جامعة الأزهر
مركز صالح عبد الله كامل
للاقتصاد الإسلامي

Al-Azhar University
S.A. Kamel Center
For Islamic Economics

ندوة

المشاركة الزمنية «التايم شير» وحقوق الارتفاق بين المنظور الإسلامى والتطبيق المعاصر»

الأحد ١٦ من صفر ١٤٢٩هـ الموافق ٢٤ من فبراير ٢٠٠٨م

الجوار، الارتفاق والتعامل مع الآخر

الأستاذ الدكتورة

سهير عبد العزيز يوسف

أستاذ علم الاجتماع

والعميد السابق لكلية الدراسات الإنسانية «بنات»

جامعة الأزهر

مدينة نصر - القاهرة -جمهورية مصر العربية – تليفون ٤٠٣٧٥١٤-٢٦١٠٣٠٨ - ٢٦١٠٣١١ - تليفاكس ٢٦١٠٣١٢

Nasr City, Cairo, Egypt, Tel.: 4037514-2610308 - 2610311, TelFax: No. 2610312
www.SAKC.gq.nu E-mail: salehkamel@yahoo.com

الجوار، الارتفاق والتعامل مع الآخر

الأستاذ الدكتورة/ سهير عبد العزيز يوسف(*)

مقدمة:

يحتل الجوار وحقوقه الارتفاق(**) والتعامل مع الآخر (خاصة من يجمعهم مصالح اقتصادية واجتماعية مشتركة) مكانة بارزة فى الكتابات الدينية والاجتماعية والنفسية .

فالتعامل المثمر مع الناس يحتاج إلى قدره وتعلم وتنشئة اجتماعية سليمة نظرا لاختلاف طبائع وأساليب تعاملهم فليس من السهل أن نحوز على تقدير الآخرين وحبهم، وفى المقابل نفسه يكون من السهل أن نخسر كل الناس من خلال سوء التفاهم والتعامل

---

*) أستاذ علم الاجتماع والعميد السابق لكلية الدراسات الإنسانية «بنات» – جامعة الأزهر.

**) حقوق الارتفاق :

هناك حقوق للارتفاق نص عليها القانون والارتفاق حق مرتب على عقار لمنفعة عقار يملكه شخص غير مالك العقار الأول وينشأ الارتفاق أما عن الوضعية الطبيعية للأماكن وأما عن القانون وأما عن اتفاقات بين مالكى العقارات، ففى الحالة الأولى على سبيل المثال يكون حق الارتفاق ناشئ مثلا عن طبيعة الأماكن كما يحدث فى الأراضى المنخفضة تتحمل إزاء الأراضى المرتفعة منها سيلان مياهها إذا كانت المياه جارية بنفسها دون فعل فاعل، وما يجب اتباعة عند غرس الأشجار أو فتح المنافذ ... إلخ وفيها تفاصيل قانونية كثيرة، كذلك نظم القانون طريقة صيانة العقارات المشتركة لأكر من مالك وكذلك المرافق وكيفية التعامل معها .

وهناك مواد بالقانون تؤكد على أسلوب التعامل من جانب المنتفع وأن يستعمل الشئ بحالته التى تسلمها بها وبحسب ما أعد له وأن يديره إدارة حسنه .

وللمالك أن يعترض على أى استعمال غير مشروع أو غير متفق عليه مع طبيعة الشئ، فإذا اثبت أن حقوقه فى خطر جاز له أن يطالب بتقديم تأمينات ، فإن لم يقدمها المنتفع وظل اعتراض المالك باستعمال العين استعمالا غير مشروع أو غير متفق مع طبيعتها فللقاضى حق أن ينزع هذه العين من تحت يده وأن يسلمها إلى أخر يتولى أدارتها وله تبعا لخطورة الحال أن يحكم بانتهاء حق الانتفاع دون أخلال بحقوق الغير ، وعلى المنتفع أن يبذل من العناية فى حفظ الشئ ما يبذله الشخص العادى ، وهو مسئول عن هلاك الشئ ولو بسبب أجنبى ، وإذا أهلك الشئ أو تلف أو احتاج إلى إصلاحات أو إلى اتخاذ أجراء يقيه من خطر لم يكن منظرا ، فعلى المنتفع أن يبادر بإخطار المالك.

وإذا أجرى استعمال العين بما يعد زيادة على الوضع الطبيعى ، ونتج عن ذلك بعض الأضرار ، يلزم هنا التعويض عن الأضرار ، كما نظم القانون ومواده المفسرة كيفية الأنفاق على الأعمال الضرورية للمحافظة على العين وكيفية توزيع التكلفة وعلى، من حسب نص العقد، وقد توضع لائحة لضمان حسن الانتفاع بالعين، كما توضع نفقات للصيانة العامة.

معهم فإن استطعت توفير بناء جيد من حسن التعامل مع الآخرين فإن ذلك سيؤدى إلى حب الناس وحرصهم على مخالطتك ويشعرهم بمتعة التعامل معك .

أهداف العلاقات الإنسانية والتعامل مع الآخرين

- تهدف العلاقات الإنسانية إلى تحقيق التعاون بين المقيمين فى المجتمع الواحد ، وإشباع حاجة الفرد الاقتصادية والنفسية والاجتماعية
- المشاركة فى اتخاذ القرارات ، والتعاون والعمل بروح الفريق الواحد، وعلماء النفس حددوا سمات متعددة لابد أن تتوافر فى الشخصية الناجحة فى التعامل مع الآخر نوجز منها:

- مراعاة أن تكون متحدثاً جيداً، عليك بالمقابل أن تجيد فن الإصغاء لمن يحدثك، فمقاطعتك له تضيع أفكاره وتفقده السيطرة على حديثه، وبالتالى تجعله يشعر بالحرج منك ويستصغر نفسه وبالتالى يتجنب الاختلاط بك ، بينما إصغائك إليه يعطيه الثقة ويحسسه بأهميته وأهمية حديثة عندك.
- حاول أن تنتقى كلماتك ، فكل مصطلح تجد له الكثير من المترادفات فاختار أجملها، كما عليك أن تنتقى موضوعاً محبباً للحديث ، وأن تبتعد عما ينفر الناس من المواضيع ، فحديثك عنوان شخصيتك.
- حاول أن تبدو مبتسما دائما ، فهذا يجعلك مقبول لدى الناس حتى ممن لم يعرفوك جيداً، فالابتسامة تعرف طريقها إلى القلب.
- حاول أن تركز على الأشياء الجميلة فيمن تتعامل معه ، وتبرزها فلكل منا عيوب ومزايا، وإن أردت التحدث عن عيوب شخص فلا تجهر بها ولكن حاول أن تعرضها له بطريقة لبقه وغير مباشرة ، كأن تتحدث عنها فى إنسان آخر من خيالك ، فهو حتما سيقيسها على نفسه وسيتجنبها معك .
- ابتعد عن التكلف بالكلام والتصرفات ودعك على طبيعتك مع الحرص على عدم فقدان الاتزان، وفكر بما تقول قبل أن تنطق به مع عدم الإلحاح.

- ويجب أن تحرص على تواصلك مع من قضوا حاجتك حتى لا تجعلهم يعتقدون أن مصاحبتك لهم لأجل مصلحة .
- حافظ على مواعيدك مع الناس واحترامها، فاحترامك لها معهم ، سيكون من احترامك لهم وبالتالى سيبادلونك الاحترام ذاته.
- ابتعد أيضا عن الغيبة والنميمة فهو سيجعل من تغتاب أمامه يأخذ انطباعا سيئا عنك وأنك ليس من هواه هذا المسلك المشين حتى وأن بدا مستحسنا لحديثك .
- لا توجه النقد علنا حتى لا تسبب الإحراج للكثيرين ويشعرهم بالمهانة
- وتأكد من أن الشخص الذى توجه النقد إليه منتبه إليك ومهيأ نفسيا لسماع ما تقوله.
- وانتظر حتى يتمكن الشخص الذى وجهت إليه النقد من التغلب على غضبه وعلى شعوره بالألم والارتباك .
- ولا تنقد الآخرين وأنت غضبان: اهدأ فهذا الوقت الحساس يتطلب منك الموضوعية.
- ارفض السلوك وليس الشخص وركز على الحديث الخطأ وليس على الأشخاص.
- أظهر تفهمك وتعاطفك مع الشخص الذى توجه إليه النقد : هذا سيساعدك على كسب ثقته وتجنب أظهار تفوقك فى المعرفة .
- لا تتهم الشخص بأن سلوكه جاء نتيجة سوء نيه ، وركز على السلوك الذى يستطيع الشخص تغييره .
- الابتسامة لا تكلف شيئاً ويبقى مداها، وكن بشوشا .
- لا شك أن الهدوء والسيطرة على النفس لهما فوائد كثيرة على ما يلتزم بهما ويحقق الهدوء والسيطرة على السلوك جواً من الطمأنينة ودفع الخوف خاصة عند الأزمات والأخطار وقد كان الرسول الكريم عليه الصلاة والسلام يغضب فيبدو ذلك على وجهة، لكنه لا يظهر غضبه على فعله وكلنا يعلم فضل كظم الغيظ والحلم عند الغضب. كما أن السيطرة على الانفعالات والحفاظ على

الهدوء يمكن الإنسان من التفكير بشكل سليم واتخاذ القرار المناسب بعيدا عن ردود الفعل والعواطف الثائرة .

- باستطاعتك أن تخبر الشخص الآخر أنه مخطئ بنظرة أو حركة مثلما تستطيع ذلك من خلال الكلمات .

قاعدة هامة: «إذا أردت أن تستميل الناس إلى وجهة نظرك فأعترف بخطئك إن كنت مخطئا ليعترفوا بصوابك إن كنت مصيبا».

- أبدا الحديث دائما بطريقة ودية : إذا كان قلب الشخص الآخر مليئا بالضغينة والسخط نحوك لن تتمكن من أقناعه بوجهة نظرك ولو استخدمت كل وسائل المنطق فى الدنيا ، فالآباء الناهرون والرؤساء المسيطرون والزوجات المتذمرات يجب أن يعلموا أن الآخرين لا يرغبون فى تغيير أرائهم ولن يستطيع أحد أن يحملهم على القيام بذلك ولكن بالإمكان اقتيادهم لفعل ذلك إذا كنا لطفاء ودودين أكثر مما نحن فى الواقع .
- أثناء التحدث إلى شخص ما لا تبدأ بمناقشة التى تختلفان حولها بل ابدأ بالتأكيد على الأشياء التى تتفقان بشأنها سعيا نحو الهدف رغم اختلاف الوسيلة ، ويقول البروفيسور أوفر ستريت فى كتابة «التأثير بالسلوك الإنسانى»: «إن الجواب السلبى هو أصعب معضلة يمكن التغلب عليها حين يقول الإنسان» لا «فإن كبرياءه يوجب عليه أن يظل مصرا على رأيه وربما يشعر فيما بعد أن «لا» هى الجواب الخطأ بالإضافة إلى وجوب أخذ كبريائه بعين الاعتبار، وهكذا من المهم جدا أن نبدأ حديثنا من الناحية الإيجابية».
- أن المتحدث البارع «هو من يحصل منذ البداية على عدد من الأجوبة الإيجابية فهو بذلك يحرك العمليات النفسية فى المستمع إلى الناحية الإيجابية».
- اترك الشخص يحدثك عن نفسه فهو يعرف مشاكله وكل ما يتعلق بذلك أكثر منك بكثير، ودعه يتكلم بما تريد معرفته ، قد تخالفه الرأى فى بعض الأمور، وهنا يهوى البعض المقاطعة واستلام دفة الحديث، وهذا خطأ لأنه لن يتركك تفعل ذلك لأن الأفكار تزدحم فى رأسه ويريد التعبير عنها، فإن قاطعته فلن

يستمع إليك وحتى لو تركك تتكلم فإن عقله فى مكان آخر ولن يصغى لأى شئ تقوله، والأفضل إذن أن تستمع إليه بصبر وانتباه واهتمام مخلص، وليس هذا فقط، بل شجعه أيضاً على التعبير عن كل ما يجول بخاطره .

- ودع الشخص الآخر يعتقد أن الفكرة فكرته ولا تفرض آرائك على الآخرين، وحاول أن ترى الأمور من وجهة نظر الطرف الآخر.
- تعاطف مع آراء ورغبات الآخرين، فهل تريد أن تعرف العبارة السحرية التى تنهى أى جدل، وتزيل كل شعور بالضيق وتبنى النية الحسنة، وتجعل الأخر يصغى إليك بانتباه؟ أبدأ بالقول: «أنا لا ألومك مطلقا، لشعورك هذا ، فلو كنت مكانك لتصرفت نفس تصرفك» إن هذه العبارة كفيلة باستمالة أكثر الناس حدة وحبا للمناقشة الطويلة والجدل .
- ناشد الدوافع النبيلة لدى الآخرين ، فإذا أردت أن تحصل على شئ من الآخرين أو تقنعهم بأمر ما فعليك باستثارة الدوافع النبيلة لديهم.
- مما سبق يتضح أن العلاقات الاجتماعية ومنها «علاقات الجوار أو الارتفاق» يحكمها المصلحة – العامة أو الشخصية– والسلوك العقلانى أو الرشيد ، والمصلحة هنا منها المصلحة الاقتصادية والاجتماعية والنفسية، والإنسان يسعى دائما إلى تحقيق هذه الأهداف ولكن لتحقيق هذه الأهداف يأتى هنا تساؤل : ما الذى يتحكم فى السلوك؟ هل هى العاطفة أم الرشد والعقلانية؟ وفى الدراسات الاجتماعية تؤكد أن الدول النامية يتحكم فى سلوك الجماعات العاطفة أكثر من الرشد ولذلك فالسلوك يختلف من مجتمع لآخر حسب الثقافة العامة والوعى الاجتماعي والوعى بالمصلحة وأولوياتها ودرجة النضج الاجتماعي والثقافى ، وهذا يرجع إلى أسلوب التنشئة الاجتماعية التى يربى الصغار عليها .

ففى هذه المجتمعات لا تغرس فى أبنائها الإحساس والوعى بالمصلحة العامة وأنها فى النهاية تصب فى مصلحة الفرد، وأن رعاية مصلحة جارى فهى فى النهاية مصلحتى، بل تربى الأبناء بطريقه تجعلهم متمحورين حول ذواتهم وتجعلهم فى حالة فردية وأنانية – هذا علاوة إلى عوامل أخرى تاريخية وسياسية واقتصادية حيث

الإحساس بالظلم ، بجانب عدم الإحساس بالأمان والعدالة وعدالة توزيع الثروة بجانب الإحساس الدائم بالتمييز ضد ومع بعض الفئات .. إلخ ولذلك نجد هذه الثقافة العامة والالتفاف والتمحور حول الذات غير واعية بحقيقة هذه المصلحة وكيف تتحقق بصورة عقلانية علميه مدروسة ومرشده .. ومن هنا تأتى المبادئ والقيم لتوجه السلوك إلى السبيل الصحيح بشرط العلم بها علما ايجابيا أى (اعلم وأنفذ وأطبق) ، وقد أكد علماء النفس على الدور الهام للجيرة الطيبة وتأثيرها على النفس البشرية من الشعور بالأمان والطمأنينة والإحساس بوجود المرجع الذى يمكن أن يلجأ إليه الفرد فى حالة أى احتياج وأثر ذلك على السواء النفسى واعتدال المزاج وأن كل ذلك يتفق وفطرة الإنسان الذى خلقه الله عليها فهو اجتماعى بطبعه ولا يستطيع العيش دون التجمع والعيش وسط جماعة يأمن لها .

الخاتمـــــة

وفى الختام فقد حرص الإسلام على حسن العلاقة بين الجيران لأن الإنسان فى حاجة دائمة إلى الغير فالجار أقرب إنسان للفرد خاصة فى زماننا الحالى الذى ينفصل فيه الفرد فى مسكنه عن أسرته وعائلته ومن هنا كانت ضرورة اختيار الجار قبل الدار فلابد من القضاء على السلبيات فى تعامل الجيران مع بعضهم البعض لنستعيد معنى الجوار الإسلامى الصحيح مثل السلبيات النابعة من تفشى مفهوم الانعزالية نتيجة خوف البعض من الاختلاط خشية إطلاع الآخرين على أسرار البيوت وإفشاؤها، وإذا ما طبق الجار قواعد الدين فى حسن الجوار ومعاونته، فإن ذلك سيؤدى إلى ارتباط الإنسان بجاره .

وأن الإسلام حث على رعاية الجار والعناية بالجيرة وجعل لها حقا مقدما على بعض الحقوق الأخرى؛ فقد قال الله تعالى: ﴿وَٱعْبُدُواْ ٱللَّهَ وَلَا تُشْرِكُواْ بِهِۦ شَيْـًٔا ۖ وَبِٱلْوَٰلِدَيْنِ إِحْسَٰنًا وَبِذِى ٱلْقُرْبَىٰ وَٱلْيَتَٰمَىٰ وَٱلْمَسَٰكِينِ وَٱلْجَارِ ذِى ٱلْقُرْبَىٰ وَٱلْجَارِ ٱلْجُنُبِ وَٱلصَّاحِبِ بِٱلْجَنۢبِ وَٱبْنِ ٱلسَّبِيلِ وَمَا مَلَكَتْ أَيْمَٰنُكُمْ ۗ إِنَّ ٱللَّهَ لَا يُحِبُّ مَن كَانَ مُخْتَالًا فَخُورًا﴾ [النساء:٣٦] حيث جعل الله الجوار حقا مجاورا لحقوق الأقارب والفقراء والمساكين، كما أوصى الرسول ﷺ بالجار فقال: «من كان يؤمن بالله وباليوم الآخر فليكرم جاره»، إن ذكر حق الجوار فى الإسلام بهذه الصورة يدل على أن الجار له فى المقام الأول حق المعاملة الحسنة وعدم الإيذاء. والمعاونة عند الضرورة وعدم مقابلة أساءته بالإساءة، ولذلك كان إيذاء الجار المسلم من الذنوب الكبيرة لأنها إساءة لحقين : حق الإسلام وحق الجوار، ويعتبر الإحسان إلى الجار عملا تقتضيه الفطرة السليمة والعقول الصحيحة وتدعمها العقيدة فى النفوس، ومن عقوق الجار: الطمع فيما عنده، أو محاولة استغلاله بحجة الجوار، أو بالتدخل فى شئونه.

إذا جاء الإسلام دستورا جامعاً ومنهاجاً شاملاً ينظم علاقاته بالجماعة فى كافة الجوانب. إن الإسلام يهتم بتنمية العقل والفكر ، يحرص ديننا الإسلامى أشد الحرص على تنمية الجوانب الخلقية فى المسلم فنجدة يعمل دائما على تنمية ضميره وتأكيد

إحساسه بالواجب نحو نفسه ونحو مجتمعه كما يهتم الإسلام بتأكيد العدالة الاجتماعية والمساواة فيما يحمله ذلك من معانى الرحمة والعطف والمودة والتعاون .

كما يربى الإسلام أبناءه على الإخلاص والوفاء والطاعة والقناعة . وأن يتحلى دائما بالوجه الطلق البشوش وكذلك يحث المسلم على الكرم والعطاء والصبر والرفق وإسداء النصح وعلى العفو عند المقدرة .

فإن الإسلام يعمل على بناء الشخصية المتكاملة للمسلم بما ينميه فيه من الصفات الجسدية والروحية والفكرية والعقائد النفسية والخلقية والاجتماعية والاقتصادية والعلمية.

ويتبلور ذلك من خلال :

- **التسامح والعفو فى المواقف** : يقول الله تعالى فى كتابة الجليل ﴿فَٱصۡفَحِ ٱلصَّفۡحَ ٱلۡجَمِيلَ ﴾[الحجر: ٨٥].
- وقوله تعالى ﴿وَٱلۡعَافِينَ عَنِ ٱلنَّاسِۗ وَٱللَّهُ يُحِبُّ ٱلۡمُحۡسِنِينَ ﴾[آل عمران:١٣٤].
- **والتواضع:** ﴿وَعِبَادُ ٱلرَّحۡمَٰنِ ٱلَّذِينَ يَمۡشُونَ عَلَى ٱلۡأَرۡضِ هَوۡنٗا وَإِذَا خَاطَبَهُمُ ٱلۡجَٰهِلُونَ قَالُواْ سَلَٰمٗا ﴾[الفرقان: ٦٣].
- **والتعاون:** ﴿وَتَعَاوَنُواْ عَلَى ٱلۡبِرِّ وَٱلتَّقۡوَىٰۖ وَلَا تَعَاوَنُواْ عَلَى ٱلۡإِثۡمِ وَٱلۡعُدۡوَٰنِۚ ﴾

[المائدة:٢]

- **والتشاور:** ﴿وَأَمۡرُهُمۡ شُورَىٰ بَيۡنَهُمۡ ﴾[الشورى: ٣٨].
- **والتعارف:** ﴿يَٰٓأَيُّهَا ٱلنَّاسُ إِنَّا خَلَقۡنَٰكُم مِّن ذَكَرٖ وَأُنثَىٰ وَجَعَلۡنَٰكُمۡ شُعُوبٗا وَقَبَآئِلَ لِتَعَارَفُوٓاْۚ إِنَّ أَكۡرَمَكُمۡ عِندَ ٱللَّهِ أَتۡقَىٰكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٞ﴾[الحجرات:١٣].
- وحسن التعامل مع الآخرين: يقول الله تعالى: ﴿وَلَا تَسۡتَوِي ٱلۡحَسَنَةُ وَلَا ٱلسَّيِّئَةُۚ ٱدۡفَعۡ بِٱلَّتِي هِيَ أَحۡسَنُ فَإِذَا ٱلَّذِي بَيۡنَكَ وَبَيۡنَهُۥ عَدَٰوَةٞ كَأَنَّهُۥ وَلِيٌّ حَمِيمٞ ﴾

[فصلت: ٣٤].

ويقول الرسول ﷺ «لا يكن أحدكم إمعة يقول: أنا مع الناس إن أحسن الناس أحسنت وإن أساءوا أسأت ولكن وطنوا أنفسكم إن أحسن الناس أن تحسنوا وإن أساءوا أن تجتنبوا أساءتهم».