



## إبيارشية جنوبي أمريكا للأقباط الأرثوذكس

أغسطس ٢٠٢٢ م

الرسالة الشهرية لزوجات الآباء الكهنة

### تفاعلات الوكيل

أختي العزيزة في المسيح،

ذهبت عائلتنا مؤخراً إلى حفل تخرج. لإنقاذ الأجداد من المشي لمسافات طويلة، أنزلت كبار السن وأطفالي عند الباب الأمامي وذهبت لكي أركن السيارة.

في غيابي، دخلوا الحفلة، وبمجرد دخول طفلي البالغ من العمر ثماني سنوات، سأله الجميع: "أين أبونا؟" في البداية أجاب: "لا أعرف! جئت مع أمي".

ألا يلخص هذا تماماً وضعنا كعائلة الكاهن؟ قبل أن نكون أنفسنا، نحن أولاً "ممثلو أبونا".

ربما أكون قد سئلت: "أين أبونا؟" مرات أكثر في حياتي مما يمكنني حسابه. قبل أن أكون نفسي، أنا زوجة أبونا.

في الأشهر القليلة المقبلة، سنحدد بعض الأنواع المختلفة من التفاعلات التي قد تكون لدينا كزوجات للكهنة. سنتحدث عن كيفية التعامل معها.

سنستكشف أيضاً ما إذا كانت هذه التفاعلات لديها القدرة على التطور إلى صداقات حقيقية.

النوع الأول من التفاعل الذي سنناقشه هو تفاعل الوكيل. بعض الناس لا يتفاعلون معنا كأفئسنا، ولكن ببساطة كوكلاء لأزواجنا، وهي طريقة للوصول إلى أبونا.

نحن فرصة للسؤال عن مكانه، أو لتمرير المعلومات، أو لتقديم مطالب، أو لانتزاع المعلومات.

كيف يمكننا التعامل مع هذا النوع من التفاعل؟

بطبيعة الحال، إذا كنت لا تمانعين في أن تكوني ممثلة لأبونا وتتفوقي في المهمة، فقد تختاري القيام بها. بعض زوجات الكهنة يگن جيداً في تذكر الرسائل ومشاركتها بسرية وفي الوقت المناسب. قد تشعر الأخريات بالرضا عن كيفية تحولهن إلى وسيط لأبونا، ويگن وسيط منظم وجدير بالثقة.

أنا شخصياً لا أختار القيام بهذه المهمة. لا أريد أن يفكر أي شخص في أن عليه أن يمر عبر "تاسوني" للوصول إلى أبونا. لا أود أن يراني أحد كحارسه بوابة للوصول إلى كاهنه، خاصة عندما يكون بناء علاقة شخصية معه أمراً مهماً جداً لصحته الروحية بوجه عام.

في المواقف التي تكونين فيها الوكيل، أوصيك بأن تكوني ودودة ولكن مباشرة، وأن توازني بين الصدق والتقدير. لنفترض أن ميسي تأتي إليك بانتظام لتطلب منك تمرير شكوى إلى أبونا. في بعض الأحيان تكون حالة العشب، وأحياناً تكون مدى ارتفاع صوت الأطفال الذين يضحكون في الملعب. يتعلق الأمر دائماً بشيء ما، ودائماً ما تكون هناك رسالة لأبونا. يمكنك إظهار ترددك علناً وإعادة توجيهها لتولي الأمر مع أبونا مباشرة. استخدمني أهدأ وأحلى نبرة صوت. يمكنك إخبارها بإرسال المعلومات إليه والتأكيد لها أنه لا يمكن الوثوق بذاكرتك لإكمال مثل هذه المهمة الهامة. عندما يُطرح عليك سؤال لا تريدين الإجابة عليه، يمكنك الإجابة: "أممم... لست متأكدة"، لتوفري لنفسك مساحة ذهنية كافية للإجابة بأدب.

هل يمكن لشخصية ما تقترب منك بانتظام كوكيل لأبونا أن تكون صديقة حقيقية؟

بالنسبة لعلاقة الوكيل، فإن فرصة الصداقة الحقيقية قد تصيب أو تخبث.

بالنسبة لبعض الناس، نحن في الحقيقة مجرد وسيلة للوصول إلى أزواجنا. ليس لديهم أي اهتمام بنا على الإطلاق. عندما لا نعطيهم المعلومات التي يريدونها، فإنهم يتركونا وشأننا في النهاية. هذا يعطينا مساحة أكبر لإجراء محادثات أعمق وأكثر ثراء مع الآخرين.

قد يقترب منا بعض الأشخاص في الواقع بأسئلة أو تعليقات حول أبونا كوسيلة لكسر الجليد أو حملنا على التفاعل معهم. بالنسبة لهؤلاء الناس، نحن في الواقع نريد أن نتعرف عليهم. إقربي الطاولة من خلال الاقتراب منهم أولاً والسؤال عنهم. أظهر لهم أنك مهتمة بأن تكوني أكثر من مجرد ممثلة لأبونا في حياتهم.

إذ أعطى ابني أبسط إجابة ممكنة وانتقل للعثور على أصدقائه، يمكننا أيضاً أن نتعلم أن نكون بسطاء مع الناس ونتجاوز الصندوق الذي وضعونا فيه في البداية.

في رسالة الشهر المقبل، سنتحدث عن العلاقات أحادية الجانب.

أختك في المسيح،

ني-ني