتير القصد المشترك، والمشاركين، ومتطلبات العضوية أو الاشتراك في العمل، وكيفية أخذ القرارات، وكيفية إجراء تغيير في الهيكليات التنظيمية إن لزم الأمر. بالنسبة للشراكات، عادةً ما يكون هذا تعريفًا للرؤيا والأطراف الذين يمكن أو لا يمكن أن يكونوا ضمن الشراكة أو شبكة العمل (لدى البعض عضوية كاملة أو عضوية مشاركة أو مرشّحون للعضوية أو من الممكن ترشّحهم للعضوية)، وكيفية تحديد واختيار القيادة،

وكيفية أخذ القرارات، وكيفية تغطية المصاريف المشتركة ومصاريف أية مشاريع خاصة، والإجراءات المُتبعة لإجراء تغييرات في الهيكلية التنظيمية.

وتلخيصاً لكل ما سبق، نقدّم بعض الملاحظات العامة في ما يلي:

1. لا توجد بالضرورة أية علاقة بين القيمة أو الأهمية الاستراتيجية للرؤيا، وطبيعة الهيكلية التنظيمية التي تحتاجها لتحقيق الرؤيا.

2. تحتاج الشراكة لعناصر مثل معرفة الأمر (أو ألفته) والتوقع والتجديد، وهي عناصر تعطي الشركاء إحساساً بالأمان والتشجيع.

3. الاستمرارية (الثبات) أمر بالغ الأهمية، مهما كانت الهيكلية التنظيمية. تساهم الاستمرارية بشكل كبير في عنصر معرفة الأمر أو الألفة في شراكتك أو شبكة عملك في خمس نواحٍ رئيسة وهي: الرؤيا، والذاكرة، والقيادة، والعملية، والهيكلية التنظيمية.

4. يمكن لتمويل وتنظيم العمل التعاوني أن يشتمل على أي مزيج من المنهجيات والطرق التي تمّ الحديث عنها في هذا الفصل أو أي صورة أخرى لها. اعمل ما يناسب مجموعتك، ولكن احرص على أن تفهم المجموعة وتقبل لا ما تفعله فحسب، بل وتقبل كيفية عملك إياه.

5. عملية الاتصال والتواصل أمر بالغ الأهمية. قال صديق لي، وهو مدير في أحد المصارف: "عندما لا تتمكن من سداد دفعة قرضك المصرفي، فليس الأمر الأكثر أهمية أن تعطي وعوداً، بل أن تزور موظف المصرف شخصياً وتوضّح له سبب عدم قدرتك على السداد هذه المرة، وتشرح له بطريقة منطقية ما تخطّط لأن تعمله بشأن هذا الأمر."

أفكار أخيرة:

لن يكون هناك وقت لا تكون فيه لقضايا المال والهيكلية التنظيمية مكان، مهما كانت رؤياك قوية ومحفزة أو قصتك مقنعة. ينبغي دفع ثمن المبادرة، ولتحقيق أهدافك ينبغي أن تنظّم عملك بطريقة فاعلة بدرجةٍ وشكلٍ منطقيين. هذان العنصران التوأمين (أي المال والتنظيم) جوهران وأساسيان، وليس مجرد فكرتين استدرakitين لاحقتين! فحين تتفّقون بشأن الرؤيا والكيفية التي يمكنكم بها تحقيق الرؤيا، ينبغي أن تتعاملوا مع مسألتَي المال والتنظيم فوراً، ومن دون تأجيل أو مماطلة.

الجزء السادس

الحالات الخاصة والفرص الخاصة

17

الفصل السابع عشر الشبكات

عالمياً ووظيفياً وجُغرافياً

الفكرة الأساسية

نعيش اليوم في عالم يسير نحو المزيد من الترابط والعولمية. فهناك ثورة في عالم الاتصالات، حيث تتحد الفرق حول العالم لتُكَمِّل مهمة واحدة. تتزامن هذه التطورات مع العولمة في الكنيسة. لذا فربط المؤمنين المنتشرين عبر مسافات كبيرة، ولكنهم متحدون برؤيا مشتركة ليس أمراً مُحتملاً فقط، ولكنه أساسي. فما التوجُّهات، والفرص المميّزة، والتحديات الفريدة لهذا النظام العالمي الجديد؟

يتقابل القادة الأفريقيون من عدّة مدن مرّة كل عام ليشجّع بعضهم بعضاً، وليتعلّموا، وليشاركوا وقائع تاريخية، وليتحدّثوا عن أولوياتهم المشتركة والفريدة. ففي كل بلد احتوت هذه الشبكة من القادة على عدد من الرعاة والقادة المحليين في المؤسسات المسيحية. وخلال السنة، كان هؤلاء القادة يتواصل بعضهم مع بعض عن طريق البريد الإلكتروني، ومن خلال اجتماعات العمل الوظيفية أو الإقليمية أو الوطنية ليتحدّثوا في مواضيع ذات أهمية بالغة. إن الرؤيا والنتائج العملية للشبكة التي تُدعى “ماني” (Moment for African National Initiatives) - مبادرات الحركة الأفريقية الوطنية¹ كانت مستحيلة قبل عشرين عاماً. لكن اليوم، وبسبب انخفاض تكلفة المواصلات والاتصالات الإلكترونية، فقد تمكّن أشخاص من خلفيات مُختلفة على العمل معاً،

ويطرق لم تكن مُمكنة من قبل. في شبكة عمل مثل "ماني" أصبحت الرؤيا المشتركة، والاهتمامات، وخبرات الأشخاص مصدرًا لمجموعةٍ من الناس المنتشرة عبر مسافات واسعة، والذين تجمعهم رؤيا وتحديات مشتركة، ويرتبطون باتصالات تقنية جديدة.

تواجه كل منطقة في العالم مجموعة هائلة من المشاكل الروحية، والاجتماعية، والاقتصادية والتي يجب معالجتها. تسعى الكنيسة، محليًا وعالميًا، بأن تقدّم قوة ومحبة المسيح، ولذا ينبغي أن تعي المشاكل المحيطة وتساعد في معالجتها. متنوّع الظروف، ولكن تشابه التحديات، يدفع الناس لا إلى الرغبة بالتواصل فحسب، بل أيضًا إلى القدرة على التواصل، وفي كثير من الأحيان بشكلٍ مُستمرٍّ ومُستديم. لذا فهناك فرصة وتحدٍّ متزايدان لتشكيل واستمرار الشبكات التي تمتدّ بطريقة غير عادية عبر مسافات بعيدة.

وتُرى هذه الأمور نفسها على المستوى المحلي والإقليمي. ففي موطني في سيائل - واشنطن، هنالك العشرات من الشبكات التي تربط الناس الذين لديهم اهتمامات مشتركة مثل الرياضة، والتعارف، والتطورات الاقتصادية، وفرص العمل، والفنون، والبحوث الطبيّة، والتعليم، والبيئة. كل شبكة فيها المئات ولربما الآلاف من الأشخاص الذين يتشاركون الاهتمام في بعض جوانب هذا الموضوع. إن الشبكات التي عمل الإنترنت والشبكة العالمية على تسهيلها، جعلت من الممكن لأناس مختلفين أن يرتبطوا ويجتمعوا حول اهتمام معين. فمن خلال شبكة المعلومات أصبح باستطاعتهم المشاركة في المعلومات والموارد، وفي كثير من الأحيان تمكّنوا من إنشاء وتطوير مجموعات عمل أو شراكات تتولّى مشاريع مُحدّدة.

إن عدد وتنوّع هذه الشبكات عمليًا في كل مدينة في العالم مستمرّ بالنمو، وهذا يعود بشكل جزئي إلى التغيير في علم الاجتماع، فنحن نريد أو نحتاج أن نرتبط بمجموعات أكثر تنوعًا وليس فقط مع العائلة أو الأصدقاء المُقربين، ويعود هذا جزئيًا إلى التغيير التقني السريع. فالاتصالات الإلكترونية (كالهاتف الخليوي أو الشبكة المعلوماتية أو القمر الصناعي) تُؤهلنا لأن نكون دائمًا مرتبطين بالآخرين وغير بعيدين عنهم، فيكون التواصل بيننا دائمًا ممكنًا.

هل علينا أن نختار: الشبكة أو الشراكة؟

لقد وضّحنا سابقًا في هذا الكتاب الفرق بين الشبكات والشراكات. دعونا باختصار نعود لهذه التعريفات:

شبكة العمل: مجموعة من الأفراد أو المؤسسات التي لديها اهتمامات مُشتركة، وتتواصل بعضها مع بعض بانتظام لتعزيز أهداف كل فردٍ أو مؤسسة ضمن الشبكة.

الشراكة: أي مجموعة من الأفراد أو المؤسسات تتقاسم اهتمامًا مشتركًا، بحيث يتم التواصل بشكل منتظم للتخطيط والعمل الجماعي، ولتحقيق رؤيا مشتركة تتعدى قدرة شخص واحد من الشركاء القيام بها.

لاحظ أنّ الشبكات تُشارك المعلومات، ولربما تتشارك بالموارد كي يتمكن الأفراد أو الخدمات من القيام بعملهم بطريقة أكثر فاعليّة. لكن من ناحية أخرى، تجمع الشراكات الناس معًا حول مشروع مُشترك أو رؤيا مُحدّدة، ويتجميع جهودهم ومواردهم فإنهم يستطيعون القيام بأمور لا يمكنهم القيام بها وحدهم.

لذلك، فعندما نُعالج مشكلات سواء في مُحيط معقّد مثل المدينة، أو عبر مسافات واسعة مثل شبكة عالمية، فمن المنطقي والمُحتمل أن نقوم أولاً بتحديد الاهتمامات والموارد المُشتركة، ثم نقوم بتطوير شبكة لمُشاركة هذه الموارد، وبالتالي تزويد المشاركين الأفراد أو الخدمات بفعالية أكبر ضمن مجالات تأثيرهم.

وقد لاحظنا مرارًا بأن الشبكات تُعتبر حاضنات للشراكات. فتوجد مجموعة صغيرة من الخدمات، التي هي جزء من الشبكة، تطوّر مُبادرة تُركّز على مواضيع محدّدة. وفي كثير من المرات تصبح الشبكات كالمركبة الكبيرة التي تحمل مركبات صغيرة، وهي ترعى مستويين من المُشاركة والتشجيع:

- على مستوى كبير، تربط الشبكة الناس من الظروف ذوي المختلفة، أو عبر مناطق جغرافية واسعة حول مواضيع محدّدة، ولكنها كبيرة نسبيًا مثل المدن أو اللاجئين أو الرياضة أو نشر وتوزيع الكتاب المقدس.
- على مستوى المشروع، تُشجّع الشبكات عمل الشراكات المُكوّنة من مشاركيها ليعالجوا قضايا محدّدة. هذان المُستويان من التعاون يُكمل أحدهما الآخر بطريقة كبيرة، ويجب أن لا نخلط بينهما أو نعتبرهما في حالة تنافس.

ممارسة الشبكات:

شكّل ائتلاف رياضي عالمي تعاونًا للكراسة على مستوى العالم من خلال الرياضة. فمن الألعاب الأولمبية في الصيف، إلى الألعاب الأولمبية في الشتاء، إلى كأس العالم في كرة القدم، وسباقات السيارات، ساعد ذلك الائتلاف الأفراد والخدمات في العمل معًا بمئاتٍ من الطرق، وربط مئاتٍ من الخدمات الرياضية حول العالم.

وبينما تربط الشبكات الناس على المستوى الكبير، فإن المشروع نفسه، أو الشراكات العاملة في المناطق المحددة هما من يحققان الرؤيا على أرض الواقع، وعلى نطاق واسع من الطرق العملية. إن الشراكات التي لها علاقة بهذا الائتلاف تتعامل مع مجموعة من المبادرات مثل المشاركة بالاختبار الشخصي، وتشجيع الرياضيين، وإنتاج مواد يستعملها الرياضيون، وتنسيق الشهادة والخدمة في المناسبات الرياضية العالمية الرئيسية، ومبادرات رياضية للكنائس المحلية، والوصول للأولاد والطلاب من خلال الرياضة.

أمثلة عن الشبكات والشراكات المترابطة

إنها لأخبار جيّدة: فالشبكات الجديدة تظهر باستمرار. والمزيد من الناس يعرفون قيمة العمل معًا، ويجعلونه حقيقة! لا ترتبك مما يبدو نظامَ خياراتٍ مُحَيَّر لك، فقد تمّ تطوير كل من هذه الأنواع من الشبكات والشراكات ليلبي احتياجات مُعيّنة. لاحقًا في هذا الفصل، سيشير الرسم التوضيحي إلى الكيفية التي بها ترتبط الخدمات والأفراد مع هذه الشبكات والشراكات ومن خلالها.

والآن دعونا نفكر بالحقل الطّبي. فهناك نطاق كبير من العاملين في الحقل الطّبي يمتد من الأطباء العامين إلى الأطباء المتخصّصين. وهناك أيضًا مجموعات مُتخصّصة من الأطباء. وهناك عيادات، البعض منها مُتخصّصة، والبعض يقدّم خدمات عامّة. وهناك مُستشفيات، بعضها صغير والآخر كبير، وبعضها يركّز على الأبحاث بشكل كبير. كلٌّ يلعب دورًا مهمًا. وكل مكان يُعدّ نقطة لتجمّع المرضى، أو المتخصّصين، أو الباحثين، أو التقنيين. ولكن جميعهم يرتبطون بصورة كبيرة أو صغيرة. قد يمرّ سجّل المريض من شخص لآخر. وبالاعتماد على الاحتياجات المحددة، يمكن أن تتم الإحالة من شخص لآخر أو لمؤسسة أخرى. ومع الوقت،

ستعلم ما هو الملائم لاحتياجاتك الطبية. والشيء نفسه ينطبق على عالم شبكات وشراكات الخدمة المتنامي.

ولملاحظة مدى التنوع، انظر إلى صفحة الشبكات على الموقع الإلكتروني التالي: www.powerofconnecting.net. فالروابط على هذه الصفحة ستوصلك مباشرة بشبكات الخدمة عالمياً. هذه بعض الفئات الواسعة للشبكات التي تعمل اليوم، وبعض الأمثلة على كل حالة منها.

”الشبكات المصدر“ الوطنية والدولية

في جنوب أفريقيا، وسنغافورة، وهونغ كونغ، وكندا، وبريطانيا، والولايات المتحدة، ناهيك عن الدول الأخرى هنالك العشرات من الشبكات التي تتألف من الكنائس والأفراد والخدمات المؤسسة في البلد، أو قد تكون موجودة ك”مصدر“ في بلد ما، وهدفها الكرازة في بلد معين أو لمجموعة لغوية في الخارج. وحتى كتابة هذه السطور، فإن أكثر من مئة من مثل شبكات ”المصدر“ هذه ترتبط عادة بشكل مباشر مع شراكات ميدانية، أو أنواع أخرى من التآلف على المستوى الأساسي. وعادة ما تتكوّن هذه الشبكات من الناس والخدمات والكنائس في بلد معين ولكنها تُركّز في عملها على خارج ذلك البلد. ويكون لديهم عادة اجتماعات عمل سنوية، ولدى البعض منهم مواقع على شبكة الإنترنت، وآخرون يدعمون الرحلات الميدانية، وكثيرون منهم يكونون مركزاً مهماً يجمع طاقم العمل الميداني للمشاركة بالمعلومات.

يكن التنوع في هذا الموضوع في وجود شبكات في بلد المصدر، ولكنها بالحقيقة عالمية تستقطب الأشخاص والخدمات من مناطق أوسع جغرافياً خارج البلاد. وكثيراً ما تستهدف تلك الشبكات بلاداً كبيرة مثل أندونيسيا أو الصين أو المناطق المكوّنة من عدة مدن والتي تواجه مشكلات متشابهة، مثل شبه الجزيرة العربية. تُزوّدنا هذه الشبكات بنقطة تجمّع دولية للأشخاص من الميدان ومن البلدان التي منها يأتي العاملون والموارد والدعم. كثيرون من بلدان ”المصدر“ لا يستطيعون الوصول إلى الميدان شخصياً، ولكن هذه الشبكات العالمية توفر أماكن مثالية للقاء والمشاركة والتواصل وتطوير التآلفات واكتشاف اختيارات خلاقة للخدمة.

أمثلة على هذه الشبكات العالمية:

- تأثير أندونيسيا (Impact Indonesia).
- تحدّي الصين (China Challenge).

تُعقد الشبكات عادة اجتماعًا واحدًا كل عام في المنطقة التي يخدمونها، وفي أحد البلاد الرئيسية التي فيها يأتي الخدام والموارد. الكثير منهم لديهم مواقع على شبكة الإنترنت، ولديها مجموعات عمل مستمرة توفّر التواصل المستمرّ.

”الشبكات الوظيفية“ الوطنية والدولية

وجد المختصّون المهتمون بموضوع معين بأن الاجتماع والعمل مع الآخرين الذين يجاهدون لحلّ المشكلات نفسها له قيمة كبيرة جدًا. يمكن أن تعمل هذه الشبكات بشكل أساسي ضمن حدود مدينة واحدة، أو قد تكون دولية. وعادة ما يسعون للمساعدة في ربط المصادر مع مبادرات أساسية، كلّ في مجال اختصاصه.

وفيما يلي بعض الأمثلة¹:

- الائتلاف الرياضي العالمي (International Sports coalition): يربط حوالي مئتي خدمة حول العالم ممن هم ملتزمون بمشاركة رسالة المسيح من خلال فرص مرتبطة بالرياضة.
- الطريق السريع للاجئين (Refugee Highway): وبالرغم من أنها تعتبر نفسها شراكة، إلا أن هذه الشبكة تربط المئات من الخدمات المسيحية في مبادرات محدّدة للوصول إلى اللاجئين ولخدمتهم في بلدانهم الأصلي وفي البلاد التي يعبرون خلالها والبلاد التي سينتهي المطاف بهم فيها.
- المنتدى العالمي لوكالات الكتاب المقدس (International Forum of Bible Agencies): ترتبط الوكالات التي تعمل في الترجمة والنشر والتوزيع بهذه الشبكة العالمية من أجل تحقيق المزيد من الفاعلية.
- العالم بواسطة الإذاعة (World by Radio): تُسهّل عمل الخدمات ذات الصلة بالإذاعة، سواء في البث أو إنتاج البرامج، من خلال تنسيق جهودهم معًا.

- cityreaching.com، وما ترجمته ”الوصول للمدينة“: وهي عبارة عن شبكة وطنية في الولايات المتحدة للخدمات والأشخاص والطوائف والكنائس المحلية يسعون للوصول إلى مدنها. يعدّ التدريب والمصادر ومؤتمرات العمل المحليّة والاقليميّة من ميّزات الشبكة لتشجيع وتمكين الأشخاص الذين لديهم أفكار مُتشابهة.
- المُخيمات المسيحية الدولية (Christian Camping International): توفّر روابط للاتصالات، واجتماعات عمل، والوصول للموارد لمجموعة واسعة من خدمات المخيمات في جميع أنحاء العالم.
- الشبكة الشفوية الدوليّة (International Orality Network): يُعتبر حوالي ثلثي سكان العالم هم من الذين يتواصلون شفويًا، وأكثر من حوالي 70% منهم لا يستطيعون القراءة والكتابة. تربط شبكة ”ION أيون“ أكثر من 75 خدمة دولية ملتزمة بكرة وتلمذة أكثر فاعليّة عن طريق التدريب الفعّال لهذه المجموعة الكبيرة المُزودة باستراتيجيات ومواد غربية.
- شبكة ”فيفا“ (VIVA Network): مركزها المملكة المتّحدة، وهي تربط خدمات الأطفال المُعرّضين للخطر في جميع أنحاء العالم. تُشجّع هذه الشبكة الشراكات التواصل الشخصي في الشراكات، وذلك في مجالات التدريب والخدمة ومُساندة الآخرين الذين يعملون في هذا المجال الهام .

”الشبكات الميدانية“ الوطنية و الإقليمية

- تربط بعض الشبكات الأشخاص والخدمات العاملة داخل المناطق والبلدان، وفي ما يلي بعض الأمثلة على هذه الشبكات:
- ”الرابط“ (LINK) شبكة وطنية في أندونيسيا تربط الخدمات المتخصّصة والكنائس والطوائف التي تركز على الوصول إلى مجموعات بشرية لم يتم إيصال رسالة المسيح إليها في البلاد المُعقّدة والواسعة.
 - ”رابطة إرسالية الهند“ (India Missions Association): مركزها في الهند، وهي أكبر شبكة إرساليات وطنية في العالم. تتألف عضويتها من 182 مؤسسة، يُمثّلون أكثر من ثلاثين ألف عامل. تُساعد الشبكة على التدريب ونشر المطبوعات ومُشاركة أفضل الممارسات، وإجراء الأبحاث، وربط أعضائها بالقضايا الحالية التي لها صلة بالخدمة.

- “كراف” (CRAF): شبكة متخصصة بخدمة جنوب الصحراء الكبرى الأفريقية الناطقة باللغة الفرنسية (لغة التجارة)، وهي تربط الخدمات المُلتزمة بالكراسة وزرع الكنائس. ثمة شراكات نشأت على أساس لغوي في عدة دول، هذه الشراكات تشكّل معًا شبكة “كراف”.
 - “ناس” (NAC): تربط هذه الشبكة خدمات في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وهي تُوفّر نقطة التقاء لفرق العمل الإقليمية التي تعمل في الجوانب ذات الصلة بالكراسة، وللقادة الوطنيين الذين يجدون هذه الشبكة مكانًا محايدًا للاتصالات، ولمُرشدي الشراكات الذين يُركّزون على مجموعات عرقية أو لغوية محدّدة في جنوب أفريقيا.
 - “ماني” (MANI): وهي حركة من المبادرات الوطنية الأفريقية، وهي تربط القادة الوطنيين في كل أفريقيا ممن يتشاركون برؤيا واحدة للكراسة في بلادهم، وللوصول للأشخاص الذين لم يتم إيصال رسالة المسيح إليهم في المنطقة.
- وهناك الآن أكثر من 20 اجتماعًا للشبكات الإقليمية سنويًا، تُركّز الاجتماعات على تسهيل الترابط والتواصل في الخدمة، العديد منهم يُركّزون على نافذة 40/10 وما حولها.

الشراكات الميدانية الاستراتيجية

تُركّز هذه الشراكات في العادة على مجموعة لغوية مُحدّدة، أو مدينة كبيرة، أو مجموعات جغرافية أو عرقية أو لغوية أخرى. فالنمو السريع في عدد هذه الشراكات منذ عام 1985 أدى إلى وجود أكثر من مئة من الشراكات التي تركز على الوصول للناس الذين يصعب الوصول إليهم حول العالم. وعادة ما تجمع تلك الشراكات جميع المُلتزمين بالكراسة وخدمة مجموعة محدّدة من الناس، أو مجموعة تتحدّث لغة مُعينة، سواء من المترجمين وحتى الإعلاميين، والأشخاص الذين يعملون في الخدمة بين السيدات والشباب، والذين يعملون في خدمات صحيّة وتعليميّة، والمُلتزمين في التدريب على التلمذة والقيادة. ومن خلال التواصل معًا وتنسيق جهودهم، يُقلّلون التكرار، ويزيدون الفاعليّة، ويساعدون الناس على معرفة المسيح والنمو فيه.

ممارسة الشبكات:

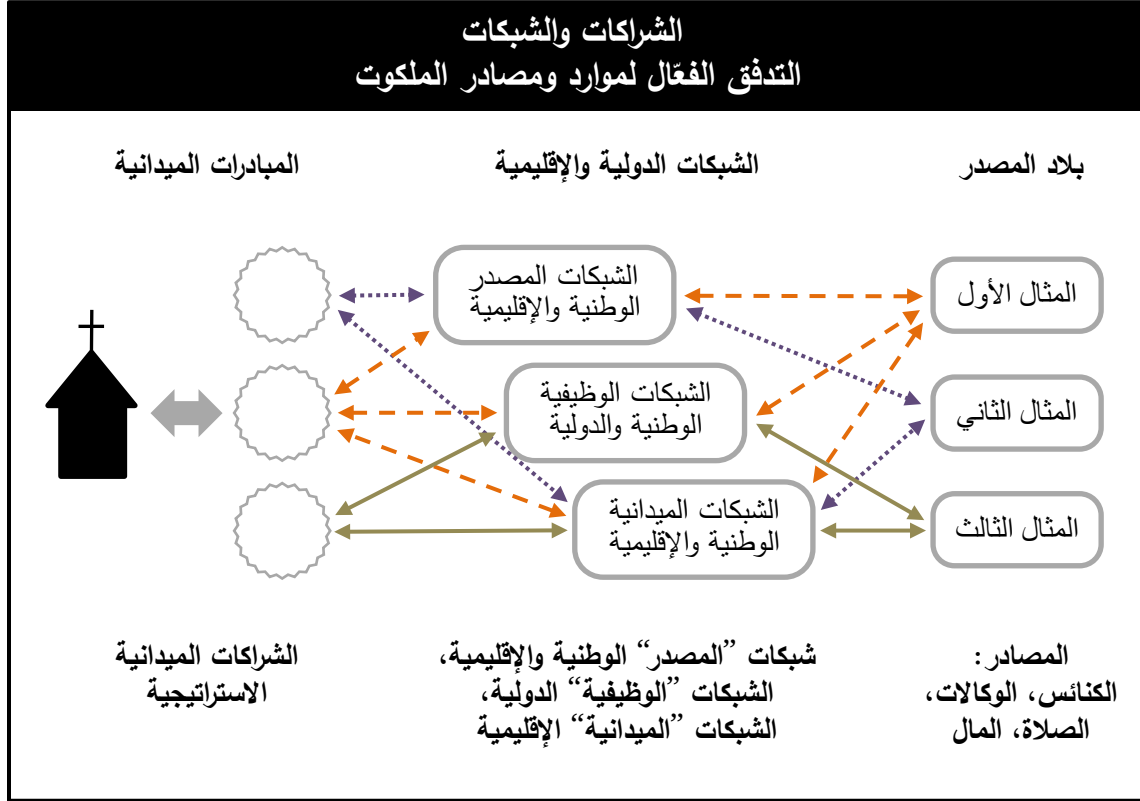
قبل عدّة سنوات، تناولت الغداء مع زميل لي من السويد، ورجل أعمال من الدانمارك، وابنه الطبيب في كوبنهاجن. وخلال الغداء قال لي الرجل الذي من الدانمارك وابنه الطبيب بأنهما كانا يُشاركان في تقديم مجموعة من الخدمات الطبية للمسيحيين في المدن المغلقة أمام رسالة المسيح في وسط أوروبا الجنوبية. وبينما كنت استمع أنا وزميلي لهما أُعجبنا بما لديهما من معرفة، ومن الأمور الجديدة المبدعة التي كانا يعملانها، ومن المثابرة التي أظهرها خلال السنوات. وبينما كنا نتحدّث، ذكر الرجلان أنّهما كانا يُصلّيان لزيارة مدينة في آسيا الوسطى في وقت قريب، حيث شعرا أنه بإمكانهما تقديم خدمات مُشابهة لدعم الكنائس الناشئة. وأشاروا إلى أنّهم خلال الشهرين أو الثلاثة الأشهر المقبلة يُخطّطون لزيارة المدينة لاكتشاف الإمكانيات المتوفرة، ولمُقابلة القادة الوطنيين والمرسلين.

وبعدما سمعنا خططهما، قلت لهما: ”هل أنتما على علم ووعي بأن هناك شراكة فاعلة للخدمات داخل تلك المدينة، فتمّة خدمات مسيحية مُتنوعة تساعد على نمو ودعم هذه الكنائس الناشئة؟ ومرة في السنة، يجتمع القادة في هذه الشراكات الميدانية خارج المدينة مع شبكة دولية من الكنائس والخدمات الملتزمة من نحو هذه المدينة“. فاندھشاً وسألاً عن التفاصيل.

وأكمل زميلي قائلاً: ”سوف يُعقد هذا الاجتماع الدولي بعد أسبوعين من الآن، ولكنني متأكّد بأنه يمكننا ترتيب دعوة لكما، حتى لو كان هذا يبدو متأخراً. فهل أنتما مُهتمّان بها؟“ وباختصار، عبّر الاثنان عن رغبتهما، فرتّب زميلي الدعوة لهما، ومن المدهش بأن الطبيب وواحد من زملائه استطاعا حضور اجتماعات العمل. وبعد عدّة أسابيع تلقّينا اتصالاً مفعماً بالحماس قال فيه: ”نشعر بامتنان شديد على أنّنا تمكّنا من المشاركة في اجتماع الشراكة الدولية هذا! فخلال ثلاثة أيام تقابلنا مع أناس كثيرين، وتعلّمنا الكثير، وأقمنا علاقات كان من الممكن أن نقضي أسابيع في المدينة كي نتمكّن من الوصول لها وحدنا.“

إمكانية النمو غير عادية، لأن هذه الشبكات تُسهّل التواصل بين الأفراد والمؤسسات، بشكلٍ منظم، أو عند الحاجة.

قد نقول: "كيف يمكن للشخص أن يعرف هذا؟" يقدّم الرسم التوضيحي التالي يقدّم إيضاحات عن كيف يمكن للناس والخدمات أن يتواصلوا، وأحيانًا قد يكونون في تواصل مسبق معًا، من خلال العدد المتزايد من الشبكات والشراكات.



وبما أنّه قد تم وصف جميع الفئات الرئيسة في هذا الرسم التوضيحي، دعونا ندرس الأمثلة الثلاثة المعروضة في ما يلي:

المثال 1: مؤسسة عالمية لتطوير الكرازة مُتخصّصة في مجال الخدمات الصحيّة في جنوب شرق آسيا. تمتلك هذه المؤسسة برامج رئيسة تعالج فيروس نقص المناعة المكتسب (الإيدز)، والعناية الصحيّة الأولية، وتقدّم المطاعيم والأمصال للأطفال، واتصالهم عبر الشبكات يتم كالتالي:

- المشاركة في شبكة مصادر غربيّة بهدف الالتقاء بوكالات غربيّة أخرى، والتعرّف على ما يعملونه في المنطقة، واكتشاف الطرق والمجالات الممكنة للتعاون.

- المشاركة في شبكة وظيفية عالمية تربط خدمات الإغاثة والتنمية المسيحية، وتتضمن خدمات تتعلق بمعالجة نقص المناعة المكتسب (الإيدز).
 - المشاركة المنتظمة في شبكة ميدانية إقليمية في المنطقة نفسها، وهي شبكة تجمع مؤسسات خدمة وطنية وعالمية والقادة معًا. وقد كان لشبكة جنوب شرق آسيا هذه عدّة مبادرات مشتركة بين المشاركين فيها.
 - وعلى مستوى المجتمع المحلي، كانت في إحدى الدول التي يعملون فيها شراكة ميدانية فعّالة. وكانت هذه الشراكة تمنح المؤسسة رؤيا واسعة لما يحدث يومًا فيوم داخل البلد، وقد أنتجت العديد من المشاريع المشتركة المؤثرة التي ساهمت في تطوير شهادة وخدمة المشاركين.
- المثال 2: كانت هذه المؤسسة تعمل في الكرازة، وزرع الكنائس في مجموعة بشرية لم تصلها رسالة الإنجيل. وكان لديها ارتباطات مع كل من:
- شبكة المصادر الغربية التي تُتيح لهم الالتقاء بأشخاص ووكالات وكنائس ممن لديهم فكر مشابه، وبآخرين من الغرب ممن هم ملتزمون نحو هذه المجموعة اللغوية الاستراتيجية في الخارج.
 - الشبكة الإقليمية، والتي لا تحتوي فقط على أشخاص عاملين في المجموعة البشرية نفسها، ولكن مع آخرين قريبين منهم كذلك، يتشاركون في تحدّيات مُشابهة وفرص للتعلّم بعضهم من بعض.
 - الشراكة الميدانية الاستراتيجية المرتبطة بمجموعة لغوية مُحدّدة. إن العمل مع هذه المجموعة يتيح لهم بأن يبقوا على اطلاع على ما يحصل داخل البلد، والحديث والصلاة مع قادة الخدمات المتشابهة، والتخطيط معًا، وتنسيق الجهود عندما تظهر رؤيا مُشتركة.
- المثال 3: كنيسة محلية نشطة في العمل الكرازي شعرت أنّ لديها دعوة للمحاولة بتسريع توصيل الأخبار السارة إلى 2.5 بليون شخص من الأشخاص الذين يتواصلون شفويًا في العالم، أي هؤلاء الذين لا يستطيعون قراءة الكتاب المقدس بلغتهم، الذين كثيرًا ما ندعوهم بالأميين. ومن الناحية الجغرافية، فقد كان لديهم اهتمام كبير بشمال أفريقيا والهند. وقد اشتملت الارتباطات المفيدة لهم في هذه الشبكة ما يلي:

- المشاركة في الشبكة العالمية الشفوية (International Orality Network)، وهي شبكة وظيفية، حيث تمكّنوا من خلالها أن يلتقوا معًا ويتعلّم بعضهم من بعض ويشاركوا خبراتهم، ويتواصلوا مع الآخرين وذلك لتوسيع نطاق خدمتهم الكرازية.
- المشاركة في شبكتين ميدانيتين إقليميتين سنويتين، شبكة من جنوب أفريقيا وأخرى من الهند. ومن خلال جلسات العمل، سُنحت لهم الفرصة ليقابلوا أشخاصًا لديهم خبرة عميقة في المنطقة، ويتصارعون مع قضايا فريدة من نوعها في تلك المنطقة.
- وأخيرًا ظهرت شراكة ميدانية استراتيجية مستمرة تتعلّق ببلد كانوا يساعدون فيه من خلال تمويل التدريب وتوفير المواد. وقد أعطتهم هذه الشراكة فرصة أن يتواصلوا مع الأشخاص المصدر (الداعمين)، ومع آخرين ممن يمكن أن يكونوا جزءًا من شبكة كرازة على المستوى المحلي.

كيف حدث هذا؟

إن الله القدير والمتسيّد الذي عمل عبر التاريخ لا يزال يعمل اليوم. فالتسارع في التغيّرات التي حدثت عالميًا في الثمانينيات والتسعينيات أدى إلى تمهيد الطريق لأولاد الله كي يرتبطوا معًا بطرق جديدة. فالتكلفة الأقل نسبيًا للمواصلات، وانتشار شبكة الاتصالات والبريد الإلكتروني، وانتهاء الإمبراطوريات الدكتاتورية، والخيارات الجديدة لمئات الملايين من الناس بأن يتقابلوا بطرق لم تكن ممكنة في السابق، والعولمة المتزايدة في الكنيسة، كل هذا ساهم في تسهيل عملية الارتباط معًا. والكثيرون كانوا يعملون باندفاع لتشجيع أسلوب الشراكة في الخدمة. ولكنّ النقاء هذه الجهود مع يد الله العاملة في شؤون العالم هو ما جعل هذه التواصل والتعاون الأساسيين في ملكوت الله المتنامي أمرًا ممكنًا.

من يعلم "ماذا" و"لماذا"؟

قد تقول: "لم أسمع بهذا الكلام من قبل! إذا كان من الممكن أن يحدث هذا الأمر، فلماذا لم أسمع عنه من قبل؟ وإن كان هذا يحدث كثيرًا على المستوى العالمي، فلماذا لا نراه في بلادنا؟" أو قد تقول: "بالفعل، يبدو هذا جيدًا، ولكنني حتى الآن لست أعرف كيف ينبغي لي أن أتواصل أو أتكيّف مع هذا الأمر!"

إنَّ الإرث العظيم من الانقسامات في الجنس البشري مثل العرق، واللغة، والثقافة، والقبلية والعشائرية بجميع أشكالها، والنظريات اللاهوتية، والذاتية أو الأنانية، كل هذه انتجت حواجز طبيعية ازدادت مع مرور الوقت، وأصبح من المستحيل تخطيها. بالإضافة إلى ذلك، فإننا بطبيعتنا أشخاص ننقاد للعادات، أي العادات أو الروتين الذي يوفر لنا الألفة والأمان، فنحب أن نتعامل مع المتجر نفسه، ويكون لنا الأصدقاء أنفسهم، ونمارس النشاطات نفسها. وإنَّ كَسَرَ أو تغيير الروتين يحتاج لجهد واعٍ، أي التعمّد في البحث عن معلومات وتجارب جديدة. وقد تعتبر التغيير مجازفة، سواء كان صغيراً أم كبيراً.

بالإضافة لذلك، فإن الميل الطبيعي عند الكنائس المحلية والطوائف والمؤسسات المسيحية الأخرى، هو أن يقوموا بعملهم وحدهم دون أن يرتبطوا مع ما يعمله الآخرون. ما لم نذهب للبحث عن المعلومات، أو كنا في مكان ما وشاهدنا قيمة وأهمية جهدٍ جماعيٍّ أمام أعيننا، فليس من المفاجئ ألا يجد بعضنا بعضاً أو تكون لنا طريقة طبيعية للمعرفة عن هذه التطورات.

الملحق مليء بالمواقع الإلكترونية، والمراجع، والمصادر الأخرى التي يمكن أن تساعدك على التواصل والبقاء في تواصل مع ما يعمله الله حول العالم، ومن خلال أشخاص مثلك! وللحصول على أحدث قائمة للاتصال والتواصل، عليك مراجعة الموقع الإلكتروني التالي:
www.powerofconnecting.net

ممارسة الشراكة والشبكات:

في منتصف عشرينيات القرن العشرين تقابل مرسلان على رصيف بحر بومباي، وهما متجهان لزيارة وطنهما بعد ثماني إلى عشر سنوات خدمة في الميدان. وبالرغم من أن كلا المرسلين كانا أصلاً من بريطانيا، فإنَّهما كانا يتبعان لإرساليَّتين مختلفتين، ومع أنَّهما سمعا قبلاً واحدُهما عن الآخر، فإنَّهما لم يحدث أن تقابلا وجهًا لوجه سابقاً، فأحدهما كان يعمل في شمال غرب الهند، والآخر في الجنوب. ومع مرور الأيام وهما عائدان إلى وطنهما في السفينة البخارية، تقابلا معاً بين الحين والآخر، وكانا يتشاركان بالقصص والخبرات والأسئلة. وتراوحت مشاركتهما التجارب والخبرات ما بين اللحظات المبهجة والرائعة وهما يسردان القصص عن عمل الله، إلى لحظات اليأس والإحباط. وقد اتفق المرسلان على أنَّه رغم أن جوَّ البلد من الناحية السياسية والاستعمارية هو نفسه، فإنَّ المنطقتين كانتا مُختلفتين، وكانهما في بلدين مختلفين

تمامًا. فكل منهما يُواجه لغة مختلفة، وتقاليد محلية مختلفة، وتحديات تختص بالمنطقة.

وبينما كانا يتحدّثان وجد أنّه بالإضافة إلى اهتمامهما المشتركة بالكرزة، ورغبتهما المشتركة بتشجيع الكنائس المحلية، فإنّهما يشتركان أيضًا في الظروف والأوضاع التي يواجهانها كانت مُتشابهة. وبينما كانا يستمعان أحدهما للآخر، ويتشاركان في القصص والعبر التي تعلّماها قالا بحزن: ”لو أننا تقابلنا من قبل لكان ذلك عظيمًا، ليس فقط أنا وأنت، ولكن مع الآخرين الذين يواجهون أوضاعًا متشابهة، إذ لكان بإمكاننا أن نتعلّم ويُشجّع بعضنا البعض.“ وعند وصولهم إلى لندن، انفصلا.

هذا الشخصان هما مجرد شخصين خياليين، ولكن ما على الشخص إلا أن يقرأ تاريخ الخدمات الإرسالية، ويتحدّث مع الذين في الميدان، ليعرف بأن الظروف التي تتحدّث عنها هذه القصة حقيقية. قصص واختبارات الخدام الذين لديهم خبرة كبيرة لم يتم توثيقها أو تعميمها بشكل مقصود في المجتمع الكرازي الواسع. إن فرصة المشاركة في الخدمة الإرسالية المستقبلية، والمساهمة في تشجيع وفعاليّة الإرساليات الحالية كانت مفقودة تمامًا. تكرر هذا السيناريو آلاف المرات منذ منتصف الـ 1700 وحتى الآن.

لم تنفرد الهند بهذا المشهد الخاصّ بالخدمة الإرسالية، فقد كانت المشكلة شائعة في جميع أنحاء العالم. وكان هناك أشخاص يحاولون بشجاعة توثيق هذا النوع من المعلومات واختبارها وتعميمها، كي يُساعدوا في عمل ارتباطات وعلاقات. وقد قامت دور النشر في أوروبا وأستراليا وبريطانيا وشمال أميركا بإنتاج المجلات والكتب التي تحتوي على المعلومات المتعلّقة بنشاطات الخدمة الإرسالية. ولكن لم يكن هناك أية وسيلة للجمع والربط بين الأنشطة المختلفة، فالمشكلة الأساسية المتعلّقة بالعزلة والفردية استمرت على مدى قرون.

إن النمو الحديث لخدمة الشبكات والشراكات، وارتباطها بالتكنولوجيا التي سهّلت الاتصالات لم يحلّ المشكلة تلقائيًا. فالعزلة والانفرادية وميولنا النابعة من طبيعتنا الخاطئة التي تدفعنا للعمل المنفرد ما زالت تتطلب منا المبادرة والعمل الواعي للارتباط مع شعب الله.

الشبكات العالمية:

أدوار خاصة، وتحديات خاصة

ما هي الأخبار الجيدة؟ تساعدك الشبكات العالمية في الارتباط والتواصل مع مجموعة متنوعة جدًا من الأشخاص عبر مسافات بعيدة، بحيث تتشارك معهم في الظروف والاهتمامات. ما هي الأخبار السيئة؟ تربط الشبكات العالمية أشخاصًا مختلفين بعيدين بُعدًا كبيرًا بعضهم عن بعض، فالاختلاف والمسافات البعيدة هما التحديان الكبيران بالنسبة للشبكات العالمية. فحتى بالنسبة للأشخاص الذين يعيشون معًا تحت سقف واحد، فإن فهم ومشاركة مسؤوليات الحياة والأهداف التي تم الاتفاق عليها معًا يمكن أن يشكل تحديًا، هذا بالإضافة إلى التحديات الأخرى المرتبطة بالاتصالات مثل المسافات البعيدة، واختلاف اللغات. وهكذا تُدرك الآن ما نحن بصدد مواجهته! فهل يُعد الأمر الذي نتحدث عنه مستحيلًا؟ بالطبع لا. فبعض أنظمة برمجيات الحاسوب العظيمة التي يستعملها الكثير منا اليوم وبانتظام قد تطوّرت عن طريق عمل تعاوني من قبل فرق افتراضية عالمية، أي فرق لا يحدّها الوقت أو المسافات، فهي تعمل عبر الإنترنت وبشكل متواصل. فالأوروبيون يقومون بالجزء المطلوب منهم، ثم يمرّرون العمل لفريق في شمال أميركا الذي يقوم بعمله أيضًا، ثم يمرر العمل لفريق في آسيا. هذا عمل مُعقد جدًا، ويتطلّب نظامًا كبيرًا ووضوحًا ووسائل لتقييم مدى التقدّم. لا نستطيع خداع أنفسنا بأن نصدّق بأن هذه المساعي تنجح فقط عند التعامل مع قضايا تقنية وعلمية. فالحاجة للتشجيع، والصدقة المبنية على الثقة المتبادلة، والشعور بالإنجاز موجودة في هذه المشاريع، مثلما هي موجودة في أي مسعى بشري آخر.

الشبكات واسعة النطاق، سواء كانت دولية أو إقليمية أو وظيفية، تواجه بشكل أساسي مشكلات الشبكات والشراكات الأخرى نفسها. ولكن في تلك الأوضاع الأكثر تعقيدًا، عليك معرفة ما يلي وأنت تقوم بالإرشاد أو المساعدة في رعاية المبادرات:

- تعزيز الوضوح والالتزام بالأهداف. هناك قصة قديمة عن رجال مكفوفي البصر، كل منهم يتحسّس جزءًا مختلفًا من الفيل، ومن ثم يحاولون وصف شكله كاملاً. احرص البداية على أن يدرك كلّ الأشخاص الذين يعملون معًا يدركون ما تحاول المجموعة عمله، وبأنهم جميعًا ملتزمون بالهدف نفسه. تأكّد من الرؤيا بسؤال المشاركين المختلفين بأن يكتبوا للفريق ما في فكرك بشأن رؤيا المجموعة أولاً، وما هو دورهم في تحقيق تلك الرؤيا ثانيًا.

- تعزيز خارطة الطريق. ففي طريقهم نحو الوصول إلى الهدف، كيف يمكن أن تعرف الشبكة ما هو التقدّم الذي تمّ إحرازه خلال تلك الرحلة؟ هل تمكّنتم معًا من تحديد الأهداف والمعالم الهامة (كالأحداث والمخرجات أو النتائج والمواعيد) التي تقودكم لمعرفة مدى التقدّم أو عدم التقدّم؟ إذا فعلتم هذا فقد أحسنتم. راجعوا خارطة الطريق دائمًا، متذكّرين معًا ما الذي تفعلونه وأين أنتم في هذه العملية، وهل ما تعملونه يتوافق مع الخطة المتفق عليها، وما هي التغييرات، إن وُجدت، التي لا بد من القيام بها. اكتشفوا طرقًا للاحتفال والتأكيد على التقدّم والنجاح حتى لو كنتم متباعدين في المسافة عن بعضكم البعض.

- تعزيز التواصل البشري. فخلال اجتماعات العمل الشخصية وجهًا لوجه، ابذل كل جهدك لتشجيع الاتصال الفردي بين المشاركين الرئيسيين. نادرًا ما يكون تبادل الرسائل الإلكترونية، بغض النظر عن حجمها أو تكرارها، كافيًا. فقد تجد المؤتمرات على الإنترنت سواء الصوتية أو تلك التي تجمع بين الصوت والفيديو مفيدة. هذه التقنيات الحديثة متوفرة في الكثير من البلدان هذه الأيام، وهي غير مكلفة، ومفيدة للغاية. ولكنها تحتاج لجهد مقصود مخطط له ولالتزام.

- تعزيز قدرات المشاركين. مع أنّه يحدث تغيير أسبوع وتقدّم مستمرّ، فإنّه قد يفتقر بعض أعضاء شبكتك للموارد التي يملكها الآخرون. قد لا تكون المشكلة مادية. ولكن قد تكون بسبب ضعف شبكة الإنترنت في بعض الأماكن، وبطء السرعة التي تجعل التعامل مع المرفقات والصور والمواد التفاعلية والملفات الكبيرة والصوت والفيديو أمرًا صعبًا للغاية. عليك أن تأخذ أمرين بعين الاعتبار: أولاً، نظّم اتصالاتك بحيث يتمكّن كل شخص من الوصول إلى جميع المواد الأساسية، ويكون قادرًا على التفاعل معها بالمستوى نفسه. ثم فكّر ببرنامج ريادي يهدف لمساعدة الأشخاص ممن يملكون الإمكانيات الأضعف بهدف توفير برامج أكثر ملاءمة لهم. وهذا قد يتطلب التمويل المادي أو المعدات أو التدريب. لا تفترض بأن الجميع يمتلكون الفرص ذاتها!

- تعزيز الإرشاد والتعاون. فكلما بعدت المسافة وزاد التنوع، على المدرب أو المرشد أو فريق المرشدين أن يكون مبادرًا أكثر مع الأشخاص الأساسيين في الشبكة. إن الاتصالات النشطة وغير الخاملة مهمة جدًا. عليك أن تحدّد أوقاتًا منتظمة للاتصال. حافظ على التزاماتك هذه. فأوقات الصمت الطويلة دون أي تواصل تُعتبر مؤذية وسلبية للغاية. شجّع الأشخاص الرئيسيين في فريق الشبكة على أن يبادروا ويبقوا على اتصال إذا ما شعروا بحدوث المشاكل، أو برزت لديهم مخاوف بشأن عدم تمكّنها من الوصول إلى الأهداف

التي اتفق عليها الفريق على خارطة الطريق. فالتواصل الفعّال يمنح التشجيع، ويبني شعورًا من المشاركة والوحدة، ويجب أن يكون الأمر الطبيعي لتأييد أو تصحيح مسار المجموعة.

فمن شراكة المجتمع المحليّ إلى الشبكات العالمية يرتبط المجتمع المسيحي معًا على مستوياتٍ متعدّدة. كُن جزءًا من هذا الارتباط! فإمكانية مشاركة الأخبار السّارة بفعاليّة تكون أكبر دائمًا عندما نُدرك أهمية العمل معًا، وعندما نعمل بفعالية على تنسيق جهودنا مع الآخرين.

18

الفصل الثامن عشر

الشراكة

التّحدّي الخاص بالمدن

الفكرة الأساسية

تخلق هجرة سكّان العالم إلى المدن تحديات لم يسبق لها مثيل للحكومات والمعلّمين وعلماء الاجتماع ولمن يعدّون الخطط ولأصحاب الأعمال، ناهيك عن التأثير على حياة الأفراد والعائلات والمجتمعات من كافة الأنواع. المدن هي أكثر البنى التنظيمية والاجتماعية البشرية تعقيدًا. فهي تقدّم تحديات فريدة واستثنائية لهؤلاء الذين يريدون أن يخدموا ويصلوا إلى المدن ويرونها تتغيّر بعمل قوة المسيح. لنضع الأمر ببساطة، لا يمكن لأي خدمة وحدها أو فرد وحده أن يأمّلوا بإيصال رسالة المسيح إلى مدينة ما. فالحلم يتحقّق فقط من خلال العمل معًا. يساعدك هذا الفصل في أن تستكشف القضايا الرئيسيّة التي ستواجهها عند تشكيل الشبكات أو الشراكات أو أي ائتلافات أخرى للوصول إلى مدينتك وخدمتها. كما سيعطيك أفكارًا ويقترح عليك خطوات عملية كي تستوعب واحدًا من أعظم التحديات الحقيقية للخدمة المعاصرة.

عبر القرون الماضية، عملت المدن كمراكز تجارية، ومفترق طرق للاتّصالات، ومراكز للقوّة السياسيّة والماليّة، وملاذات آمنة يمكن فيها للأقليات أن تعمل في الخفية وتكسب رزقها. بسبب تنوّع المدن وبيئتها الحيوية، فقد كانت دائمًا موطنًا يشمل الأفضل والأسوأ، أي أنها كانت مرتعًا

للابتكار والجريمة، وكذلك لتطور الفنون والثقافة ولتجمعات التطورات التقنية والنفوذ السياسي والمالي. بينما كانت المدن تنمو وتزداد تنوعاً، أصبحت أرضاً تعزز الفوارق العرقية والصراع، كما أصبحت كعولم صغيرة لأغنياء العالم ولفقرائه.

نحن نعيش في عالم جديد

ملبورن في أستراليا هي الآن ثاني أكبر مدينة يونانية في العالم. تورونتو وأمستردام وفريمونت في كاليفورنيا هي مراكز للأفغان المهاجرين. تحتوي شيكاغو على بولنديين أكثر من عدد سكان سان فرانسيسكو. تُلقَّب فانكوفر، في كندا، والتي تحتوي على مجتمع صيني كبير نام، بـ ”هونغ كوفر“ الآن من قِبَل كثيرين. لوس أنجلوس، التي يسميها البعض ”طهرأنجلوس“، هي ثاني أكبر مدينة في العالم تتحدث الفارسية. إنها مدينة تسمع فيها أكثر من 175 لغة في كل يوم، وتُستخدَم فيها 82 لغة في التعليم الرسمي. ولاية واشنطن هي الخامسة عشرة من حيث تعداد السكان بين الولايات الأميركية، وهي الثالثة في التنوع اللغوي، حيث هناك أكثر من 180 لغة يتحدث بها سكانها!

يعيش خمسون مليون صيني خارج الصين. هناك الكثير من المسلمين وكذلك اليهود في الولايات المتحدة الأميركية. في بروكسل، والتي هي مركز أوروبا المتحدة الجديدة، واحد من كل أربعة أطفال هو عربي.

قوى كبيرة تدفع وتجذب الناس نحو المدن

تخيّل أنه إذا كان العالم كلّهُ عبارة عن قرية من 100 شخص فقط:

- 57 سيكونون آسيويين، و21 أوروبيين، و14 سيكونون من أميركا الشماليّة والجنوبيّة، و8 سيكونون أفريقيين.
- 70 سيكونون من غير البيض، و30 من البيض.
- 70 سيكونون غير مسيحيين، و30 مسيحيين.
- 50% من الثروة ستكون في أيدي ستة أشخاص، كلّهم أميركيين.
- 70 سيكونون غير متعلّمين أو أميين.
- 50 سيُعانون من سوء التغذية.
- 80 سيعيشون في منازل دون المستوى المقبول.
- 1 فقط سيحصل على تعليم جامعي.

ثم تخيل مدينة أكبر من هذا الحجم بعشرة آلاف مرة. بكل تأكيد، ليست أي مدينة تمثيلاً كاملاً للظروف العالمية، لكن جميع الحقائق القاسية موجودة دائماً، حتى إنها في بعض الحالات تكون بمقدار أشد حدة.

في كل سنة، تنمو دلهي في الهند، وهي عاصمة أكبر دولة ديمقراطية في العالم، بحجم مدينة ريتشموند في فرجينيا، أي يُضاف إلى عدد سكانها حوالي مئتي ألف شخص! عندما زرت كراتشي، في باكستان، للمرة الأولى في أواسط السبعينيات، كانت مركزاً تجارياً هادئاً نسبياً على المحيط الهندي، وكان عدد سكانها 3.5 مليون نسمة. اليوم زاد حجمها إلى أكثر من 400 بالمئة، فأصبح عدد السكان أكثر من 14 مليون، ومن عشرات الجماعات العرقية، معظمهم هاجروا إلى المدينة خلال الثلاثين سنة الأخيرة. عجزت الخدمات العامة عن تقديم اللازم، وانتشر العنف على نحو لا يمكن السيطرة عليه، ووجود الجيش الباكستاني فقط هو ما كان يوقر بعض الاستقرار فيها.

تعاون الملكوت: طريقة لرؤية مدينتك

1. افهم مدينتك من حيث تنوعها.

حاول أن تقسم المدينة إلى أجزاء استراتيجية بحسب الحجم والتعقيد الذي يمكن معرفتهما وفهمهما. فمن خلال البحث والمحبة والعمل، يمكنك أن ترى مدينتك كوحدة أساسية لها على الأقل أربعة أبعاد (ومئات من الأجزاء الأصغر، والمهمة للغاية):

- الأجزاء الجغرافية: أين يسكن أو يعمل الناس؟ ما هي تجمعاتهم الطبيعية؟
- المجموعات السكانية: ما هي أعمارهم، وجنسهم، وارتباطهم السياسي والاجتماعي، وحالتهم الاقتصادية، ومستوى تعليمهم؟
- العرق أو اللغة: مع من يتشابهون؟ ما اللغة التي تربطهم معاً؟
- العمل: ما هي مجالات الاهتمام أو النشاط الطبيعية مثل الإعلام، والعمل، والشباب، والمهنة، والتعليم، والكنايس، والبنى السياسية، والرياضة؟

هذه هي التجمعات الطبيعية التي يتم تنظيم حياتنا وعلاقاتنا بحسبها. إنها الفئات التي تفكر وتصلّي من أجلها عندما تفكر بكيفية الوصول إلى مدينتك وخدمتها، أو خدمة أجزاء منها. من المحتمل أن كل واحدة من هذه المجموعات الأربعة تشتمل على مجموعات فرعية أصغر. قد تكون هناك مجموعات أخرى مشتركة بين العديد من هذه الفئات.

إليك بعض الأمثلة:

الخلفية العرقية واللغوية: قد تكون الخلفية العرقية واللغوية هي العنصر الأساسي في التجمّع البشري الأقدم والأكثر قابلية للتنبؤ به. اللغة والثقافة هما قلب وروح خبرتنا البشرية. بسبب حركة الهجرة الكبيرة ذات التأثير الكبير، حيث نجد أن الناس يرحلون في كل أنحاء العالم، فليس مُستغرباً أننا في بيئة متغيرة ومجهولة ننجذب فيها بشكل طبيعي نحو من يفكرون ويتكلمون مثلنا، أليس كذلك؟ فنحن نرغب بسماع لغتنا الخاصة، وتناول طعامنا الخاص، ومعرفة ما نتوقعه وكيف نتصرّف عندما نتقابل مع آخرين. هذا هو السبب الذي جعل أحياء الأقليات من جميع الأنواع منتشرة جداً في المدن. اليوم قد لا تعني هذه الأحياء الصعوبات الاقتصادية، لكنّها ببساطة تشير إلى الرغبة في التواجد مع أشخاص مثلنا.

الموقع الجغرافي: عادةً ما يرتبط عنصر المدن والمجتمعات بالظروف الاقتصادية. فمدى غناك أو عدم غناك ينبئ في العادة بالمكان الذي تعيش فيه في المدينة. ويستمر هذا النمط اليوم في كثير من الحالات. يوفر المال إمكانية الاختيار. بينما يمكن أن يكون هذا النمط مفيداً في الطريقة التي بها تنظر إلى مدينة ما، إلّا أنّ الظروف في حالة تغيير مستمر. ففي المدن ذات الأعداد المتزايدة من الناس الذين يملكون خيارات اقتصادية أكثر وضوحاً (عادةً الفئات من ذوي الدخل المتوسط والعالي)، يؤدي هذا الواقع إلى خلق أحياء مختلطة جداً، خاصةً في مراكز المدن الكبيرة. فيختار الكثير من الناس التواجد قرب مراكز النشاط والحيوية، حيث يكون هناك الإحساس بالحيوية والتنوّع. يأتي الاستقلال مع الخيارات، وكثيراً ما يأتي مع الاستقلال تنظيم جديد للمجتمعات. فالفكرة القديمة عن إمكانية التواصل الشخصي مع الآخرين لأنهم جزء من الحي أو المجتمع هي فكرة بائدة. الشقق في البنايات المرتفعة، وأنظمة الأمان، والبناء العازل للصوت، كلّها تعني أنّه يمكن أن تعيش بالقرب من أشخاص لسنوات وبالكاد تعرفهم. وأسلوب التعامل هو "لا ترعجني. لن أزعجك". بالنسبة للذين يرغبون في التواصل مع هؤلاء الناس وإيصال رسالة المسيح إليهم وخدمتهم، تخلق هذه التغيرات تحديات جديدة في التواصل.

العمل: ماذا تعمل أو ما هي اهتماماتك الخاصة؟ قد يلعب الأفراد العاملون في مصنع ما الكرة معاً أو يخرجون معاً في نزهة. ربما يرتاد الموسيقيون أو الممثلون المطاعم نفسها. قد يكون أصحاب الأعمال أعضاء في النوادي نفسها. في العصور الوسطى كانت النقابات هي التي تجمع الحرف المتخصصة أو العمال معاً. اليوم ربما يكون أحد النوادي الاجتماعية، أو المنظمات النسائية، أو المؤسسات التربوية، أو أي مجموعات أخرى ذات اهتمام خاص، هي التي تقوم بهذا.

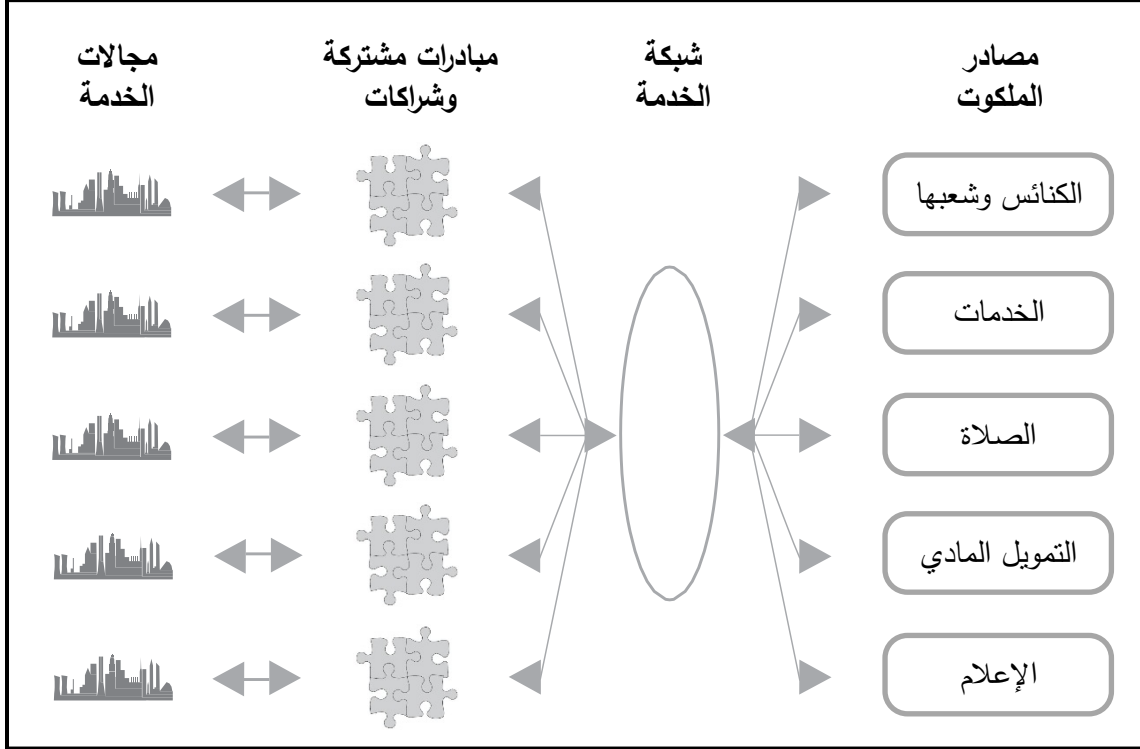
تجاوز الحدود الفاصلة بين الأشخاص والمجموعات: لدى معظم المجتمعات في العالم العديد من المبادرات الخاصة بالمجتمع المحلي والتي يتم تشكيلها بهدف جمع الأشخاص الذين يتشاركون بالأفكار نفسها، أو الأشخاص الذي يقومون بالأعمال نفسها معاً بهدف الحصول على الدعم والمشاركة الاجتماعية المتبادلة. بينما قد تؤثر هذه النشاطات بشكل كبير في الاقتصاد وجغرافية مدينتك، أو تعليم المشاركين، فهناك ازدياد في التجمعات التي تعبر الخطوط وتوفر نقطة التقاء أعضاء متنوعين من المجتمع.

من المحزن، أو الطبيعي، أن يجادل البعض في أن كنائسنا المحلية تعكس عادةً نفس هذا الواقع. إن كنيسة عادية في حيٍّ ما قد يكون فيها عدد قليل من الأقليات العرقية. فالمهاجرون، وخاصةً من الجيل الأول منهم، يرغبون بسماع الموسيقى والعظة في لغتهم الخاصة، وبإمكانية التعامل مع الآخرين الذين يفكرون مثلهم! علاوةً على ذلك، كثيراً ما تعكس الكنائس تحيزاً اقتصادياً أو تعليمياً وذلك بالتركيز الأكبر على الأشخاص الأغنياء وذوي النفوذ في كنائس معينة. وبالرغم من وجود استثناءات مشرقة، فإن الكنائس التي تعكس تنوعاً عرقياً واقتصادياً وتعليمياً وجرافياً هي نادرة. في معظم الحالات، هذه الاستثناءات كانت بسبب مجهود كبير، ورؤيا مستمرة، والتزام ثابت، وتنظيم مقصود لمحتوى وأسلوب خدمة الكنيسة.

إذاً ماذا يعني كل هذا؟ إنه يعني ببساطة أنه لا يمكن لأي شراكة وحيدة أن تأمل في خدمة هذه الاحتياجات الخاصة المتنوعة. وهذا يوحي بأن أي جهد لمبادرة تغطي المدينة قد يكون من الأفضل أن يتم تنظيمه على شكل شبكة وليس كشراكة. توجد الشبكات لمساعدة الخدمات الفردية التي لها رؤيا مشتركة في أن تقوم بعملها الخاص بشكل أفضل. (كثيراً ما يكون لديها شراكات محددة مرتبطة معها تتولى مشاريع محددة) في الشراكات، يركز جميع الأعضاء على نتيجة واحدة، بحيث يلعب كل شريك دوراً في هذا الهدف المُتفق عليه. إذا كنت تقوم بعمل مركز للغاية وله نتائج محددة جداً، فقد تكون الشراكة ممتازة في هذه الحالة.

قد يساعدك الرسم التوضيحي التالي في عرض كيفية توافق القطع المختلفة معاً.

نموذج شبكة خدمة المدينة



تمثل المواد الموجودة في أقصى اليمين موارد الملكوت كثيرة التنوع في المدينة.

في أقصى اليسار تظهر مجالات الاحتياجات المحددة التي قد يسعى شعب الله لمعالجتها من خلال عملهم معاً. ويمكن لهذه المجالات أن تشمل:

- المشردين
- المعرضين للإساءة
- كل من الوالدين في العائلات المفككة
- برامج الرياضية الكرازية
- برامج التخميم
- مجموعات المهاجرين
- برامج التوظيف والعمل
- برامج الدروس الخصوصية
- دعم الخدمات العامة كالشرطة والدفاع المدني....
- دعم الخدمات التعليمية
- خدمات عرقية

تُظهر قطع الأحجية على اليسار أن كل واحدة من هذه المبادرات (وغيرها الكثير التي أنا متأكد من أنه يمكنك تصوّرهما!) تحتاج لنوع من الشراكة أو الائتلاف بين الناس أو الخدمات لتتجاوز مع المشكلة أو التحدّي.

يمثّل الشكل البيّضوي الثاني من اليمين حقيقة أنه إن أردنا زيادة موارد الملكوت المتوفرة إلى الحد الأعلى، فإن المدى الواسع من الأشخاص والموارد العاملين على المشاريع المحدّدة أو المتخصّصة على اليسار يحتاج إلى منتدى أو شبكة حيث يمكنهم أن يتواصلوا وأن:

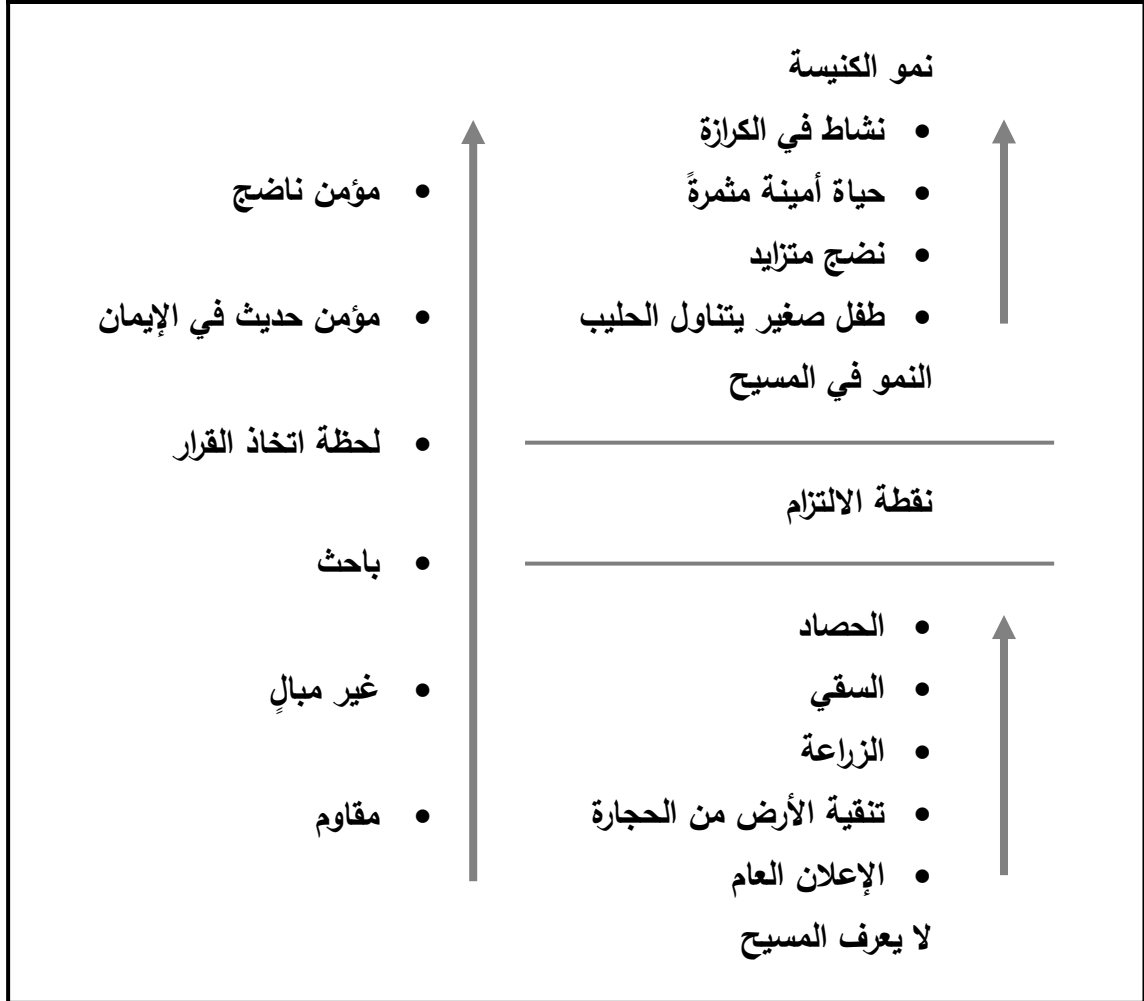
- يشجّع بعضهم بعضًا.
- يتشاركوا في المعلومات عن الموارد.
- يقدّموا تقريرًا عن التحدّيات ومدى التقدّم.
- ينسقوا الجهود، عندما يكون هذا مناسبًا.

حتى في مدينة حجمها صغير، تكون التحدّيات معقّدة، وتتطلّب استجابات محدّدة لاحتياجات محدّدة. في مثل هذا السياق، هناك حاجة حقيقية لشبكة عمل مرتبطة بشراكات وتآلفات (بغضّ النظر عن الاسم الذي تعطيه لهذا العمل المشترك) تسعى للتعامل مع حاجات وفُرصٍ محدّدة.

2. انظر إلى مدينتك من خلال النموذج الكتابي للكراسة والتحوّل.

ناقشنا بعض هذه الأفكار في الفصل الخامس. يأتي كل واحد إلى المسيح بسبب عملية معيّنة. يتحدّث يسوع مرارًا عن الزراعة، والسقي، والحصاد (يوحنا 4: 35-38). يؤكّد الرسول القديس بولس هذه الرؤيا الخاصّة بالتحوّل الفردي (1 كورنثوس 3: 1-9). كوننا مخلصين وثابتين في حياتنا وشهادتنا، ومدرّكين أن عمل الله يتطلّب كل واحد منّا، فإن هذا سيمهّد الطريق لتقديرنا الفعّال باحتياجاتنا لنعمل معًا. المدن هي أماكن كبيرة ومعقّدة. وفي أي وقت، قد يكون آلاف من الناس في هذه المراحل المختلفة من عملية الدخول إلى الملكوت والنمو في المسيح. تستطيع الشبكة أو الشراكة التي تشكّلها لتغيير مدننا أن تساعد في ربط العناصر بثبات، بحيث تؤثر بفعالية في الحياة من خلال تغيير الشخص من الرفض أو اللامبالاة ليصبح تابعًا ليسوع.

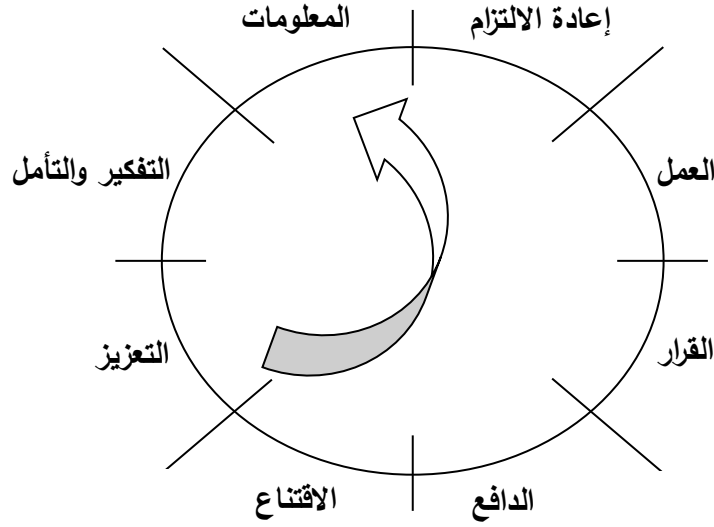
الكراسة / التلمذة عملية وليست حدثاً



3. انظر إلى مدينتك كمجموعة من الأفراد في عملية من صنع القرار.

إن التغيير، سواء أكان الروحي أو غيره، لا يحدث فجأةً. فنحن نحتاج لأشخاص ملتزمين بالرحلة الطويلة، يأتون لمساندة الأفراد والمجتمعات ويعملون معهم بينما ينتقلون عبر عملية التغيير. بالعمل معاً، تُحدث هذه الأدوار المختلفة والمميّزة والهامة تحولاً في المدن. راجع الفصل السادس لمناقشة أكثر تفصيلاً لصنع القرار هذه وأهميتها بالنسبة للكراسة وتطور الكنيسة. يحتوي ذلك الفصل على قصص رائعات لحالات في الكتاب المقدس توضح هذه النقاط.

مراحل صنع القرار

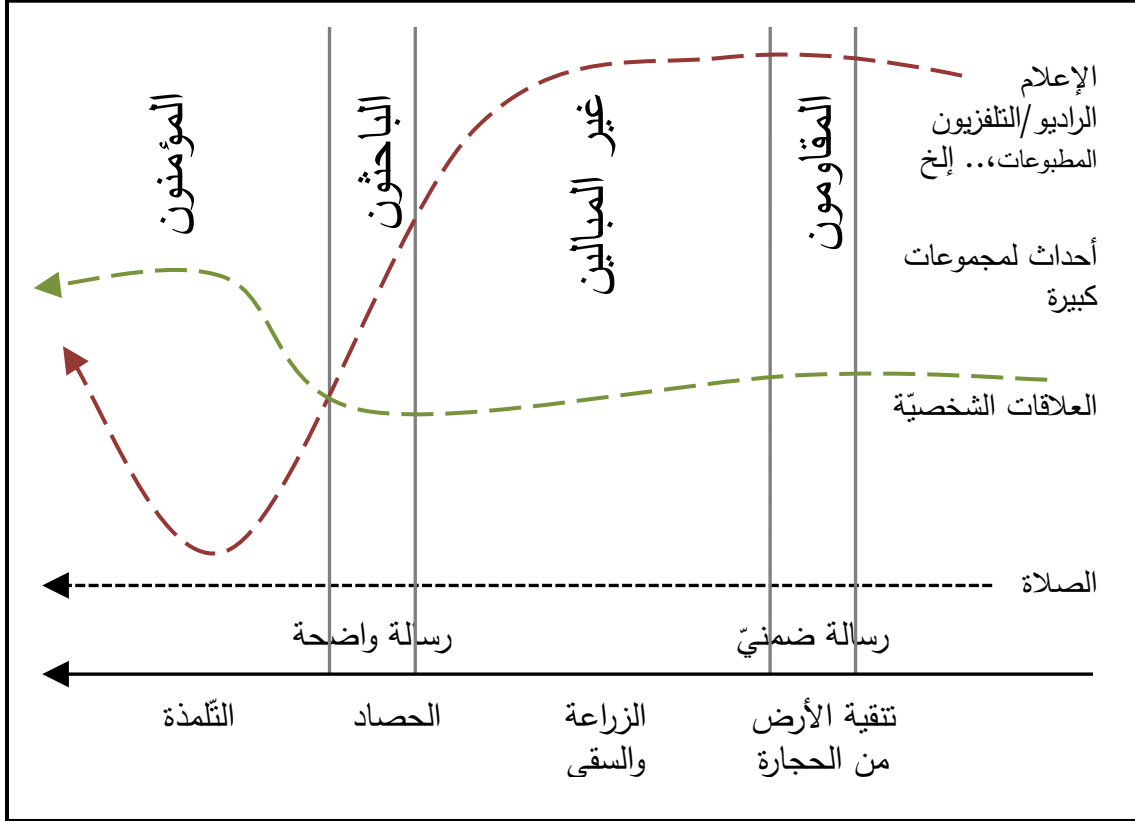


4. انظر إلى مدينتك من خلال قنواتها المتعددة للاتصال.

كل أشكال الاتصال مهمة، سواء الصلاة الخاصة، أو الحديث الشخصي أثناء تناول القهوة، أو الإعلام الجماهيري. توضّح البحوث أن كل شكل من أشكال الاتصال هذه يلعب أدوارًا مختلفة بينما ينتقل الناس من مراحل المقاومة أو العداوة إلى اللامبالاة ليصبحوا باحثين، وفي النهاية مؤمنين. عندما نقدّر ونحترم ونربط هذه الأدوار، فإن احتمال تغيير مدننا يصبح أعظم جدًا! عند ربط هذه الأدوار في شبكات أو شراكات فاعلة، فلن نتمكن من التنسيق بشكل أكثر فعالية فقط، ولكننا سنتمكن أيضًا من رؤية عمل الله بوضوح أكبر، بينما تسعى جهودنا المقصودة في التواصل بعضنا مع بعض لملاحظة كيفية استخدام الله لعملنا بأكثر وضوح.

نرى في الرسم التوضيحي التالي أن تأثير الإعلام الجماهيري، مثلاً، يمكن أن يكون فعالاً في المراحل الأولى من العملية. ولكن تأثيره ينخفض مع اقتراب الناس من لحظة اتخاذ القرار الهامة، حيث تزداد أهمية التواصل بين الأشخاص. في الوصول إلى مدننا، يجب أن يتم التنسيق بين جميع أشكال التواصل كي نرى أكبر تأثير ممكن لرسالة المسيح.

عملية الكرازة وأدوار التّواصل



5. انظر إلى مدينتك من خلال إمكانياتها التعاونية المتعددة. كما ناقشنا سابقاً، يمكن تقسيم المدن عادةً إلى عدّة قطاعات، بعضها واضح جداً، والآخر أقل وضوحاً. وإنه لأمر له قيمة هائلة أن يكون للأشخاص العاملين في هذه القطاعات المتعددة مكان يلتقون فيه، ويتعلّم بعضهم من بعض، ويتحدّثون عن تقدّمهم والمشاكل التي تواجههم، ويصلّون بعضهم لأجل بعض ويحتفل بعضهم مع بعض. باختصار، الشراكة هامة. الشراكة التي تتعامل مع الجماعات العرقية في مدينتك، مثلاً، قد تتضمّن شبكات صلاة، والإعلام المسيحي، وكنائس محلية، وخدمات الشببية أو الرياضة، والخدمات الاجتماعية، وخدمات الأعمال والسوق، وأصحاب الخبرة في تطوير اجتماعات شركة محلية تتكوّن من المؤمنين الجدد. يشير الرسم التوضيحي التالي إلى أساس الكيفية التي فيها يمكن لهذه الفرص ومصادر الملكوت أن تلتقي وتتقاطع في شبكة تحوّل المدينة.

شبكة تحوّل المدينة					
مبادرات في الضواحي	مبادرات في المدينة	قطاع الشببية	المشرّدون / المعرّضون للإساءة	الجماعات العرقية	
←	←	←	←	←	زراعة الكنائس
←	←	←	←	←	خدمات السوق
←	←	←	←	←	خدمات الرّعاية الاجتماعيّة
←	←	←	←	←	خدمات الشببية / الرياضة
←	←	←	←	←	الكنائس المحليّة
←	←	←	←	←	وسائل الإعلام والاتصال
←	←	←	←	←	شبكات الصلاة

المهم أن يكون لكلّ واحدةٍ من هذه المبادرات نقطة التقاء مع كل خدمة أو شبكة، كما هو مبين في الرسم التوضيحي "نموذج شبكة خدمة المدينة" سابقاً في هذا الفصل.

تحدّي الاختيار

أية مبادرة سيكون لها أي تأثير حقيقي يجب أن تقوم باختيارات صعبة. كما في كل ناحية من نواحي الحياة، لا يمكنك أن تقوم بكل شيء بنفس المستوى من الجودة. حتى عندما تقوم باختيارك، عليك أن تزحف قبل أن تتمكن من السير، ومن ثم تسير قبل أن تتمكن من الركض.

تقدّم كل مدينة تنوعاً ضخماً من فرص الخدمة المُركّزة في مساحة صغيرة نسبياً. لهذا السبب، فإن الرؤيا من خلال المنظور المقترح في الرسوم التوضيحية أعلاه هي أمر هام جداً. تعني الطبيعة المعقّدة للمدن أن حديثنا السابق عن وضع أهداف محدّدة لكن ذات قيمة عالية وقابلة للتحقيق هو حديث هام جداً في هذا السياق.

مبدأ أساسي في الشراكة:

لا يوجد طريقة واحدة صحيحة لبدء أو تنظيم مبادرة في المدينة. إلا أن العناصر الرئيسية التي نوقشت سابقاً في الكتاب، مثل الرؤيا القويّة، والقيادة الملنزمة بعمق، والأهداف الواضحة المحددة ذات القيمة العالية، والإحساس القوي بالانتماء للعملية عند الجميع، الدعم من خلال الصلاة، والنتائج العمليّة قصيرة المدى، تُعتبر هامة.



التحدّي المتعلّق بكيفية البدء ونقطة البدء

إذاً، إذا كنت تملك الرغبة بخدمة مدينتك من كل قلبك، فمن أين تبدأ؟

هل تقوم أنت وبعض من زملائك بدعوة الأشخاص المؤثرين إلى اجتماع، وتحاول منذ البداية أن تنظر إلى الصورة الكبيرة لحاجة المدينة؟ هل ترى شبكةً موجودةً وفعّالةً من الخدمات المتخصصة العاملة في المدينة أن هناك احتمالية لتأثير أوسع، وتدعو آخرين ليساعدوا في تحقيق الرؤيا؟ هل يحاول الرعاة الذين يجتمعون ويصلّون معاً أن يحولوا شركتهم إلى عمل ملموس؟ أي من هذه الأساليب يمكن أن يكون فعّالاً، وهذا يعتمد على ظروف مدينتك أو مجتمعك.

أنت تواجه سؤالين رئيسيين على الأقل: من يحتاج لأن يكون مشاركاً؟ لاحقاً في الفصل، نستكشف إجابات محتملة لهذا السؤال في القسم بعنوان ”تحدّي التأثير والانتماء“. وهكذا، ماذا يجب على الشراكة أن تحاول إنجازه؟ لنبدأ بالسؤال الثاني.

ربّما عليك أنت وأصدقاؤك المهتمّون بمدينتكم أن تسألوا أنفسكم: ”إن أُطلقت قوّة يسوع في مدينتنا أو مجتمعنا، فكيف سيبدو الاختلاف في خمس سنوات؟“

يطرح هذا السؤال تحدّيًا هائلاً لمؤمني أيّامنا هذه لأن الكنيسة، ولسنوات عديدة، كانت منفصلة فعلياً عن المدينة التي حولها. الكثير من المسيحيين الأفراد نشيطون في أعمال المجتمع، ومدارسه، وخدماته الطّبيّة، ومؤسساته الأخرى. لكن الكنيسة سواء المحليّة أو كمجموعة كنائس في المجتمع، نادراً ما نظّرت إلى كل المجتمع وسألت قائلة: ”ما هي مسؤوليّتنا ودورنا في المجتمع لإظهار قوّة ومحبة يسوع؟“

يشير مثل هذا السؤال قضايا أساسيّة تتعلّق بكيفية تأثير نعمة الله وقوّته على الحياة اليوميّة. ويمكن أن نعبر عن الأمر بما يلي: ماذا نعني عندما نتحدّث عن تحوّل أو تغيير مدينة ما؟

عندما ننظر في الكتاب المقدس ونرى الأشخاص الذين تأثروا نتيجة اتّصالهم بشكل مباشر مع الرب يسوع، نرى يسوع يعالج مجالاً واسعاً من الاحتياجات البشريّة. لاحظ أنه لم يطلب قطّ أن يتحدّثوا عن قضايا دينيّة أو أن يستخدموا مصطلحات دينيّة. لقد كان اهتمامه هو جلب الكمال إلى حياة الناس. وبينما كانت خدمته بالطبع تركّز بشكل أساسي على فداء مصيرنا الأبدي، فقد عاش يوماً بيوماً رؤيا الله: ”وأما أنا فقد أتيت لتكون لهم حياة وليكون لهم أفضل“ (يوحنا 10:10). ولذا نسأل: ”ماذا يعني هذا في مجتمعنا أو مدينتنا؟“

اقتراح لعملية الشراكة:

جرب هذا مع فريق إرشاد شراكتك أو قيادة كنيستك المحليّة. في المرّة القادمة عندما يكون لديكم خلوة أو مجالاً لتفكّروا وتحدّثوا وتصلّوا معاً، اجتمعوا معاً وليكن أمامكم لوح أبيض أو لوح ورقي قلّاب أو أي وسيلة أخرى لتسجيل أفكاركم. ثم اسأل، ”لو أُطلقت قوّة يسوع ومحبتّه عبر مجتمعنا، فما الذي تتوقّع أنّه سيبدو مختلفاً؟“ هذه طريقة أخرى للسؤال: ”ما هي جوانب الحياة اليوميّة التي نعتقد أن الرب يسوع يريد أن يُجري فيها تغييراً؟“ ابدأ بالتفكير بشأن تلك الجوانب والأمور. كل مجتمع فريد لكن هناك الكثير من الاحتياجات المتشابهة في كلّ المجتمعات. ما هي علامات الخراب والتلف في مجتمعك؟ ما هي الظروف التي يبدو أنها تتعارض مع ما نعرفه عن شخصية الله؟ تذكر أن الناس يميلون إلى إخفاء الخراب والتلف في حياتهم! وليس الأفراد هم فقط القادرين على إخفاء ذلك، إذ المجتمعات أيضاً قادرة على هذا.

عندما تحدّد بعض الفئات التي تعتقد أن يسوع يريد أن يعمل فيها تغييراً، اسأل التالي: ”أي واحدة أو اثنتين من هذه القضايا تبدو أنّها ينبغي أن تستحوذ على الأولويّة في الاهتمام؟“ عندما تقوم بترتيب تلك الأولويّات، اسأل: ”ما هو الأمر الذي نعتقد أن شعب الله في منطقتنا بحاجة إليه كي يروا تغييراً في تلك القضية؟“ إنني أشجّعك على أن تقضي أنت ومجموعتك وقتاً في الصلاة والإصغاء لروح الله في كل خطوة على طول الطريق. بينما تقومون بذلك، أعتقد أنكم ستسمعون صوته وكنتيجه لذلك، سيكون لديكم اقتناع ووضوح أكبر بشأن أي عمل تُقادون لعمله. كثيراً ما كانت المبادرات الرّوحيّة التي تغطّي المدينة آخر شيء يفكر فيه الشخص عند المساعدة في إطلاق خدمة. وإليك مثال على هذا.

ممارسة الشراكة:

البدايات الصغيرة تَلد رؤيا كبيرة.

كانت رؤيا ناديا هي الخدمة بين الأمهات في العائلات المفككة من خلال إظهار محبة المسيح لهم. بدأت من خلال جمع نساء متطوعات معًا ليقوموا بتوفير خدمات متنوعة من الدعم للأمهات في العائلات المفككة ممن لديهن أطفال في سن الحضانة أو في السنوات الدراسية الأولى. في البداية كان هناك فقط أشخاص من كنيسة وأمهات أطفال في مدرستين محليتين. خلال أقل من سنتين سمعت نساء في كنائس محلية أخرى عن البرنامج، وعند بداية السنة الثالثة كانت أكثر من خمسين امرأة من خمس كنائس تؤثرن في حياة عشرات من الأمهات في العائلات المفككة في حوالي عشر مدارس في المنطقة.

في السنة الثالثة سألت عضوات فريق قيادة ناديا أنفسهن: "لماذا لا تقوم نساء الكنائس في المدينة بهذا العمل؟" وخلال شهور، وجدوا نساء ممن يقدن خدمات خاصة للنساء في أكثر من أربعين كنيسة محلية. البعض منهن كن متطوعات، وأخريات كن منقرقات للعمل في الكنيسة.

عندما دُعِيَ لاجتماع عمل أكبر، أشارت مجموعة ناديا إلى أنهم يرغبون فقط بالحديث عن ما كان يحدث في مبادرتهم، وأن يستكشفوا ما إذا رغب آخرون في أن يكونوا جزءًا في امتداد الرؤيا للتأثير في حياة أمهات أخريات في احتياج. أخبرن قصصًا عن التحديات التي واجهتهن، والبركات التي حصلن عليها. عندما انتهى اللقاء، قالت ممثلات من خمس وعشرين كنيسة أخرى إنهن يرغبون في استكشاف إمكانية عمل الشيء ذاته في مناطقهم من المدينة.

في السنة التالية، بدأت المجموعة المتسعة تتحدث عن جميع الاحتياجات والفرص الأخرى التي وجدوها في المدارس المحلية، أي الأمور التي كان يمكن للكنائس المحلية والمتطوعين أن يقوموا بها. خرجوا بقائمة من جوانب الخدمة الممكنة، أي الأدوار الهامة التي يمكن للمتطوعين أن يلعبوها. عندما دعوا لاجتماع عمل هذه المرة، كانت قائمة الكنائس التي لديهم قد اتسعت لتشمل أكثر من خمسين كنيسة، وقد دعوا رجالاً ونساءً إلى المناقشات.

في أقل من اثني عشر شهرًا أخرى، ما كان قد بدأ كمبادرة محلية صغيرة من كنيسة واحدة كُبر واتسع ليشمل مؤمنين ملتزمين من أكثر من أربعين كنيسة تطوعوا ليقدموا وليوفروا الخدمات للوالدين والأطفال في أكثر من عشرين مدرسة.

بدايات ناديا الصغيرة أصبحت في النهاية شبكة من المؤمنين الملتزمين نحو الشبيبة في المدينة. بالعمل معًا، تمكّنوا من أن ينظروا إلى جميع الأطفال والشبيبة بمنظور الملكوت وأن يسعوا لتنفيذ مبادرات ستؤثر في شرائح واسع من الجيل القادم.

تحدي التأثير والانتماء

في المبادرات الخاصة بالمدن، خاصةً إذا كنا نفكر برؤيا لتحوّل يغطّي المدينة بأكملها ومن يجب أن يشارك بها، فإنه من الطبيعي غالبًا أن نفكر بالرعاة المتقدمين في الكنائس الأكبر والأكثر تأثيرًا. إن اجتماعات الشركة المحلية للمؤمنين هي المركز الحيوي لمجتمع الله، سواء أكانت هذه كنائس ببنية صغيرة أو طوائف كبيرة واضحة لديها مرافق وإمكانيات ضخمة. ففي النهاية، مشاركة الكنيسة المحلية فعليًا في أي مبادرة ملكوت تعاونية في المدينة هو أمر هام. ومع ذلك، قد يكون أو لا يكون هذا هو المكان الذي نبدأ منه.

بحسب معرفتنا، لم يحصل أيّ من تلاميذ يسوع، على تدريب لاهوتي رسمي. باختصار، كانوا رجالاً عاديين تأثرت حياتهم، وتشجعت، وتغيّرت بقوة المسيح. كانوا أناسًا عاديين يقومون بأشياء استثنائية من خلال قوة الله. وقصة ناديا الواردة مسبقًا صورة حقيقية لهذه الفكرة.

فكر بالتنوع الفعلي للموارد البشرية الخاصة بالملكوت في مجتمعك. فكر بمئات العلمانيين رجالاً ونساءً المؤثرين وذوي الكفاءات العالية والأفكار المتمحورة حول الملكوت، العاملين في مجالات العمل والتعليم والحكومة وجهات تنفيذ القانون والخدمات الاجتماعية والأنظمة القانونية. هؤلاء هم الأشخاص الذين بشكل روتيني مستمر يضعون الأهداف، ويضعون الخطط، وينفذون تلك الخطط بنجاح. عليهم أن يتمكنوا من طرح الأسئلة المتعلقة بالصورة العامة مثل: "ماذا يحدث في الجانب المحدّد من مسؤوليتنا وبيئتنا المحيطة الذي يرشدنا إلى ما علينا أن نعمله وكيف نعمله؟" لقد تعلموا كيف يستفيدون من مصادر أخرى وكيف يعملون معًا لأهداف مشتركة. هؤلاء هم غالبًا قلب جيش الله غير المرئي والمُهمل في مدينتك.

ثم هناك خدمات المؤسسات الكنسية التي لا تُحصى وتخدم عناصر متعدّدة من حاجات المدينة، كخدمات الشبيبة والطلّاب، وخدمات المُشرّدين، ومنظّمات الإعلام المسيحي، والخدمات المتخصصة بخدمة المدن والكرّازة، والمنظّمات التي تتعامل مع مجموعات عرقية محدّدة. غالبًا ما تكون قيادة هذه الخدمات والعاملون والآخرون فيها ملتزمين جدًّا. في قلب برامجهم هناك متطوّعون من تلك الجماعة الواسعة من غير المتفرّغين للخدمة المذكورين أعلاه، أي جيش الله غير المنظور في المجتمع.

تحتاج في شراكة أو شبكة مدينتك إلى أوسع مدى ممكن من الإحساس بالانتماء. يجب أن يكون الجهد شموليًا. فإذا كان حصرًا فلن يصل أبدًا إلى مرحلة الانطلاق. ولكن في الغالب، تكون السلطة الظاهرة والتأثير المسيحي في المجتمع في يد الرّعاة المتقدّمين في الكنائس الكبيرة المؤثرة. ستواجه تحدّيًا بأن يصبح هؤلاء المؤثّرين جزءًا من فريق إرشاد الشراكة، بينما تقوم بإشراك خدمات المؤسسات الكنسية، والعدد الكبير من العلمانيّين ذوي الكفاءات العالية والناضجين روحيًا. لا يجوز أن تكون القوّة والملكيّة في أيدي عددٍ قليل في شراكة أو شبكة فاعلة تخصّ خدمة مدينة ما.

التّحدّي الخاص ودور الكنائس المحليّة

بسبب الدور الذي تلعبه الكنائس المحليّة، والسلطة الظاهرة المنسوبة إليها، والموارد البشريّة الواسعة وغيرها من الموارد التي تتركّز فيها، فإنّه يجب أن تكون الكنيسة جزءًا من أية خطة للمبادرات الرّوحيّة في مجتمعك. في نفس الوقت، فإن الرّعاة، خاصّة رعاة الكنائس الكبيرة، يكونون عادةً مشغولين للغاية، مع الكثير من الأمور التي تريد الاستحواذ على وقتهم وطاقتهم.

على رعاة الكنائس الأكثر تأثيرًا في منطقتك أن يدركوا ما تقوم به مبادرتك. هناك حاجة لسماع ردّ فعلهم ورؤياهم للقضيّة التي تحاول معالجتها ولأن يؤخّذ هذا الرّأي بعين الاعتبار. ستحتاج لتأييد مجموعة ممثّلة لهؤلاء الرّعاة على الأقل. ولكن لن يكون بمقدورهم في العادة أن يمنحوك الكثير من الوقت. من المُرجّح أن تكون مباركتهم ومشاركة الشعب في كنيستهم فعّالة لما تحلم به شراكتك. تذكّر أنّ الرّعاة تحت ضغط متطلّبات كثيرة تحتاج للمزيد من وقتهم، كما أنّ هناك عشرات من الأفراد ذوي النّوايا الحسنة يجلبون لهم أفكارًا بشأن الخدمة أو الكرّازة. إذا حصلت رؤياك على قوّة الانطلاق واتّصفت بالمصادقية أيضًا، فستجد الرّعاة والكنائس مستعدّين أكثر بكثير للحديث معك.

في بعض مبادرات الشراكة في المدن لم تشعر القيادة أنه يمكنها التقدّم للأمام بدون بركة ومشاركة كبيرة من قبل الرعاة. وبسبب ما تم ذكره سابقاً، فإنني أوصي بأنه مع أن الكنائس خاصة تلك المؤثرة في مجتمعك تحتاج لأن تدرّك وتشارك في مستوى ما، فعليك أن لا تشعر بالتهديد من قوتها أو تأثيرها الملحوظ. حالما يدرك الرعاة ويلتزمون، على الأقل مبدئياً، بمبادرة الشراكة أو الشبكة، غالباً ما تكون الطريقة لإشراكهم، دون أن تتوقع منهم أن يقدموا من وقتهم أكثر ممّا يستطيعون، هي تأسيس مجلس استشاري أو لجنة استشارية بحيث يكون عمل هذا المجلس تقديم الآراء. لكن احرص على أن تكون هذه المجموعة ناصحين حقيقيين لك، تسعى لسماع آرائهم بكل صدق، فلا يكونون مجرد واجهة لا تأثير عملي داخلي لها.

ربما يكون هذا وقتاً مناسباً لتعود وتقرأ الفصل العاشر عن الاستكشاف، والذي يركّز على هذه القضايا بتفصيل أكبر. بينما تفكر بمن تحتاج بالفعل في المراحل الأولى من مبادرتك، فكر مصلياً بكل شعب الله في المدينة. تذكر هؤلاء الذين ذكرتهم في القسم السابق الخاص بالتأثير والانتماء. كثيرون من مؤمني مدينتك غير المعروفين كثيراً قد يكونون في الواقع مصادر قوة ضخمة لشراكتك. تذكر: الشمول وليس الاستبعاد. تذكر المبدأ التالي الذي عالجنه في الفصل العاشر:

مبدأ أساسي في الشراكة:

لا تحتاج لأن يكون جميع الأطراف مستعدين للحديث عن تعاون ممكن. لكنك تحتاج إلى أشخاص لديهم رؤيا بشأن النتائج، والتزام بفكرة أن يعمل شعب الله معاً، ولبعض الوكالات والخدمات وقادتها المعروفين بمصداقيتهم وكفاءتهم في الحقل الذي تريد خدمته وإيصال رسالة المسيح إليه.



تحدي المحافظة على الالتزام

الحياة عملية وليست حدثاً. هذا ينطبق على الأفراد والعائلات والمجتمعات. عملية الحياة تلك تتكوّن بالطبع من أحداث بلا عدد، بعضها كبير، وبعضها صغير. يمكن أن تكون الأحداث مصدرًا للإلهام والتوقع، ويمكن أن تكون سبباً للشعور بالرضا أو مصدرًا لخيبة أمل كبيرة. إنها توفر الغذاء لذكرياتنا سواء الجيدة، أو الحلوة والمرّة، أو المليئة بالندم. ويحن ترتبط هذه الأحداث معاً، فإنها عادةً ما تعكس نمط أسلوب حياة، مُنتجة أو هدامة، سواء للفرد أو للمجتمع.

الكثير من التعاون المسيحي، مثل ذلك الموجود في المجتمع الأوسع، يكون متمحورًا حول أحداث. المثال التقليدي على هذا هو الحملات الكرازية الخاصة ببيلي غراهام أو شخص آخر معروف جيدًا أو مجموعة. رغم أفضل النوايا، كما ناقشنا سابقًا في الكتاب، فإن الشراكات أو التحالفات التي تُشكّل لمثل هذه المبادرات نادرًا ما تدوم أبعد من الحدث نفسه. حتى تتجح هذه الأحداث، تتطلب هذه الائتلافات تركيزًا والتزامًا هائلين. يمكنك أن تتأكد من هذا بسؤالك من كان نشيطًا في لجنة التنظيم أو جزءًا من الفريق العامل في مثل هذا الحدث.

عددٌ لا يُحصى من المدن تحدثت وصلت معًا حول الرغبة لإبقاء عمل التآلف والعمل المشترك إلى ما بعد الحدث وذلك لتعميق التأثير الروحي أكثر في المجتمع. بينما قد يكون للحدث تأثير طويل الأمد في الأفراد، فإن التأثير الدائم في عبر المدينة نادرًا ما يكون حقيقةً. لماذا؟ إليك بعض الأسباب الشائعة:

الإرهاق. كثيرًا ما تتطلب الأحداث من الناس جهدًا مكثفًا في ما يبدو فترة زمنية طويلة نسبيًا. قد تكون تلك الفترة أسابيع أو شهورًا. عندما ينتهي الحدث، يقول كل واحد منهم: ”عليّ أن أعود إلى ممارسة حياتي الاعتيادية!“

مقياس الأهداف. ترتبط الأحداث عادةً بأهداف خاصة ولأسباب خاصة. ويتم وضع الأهداف الأساسية بحيث تكون ممكنة فقط من خلال جهد مُركّز جدًا.

تنوع المشاركين أو المتأثرين بالهدف. تكون الشراكات أو الشبكات أو الائتلافات الأخرى أكثر نجاحًا في العادة عندما يكون لها أهداف واضحة ومحددة. هذه فكرة كَرَرناها مرارًا وبطرق مختلفة في هذا الكتاب. على سبيل المثال، حملة ببلي غراهام الكرازية تستدعي متطوعين من مختلف الأعمار، والخلفيات الطائفية، والمهنية والتعليمية. في أحوال كثيرة فإن المئات من الكنائس التي لا تعمل معًا أبدًا تحت ظروف أخرى ترتبط معًا لتدعم هذا الحدث، والجمهور الذي يسعى الحدث لخدمته والتأثير عليه، من المؤمل أن يعكس التنوع في المدينة.

تطوير المجموعة الكبيرة من الناس والصلاة والمال والمصادر الأخرى الضرورية لمثل هذا الحدث هو عمل ضخم ومكثف، وعادةً ما يكون مدعومًا من قبل عاملين محترفين. إن تنظيم نوع من التآلف المستمر الذي يشتمل على التنوع الهائل من الموارد اللازمة والناس المتأثرين هو أمر مستحيل تقريبًا. فعند انتهاء الحدث، فريق الدعم المحترف الذي خدم كقوة محققة خلف الكواليس، من خلال إرشاد الجهد التعاوني المشترك وتوحيد، عادةً ما يرحل وبسرعة. بمعنى، إن قوة الحدث

هي نقطة ضعفه في الاستمرارية طويلة الأمد: فأهدافه كبيرة جدًا، والمجموعة التي يسعى لخدمتها متنوعة جدًا.

مرة أخرى، نرى أنه كلما كانت نقطة تركيز شركتك محدّدة، فإنه بإمكانك أن تفكّك الأهداف طويلة الأمد إلى عناصر قابلة للتحقيق وقيمة بشكل واضح، وبالتالي فإن احتمالية استمراريتها تكون أعظم.

قد تجتمع شركتك أو شبكتك معًا بهدف إطلاق حدث بفعالية أكبر من خلال العمل معًا. هذا أمر رائع، طالما أنك تعي الفرق بين الحدث والأهداف التي تتطلب التزامًا طويل الأمد.

التحوّل عملية وليست حدثًا. قد يكون للأفراد اختبارات استثنائية مثل اختبار الرسول بولس على طريق دمشق (أعمال 9: 3-9)، والتي فيها تتغيّر حياتهم كليًا في اختبار واحد. لكن، حتى بالنسبة للأشخاص الملتزمين بشكل كبير، فإن رحلتنا الروحية تكون عملية. كما ذكر يسوع بطرس، عليه لا أن يسامح سبع مرّات فقط بل ”سبعين مرّة سبع مرّات“ (متّى 22: 18). كذلك، يمكن للمدن أن تتأثر من خلال أحداث استثنائية. إلا أن التحوّلات الأساسية التي تُجري التغيير وتدوم تكون مبنية على العمل والصلاة والالتزام طوال الأمد. لهذا على شركتك أو شبكتك أن تتخذ هذا الاتجاه طويل الأمد.

إليك قائمة مختصرة للمراجعة يمكنك استخدامها لتقييم إمكانية إقامة شركتك أو أي مبادرة تعاونية أخرى في المدينة:

- ☐ هل الهدف أو الأهداف واضحة وجذّابة؟
- ☐ هل تمكّنت أنت وفريقك من تفصيل الأهداف الأكبر إلى عناصر يمكن تحقيقها، على المدى القريب أو المتوسط، بحيث يمكنكم رؤية النجاح وملاحظة تقدّمكم وتصحيح مساركم؟
- ☐ هل وضعتم جدولاً زمنيًا للعمل ينطوي على تحدٍّ ولكنه واقعي أيضًا؟
- ☐ هل لديكم فريق صلاة يفهم تحدّي ما اضطلّعتُم به وسيقف معكم خلال العملية؟
- ☐ هل لديك ولدى قيادتكم أو فريق الإرشاد التزام طويل الأمد نحو هذه الرؤيا؟ هل سيكون هناك استمرارية؟ هل أنت مستعد للمثابرة، آخذًا في الاعتبار أن هذا العمل سيستغرق وقتًا ومن المحتمل أن تواجه لحظات من الشعور بالإحباط؟
- ☐ هل هناك شعور متزايد بالانتماء للرؤيا بين المشاركين؟

إن رؤية التغيير الدائم في المدن تتطلب أشخاصًا مثل عدائي المسافات الطويلة! قد يكون عدّاءو المسافات القصيرة مناسبين للمشاريع أو الأحداث قصيرة الأمد. ولكن حتى ترى تحولاً حقيقياً، فعلى فريقك أن يعمل مثل عدائي المسافات الطويلة، فتكون لديهم أهداف واضحة، والتزام عميق، وتركيز وانضباط، ويكونون مستعدين لتنظيم خطوات تقدّمهم. وتكون لديهم علامات ومؤشرات واضحة على التقدّم على طول الطريق. حين يدعم الله رؤياك وقلبك وطاقتك، ما عليك إلا أن تقفز إلى داخل السباق! لن نتمكن من تغيير العالم أبداً في وقوفنا على الخطوط الجانبية.

يحتوي الملحق على كتب ومواقع على الإنترنت ومصادر أخرى خصوصاً لهؤلاء المهتمين بالحصول على مساعدة أكبر في مساعهم لخدمة مدينتهم.

إذا كنت قد عملت في السابق في أي مجال في عالم الأعمال، فألقِ نظرة على الفصل التالي. لهذه المبادئ مضامين عملية في مجال سوق العمل. مبادئ الله الخاصة بتعاون الملوكوت صحيحة وقابلة للتطبيق في كل مكان!



19

الفصل التاسع عشر الشراكة

اقتراحات لعالم الأعمال والسوق

الفكرة الأساسية

كل حقّ هو من الله. إن القيم الأساسية والدائمة للشراكات الفعّالة والشبكات تصلح لجميع جوانب الحياة، سواء في عملك أو في مكان خدمتك أو في تنفيذ القانون أو العمل الاجتماعي أو العلوم أو التعليم أو الفنون. لاحظ كيف أن قيم الملكوت ومبادئ الشراكة والشبكات التي تم وصفها في هذا الكتاب صائبة بغض النظر عن المكان الذي وضعك الله فيه.

بديهيّ أنك لا تحتاج لأن تكون مؤمناً بالله كي تصل برائد فضاء إلى سطح القمر. ولا ينبغي أن تكون مؤمناً كي تكون مُزارع قمح ناجح. عندما أجلس مع طبيبي أخصائي القلب فإنني أريد أن أتأكد من أنه صاحب خبرة عالية وجدارته مثبتة مهنيّاً. إذا كان هذا الطبيب مؤمناً بالمسيح، فهذا أمر رائع. ولكنني أذهب إليه لأنني أعرف أن لديه سجلاً حافلاً من النزاهة والاهتمام بالمرضى والنجاح في التعامل معهم. يُذكرنا الرب يسوع بأن نعمة الله تمتدّ إلى الجميع، وأن الحق والبركة هما في متناول الجميع¹. وببساطة، هذا يعني أن الفرد يمكن أن يعترف بالمبادئ ويستفيد منها دون الاعتراف بالشخص الذي وضع هذه المبادئ.

بالنسبة للمؤمن، لا يوجد ما يمكن أن يُقال عنه إنّه ”أمر عالمي“، و”أمر مقدّس“. فإن كل شيء صالح هو من الله ويجب أن يُرى من خلال عينيّ الله. إن امتيازنا العظيم والتزامنا

كمسيحيين هو أن نكون جزءًا من إظهار طبيعته وسلطته ومحَبَّته في هذا العالم الرائع والمكسور في الوقت نفسه.

من بين جميع المبادئ في الشراكات المتينة وذات السلطة النافذة، فإن أثر شخصية وحضور الله هو جليّ الوضوح. وبالطبع، إذا كانت عيناك وأذناك وقلبك مفتوحةً، فإنه يمكنك أن ترى ذلك في جميع جوانب الحياة. لستَ مندهشًا، أليس كذلك؟ فلماذا تتفاجأ بأن كل شيء تقريبًا قد ناقشناه حتى الآن في هذا الكتاب يصلح أيضًا في مجال الأعمال التجارية والخدمات الطبية والاجتماعية والصناعة والتعليم والعلوم؟ كل ما عليك القيام به هو قراءة ذلك العدد المتزايد من الكتب غير الدينية عن موضوع الشراكات والشبكات وسوف ترى أوجه الشبه بشكل واضح.

قضايا نواجهها جميعًا في تجاربنا الشخصية وعملنا

دعونا نستعرض بعض القضايا التي قمنا بتغطيتها في ما يتعلّق بالعمل المسيحي والخدمة. ثم دعونا نحدّد القضايا التي تظهر مرارًا وتكرارًا وبطرق مختلفة في حياتنا العادية سواء في العمل أو في مدارسنا أو في المجتمع أو ربما مع عائلاتنا.

وفي ما يلي قائمة بأمورٍ نختبرها كل يوم في العمل والمجتمع. هل يبدو أي منها مألوفاً لك في مجال عملك؟

- ازدواجية الجهود وتبديد الموارد.
- النزاع على السلطة، والإمبراطوريات القائمة على الأنا سواء كانت إمبراطوريات صغيرة أم كبيرة، وعزلة الناس والإدارات أو المنظمات بسبب انعدام التواصل الفعّال.
- إغفال القضايا الحسّاسة وذلك بسبب عدم وجود تقييم وتجاوب منظم.
- زيادة الطلب على الكفاءة والإنتاجية، والتساؤل حول كيفية تحقيقها من خلال التنسيق والتركيز وأعلى درجات الفاعلية.
- الأشخاص الذين يُجبرون على القيام بمهام يمكن أن ينجزها الآخرون بشكل أفضل، إلا أنّهم لم يُشْمَلُوا في المناقشات أو التخطيط.
- التحدّي في البدء بمشاريع عالية المخاطر والمغامرة، والذي يشمل: كيفية تقييم المخاطر والمغامرة ومشاركتها والحدّ منها، وأخيرًا كيفية التغلب عليها من خلال العمل مع الآخرين بدلاً من القيام بها وحدك.
- الرغبة في تحويل الأحلام المعقّدة (أنظمة الحاسوب والرفاهية الاجتماعية والمنتجات الجديدة وغيرها) إلى أهداف صائبة وعملية وقابلة للتحقيق ويمكن الاحتفال بتحقيقها.

- العزلة بين عمال على هدف مشترك ولكن لم يكن لديهم أي وسيلة للاتصال ومشاركة ما يتعلمونه وتقديم التشجيع والتحفيز لبعضهم البعض.
 - يُطلب من الإدارات والمنظمات أو الفرق الماهرة في مجال واحد القيام بمشاريع في مجال آخر هي غير مؤهلة للقيام به. يمكن للتعاون الفعال مع الآخرين أن يضع الفريق المناسب للمشروع المناسب.
 - الحاجة إلى بناء وتعزيز الثقة في المجتمع أو في مكان العمل من أجل تحقيق الأهداف المشتركة.
 - الرغبة بشعور مرتفع من الملكية والمشاركة والولاء للمشاريع التي تعمل عليها في المجتمع أو في العمل أو مع عائلتنا.
 - الحاجة إلى الموارد والناس والمال والمهارات والخبرة التقنية التي تتجاوز ما تملكه أي شركة أو منظمة.
 - التحدي المتمثل في التواصل الثابت والخلاق بين الأقسام المختلفة في الكليات والجامعات، أو في المستشفيات، أو الحكومة، أو جهات تنفيذ القانون، أو الأعمال التجارية، والتي عندما تنقصها شراكة حقيقية وتنسيق فعال تخلق المشاكل وتؤدي إلى الخسارة وعدم الكفاءة في الغالب.
 - رؤية الاحتياجات التي تبدو أنها ذات أولوية كبيرة في عملك أو في مجتمعك، ولكنك تعلم أنه بعملك وحدك سيكون التحدي لتحقيقها كبيراً جداً.
 - الرغبة في منح جميع من يعمل في المشروع الشعور بأن دورهم له قيمة، وأنهم يلعبون دوراً هاماً في مسعى هام.
- تتعامل الشراكات الفعالة، بمستوى أو بآخر، مع كل واحدة من هذه القضايا. فعلى سبيل المثال، ليس هناك دواء واحد، وليست هناك جرعة واحدة تناسب الجميع. إلا أن هذا الكتاب يركز بشكل واضح على الخدمة المسيحية، ويغطي مبادئ تتعلق بالدرجة نفسها بمجال الأعمال التجارية والسوق بشكل عام. ويمكن أن تعمل المحتويات بمثابة مورد لمساعدتك ومساعدة أصدقائك وزملائك للنظر في القضايا من حولك واستكشاف طرق للعمل معاً بشكل مقصود ومخطط له، وبالتالي تكون أكثر فعالية.

ممارسة الشراكة:

بعد أن قدتُ ورشة عمل حول تنمية الشراكة مع مجموعة مختلطة من الرعاية وغير المتفرغين للخدمة في الولايات المتحدة، جاءني رجل أعمال ومعه خمسة عشر مبدأً أساسياً للشراكة الفعّالة (انظر الفصل الأول، "بداية سريعة" وكذلك "الملحق" في كتابك). وقال بحماس: "أعتقد أنه يمكن تطبيق كل مبدأ من هذه المبادئ تقريباً في عملي! هل توافق أن آخذ هذه المبادئ وأعيد كتابتها وتنظيمها لعملي ولعلاقاتنا مع جميع زبائني ومورديّ؟ نحن بحاجة لمعرفة ما نقوم به كشراكة، ولكن سيتطلب هذا بعضاً من التغييرات الحقيقية."

فسألته عن طبيعة عمله. وأوضح أن شركته كانت الشركة الإقليمية الرئيسة التي تقوم بتصنيع وتركيب الأبنية الصناعية من الحديد، حيث موردين وعملاؤه مورّعين على عدد من الولايات المحيطة. وبعد عدّة أسابيع بعث لي نسخة من المبادئ الأساسية التي طوّرها لشركته، وقال إنّ فريقه كان متحمساً بالفعل للبدء في ممارسة الأعمال التجارية من خلال هذا المنظور المختلف.

التقيتُ مؤخراً مع أعضاء الهيئة التدريسية والإدارية في كلية آداب وفنون راقية، وذلك خلال خلوّة خاصة لهم قبل بداية الدّوام السنوي. طلب رئيس الكلية مني التركيز على الموضوع التالي: "العمل معاً: الشراكة داخل وخارج الكلية." وقد كان جدول أعمال معقداً: العمل معاً داخل الكلية وبين الدوائر والوحدات الإدارية الرئيسة، والعمل جنباً إلى جنب مع المجتمع وأعماله التجارية والمدارس والكنائس، والعمل مع الطلاب وأولياء الأمور والخريجين لزيادة حجم ونوعية برنامج الكلية.

كانت هذه الكلية مثلاً تقليدياً على أشخاص جيدين يقومون بأمر جيدة ولكنهم مشغولون للغاية ومنهمكون في تحدّي الخاص ببرامجهم، حتى أنّه لا وقت لديهم لاستكشاف ما يمكن تحقيقه من خلال التواصل مع الآخرين. لقد أنتج وقت خلوتهم هذا لحظات إدراك مهمّة، والعديد من الأفكار للتأزر داخل وخارج الكلية، واتخاذ القرارات المتعلقة بالخطوات العملية الخاصة بالأفكار المطروحة.

من بين العديد من الكتاب الذين وجدتهم يعالجون هذه القضايا، وجدتُ الكلام التالي شديد الجاذبية والتأثير:

الذي نحتاجه هو رؤيا لثقافة جديدة، أي ثقافة تعاونية تدمج أكثر الصفات المثيرة للإعجاب لكل طرف من أطراف الشراكة. تزدهر الشراكات التعاونية داخل وعبر الأطر التنظيمية بينما تتأقلم المؤسسات التعليمية والخدمات مع التعقيد المتزايد ومع التغيير²

القضايا التي ناقشناها في هذا الكتاب وتطبيقها على عالم الكنيسة والمؤسسات الإرسالية والكراسة والخدمة المسيحية متأصلة بعمق في الحياة اليومية. هذه هي الحياة التي صمّمها الله كي نعيشها بالكامل معاً، وبالعلاقات عمل منتجة.

تطبيق محتويات هذا الكتاب في الحياة اليومية

يركّز هذا الكتاب على الشراكات والشبكات، وأنواع أخرى من التعاون في الكنائس والمؤسسات الإرسالية والكراسة. كيف تُنقل هذه الأفكار إلى حياتك الشخصية وإلى عالم العمل والمشاركة المجتمعية التي تقوم بها؟

إذا كنت ترغب في محاولة عمل هذا التطبيق العملي، فإنني أقترح عليك أن تعود وتراجع ما يلي:

الجزء الأول: الصورة الكبيرة (الفصول 1-3)، وتشمل المادة المرتبطة مباشرة بالمبادئ: ما يجب القيام به والدافع للقيام به معاً.

الجزء الثاني: قصد الله (الفصول 4-6). مع أنّ المنظور المسيحي الوارد في هذا القسم قد لا ينطبق كثيراً على مكان عملك أو المشاريع المجتمعية، ولكن المبادئ المضمّنة في كلّ واحدٍ من هذه الفصول مناسبة في الناحية العملية. راجع:

- الفصل الرابع: علاقات الثقة المنفتحة أساسية سواء في حياتنا الشخصية، أو في العمل، أو الفرق الرياضية التي نلعب فيها، أو في مؤسسات المجتمع التي نعتمد عليها. حلّ هذه المبادئ وستكون لديك طريقة أفضل للتعامل مع عملكم معاً.

- الفصل الخامس: سواء في مدرستك المحلية أو في شركتك أو مع فرقة الكشف التي ترشدها، حين تفكر بمجموعات من الناس، فإنه يمكن أن يكون للتغيير تأثير قوي دون أن

يكون بالضرورة تأثيرًا جيدًا. إن فهم كيفية حدوث التغيير والاستعداد له أمر أساسي للعمل معًا على نحو فعال.

- الفصل السادس: تتكوّن الأسر والشركات والمجتمعات من الأفراد. يتخذ الأفراد القرارات الهامة في حياتهم وطرق يمكن التنبؤ بها إلى حد ما. بازدياد إدراكك وفهمك للكيفية التي بها يتخذ الأشخاص الذين تعمل وتعيش معهم قراراتهم، يمكنك أن تقطع شوطًا طويلًا نحو تطوير الفهم والإدراك وعلاقات العمل الفعّالة.

- الجزء الثالث: وراء الكواليس (الفصول 7-9):

- يركّز الفصل السابع على فكرة قوية هي أن يكون لدينا رؤيا تدفعنا للأمام في حياتنا أو عائلتنا أو عملنا أو في المشاريع المجتمعية التي نشارك بها. إن العمل معًا يُمكننا من تحقيق الأحلام الكبيرة. لا يوجد شركة كبيرة أو منظمة في المجتمع قد حققت ربحًا ثابتًا أو عائدًا كبيرًا لقيمة الأسهم للمساهمين، أو كان لها تأثير دائم على المجتمع من دون وجود رؤيا مقنعة وثابتة.

- يتحدّث الفصل الثامن عن الصلاة، وهو قد لا يكون موضوعًا للمناقشة في مكان عملك. ولكنها بالتأكيد أداة قوية ممكنة، ويمكن استخدامها إذا كنت تحاول أن تجعل الناس يعملون معًا، سواء في العمل أو في المجتمع. ليس المقصود هنا أن تكون أنت الوحيد الذي يصلّي، إذ ربما تطلّب من مؤمنين آخرين أن يصلّوا معك ولأجلك بشكل خاص من أجل رغبتك في تشجيع المزيد من التعاون والمشاركة. يمكن لصلاتهم أن تلعب دورًا هامًا خلف الكواليس بينما تعمل أنت في المقدّمة.

- يُحلّل الفصل التاسع فكرة بأنه لا يوجد فكرة عظيمة ذات قيمة ثابتة وتكون عبارة عن حدث واحد، إذ الفكرة العظيمة تتضمن عملية من الأحداث والقرارات والأعمال الجارية. في قطاع الأعمال والمجتمع المحلي، يمكن أن يعمل الفهم الراسخ لهذا المبدأ على تقوية الاستراتيجيات وتقديم التشجيع بينما يختبر الناس نجاحًا متزايدًا ذا معنى.

الجزء الرابع: على الطريق (الفصول 10-13). تتضمن هذه الفصول العشرات من المبادئ والأفكار والرسوم التوضيحية ودراسة حالات والكثير من التفاصيل العملية وأفكارًا للتطبيق. بتفكيرك بالتعاون أو الشراكة في مكان عملك أو في المجتمع، ستري فورًا أوجه التشابه وإمكانية التطبيق.

الجزء الخامس: التنفيذ (الفصول 14-16). تتناول هذه الفصول ثلاثة من أهم العناصر في أي عمل تجاري أو شراكة في المجتمع. ويركّز نصّ هذه الفصول والقِصص على الخدمة المسيحية، ولكنّ تطبيقها في الحياة اليومية ضخم.

- يشير الفصل الرابع عشر إلى أن الشراكات أو التآلفات الفعّالة والدائمة فيها شخص ما أو مجموعة صغيرة مسؤولون بشكل خاص عن نقل رؤيا الشراكة. إن اهتمامهم الرئيس في بداية كل يوم هو صحّة وفعالية ومتانة الشراكة. وجميع الحالات الماضية في التعاون التجاري تؤكّد ذلك.

- يوضّح الفصل الخامس عشر بأن كل شخص له ارتباط بالشراكة يجب أن يرى كيف تُحدث العلاقات تغييرًا إيجابيًا. كيف يعرّف الناس النجاح في عملنا التجاري أو علاقات المجتمع، وكيف يساعد تآلفنا معهم على تحقيق تلك الرؤيا؟

- يركّز الفصل السادس عشر على حقيقة أن تآلفاتنا، سواء في الخدمة أو في الأعمال التجارية أو في المؤسسات المجتمعية، تحتاج إلى بناء بطريقة تناسب المهمة. قد تظهر البيروقراطية لتوفير الأمن، ولكن سوف يعمل تعاونكم بشكل أفضل عندما يتناسب هيكلك التنظيمي أهدافك وأساليبك.

الجزء السادس: الحالات الخاصة والفرص الخاصة (الفصول 17-19):

- يتحدّث الفصل السابع عشر عن الشبكات، ويقترح عليك وعلى أصدقائك، ممّن تشتركون معًا بالاهتمام نفسه طرقًا يمكنك بها أن ترتبط مع أشخاص لهم الفكر نفسه في البلد أو الدولة أو مختلف أنحاء العالم لتبادل المعلومات أو وضع خطط مشتركة، أو تقديم تشجيع متبادل داخل قطاع عملك أو في بعض جوانب خدمة المجتمع.

- يمكن أن يساعدك الفصل الثامن عشر ويساعدك أصدقاؤك على النظر إلى مدينتك، سواء كان في فكرك مبادرة مسيحية محدّدة أم لا. المبادئ الواردة في الفصل الثامن عشر، بالإضافة إلى تلك الموجودة في الفصول 11-13، قادرة تقريبًا على تمكين أي جهد تعاوني لديك.

اقترح للشراكة:

فكر بالحصول على عدة نسخ من هذا الكتاب وإعطائها لأصدقائك، وثم الالتقاء للحديث عن المبادئ التي تنطبق على المشروع أو الرؤيا التي تشتركون بها. قد تعملون على :



- قراءة الفصل مرة واحدة ثم مناقشة تطبيق المحتوى على عملكم. وتفكرون معًا بكيفية ترجمة الأفكار إلى أفعال.
- اسألوا أنفسكم: ”من الناحية العملية، ما المطلوب لجعل هذه الأفكار الخاصة برؤيانا أو مشروعنا أفعالاً؟“
- ناقش وحدد الوسائل الممكنة لتحويل المبادئ وأحلامك إلى خطوات عمل ستعمل على تحريك الرؤيا إلى الأمام وستعطيك الخبرة والتشجيع الذي تحتاج إليه.



20

الفصل العشرون مُستقبل الشراكات

الفكرة الأساسية

في هذا العالم سريع التغيّر، حيث يُعتبر الاستقرار أمرًا صعب المنال وتقليدًا في طريقه للتلاشي، ما الذي نستطيع عمله؟ سوف أَسْتَعْرِضُ في هذا الفصل بعض التحدّيات المُرتبطة برؤيا عمل شعب الله معًا في شراكات، وشبكات، وغيرها من أشكال التعاون والعمل المشترك. ومن ثم سأقترح باختصار، وبشكلٍ عام، بعض الخطوات التي يمكننا اتّخاذها.

قَبْلَ عشر سنوات، كان من المُستبعد التفكير ببعض العناصر الموجودة في العالم في يومنا الحاضر. فبحسب المعدّلات الحالية للتغيير، فإن العالم الذي تسعى الكنيسة للوصول إليه بقوة ومحبة المسيح قد يكون من غير الممكن تحديده بعد عشر سنوات. فالمستقبل يعتمد على مبدأ التعاون. وعمل الأمور بشكل فردي لن يكون نافعًا أبدًا. لدى الله الكثير من البركات لنا. ولكننا وبمعونة الله، نحتاج إلى مواجهة تغييرات عميقة لاختبار هذه البركات. ستمتاز رحلتنا هذه بالمفاجأة والإيمان والدموع، ولكن من المؤكّد أنّها ستمتاز بتجارب واختبارات جديدة وعظيمة. الاستماع إلى روح الله والآخرين من الممكن أن تُساهم في تشكيل المستقبل بقوة الإنجيل - الأخبار السارة!

تحديات هائلة تواجه الكنيسة والتزامها نحو الشراكات

1. التحدي الأول: حلت الفردية مكان روح المجتمع.

لقد تغيرت صورة العلاقات تغيرًا جذريًا خلال الأربعة أو الخمسة عقود الماضية. وأصبح لهذا التغيير نتائج على كافة النواحي الاجتماعية والاقتصادية والروحية والسياسية وينسب لم يمكن تصوُّرها مُسبقًا.

نجد اليوم انحدارًا كبيرًا في إدراك قيمة وتأثير العلاقات والعيش ضمن مجتمع، وهو الذي كان يُرى في السابق أمرًا أساسيًا لا غنى عنه. لقد تغير دور كل من العائلة، والنوادي الاجتماعية والخدماتية، والمساكن، والأحياء، والكنائس.

وواقع الطوائف مثالٌ على هذا التغيير. ففي السابق كانت الطائفة ذات تأثير مُهيمن على طبيعة الكنيسة في جميع أنحاء العالم، ولكن دورها تغير، وأصبح هامشيًا على نحو متزايد. فالكنائس المحلية تُمارس مبادرات جديدة مُستقلة. وغدت الكنائس تُعطي قيمة أقل للطائفة من ناحية الخدمات العملية للكنيسة المحلية أو رؤياها أو مهمتها.

ما العمل؟

بداية، يجب علينا أن ندرك بأن العزلة والفردية والعلاقات المكسورة هي من الأمور الشائعة في وقتنا هذا. ثانيًا، يجب علينا أن نُفكر مليًا بنتائج هذا الواقع الجديد. وأخيرًا، يجب علينا أن ندرك أننا بالتوبة والتجديد الجذري في حياتنا نفهم أن هذه هي خطة الله من البداية، ولذا ينبغي أن نتمسك بها. إن الازدهار الشخصي، والعائلي، والمجتمعي يعتمد على خطة الله. وكذلك، فإن نسيج المجتمع الأكبر يركز كذلك على خطة الله. وبالمقدار نفسه من الأهمية، فإن القوة الروحية للكنيسة ومصادقيتها يعتمدان على خطة الله كذلك.

يجب أن تُصبح الالتزامات الواعية والمبادرة من نحو الشراكات والشبكات وغيرها من أشكال التعاون هي القاعدة، وليست الاستثناء. كما يجب أن تجتهد كل كنيسة، وأن تعمل الكنائس معًا في مجتمعاتنا من أجل تحقيق هذه الغاية. وإن المدى الذي فيه تُظهر هذه المبادرات التعاون، سواء على الصعيد الوطني أو الدولي، وبشكل صحيح يُعتبر معيارًا فاصلاً في التقييم. (لقد تمّ تطوير أداة لإعداد التقارير والتقييم، "استثمارات خدمتنا: هل هي مبنية على الشراكة؟" لمُساعدة الكنائس والمجموعات الراعية والداعمة الأخرى في تقييم مدى التزام الأشخاص أو المشاريع التي

يقومون برعايتها نحو مفهوم التعاون. تُساعد هذه الأداة في تقييم درجة ارتباط الأشخاص المعنيين ببقية أفراد الفريق، أو مدى فرديتهم وقيامهم بإنجاز الأمور وحدهم).

2. التحدي الثاني: أصبحت المعلومات منتشرة ومؤثرة

واجه العديد من المُرسِلين تحديًا متزايدًا عند عودتهم إلى أوطانهم في هولندا، والفلبين، ونيجيريا، والولايات المتحدة، والبرازيل. فبينما كانوا يعملون في الخدمة الميدانية، كان أصدقائهم والقادة في كنائسهم المحلية والداعمين لهم يقومون بقراءة الصُّحف، والاستماع إلى الراديو، ومشاهدة الأخبار التي تُقدَّم بكثرة واستمرار على التلفاز. وفي السنوات الأخيرة، كانوا يستقبلون المعلومات المُحدَّثة باستمرار وكلَّ الوقت عن الخدمة من خلال شبكة الإنترنت، أو الرسائل الفورية على الهواتف الخلوية، أو أي أجهزة إلكترونية أخرى. وسواءً كان هذا جيدًا أم لا، فإن أعدادًا كبيرة من الأشخاص يعرفون عن العالم أكثر من ذي قبل، وغالبًا ما يكون مستوى هذه المعلومات سطحيًا، وهم يقومون بتفسير المعلومات من خلال وجهة نظرهم الثقافية المحدودة.

قد يخلق هذا صورة مُربكة، فالمعلومات الصحيحة مصادرها محدودة. وأصبح هناك إغراق معلوماتي، أي الكثير من المعلومات مما يصعب عملية اتخاذ القرار أو الفهم.

ومع وجود هذا الكمّ من المعلومات، صحيحة كانت أم خاطئة، صار هناك اعتقاد بأن المصادر القديمة للمعلومات، وكذلك مفهوم السلطة، لم يعد لهما الأهمية التي كانت لهما من قبل، ولم يعد ممكنًا الوثوق بها كما في السابق. وهذا يعني أن الحكومة و الكنيسة وأي تركيب اجتماعي آخر كان في السابق يُوفّر لنا المعلومات، بحيث كُنّا نبنى حياتنا على هذه المعلومات، أصبح أقل أهمية الآن. في مراجعة لكتاب على شبكة الإنترنت مؤخرًا، بعنوان: "Disaffected Democracies: What's Troubling the Trilateral Countries?" (الديمقراطيات غير الموالية، ما الذي يُقلق دول التعاون الثلاثية؟) أرجعت صحيفة جامعة برينستون التغيير الحاصل إلى نقص قدرة الحكومات على العمل ضمن عالم مترابط، وإلى انحدار في مستوى الأداء المؤسّساتي، بالإضافة إلى التوقّعات الجديدة عند الشُّعوب، واستخدام المعلومات الذي ساهم في تغيير المعايير التي بها يحكم الأشخاص على حكوماتهم.¹ ومع كثرة مصادر المعلومات التي تُؤثر على قراراتنا، فكيف يُمكن لمصدر معلومات واحد أن يُعطي صورة مترابطةً وجديرة بالثقة؟

ما العمل؟

كما رأينا في هذا الكتاب، فإن العلاقات القوية والسليمة تعتمد على التواصل المقصود المخطط له، سواء في علاقات الزواج أو العلاقات الأسرية أو العلاقات في المجتمعات أو الكنائس أو بين الشعوب. وأصبح التوجه الطبيعي للعلاقات هو التفكك وليس التكامل.

الاستقلالية تلد العزلة، والعزلة تلد سوء الفهم.

ولنتمكّن من مساعدة الناس وإيجاد معنى لحياتهم، فإنه يتوجب علينا، نحن أعضاء الكنيسة، أن نُكثّف التزامنا بالتواصل. فالتعاون الاستباقي المبادر من خلال الشراكات والشبكات، حتى على المستوى المحلي، يُساعد في تجديد التواصل، بالإضافة إلى زيادة الشعور بالتفاهم والشركة والنّقة والإحساس بالانتماء. ولكن كما رأينا في العديد من المرات، فإن إشراك الناس في شراكات أو شبكات لا يكفي وحده. فالالتزام المستمر والواعي بأهمية الاتصال يُعدّ أمرًا في غاية الأهمية، سواء في الشراكة أو بين الشراكة ومكوناتها المختلفة.

يُساعد التعاون والشراكة الناس على تغيير الصورة المُشوَّشة، التي تظهر من خلال المنظور الفردي للحياة، إلى كيان مُوحد مُتماسك. وخطوة فخطوة، يتم تحليل عناصر الإغراق المعلوماتي، ويتم رؤيتها كجزء من الصورة الكلية، أو ببساطة قد يتم تجاهلها لعدم أهميتها. لقد أصبح الآن اتخاذ القرارات المتعلقة باختيار المعلومات المناسبة أهم من أي وقت مضى.

وفي حقل الخدمة الإرسالية، يُساعد الاشتراك الفعّال في الشراكات والشبكات الدوليين المسيحيين العالميين (المرسلين) على فهم ماذا يحدث، وتحديد مساهمتهم، كما يساعدهم في إيصال الصورة الأكبر للناس في بلدهم. فقصة عمل الله في حياتهم تصبح أغنى وأكثر مصداقية. وفي وطنهم ينبغي وجود الالتزام نفسه: وجود جهد استباقي لمساعدة الناس في أن يروا كيف تتناسب الأجزاء المختلفة معًا.

ستعمل الشراكات والشبكات الفعّالة المبنية على التواصل والعلاقات القوية على تقوية الفاعلية داخل كنائسنا، وبين كنائسنا والمجتمع، بينما ننضم إلى الكنيسة العالمية في نشر الأخبار السارة.

3. التحدي الثالث: التعامل مع النجاح - أي ربط موارد الكنيسة العالمية المُتكاثرة معًا.

ما الذي كُنّا نفكر به؟ ألم نكن نصلي من أجل ذلك اليوم الذي يكون فيه مؤمنون ينتمون إلى شعب الله من كل لغة ومجموعة عرقية من جميع أنحاء العالم؟ ومع أننا ما زلنا بعيدين عن رؤية

”كل لسان وقبيلة“ وهم يعترفون ويعلنون أنَّ يسوع المسيح هو الرب، فإنه يوجد مؤمنون ممَّن يتحدثون مئات اللغات في دول مختلفة في العالم.

ما نوع المستقبل الذي كُنّا نتخيّله عندما وصلنا إلى هذه المرحلة؟ هل اعتقدنا بأن كل شيء سيسير كالمعتاد؟ وبأن جميع الكنائس الجديدة حول العالم تعمل باستقلالية وبروح المساواة مع الكنائس التي كانت وراء تأسيسها؟

يتم تبذير موارد الكنيسة العالمية المتزايدة بسبب الفردية، والقومية، والخطورة، والجهل (وهو سبب رئيس لهذا التبذير). التحدي الذي نواجهه اليوم هو تحويل النجاح الذي منحه الله للحركة الكرازية خلال المئتي سنة الماضية إلى شهادة مُتماسكة ومُستمرة باستخدام الموارد التي لدينا بشكل فعال.

لم يكن في كازاخستان قبل عام 1990 إلا القليل من الخدام المسيحيين المغتربين. لكنك إن سافرت اليوم إلى تلك المدينة فستجد هناك مؤمنين من أكثر من خمسة وعشرين بلدًا يُشاركون محبة وقوة المسيح وبعشرات من الطُرق. يعكس هؤلاء العاملون صورة الكنيسة العالمية عن طريق عملهم معًا، والعمل مع المؤمنين المحليين، ومشاركة محبة المسيح في مجتمع أكبر. هل تخيلنا يومًا، أو صليّنا لأجل يومٍ نجلس فيه في اجتماع عمل وطني للمؤمنين في كازاخستان، حيث تجد طاقم عمل المرسلين الغربيين هم الأقلية بينهم؟ هل نرى هذا خبرًا مفرحًا أو علامة نجاح؟ بالطبع، فهذا تحقيق للرؤيا التي شاركها المسيح في متى 28:19-20! الآن يتقاسم أخوتنا وأخواتنا في الكنيسة على مستوى العالم أجزاء رئيسة من العبء. وتبقى المشكلة الرئيسية هي أزمة الهوية عند كلا الطرفين!

ما العمل؟

تُعتبر الشراكات والشبكات الفعّالة، كما وصفناها من خلال الكتاب، حاسمة وهامة في هذا النظام العالمي الجديد كي ندرك الموارد الهامة التي لدينا ونضعها في مكانها وبشكل فعال. في الالتزام الكلي نحو المسيح وإعلان محبته وقوته، توفّر هذه الأشكال الحديثة والشاملة للتعاون في الملكوت الخيارات للارتباط الفعال والذي لا يمكن تحقيقه بواسطة النماذج التنظيمية القديمة. الكوريون، والسنغاليون، والمصريون، والغواتيماليون، والنرويجيون، والكنديون، والصينيون، والعرب جميعهم بحاجة لأن يلتقوا معًا للتخطيط والصلاة ورسم طريقهم القادم بينما يعمل الله من خلال الكنيسة في بلادهم للوصول إلى العالم.

ويكمن التحدي الكبير في قدرة الكنيسة العالمية على أن ترى الشرق والغرب والشمال والجنوب كشركاء حقيقيين. وكثيراً ما نعتبر أن كل ما يتعلّق بالموارد المادية أو التقنية هو أكثر قيمة من مجرد الرؤيا أو القوة الروحية أو القوة في الصلاة. لذا يجب على أعضاء الكنيسة في كل العالم أن يروا بعضهم بعضاً كودائع كبيرة ضمن موارد الملكوت، عند اتحادهم معاً بطريقة فعّالة قد يكون لهم تأثير مُدهش للغاية.

وسواء كان التعاون يركّز على الشهادة والخدمة بين مجموعة تتحدّث لغة رئيسية، وربط الخدمات والناس في منطقة ما، أو يركّز موارد عدّة مجموعات لعمل مشروع واحد له أولوية عالية، فإن كل حالة تُوفّر الوسائل لإشراك جميع الأطراف الحيوية والمتنوعة في الكنيسة العالمية. ويُعتبر هذا السيناريو حاسماً لمستقبل فعّاليتنا ووكالتنا ومصداقيتنا وقوّتنا الروحية.

4. التحدي الرابع: علاقات الشرق بالغرب، والشمال بالجنوب في الكنيسة

اعُتبر التواصل بين الثقافات دائماً تحدياً، وما زال يُنظر إليه بهذه الصورة. فهو مسألة قديمة بقَدَم برج بابل. لقد تم خوض حروب، واندلعت ثورات، وتقسمت المجتمعات بسبب مشاكل التواصل بين الناس، وأحياناً بسبب المعلومات الخاطئة التي تؤدي إلى نتائج سيئة! ويُشار في سفر أعمال الرسل، وعددٍ من رسائل العهد الجديد إلى سوء الفهم، الذي لا مفرّ منه، والذي ينشأ عند عمل ناسٍ من خلفيات ثقافية متعدّدة.

في أواخر عام 2004 اجتمع حوالي 65 قائد شبكات وشراكات، من أكثر من عشرين دولة، في تايلاند لعدّة أيام. كان هذا المؤتمر جزءاً من مؤتمر أكبر دعت إليه "منظمة لوزان للكراسة العالمية" (Lausanne Committee for World Evangelization)، وقامت المنظمة بدراسة الأمور التي تعمل على دفع الشراكات والشبكات إلى الأمام. وقبل المؤتمر تمّ إجراء أول دراسة مسحية للقادة على المستوى العالمي، وذلك لاكتشاف أهم المشاكل الأساسية. ومن أهم المسائل التي تمّت مناقشتها خلال الاجتماعات، والتي اعتبرت التحدي الأكبر أمام عمل شعب الله معاً، كانت صحّة العلاقات بين الكنائس في الغرب والشمال، والغالبية المتزايدة للكنائس في الشرق والجنوب.²

قد نعتقد أن القضايا المتعلقة بالشراكة قد تمّ التعامل معها خلال الفترة المضطربة ما بعد الاستعمار، عندما حصلت العشرات من البلدان على استقلالها. كما قد نعتقد أنه بسبب ظهور مُمثّلين لهذه الدول على شاشات أخبارنا الليلية، فإن هذا يعني أن التواصل والعلاقات قد صارت

أفضل على نحو ما. ولكن بالنظر إلى واقع الكنيسة العالمية، والمستوى المرتفع من الترابط فإنه يتوجب علينا أن نعيد تفكيرنا بهذا الأمر.

ومع استمرار التزامنا العملي بالفردية، فلماذا نتفاجأ بأنه ومنذ فترة ما بعد الاستعمار وحتى يومنا هذا لا تزال هناك صعوبات دائمة في العلاقات بين الكنائس الغربية وغير الغربية؟ فما زال هناك صراع بين قوة وفخر الكنائس الحديثة النامية بسرعة وروح السيطرة الذي تمارسه الكنائس الأم القوية الراسخة.

ما العمل؟

في هذه الأيام يتوجب على الكنائس المحلية والمؤسسات الإرسالية والطوائف والخدمات المتخصصة ومصادر التمويل في الدول الغربية إعادة النظر مجدداً في نظرتهم إلى علاقات الشراكة مع المؤمنين من الدول والثقافات الأخرى. وهذه المشكلة ليست من جانب واحد فقط، بل يجب أن يتم العمل عليها من كلا الطرفين لتطوير تفاهم ومستوى عالٍ من الثقة والفاعلية. ولكن هناك مشكلة متأصلة وهي أن جزءاً كبيراً من الأموال والموارد التقنية يتم التحكم بها من قبل عدد قليل من سكان العالم!

كما تُرى القضايا نفسها في العلاقات المعقدة في الكنائس في المدن الكبيرة. فانعدام الثقة والتفاهم بين الكنائس التي توجد فيها اختلافات عرقية من أهم العوائق للخدمة الفعالة والتأثير الروحي.

إن رؤية كل كنيسة كوكيل على أمور وموارد ثمينة، قد تكون مختلفة ولكن لها قيمة حقيقية، سيساهم في التواصل الفعال وتعاون الإرساليات وفرق الكرازة. فالعمل معاً في سياق شراكة واعية، وحلّ القضايا المتعلقة بالثقة والرؤيا والأهداف القابلة للتحقيق والأدوار التي سيقوم بها كل طرف سيساعد في تحويل الصراع إلى اتفاق وشهادة فعالة ونتائج يمكننا الاحتفال بها معاً.

ما لم نعالج هذه القضية، ستبقى الشبكات والشراكات الفاعلة والدائمة في السياق العالمي الجديد، الذي كثيراً ما يُرى في مجتمعاتنا المحلية، أمراً لا يمكننا إنجازه وتحقيقه.

تشير قائمة المراجع في الملحق إلى عددٍ من الكتب وغيرها من الموارد القيّمة للكنائس أو الخدمات التي تريد أن تتعرّف بأكثر فاعلية على مشكلات الشراكة بأن تستمع وبأن تبني علاقات متينة عبر الثقافات.

مكوّنات ضرورية لدفع الرؤيا إلى الأمام

إن كنّا ملتزمين لو التزمنا بنموذج تعاون الملكوت، فما الأمور الرئيسة التي يتوجّب حدوثها؟

تُشَبِّه الشراكة بالحمض النووي (DNA) في خدمة الكنيسة.

علينا أن ننقّ بالفعل بأن الله سيُبارك جهودنا أكثر جدًّا إن ارتبطنا بالآخرين، وهذا أمر جوهري للغاية بالنسبة للإيمان المسيحي والممارسات المسيحية. الشراكة مع الآخرين ليست خيارًا ولكنها ضرورة. إن على الرعاة والخُدام والقادة المسيحيين أن يُؤمنوا بهذا الأمر ويلتزموا به. إنها ليست موضوعة أو اتجاه سائد.

وحالما نتأكّد بأن خططنا بحسب مشيئة الله، علينا أن نسأل أنفسنا بعض الأسئلة مثل: ”مَنْ أيضًا يفعل هذا؟ وما الذي تعلّمه من تجربته؟ هل يجب علينا التحدّث معه بخصوص تعاون محتمل؟“ وإذا وجدنا أنه لا يوجد من يعمل ما نفكرّ به فعلينا أن نسأل: ”هل يمكن أن نفعل ذلك بشكل أفضل من خلال العمل مع الآخرين؟ مَنْ هم هؤلاء الأشخاص أو الخدمات؟“ يجب ألا نبدأ بأي عمل إذا لم نطرح هذه الاسئلة.

الدعوة إلى إقامة الشراكات والشبكات في جميع مراكز النفوذ والتأثير.

إعلن عن رسالة الشراكة في منابر الكنائس المحلية، وصفوف دراسة الكتاب المقدس، وكنائس اللاهوت، ومراكز التدريب الكرازية. ثم انشر الرسالة من خلال قنوات الاتصال المسيحية بكل أنواعها. هذا يتطلّب داعمين للشراكة من أصحاب الرؤى في الكنيسة، كما يتطلّب تحضير قادة وأبطال للشراكة في كل خدمة ومبادرة مسيحية.

أما الرجال والنساء المتشابهون في التفكير، وملتزمون نحو تعاون الملكوت من خلال الشراكات والشبكات فعليهم أن يكونوا متّصلين معًا بشكلٍ فاعل، ويشجع بعضهم بعضًا، ويتشاركون في ما بينهم بما تعلموه ويتعلمونه. قد يكون هذا التواصل وجهًا لوجه، أو ضمن شبكات إقليمية أو متخصصة، أو من خلال شبكة الإنترنت. والفكرة الرئيسة هي أن يكون التأييد والتشجيع بين الشبكات والشراكات، وليس فقط التأييد للمشاريع والمبادرات التي يعملون فيها. (انظر الموقع الإلكتروني www.powerofconnecting.net للاطلاع على فرص التواصل مع أشخاص لديهم الرؤيا نفسها ، ويعملون في شراكات وشبكات الملكوت).

كن مبادراً في التدريب، وتقديم مثال يُحتذى به، وتدريب الآخرين على القيادة.

إن الجيل القادم من قادة الكنيسة، سواء المتفرغين أو غير المتفرغين في جميع أنحاء العالم، يجب أن يكون متدرّباً وبشكل مقصود ومخطط له على هدف الشراكات الفعّالة وكيفية عملها. ولربما قد سمعت قصة الرجل الذي سُئل عن هوايته فأجاب: ”في عطلة نهاية الأسبوع، أنا جراح دماغ غير محترف.“ متى كانت آخر مرة سافرت فيها على متن طيران تجاري بقيادة طيار غير محترف؟ إن الطيار بحاجة إلى رخصة طيران، تظهر مهارته في القيادة، والقائمون على منح رخص الطيران يتحمّلون مسؤولية منح الرخص بناءً على مهارات الطيار هذه. والأطباء المتمرسون ذوو الخبرة الواسعة يساهمون في وضع معايير لأداء مهنة الطب. وهناك ممتحنون في المجال الطبي يفرضون تطبيق هذه المعايير.

وباختصار، في القطاعات الأخرى (غير الخدمة) نفترض أنّه من الممكن بل الضروري أن تكون لدى المرء معرفة متخصصة ومهارة خاصّة ليفهم بعض القضايا المعقّدة ويتمكّن من التعامل معها. وفي تاريخ الكنيسة، حيث نرى الانكسار والفردية، هناك حاجة للالتزام بتعليم يتعلّق ببناء شراكات وشبكات الملكوت. نحن بحاجة إلى الرؤيا والتدريب والإرشاد المستمر للقادة والمرشدين في تعاون الملكوت.

يبين هذا الكتاب كيف أن بناء واستمرارية شراكات وشبكات فعّالة ليس أمراً غامضاً، لكنه أمر يمكن تحقيقه، وثبت ذلك في مرات عدة، وهو أمر يمكن تعلّمه. ولكن مبادرات التعاون الفعّالة لا تحدث صدفة. إن هدف هذا الكتاب هو توضيح ومشاركة بعض ما تعلّمه أبناء الله، في كل أنحاء العالم، عن العمل معاً بنجاح. والغرض منه مساعدتنا على أن ندرك أننا مثل الأطباء والطيارين بإمكاننا التعلّم، والتكاثر، وتقييم كيفية القيام بهذا العمل بطرق مهنية ومحترفة يُمكن الاعتماد عليها. وعلى الرغم من تاريخ الكنيسة الطويل الذي شهد انقسامات ونجاح لإبليس في إبقائنا بمعزل بعضنا عن بعض، فإن مخطّط الله لنا هو أن نعمل معاً، والتاريخ الحديث يُثبت أننا نستطيع ذلك، وهذا ما يحدث بالفعل في وقتنا الحاضر.

إن النجاح في هذا المجال يعني أبحاثاً جديدة، ومنهاجاً عملياً لتعليم طاقم العاملين، بالإضافة إلى القادة الكبار، وإرشاداً وتدريباً مستمرين، لتشجيع ومساعدة الأشخاص الملتزمين بالرؤيا. لذا يجب توفر مراكز للتدريب، وإعداد مواد بلغات متعدّدة، ومواقع إلكترونية، والعديد من الوسائل الأخرى المستخدمة لمشاركة الرؤيا، وأهمية الشراكة والشبكة، والخطوات العملية.

وأخيراً، هناك بعض الأفكار التي تُجيب عن التساؤل المتعلّق بأيّن يمكن للشراكات والشبكات الفعّالة أن تساعد في تسريع النجاحات والانطلاقات الروحية.

قطاعات استراتيجية ذات إمكانية مميزة تؤثر في الدعوة للتعاون

1. وجود 2.5 بليون شخص أمّي ممن يحصلون على المعلومات بطريقة شفوية فقط. إضافة هؤلاء يوجد 1.5 بليون شخص يحصلون على 95% من معلوماتهم شفويًا، يُعتبرون الجزء الأساسي من العالم الذي لم تتمّ إيصال رسالة الإنجيل إليه. لقد تمّ تصميم الاستراتيجيات والمواد الغربية على مدى مئتي عام من قبل المتعلّمين، وتمّ توجيهها إلى المتعلّمين (لا الأميين). لكن هذا التحدي الهائل لا يمكن مُعالجته إلا بالنهج التعاوني.
2. وجود ما يقارب أربعمئة مدينة، يقطنها أكثر من مليون نسمة في نافذة 40/10 وحولها. بحلول عام 2025، سيسكن ثلثا سكّان العالم في المدن. إنه التحديّ الأصعب الذي يواجه الكنيسة العالمية. ومن دون التواصل بين العاملين في هذه المدن لتنسيق الموارد والمعلومات وللتشجيع فلن يكون هناك أي أمل لرؤية أي اختراقات روحية لنقل قوة الله ومحبه.
3. مستخدمو شبكة الإنترنت غير المتحدّثين باللغة الإنجليزية. بوجود 530 مليون متحدّث باللغة الإنجليزية و 5.8 بليون غير متحدّث باللغة الإنجليزية، يبدو الاتجاه الذي سيتطوّر فيه استخدام الانترنت واضحًا. ورغم أن هذا النمو سيكون متفاوتًا، فقد تجاوز عدد مستخدمي شبكة الاتصالات غير المتحدّثين باللغة الإنجليزية المليار شخص. ولنتمكّن من الوصول إلى هؤلاء الناس وخدمتهم ومشاركتهم الأخبار السارة، فنحن بحاجة إلى الارتباط والمشاركة بعضنا مع بعض.
4. مجتمعاتنا المحلية. تحدّث أولئك الذين كانوا حول الرب يسوع بدهشة ورهبة عن حياته وقوته، فقد رأوه يؤثّر في الناس على مستوى احتياجاتهم اليومية، عاملاً ما لم يعمل أحد قبله. وعلى الكنيسة المحلية أن تتواصل مع الاحتياجات اليومية للمجتمع المحلي لاستعادة مصداقيتها، ولإطلاق قوة الروح القدس، وتنشيط شعبها وتشجيعه. إن تحديد الاحتياجات الأكثر أهمية، وتشكيل تجاوب موثوق ومُدّعم من قِبَل الروح القدس لا يمكن أن يتحقّق إلا بإجماع الكنائس المحلية معًا في مجتمعاتنا. إن كنائسنا مليئة بملايين الأشخاص الذين لديهم مواهب وحوافز ينتظرون أن يُقادوا لاتباع خطة الله، وتحقيق نتائج توفر الإنجاز والتحفيز المستمرّ.
5. العالم في أزمة. إن اهتمام العالم يتجّه دائمًا لحالات الطوارئ الدولية كالمجاعات، ومآسي اللاجئين، والكوارث، مثل كارثة تسونامي الآسيوية عام 2004، حيث تؤثر هذه الحالات عادة على عشرات الآلاف من الناس. كما تظهر باستمرار في العناوين الرئيسة لنشرات

الأخبار أزمات أخرى مثل وفاة الرُّضْع، ووباء فيروس نقص المناعة المكتسب/الإيدز، واستعباد الأطفال، والدعارة. وتستجيب العشرات من وكالات الإغاثة والتنمية المسيحية الدولية، والكنائس المحليّة، والطوائف، والخدمات المُتخصّصة الأخرى بطرق مختلفة لهذه الاحتياجات، وغالبًا بطُرق تتسم بالبطولة. ولكن الكفاءة الكبيرة لمنظمات الإغاثة والتنمية المسيحية تبدو قزماً وعاجزة أمام مطالب هذه التحدّيات الدُوليّة. ومع ذلك، إذا أخذنا بعين الاعتبار التقنية والموارد المالية المُتاحة للكنيسة فإنه لا توجد أي خدمة مسيحية واحدة لا يمكنها التواصل فوراً مع الآخرين بتكلفة بسيطة جداً.

بغض النظر عن فكرنا من نحو العشور، أي منح الكنيسة عشر دخلنا، فإنها حقيقة محزنة للغاية أن المسيحيين في الكنيسة الغربية يقدّمون أقل من 4% في المتوسط. والـ 6% الباقية هي أموال يبقّيها أعضاء الكنيسة في جيوبهم. وبطبيعة الحال، فإننا نتوّهم عندما نتصرّف بهذه الأموال كما لو أنها لنا. إنها في الحقيقة أموال الله. تخيّل ما يمكن أن يحدث إذا كانت تلك الأموال متوفرة لاستجابة مسيحية مشتركة لحلّ بعض هذه الأزمات الدولية الواضحة والهامة!

ولكن دعنا من هذه الأموال الإضافية والحديثة للحظة. إذا جُمعت الموازنات الحالية لخدمات الإغاثة والتنمية المسيحية، والمدعومة من قبل مكُوناتها وعناصرها الفردية، للقيام بمبادرات مُحدّدة فمن الممكن أن يكون لها تأثير ملحوظ، وأن تشهد للمسيح. إن الديانات غير المسيحية تنتقد باستمرار وبشكل مبرّر الكنيسة الغربية بسبب افتقارها للمصداقية. ولكي تستطيع الكنيسة أن تُجيب على انتقادات من هذا النوع، فيجب على المُنظمات المسيحية أن تجتمع معاً، وأن تضع وبشكل مسبق بنية تحتية تعاونية لكي تكون الكنيسة مستعدّة عندما تظهر الحاجة. ليس هناك من سبب لعدم فعل هذا الأمر، إلّا في حالة عدم توفر الإرادة وعدم الالتزام بالأولوية.

هل من الممكن أن يقول العالم عن الكنيسة العالمية اليوم: ”الآخرون يتحدّثون؟ أما المسيحيون فهم يعملون. المجموعات الأخرى تشيع كلمات فارغة، أما المسيحيون فهم لا يتكلّمون فقط، لكنهم في الحقيقة يتجاوبون ويعملون ما يعدّون بأن يعملوه.“ تخيّل الفرق الذي يمكن أن تُحدّثه!

سوف تجني البركات عندما تُعلّم الناس كيف يتعاونون، بدلاً من تعليمهم كيف يتنافسون ويتحاربون. وهناك ستكتشف من أنت حقاً، وما مكانتك في عائلة الله (متى 5:9).

الملحق

مبادئ الشراكة الأساسية

مبادئ الشراكة الأساسية

1. الصلاة: تلتزم الشراكات الفعّالة بالصلاة المستمرة، والسعي للحصول على توجيه الله وقيادته في كل ما تعمل. يدرك الشركاء الأقوياء أن غاية إبليس هي تدمير العلاقات، وفسخ الشراكة، وإبطال فعالية عمل الشراكات والعلاقات معاً. تسعى الشراكة الفعّالة إلى حضور وقوة وتأيد روح الله من خلال الصلاة والشركة معاً، وتطلب عن قصد وبإلحاح دعم الآخرين من خلال صلواتهم. الشركاء الأقوياء الذين يقضون الوقت معاً في الصلاة يستمعون إلى توجيه الله لهم ويتجاوبون معه.
2. الرؤيا: تُقاد الشراكات الفعّالة برؤيا مقنعة ومشاركة. الرؤيا المتينة للشراكة ستُنشِط وتُحفّز وتشجّع كل من هو مشارك فيها. يجب أن تكون الرؤيا مقنعة، وتُفوق قدرة أي شخص واحد أو منظّمة واحدة للعمل على تحقيقها. ويجب أيضاً أن تكون الرؤيا مشتركة، ومرتبطة بالقيم أو الأهداف الفردية لكل مشارك. إن الشراكة فقط من أجل الشراكة لا تعني شيئاً. لذا يجب أن يكون لها هدف أكبر.
3. الأهداف: تبدأ الشراكات الفعّالة بأهداف محدودة وقابلة للتحقيق، ثم تمتد وتتوسع أكثر مع اختبار الشراكة للنجاح. الشراكة الفعّالة تحركها الرؤيا الكبيرة، ولكنها لا تحاول إنجاز الكثير قبل أوانه. تُركّز الشراكة الفعّالة أولاً على أهداف محدّدة يكون لها قيمة لجميع المشاركين، ويكون احتمال نجاحها كبيراً على المدى القصير. هذه التجربة الإيجابية تُظهر قدرة الشراكة على تحقيق التغيير من خلال جهودها المشتركة، مما يؤدي إلى المزيد من الثقة وزيادة الأمل والرغبة في تحقيق أهداف أشمل وأكثر تحدّيًا.
4. المُرشّد: للشراكات الفعّالة مُرشّد مُلتزم يخدم عملية الشراكة كاملة. مُرشّد الشراكة هو شخص، أو فريق من الأشخاص، يتم الموافقة عليه من قبل الشراكة للمساعدة في تسهيل عمل الشراكة. يُكرّس هذا الشخص أو الفريق نفسه للرؤيا الكبيرة وللعمل معاً، وهو يخدم في

دور محايد من أجل المصلحة العامة المشتركة. تقدّر الشراكة الفعّالة مساهمة المرشد أو المرشدين، وتوفّر لهم المصادر والتدريب والتشجيع اللازم.

5. الأبطال: الشراكات الفعّالة لها مدافع عنها، أو ما يمكن أن نسميه بطلاً في كل شراكة. بطل الشراكة هو الشخص الذي يرى بوضوح كيف يمكن لمنظّمته أن تستفيد من التعاون الفعلي والعملي مع المنظّمات الأخرى. هذا الشخص يُعزّز رؤيا الشراكة بين زملائه، ويُسهّل ويقود إشراك منظّمته في هذه الشراكة. وبشكل عام، فإن بطل الشراكة يُوفّر التواصل المستمر بين الشركاء، ويُساعد في بقاء الشراكة مركّزة على النتائج.

6. التنوّع: تتكوّن الشراكات الفعّالة من مجموعة متنوعة من الشركاء ممن لديهم إدراك واضح بمدى اختلاف هوياتهم الشخصية. وجود مجموعة متنوعة من الشركاء الأقوياء أمر ضروري للنجاح. فالشريك القوي يعرف نقاط ضعفه ونقاط قوّته المميّزة (على المستوى الفردي والمؤسّساتي) وكيف ينسجم هذا مع الشراكة، وبماهيّة مساهمته في الرؤيا الكبيرة، وكيف يمكنهم الاستفادة من الجهد المشترك. إن الهويات الواضحة تعزز العلاقات بين الشركاء، وتقلّل من الغموض والتداخل والازدواجية في العمل.

7. الثقة: تعتمد الشراكات الفعّالة على العلاقات المبنية على الثقة والانفتاح والاهتمام المتبادل. إن الشراكة أكثر من مجرد آلية للتنسيق والتخطيط ووضع الاستراتيجيات وتحديد الأساليب المتّبعة في العمل. فهي تتعلّق بأشخاص حقيقيين يعملون معاً في علاقة. ولكي تكون الشراكة فعّالة، يجب أن يكون هناك ثقة بالناس وبالعملية. الشريك القوي يستثمر الوقت لمعرفة وفهم وتقدير الشركاء الآخرين. والشريك القوي حسّاس من نحو الأشخاص من الثقافات أو الخلفيات المختلفة عنه. إن قلب الإنجيل هو استعادة العلاقات، والشراكة الفعّالة تظهر هذه الحقيقة في عمقها.

8. الخصائص والأمور المشتركة: الشراكات الفعّالة تعترف وتقبل الاختلاف بين الشركاء، ولكنها تُركّز على ما لديهم من خصائص وأمور مشتركة. معرفة الاختلافات أمر ضروري، ولكن الشريك القوي يبحث أيضاً عن الخصائص والأمور المشتركة مع الشركاء الآخرين في جوانب مثل الرؤيا، والقيم، والخبرة. فمن الضروري الاتفاق على كل جانب من جوانب التاريخ، والمنهجية أو الأسلوب، والمعتقد لتحقيق أهداف الملكوت الكبيرة. الشريك القوي يُقدّر تنوع خلفيات الشركاء الآخرين، ولكنه يؤكّد على الأمر المشترك الذي يركّزون عليه.

9. الأطراف المعنية: الشراكات الفعّالة تميّز وتلبّي توقعات الأطراف المعنية الرئيسة. بينما تنمو الشراكة، يجب الانتباه إلى أربع مجموعات رئيسة على الأقل، وهي: (1) الأشخاص الذين تحاول الشراكة الوصول إليهم أو خدمتهم؛ (2) الشركاء أنفسهم والعاملون في مؤسساتهم؛ (3) أولئك الذين يُصلّون ويعطون ويقدمون الدعم؛ (4) الشراكة نفسها. الشراكة الفعّالة تعمل على إيصال مدى تقدّم الشراكة بالطرق التي تفهمها وتقدرها كل مجموعة من الأطراف المعنية.

10. الصبر: الشراكات الفعّالة عملية مستمرة وليست حدثًا. إنك بحاجة إلى القدر الكبير من الوقت والجهد لتعمل على تشكيل الشراكة والمحافظة عليها. الشراكة الفعّالة لا تتسرّع في المراحل المبكرة من إجراء الأبحاث، وتحديد الشركاء المحتملين، وبناء العلاقات، وبناء الثقة، وتشكيل الإجماع أو الاتفاق على الرأي. الشركاء الأقوياء يتحلّون بالصبر، ويعلمون أنه كلما زاد التحدي، تزداد أهمية تشكيل أساس للفهم المشترك والمتبادل.

11. الهيكلية أو البنى التنظيمية: تضع الشراكات الفعّالة الحد الأدنى من الهيكلية اللازمة لإنجاز الرؤيا الكبيرة. الهيكلية الجيدة يجب ألا تُقيّد أو تُعقّد الشراكة. يجب أن يكون هناك فقط ما هو مطلوب لإنجاز أولويات العمل. وكلما تغيّرت الاحتياجات فإنه يمكن تغيير الهيكلية. وشكل الشراكة (هيكليتها) يجب أن يتبع دائمًا وظيفة الشراكة (ما تحاول إنجازه).

12. المشاركة: الشراكات الفعّالة تحافظ على أوسع نطاق ممكن من المشاركة في عملية صنع القرار. يتم تشجيع الالتزام والشعور بالملكية والمشاركة من خلال إشراك الناس عمليًا في هذه العملية، وليس فقط بالرؤيا. الشراكة الفعّالة لا تكون أبدًا من الأعلى إلى الأسفل، أو بتسلسل هرمي في طبيعتها. فالشركاء يولون اهتمامًا خاصًا لتطوير عمليات التخطيط وأخذ القرارات والتواصل للحصول على مشاركة واسعة.

13. الاستثمار: الشراكات الفعّالة تتطلب الاستثمار المقصود المخطّط له من قبل جميع الشركاء. يدرك الشركاء الأقوياء أن الشراكة الفعّالة تحتاج لموارد كي تحقق هدفها. الشراكة الفعّالة تسعى للحفاظ على النفقات العامة من تكاليفها التشغيلية منخفضة بقدر الإمكان وذلك من خلال تجنب وضع هيكلية معقّدة للشراكة، والمكاتب والمعدّات والموظفين، وما إلى ذلك. فالشراكة الفعّالة تجد السبل التي يمكن بها أن تشارك الموارد الخاصة بأطراف هذه الشراكة. وحيث أن الشراكة نفسها تتطلب موارد إضافية لتشغيل وتحقيق أهدافها، فإن الشركاء يساهمون معًا لجعل هذا الأمر ممكنًا.

14. التعزيز: تعزّز الشراكات الفعّالة قيّم ومهارات التعاون بين الشركاء على نحو استباقي ومبادر. التغييرات والصراعات داخل الشراكة لا مفرّ منها. فالشراكات القوية تتوقع المشاكل والخلافات وخيبات الأمل وغيرها من الأمور السلبية الأخرى. ولكنها تتوقّع أيضاً تغييرات إيجابية، مثل بروز قيادة جديدة وفرص جديدة وإمكانية إقامة شراكات ديدة. ومن أجل التعامل بشكل أفضل مع جميع هذه الحالات، تعكس الشراكة الفعّالة ما تعلّمته، وتعزّز أفضل الممارسات للتعاون بين الشركاء.

15. الاحتفال: الشراكات الفعّالة تقدّر أهمية التفكير المستمر، والتقييم، والاحتفال. قد يكون العمل ضمن شراكة لتحقيق رؤيا كبيرة صعبة للغاية. الشراكة الفعّالة تطوّر معايير واضحة لتقييم العمل، وإجراء التعديلات حسب الحاجة. من الممكن أن يستغرق تحقيق الأهداف الكبيرة وقتاً كبيراً، لذلك فالشراكة الفعّالة تحتفل بالتقدّم أثناء ذلك، حتى في الأمور الصغيرة. وأخيراً، تلتزم الشراكة الفعّالة بالنجاح المشترك وإعلان الإنجازات باسم الشراكة.

تقييم الاستعداد للشراكة

عبر السنين أصبح واضحاً أن منظمات أو خدمات معينة يمكنها أن تعمل وتساهم في شراكات أو شبكات بأكثر فعالية من غيرها. وثمة أسباب لهذا الواقع. وهو لا يعود إلى شخصية القادة فقط. عند النظر إلى الأسئلة والمسائل التالية معاً، نرى هذه الأسئلة تشكّل صورةً للكيفية التي بها ترى نفسك وخدمتك، والتي بها أيضاً ترى منظمّتك نفسها وخدمتها. وكيفية رؤيتك لنفسك سيكون لها تأثير أساسي على مدى فعالية إمكانية عملك مع آخرين.

ينبغي أن يكون من يقوم بملء هذا النموذج من قطاعات مختلفة ضمن المنظمة من القيادة حتى الموظّفين في المؤسسة. عندما تملأ النماذج وتجمعها، احرص على أن تجتمعوا معاً لمناقشة النتائج. قد ترغب في مناقشتها سؤالاً فسؤالاً وتقارنوا بين إجاباتكم. ثم سيكون مفيداً أن تناقش ما الذي تقترحه هذه النتائج عليك بينما تفكر بالعمل مع وكالات أو خدمات أخرى. انظر أدناه بشأن إرشادات لجمع العلامات.

على مقياس مدرّج من 1-10 (1 = منخفض، 10 = مرتفع) صنّف خدمتك من خلال

الإجابة عن الأسئلة التالية

1. لخدمتي / منظمّتي بيان رسالة ورؤيا واضحا

2. اختصاص خدمتي مرغوب به ومطلوب

3. قيادة خدمتي واضحة وواثقة بشأن هدفنا

4. خدمتي شاملة (ستعمل مع مجال واسع من الوكالات الأخرى)

5. خدمتي نامية (مدى الخدمات / الموازنة / الموظفون،... إلخ).

6. خدمتي منفتحة للتجديد والتغيير بشكل ملحوظ

7. لخدمتي رغبة قويّة في توسيع مدى تأثيرها

8. تُعتبر خدمتي من قبل الآخرين قياديّة / رائدة في مجالها

9. ثقة خدمتي بشأن هويّتها

10. استعداد خدمتي لمشاركة طريقتها في العمل أو أسرارها الخاصة

مؤشّر احتمال الشراكة – المجموع

مجموع النقاط:

- يقترح المجموع فوق 80 أنه يمكن لمنظمتك أن تقوم بعمل جيد في جهد تعاوني.
 - يقترح المجموع بين 60-80 أنك بحاجة لمراجعة تلك النقاط التي فيها قُيِّمت منظمتك أقل من "7". ما الذي يمكن عمله لتقوية هذا الجانب؟
 - يقترح المجموع أقل من 60 أنه من الجيد أن يجتمع قادة خدمتكم لمراجعة هذا التقييم وأن يسألوا ما إذا كانت العلامة والتقييم يشيران لنواحٍ تحتاج للعمل عليها.
-

تقييم/ تشخيص سلامة شراكتك أو شبكة العمل الخاصة بك

جميع الجهود التعاونية تنطوي على تحدّي. كوكلاء صالحين، علينا أن نعرف ما إذا كنا فعّالين. بالإضافة لذلك، من المهم أن نتمكن من تحديد نقاط التّقدّم من أجل التشجيع ومعرفة الجوانب التي تحتاج لمزيد من التطوير.

تساعدك أداة التّقييم التشخيصي هذه في النظر إلى أهم عناصر مبادرتك. لن تكون كل نقطة بالضرورة لها علاقة بما تقوم به. قد تأخذ عناصر من هذه الأداة وتعمل نموذجك الخاص بك. ثلاثة اقتراحات:

1. دع أكبر عدد ممكن في الشراكة أو الشبكة يشاركون في التّقييم. قد ترغب في وضع الأداة على الإنترنت حتى يقوم الأشخاص بملئها على أجهزة الحاسوب الخاصة بهم. (أدوات مثل www.surveymonkey.com هي مصادر بسيطة وقوية لمساعدتك في القيام بذلك.) تحتاج إلى أن تكون لديك فكرة عما يفكر به شركاؤك في الشراكة.

2. عندما تقوم بجمع المعلومات، شاركها مع كل المجموعة، بحيث تقوم بمناقشة نقاط القوة والضعف التي قد تظهر. احرص على أن تحتفل مع الآخرين بالتّقدّم، وشارك الفضل عندما يكون مناسباً، وتحدّث بأمانة عن التّغييرات التي يمكن القيام بها من أجل عمل أفضل.

3. إذا كنت في سياق دولي أو ضمن سياق آخر متخصص، فقد ترغب أو تحتاج لأنّ تضيف فئات لهذه الاستبانة. مثلاً، إذا كانت مبادرتك دولية، فقد ترغب بطرح أسئلة عن الدمج ما بين الوكالات الغربية وغير الغربية الشريكة، أو عن الدور الذي يلعبه غير الغربيين في القيادة.

اطرح الأسئلة الصعبة بينما تتقدّم. ستتشجّع، وستتمكن من ضبط وتوجيه جهدك بدقّة، وستقلّ من المفاجآت السلبية إلى أدنى حدّ ممكن!

التقييم التشخيصي لشراكاتك

اسم الشراكة / الشبكة: _____

تاريخ اليوم: _____

تاريخ تشكيل الشراكة: _____

تاريخ آخر مراجعة: _____

المرشد أو فريق الإرشاد: _____

1. يُرجى ترتيب جميع الخصائص على مقياس من 1-10: (الأكثر مثالية = 10، الأقل مثالية = 1).
2. ملاحظة: لا يمكن لجميع الخصائص المذكورة أن تُطبّق بنفس القدر، أو أن تكون ملائمة لعملية الشراكة أو الشبكة. خذ بعين الاعتبار فقط ما تعتقد أنه قابل للتطبيق.
3. ملاحظة: في كل مرة سيُشار للمجموعة التي تسعى للوصول إليها وخدمتها بـ "المجموعة المستهدفة".

1. العملية التعاونية

التصنيف	ملاحظات	العمل المطلوب
1.1 روح الفريق	_____	_____
2.1 العلاقات	_____	_____
3.1 القيادة	_____	_____
4.1 الهيكلية / البنية التنظيمية	_____	_____
5.1 الأهداف المحددة	_____	_____
6.1 إحساس الوكالة الشريكة بأنّ الأهداف تخصّها	_____	_____

7.1 الأهداف المُنجزة

8.1	مجموعات العمل أو فرق عمل فعّالة
9.1	التواصل بين الوكالات الشريكة
10.1	النزاع وحلّ المشكلات
11.1	شعور متزايد بالثقة والاعتماد المتبادل بين الشركاء
12.1	القيمة التي يعطيها الشريك للشراكة / الشبكة
13.1	انفتاح المجموعة للتغيير أو التطوير

2. العمل التعاوني

التصنيف	ملاحظات	العمل المطلوب
1.2	الأبحاث التي تقوم بها المجموعة	
2.2	التدريب على مهارات التعاون	
3.2	مقدار مُخرجات أو نتائج المشروع	
4.2	جودة مُخرجات أو نتائج المشروع	
5.2	تنوّع الوكالات الشريكة	
6.2	موارد المشروع: الأشخاص، المال، المرافق	

7.2	توثيق أو عمل المبادرة	
8.2	تقييم العمل التعاوني الخاص بك	

3. مخرجات ونتائج التعاون

التصنيف	ملاحظات	العمل المطلوب
1.3	عدد الاتصالات مع المجموعة المستهدفة	
2.3	استمرارية الاتصال	
3.3	جودة الاتصال مع المجموعة المستهدفة	
4.3	عدد المخدمين أو الذين تأثروا بالبرنامج في المجموعة المستهدفة	
5.3	جودة الخدمة والمتابعة في المجموعة المستهدفة	
6.3	عدد من يُحتمل أن يصبحوا قادة ضمن المجموعة المُستهدفة	
7.3	اتصال البرنامج مع برامج أخرى ذات صلة من أجل المجموعة المستهدفة	

4. وكالة الشراكة

التصنيف	ملاحظات	العمل المطلوب
1.4	التقدم في تحقيق الأهداف	

2.4 الحدّ من الازدواجية

3.4 العائد على استثمار المصادر

4.4 التكاليف

5.4 القيمة التي تراها مكوّنات الشراكة

المجاميع

المجاميع منذ آخر مراجعة

التغيير (+ / - %) منذ آخر مراجعة

ممارسات الشراكة الجيدة

المرحلة 1: الاستكشاف

الأهداف:

1. تحديد الموارد، والقادة، والخدمات التي لديها اهتمام أو التي شاركت في السابق في قضية الملكوت التي تعمل الشبكة على معالجتها
2. توسيع قاعدة بيانات المعرفة أو المعلومات حول هذه القضية
3. تحديد تاريخ الوكالات التي تشارك حاليًا في معالجة القضية نفسها، وما هي تصوّراتهم عن ذواتهم، وعن الآخرين، وما هي مهامهم، وأولوياتهم، والحواجز أو العقبات التي تعترض طريقهم
4. تحديد المشكلات أو المعوقات أمام الأنشطة والأعمال الحالية، أو العلاقات المرغوب بها ضمن قطاع الشبكة المحتملة
5. تنمية عدد الاتصالات والعلاقات
6. تقييم حالي شامل للحالة الاجتماعية أو الروحية أو الاقتصادية أو التنظيمية للقضية قيد البحث
7. الاتفاق والإجماع على الاهتمام مجددًا باكتشاف سُبُل تطوير الشبكة

الأنشطة:

1. اجتماعات فردية خاصة
2. اجتماعات المجموعات الصغيرة
3. بحوث لتحديد المراجع المتوفرة
4. الاتصالات: السفر، والبريد الإلكتروني، والهاتف، والمراسلات، والفاكس،... إلخ
5. التحليل وسماع الآراء الأخرى والتأكيد
6. التقرير وكتابة الرسائل
7. الاستماع والصلاة

المُخرجات والنتائج:

1. اجتماعات تمهيدية أو استكشافية مع القادة أو الخدمات
2. تحديد الموارد الحالية المتاحة
3. استعداد الخدمات للاجتماع واستكشاف إمكانية التعاون
4. وجود مجموعات الدعم من خلال المشورة والصّلة

المرحلة 2: التشكيل (أن تنطلق أو لا تنطلق)

الأهداف:

السعي للاتفاق أو الإجماع على:

1. السياق الحالي: الاجتماعي والسياسي والروحي والعملية
2. الرغبة بالنتائج بعيدة الأجل في الملكوت
3. الاحتياجات ذات الأولوية والمعوقات أو الحواجز
4. الأهداف المحدودة، والقيّمة، والقابلة للتحقيق على المدى القريب، مع علاقة واضحة بالأهداف المتوسطة والطويلة الأجل
5. خطة للتقييم (مقاييس) وتلقّي آراء الآخرين والتقارير
6. خطة لتوزيع المسؤوليات وشكل القيادة
7. الجدول الزمني وجدول العمل
8. السياسة المتعلقة بالناحية الأمنية والقضايا المتعلقة بمشاركة المعلومات
9. السياسة المتعلقة بمشاركة تقارير المُخرجات والنتائج والنجاح
10. طرق لرصد المشاكل والتعامل مع النزاعات والخلافات

الأنشطة:

1. اللقاءات الفردية مع القادة والخدمات
2. التشجيع وبناء الرؤيا
3. العمل عن قُرب مع الفريق الاستشاري
4. الاستكشاف الأولي والاجتماع التنظيمي للمجموعة الأكبر

• الإعداد والتخطيط

• الإدارة

• إرشاد وقيادة الاجتماع

• المتابعة

5. الاستماع والصلاة

المُخرجات والنتائج:

1. الرؤيا والتوقعات بعيدة الأمد المتعلقة بالملكوت وتوضيح التأثير
2. تعزيز العلاقات
3. الاتفاق على الأهداف القريبة والمتوسطة الأجل والجدول الزمني
4. الاتفاق على النهج التنظيمي أو الهيكلية
5. تعريف أدوار كل واحدة من مجموعات العمل والقادة
6. الاتفاق على التوقعات، وإعادة تحديد المخرجات والنتائج المتوقعة، والاتصالات، والتقارير
7. تشجيع المشاركين ومنح الأمل
8. الاتصالات الجارية مع قادة الوكالات الشريكة وأطراف الشراكة الداعمة بالصلاة والتمويل

المرحلة 3: العمليات

الأهداف:

1. تحقيق الأهداف المتوسطة الأجل، والنجاح في إيصالها لجميع الأطراف، والاحتفال بالملامح
2. توسيع الأهداف، وزيادة تكامل الاستراتيجية، والتعاون الأوسع في الشبكة ومعها
3. شعور أعمق بالانتماء والرؤيا والتزام الوكالات الشريكة
4. تحديد وتوفير موارد أولية إضافية
5. فعالية عمل أنظمة التقييم والإشراف وتقديم تقارير بآراء الآخرين
6. تنظيم الخدمات في مجموعات عمل وظيفية تهدف لخدمة مهام وأهداف الشبكات المتخصصة
7. ظهور أفراد للمشاركة في الأدوار القيادية في الشراكة ومجموعات العمل
8. الاتصالات الفعالة بين الوكالات والأشخاص
9. تزايد الثقة والانفتاح بين الوكالات الشريكة
10. برنامج توثيق فعال
11. التوازن في الوكالات والموارد: الكنيسة، والمؤسسات المُساندة للكنيسة، والأعراق،... إلخ

الأنشطة:

1. اجتماعات فردية
2. التقرير السنوي واجتماعات التخطيط مع القادة
3. اجتماعات فريق العمل
4. تشجيع وإرشاد:
 - التنسيق
 - الاتصالات
 - التقييم
 - إعداد التقارير وتقديم آراء الآخرين
 - التدريب
 - الإحساس بالنجاح
5. السفر، والاتصالات الهاتفية، والمراسلات، والفاكس،... إلخ
6. مراقبة التقدّم المُحرَز والمشاكل و تطوير الاستجابة المناسبة

المُخرجات والنتائج:

1. تحقيق الأهداف القريبة والمتوسطة الأجل (مقاييس) والاحتفال بذلك
2. صلة واضحة بين أهداف الشبكة والأولويات الروحية للشبكة
3. تحديد أهداف المرحلة التالية، بناء على تزايد نضج الشبكة
4. تزايد الشعور بالقيمة المضافة للشبكة عند الوكالات الشريكة، والتأثير المُحرَز من خلال جهودهم المشتركة التي من دونها سيكون العمل مستحيلاً
5. تزايد الإحساس بالانتماء للمجتمع وقوة العلاقة بين الوكالات الشريكة وقياداتهم
6. التقييم الذاتي للشبكة يشير إلى تزايد النضج وتحقيق الأهداف المتفق عليها

مراجع مختارة: الشراكات والشبكات

1. كتب متركزة حول كيفية سير الخدمة الإرسالية/ كتب عن الشراكة

Addicott, Ernie, *Body Matters*, (Seattle, WA: Interdev Partnership Associates, 2004).

دليل للشراكة في الخدمات الإرسالية المسيحية. شهادة وتحليل ودليل من الميدان لأتباع المسيح الذين يبحثون عن المساعدة في العمل معًا.

Bush, Luis and Lorry Lutz, *Partnering in Ministry: The Direction of World Evangelism* (Downers Grove, IL: Intervarsity Press, 1990).

مقدمة واسعة وسهلة عن التعاون في حفل الخدمة الإرسالية. يغطي مواضيع مثل الأساس الكتابي، والطريقة الأبوية التي بها يتعامل الأشخاص أو المنظمات مع الآخرين الذين يشرفون عليهم، والمساءلة، وشراكات الكنائس المحلية ويحتوي على نماذج لاتفاقيات عمل.

Denison, Jack, *City Reaching: On the Road to Community Transformation* (Pasadena, CA: William Carey Library, 1999).

مرجع قيم لكل من هو ملتزم برؤيا الوصول برسالة المسيح إلى مدينته. يكتب دينيسون عن رؤيا الله للمدينة ودور الكنيسة. ثم ينتقل مباشرة لضرورة الانتقال من الطرق العديدة للعمل إلى استراتيجية شاملة.

Rickett, Daniel, *Making Your Partnership Work* (Enumclaw, WA: Winepress Pub., 2002).

كتاب عملي جدًا وسهل الفهم ومملوء بأفكار وأدوات يمكن تعديلها بسهولة وتطبيقها في سياقك الخاص. تساعد قوائم المراجعة العديدة الموجودة في الكتاب في تطبيق المادة بشكل شخصي.

—, *Building Strategic Relationships: A Practical Guide to Partnering with Non-Western Missions* (Pleasant Hill, CA: Klein Graphics, 2000).

Taylor, William D. (Ed.), *Kingdom Partnerships for Synergy in Mission* (Pasadena, CA: William Carey Library, 1994).

في هذه المجموعة الجيدة من المقالات، يعالج الكتاب أسس الشراكة، ثم يناقشون قضايا أساسية مثل القوى الثقافية المحركة، والسيطرة، والمحاسبة.

2. كتب عامّة تقدّم إرشادات بشأن كيفية الشراكة بين المنظّمات

Austin, James E., *The Collaboration Challenge: How Non-profits and Businesses Succeed through Strategic Alliances* (San Francisco, CA: Jossey Bass Pub., 2000).

يركّز هذا الكتاب على سبعة مبادئ للتعاون ، وتشمل الاتّصال مع الأهداف ومع الناس، ووضوح الهدف، وانسجام الإرساليّة، وخلق القيمة، والاتّصال بين الشركاء، والتّعلّم المستمر، والالتزام بالشراكة.

Dent, Stephen M., *Partnering Intelligence* (Palo-Alto, CA: Davies-Black Pub., 1999).

ينظر إلى مراحل الشراكة وما الذي يمكن أن يتم بشكل خاطئ في العملية. يطوّر المهمّة والعلاقة ويقدم سلسلة متّصلة للشراكة تتكوّن من أربع مراحل.

Lipnack, Jessica and J. Stamps, *The Age of the Network: Organizing Principles for the 21 st Century* (Essex Junction, VT: Oliver Wright Pub., 1994).

—, *Virtual Teams: People Working across Boundaries Using Technology* (New York, NY: John Wiley and Sons Inc., 2000).

الكتاب الأول هو مقدّمة إلى الكيفية التي بها يمكن لشخص ما أن يعدّ خدمته للنهج التّعاوني. إنّه مقدّمة يمكن استخدامها لتجعل خدمتك تندمج بفعالية أكبر مع الآخرين. يعالج الكتاب الثاني موضوع كيفية جعل الفرق الافتراضيّة (عبر الإنترنت) تعمل. وهو ممتاز لأي شخص يحاول أن يجعل الفرق الموزّعة على نطاق واسع تعمل في الخدمة.

3. مهارات التّفاوض:

Fisher, Robert and W. Ury, *Getting to Yes: Negotiating Agreement without Giving In* (New York, NY: Penguin Books, 1983).

—, *Getting Together: Building Relationships as We Negotiate* (New York, NY: Penguin Books, 1988).

كُتب هذان الكتابان بهدف تحويل معارك الإرادات المغلقة إلى حل المشاكل بطريقة واقعيّة. يتعامل المرجع الأول بشكل رئيس مع قضايا عملية جدًّا متعلّقة بتغيير وضع النّزاع. يركّز المرجع الثاني على الجانب الإنساني الخاص بالعلاقات أكثر ويسعى لتحديد الطريق لتطويع العلاقات في وسط التّفاوض.

Karrass, Chester L., *In Business as In Life You Don't Get What You Deserve, You Get What You Negotiate*. (Los Angeles, CA: Stanford Street Press, 1996).

كتاب عملي جدًا وسهل الفهم يتعلّق بموضوع التفاوض. ليس كتابًا مسيحيًا. مع ذلك، حالما تُفهم بعض الاستراتيجيات التي يقدّمها، سيكون من الأسهل تحديد الاتجاهات البناءة والسلبية داخل الشراكة، وتحريك صنع القرار نحو نهاية بناءة أكثر.

4. فهم الجانب البشري لديناميكيات الشراكة

Augsburger, David, *Conflict Mediation Across Cultures* (Louisville, KY: Westminster / John Knox Press, 1992).

يدعو المؤلف بقوة إلى تحوّل أو تغيير النزاع (مقابل إدارة النزاع للوصول للحل). يقرّ الكاتب بأن النزاع هو حقيقة عالمية وثقافية وشخصية، ثم ينتقل إلى أساسيات النزاع كعملية خلاقة بدل أن تكون هدامة.

5. تطوير الثقة

Lewis, Jordan D., *Trusted Partners.: How Companies Build Trust and Win Together* (New York, NY: The Free Press, 1999).

—, *Partnerships For Profit: Structuring and Managing Strategic Alliances* (New York, NY: The Free Press, A Division of Macmillan, Inc., 1990).

6. كتب أخرى ذات صلة

Bell, Chip R. and Heather Shea, *Dance Lessons: Six Steps to Great Partnerships in Business & Life* (San Francisco, CA: Berrett-Koehler Publishers, Inc., 1998).

Bergquist, William, Juli Betwee, and David Meuel, *Building Strategic Relationships* (San Francisco, CA: Jossey-Bass Pub., 1995).

Harbison, John R. and Pekar Jr., Peter, *Smart Alliances: A Practical Guide to Repeatable Success* (San Francisco, CA: Jossey-Bass Pub., 1998).

Kraakevik, James H. and Dotsey Welliver, eds., *Partners in the Gospel: The Strategic Role of Partnership in World Evangelization* (Wheaton, IL: The Billy Graham Center, Wheaton College, n.d.).

Litteral, Robert L., *Community Partnership in Communications for Ministry* (Wheaton, IL: The Billy Graham Center, 1988).

Mattessich, Paul W. and Barbara R. Monsey, *Collaboration: What Makes It Work* (Saint Paul, MN: Amherst H. Wilder Foundation, 1992).

Winer, Michael and Karen Ray, *Collaboration Handbook, Creating, Sustaining, and Enjoying the Journey* (Saint Paul, MN: Amherst H. Wilder Foundation, 1994).

ملاحظات

المقدمة

1. تتوفر تعريفات مختصرة لمصطلحات جديدة مقدمة في كل الكتاب. يقدم الفصل الثالث تفصيلاً أكثر توسعاً. طبعاً، يعالج كل فصل الأفكار الجديدة ذات الصلة بشكل موسع.

2. توفيت جين كيرد، زوجتي الأولى ومعلمتي الأولى عن الشراكة الحقيقية بمرض السرطان ستة شهور قبل عيد زواجنا الخامس والعشرين. بعد سنتين تزوجت من سيبيل ستانتون. رحلتها معي ومع ابنتي، شيلي وكارين، اللتين كانتا في الجامعة عندما ماتت والدتهما، جلبت لي مستوى آخر من إدراكي للشراكة. كانت صخرة محبة، وتشجيع، وأمل في كل خطوة سواء كانت مضيئة أو معتمة في هذا الفصل الأخير من حياتي، المؤلف من عشرين سنة من الحياة، الذي كنت فيه أستكشف بشكل خاص رؤيا الله لشراكة الملكوت بين شعبه.

3. يقدم كتاب روبرت بانكس Paul's Idea of Community (فكرة بولس عن المجتمع - Hendrickson Publishers) أفكاراً نادرة عن وجهة نظر بولس الحقيقية، بالمقارنة مع التفسيرات الغربية الاعتيادية.

4. أفحص الجذور الكتابية لهذه وقضايا أخرى متعلقة بالشراكة بتفصيل أكبر في الجزء الثاني: "قصد الله".

الفصل الثاني (2)

1. Lewis, Jordan D., *Partnerships For Profit: Structuring and Managing Strategic Alliances* (New York: Free Press, 1990).

2. حديث ألقى أمام ندوة معهد سابين للتلقيح (Sabin Institute Vaccine Symposium) عام 2002 عن التّقدّم العالمي في لقاحات الأطفال. الدكتورة كارول بيلامي (Carol Bellamy)، المديرة التنفيذية، اليونيسيف.

الفصل الثالث (3)

1. يُدار الموقع الإلكتروني www.powerofconnecting.net لمجتمع الشراكات والشبكات العالمية من قِبَل visionSynergy، يعطي هذا الموقع الذين يانون ويصارعون مشاكل شبيهة بمشاكلك إمكانية التواصل مع مَنْ يمكنهم مساعدتهم. راجع القسم بعنوان: ”كيف تقوم بذلك؟“

الفصل الرابع (4)

1. تكوين 26:1، 22:3، 7:11

2. يوحنا 30:10، 11:17، 22، 23

3. ومع ذلك، فخير الفداء السَّار والعظيم هو أن إمكانية وصول المؤمنين لشجرة الحياة قد استعيدت (رؤيا 14:22) بسبب عمل يسوع الفديوي على الصليب. تحدّد ثلاث شجرات دورة الحياة العظيمة لخطة الله: شجرة الحياة في تكوين، وشجرة الجلجلة في الأناجيل التي وفّرت الجسر، أي طريق العودة إلى شجرة الحياة للإنسان المفدي في رؤيا يوحنا.

4. يثير هذا الوصف البسيط جدًّا لأساس الخلاص بعض الأسئلة المشوّقة، وحتى المزعجة عن الأساليب الأكثر تعقيدًا، التي صارت نهجًا جامدًا أحيانًا كثيرة، والتي تسرّبت إلى عمل الكنيسة الكرازي عبر المئة سنة القليلة الأخيرة.

الفصل الخامس (5)

1. عبارة هيراكلييتس المشهورة: ”أنت لا تخطو في نفس النهر مرّتين،“ تقرّ بأن تأثيرات غير معدودة تجعل من رحلة كل يوم جزءًا من عملية طويلة معقّدة.

2. واحدة من أعظم المآسي في الكنيسة الغربيّة هي أنه، بعد عصر التّنوير والنّهضة، بدّدنا الرؤيا والحقوق والمسؤوليات التي أُعطيت لنا في تكوين 2 وقدرتنا الطّبيعيّة لربط رسالة يسوع مع كل ما هو حولنا. فبيبّط، ولكنّ بكلّ حرص وثبات، مع بعض الاستثناءات (المجيدة في بعض الحالات)، فصلنا الحياة الرّوحيّة والحق المبنيّة عليه عن النظام المخلوق وكل العناصر العجيبة التي تتبع منه، مثل العلم والفن والدراسات البشريّة والجمال والعالم الحيوي الذي نعيش فيه، وهكذا. كل واحد من هذه الأشياء المجيدة (مع أنها كثيرًا ما تكون مشوّهة وفاسدة بسبب الخطية)

تتبع من طبيعة الله وخليقته، التي يُفترض أن نعرف عنها ونعتز بها ونحتفي بها ونكون مسؤولين عنها ونستخدمها بطريقة مبتكرة كوكلاء حكماء.

3. Barton, Bruce, *The Man Nobody Knows* (Indianapolis: Bobbs-Merrill Company, 1925), 104-105.

الفصل السادس (6)

1. الملاحظات قديمة جدًا الآن لدرجة لا يمكن استعادتها ومع أنني متأكد من أنها عدلت إلى حد بعيد عبر السنين، أعتقد أنني أدين بالشكر لهذا الأسلوب من عملية اتخاذ القرار لصديقي وزميلي القديم، فيجو سوجارد. أتحمل المسؤولية بسرور عن أي تغييرات واختلافات عن الأصل.

الفصل السابع (7)

1. يفحص الفصل الحادي عشر هذه العملية بالتفصيل ويقدم اقتراحات عملية لكيفية مساعدة مجموعة من الناس ذوي خلفيات مختلفة جدًا، ولكن لديهم رؤيا مشتركة أن يطوروا إجماعًا أو اتفاقًا بشأن أولويات العمل.

2. الفصل الرابع، "قصد الله - العلاقات: الكمال والوحدة والتنوع" فيه المزيد عن مضامين الدراما والمأساة التي نراها في جنة عدن، خاصة في ما يختص بالعلاقات، وما تعنيه إن كنت تسعى لتشكيل شراكة.

الفصل الثامن (8)

1. مقاطع كتابية ذات علاقة:

أ. يمكن إيجاد شهادة فصيحة لله نفسه موجودًا في مجتمع خارج الزمان، في أقسام من سفر أيوب (6:1؛ 1:2؛ 7:38)، ودانيال (25-19:3؛ 18-13:4؛ 18-15:8؛ 23-20:9؛ 1:12؛ 2:11-4:10)، وأفسس (23-21:1؛ 10-9:3؛ 13-12:6).

ب. خلق الله الإنسان على صورته المتمحورة حول العلاقات هو أمر واضح في تكوين 1:26، 22:3، 7:11.

ج. العلاقات المكسورة في خمسة مستويات مُقدمة في تكوين 8:3 (مع الله)؛ تكوين 10:3 (مع الذات)؛ تكوين 12:3 و 9:4 (مع الآخرين)؛ تكوين 19-16:4 (نظام الخليقة)؛ وتكوين 24-22:23 (مع الأبدية).

2. مقاطع تشير إلى تأثير العلاقات على حياة المؤمن الفرد، والمجتمع المسيحي الأوسع، وشهادة الكنيسة موجودة في: متى 24-23:5؛ 17-15:18؛ يوحنا 35-34:13؛ 17-11:15؛ 23-20:17؛ رومية 17:16؛ 1 كورنثوس 10:1؛ 1 بطرس 7:3؛ 1 يوحنا 11-7:4.

3. فقرات تشير إلى تصميم الشيطان الصريح على تفريق جسد المسيح: يوحنا 10:10؛ رومية 21:12؛ 2 كورنثوس 11-10:2؛ يعقوب 7:4.

الفصل الخامس عشر (15)

1. Frankl, Viktor, *Man's Search for Meaning* (Boston, MA: Beacon Press, 1992).

الفصل السادس عشر (16)

1. *The American Heritage® Dictionary of the English Language*, Fourth Edition. (Houghton Mifflin Company, 2004, 2000).

2. المرجع السابق

3. المرجع السابق

الفصل السابع عشر (17)

1. لمزيد من المعلومات الحديثة عن جميع أمثلة الشبكات الواردة في هذا الفصل تقريباً، راجع الموقع الإلكتروني الخاص بالشرارات والشبكات: www.powerofconnecting.net. انتقل إلى قسم "الشبكات" حيث ستجد روابط مواقع لهذه الشبكات وأخرى غيرها. يشجّعك هذا الموقع على تبادل المعلومات حول الشبكات القائمة أو الناشئة، للمساعدة في حفظ قائمة حديثة متوفرة لاستخدام الجميع.

الفصل التاسع عشر (19)

1. متى 45:5

2. Schroeder, Charles C., Vice Chancellor, University of Missouri. *Collaboration and Partnerships*, American College Personnel Association.

الفصل العشرون (20)

1. Pharr, Susan J. and Robert D. Putnam, eds. *Disaffected Democracies: What's Troubling the Trilateral Countries?* (Princeton: Princeton University Press, 2000). Cited on Princeton University Press website: www.pupress.princeton.edu, 31 Jan. 2005.

2. للمزيد من المعلومات عن نتائج اجتماعات العمل هذه، عد للموقع التالي للحصول على مُلَخَّص لمجريات هذه الاجتماعات: www.powerofconnecting.net
