

# Debreceni Református Hittudományi Egyetem - Szenior Akadémia

A konfliktusmegoldás bibliai megközelítése  
2018. március 22.

Dr. Tomka János  
főiskolai tanár  
Károli Gáspár Református Egyetem

# Tartalom

---

- A konfliktus és forrásai
- A béketeremtés alapelvei
- Mások érdekeit is vedd figyelembe!

# Mi a konfliktus?

---

- Egy tantárgy a KRE – HTK-n: Konfliktuskezelés az egyházban szervezetelméleti megközelítésben
- *„A konfliktus vélemény- vagy szándékbeli különbség, amely akadályozza céljaink vagy vágyaink megvalósítását.”*

(Ken Sande: Béketeremtők – A konfliktusmegoldás bibliai megközelítése, Harmat Kiadó, 2015, 33-34.o.)

# A konfliktusok Sande-féle alapvető okai

---

1. A rossz kommunikáció miatti félreértés  
(pl. Józs 22,10-34)
2. Különbségek különböző területeken
  - Értékrend
  - Célok
  - Lelki ajándékok
  - Elhívás
  - Fontossági sorrend
  - Elvárások
  - Gondolkodásmód

(pl. ApCsel 15,39; 1 Kor 12,12-31)
3. A korlátozott erőforrásokért folytatott versengés  
(pl. 1Móz 13,1-12)
4. Rossz szokásokból fakadó bűnös beszédstílus és magatartás  
(pl. Jak 4,1-2)

# A béketeremtés alapelvei

---

## 1. Dicsőítsd Istent!

- Hogyan szerezhettek dicsőséget Istennek ebben a helyzetben?

### 1.1 A konfliktus mint lehetőség

### 1.2 Éljetek békében!

### 1.3 Bízzál az Úrban, és cselekedj jót!

# A béketeremtés alapelvei (folyt.)

---

## 2. Távolítsd el a gerendát saját szemedből!

- Hogyan vállalhatnék felelősséget a konfliktus kialakulásában játszott szerepemért úgy, hogy azáltal láthatóvá váljak, hogy Krisztus munkálkodik az életemben?

### 2.1 Megéri emiatt veszekedni?

### 2.2 A konfliktusok a szívünkben születnek

### 2.3 Bűnbánat és szabadság

# A béketeremtés alapelvei (folyt.)

---

## 3. Szelíden igazítsd helyre a másikat!

- Hogyan mutathatok rá arra, hogy a másik fél milyen szerepet játszott a konfliktus kialakulásában?

### 3.1 Négy szemközt

### 3.2 Igazságot szólva szeretetben

### 3.3 Vigyél magaddal egy vagy két tanút!

# A béketeremtés alapelvei (folyt.)

---

## 4. Menj, és békülj ki!

- Hogyan tehetek bizonyosságot Isten megbocsátásáról, és járulhatok hozzá egy ésszerű megoldás kidolgozásához?

4.1 Bocsáss meg, ahogyan Isten is megbocsátott neked!

4.2 Mások érdekeit is vedd figyelembe!

4.3 A gonoszt jóval győzd le!

# Mások érdekeit is vedd figyelembe! (4.2)

---

*„ ... senki se a maga hasznát nézze, hanem mindenki a másokét is.”*

(Filippi 2,4)

Előtte:

*„Semmit ne tegyetek önzésből, se hiú dicsőségvágyból, hanem alázattal különbnek tartsátok egymást magatoknál.”*

Utána:

*„Az az indulat legyen bennetek, ami Krisztus Jézusban is megvolt.”*

# A kompetitív (versengő) megközelítés gyengéi

---

- 1) A harc közben a felszínre koncentrálnak: megfeledkezünk a mélyebb vágyakról és szükségletekről
- 2) Nem hatékony: felek közlik álláspontjaikat és kompromisszumok, engedmények révén lépegetnek előre – hosszú folyamat, frusztráció
- 3) Súlyos károkat okozhat a kapcsolatokban

# A kooperatív tárgyalási módszer előnyei

---

- 1) Nem pazarol időt és energiát a védelmi állások kiépítésére
- 2) A személyes kapcsolatok is fennmaradhatnak
- 3) A Biblia ezt a módszert részesíti előnyben

*„Amit akartok, hogy az emberek veletek cselekedjenek, ti is ugyanazt cselekedjétek velük, mert ez a törvény és ezt tanítják a próféták.”*

(Máté 7,12)

# A kooperatív tárgyalás: Szeretet ÉS bölcesség

---

*„Legyetek tehát okosak, mint a kígyók, és szelídek, mint a galambok.”*

(Máté 10,16)

- „Okos” – „phronimosz”: megfontolt, józan, gyakorlatias

# 1. lépés: Felkészülés

---

- Imádság
- A tények megismerése
- Az alapvető kérdések és érdekek meghatározása
- Biblia tanulmányozás
- A lehetőségek átgondolása
- A reakciók elképzelése
- Alternatív megoldás megtervezése
- A megfelelő időpont és helyszín kiválasztása
- A bevezetés megfogalmazása
- Tanácskérés

## 2. lépés: A kapcsolat megerősítése

---

- Udvarias kommunikáció
- A személyes kérdések tisztázása
- Tekintélytisztelet
- Törekvés a másik megértésére
- Kegyelem
- Jóindulat
- Dicséret és köszönet

# 3. lépés: Érdekek felismerése

---

- Különbségtétel:
  - Vitás kérdés: valamilyen egyértelmű, konkrét kérdés, amelyre választ kell találnunk, hogy meg tudjunk egyezni egymással
  - Állásfoglalás: kívánt végeredmény vagy valamilyen konkrét vélemény megfogalmazása
  - Érdek: ami az embert motiválja, fontos számára, vágyik rá, szüksége van rá, akadályozza vagy értékes számára
    - Az érdekek jelentik az állásfoglalások alapját
    - Vannak elvont, rejtett, nehezen mérhető érdekek is

# 3. lépés: Érdekek felismerése (folyt.)

---

- Bölcsőbb érdeket egyeztetni, mint állásfoglalásokat
- Példa: Dávid, Nábál és Abigail (1. Sámuel 25.)
- *„Ha majd az ÚR véghez viszi az én urammal mindazt a jót, amit megígért, és Izráel fejedelmévé tesz meg téged, akkor ne legyen egy ilyen botlásod, és ne furdaljon, uram, a lelkiismeret, hogy ok nélkül ontottál vért, és magad segítettél magadon, uram!”*  
(v. 30-31)
- *„Többet ér a bölcsesség a harci eszközöknél.”*  
(Préd. 9,18)

## 4. lépés: Kreatív megoldások keresése

---

*„A negyedik lépés tehát a lehető legtöbb érdeket érvényre juttató megoldás megtalálása. Vessünk föl minél több ötletet, ami csak eszünkbe jut! Engedjük szabadon a fantáziánkat, legyünk találékonyak, az ötleteket értékelni és dönteni ráérünk később. Ne higgyük, hogy csupán egyetlen megoldás létezik a problémára. Lehet, hogy több ötlet kombinációja vezet majd a legjobb eredményre, ezért nyugodtan variáljuk őket!”*

# 5. lépés: A lehetőségek objektív és ésszerű mérlegelése

---

*„Az objektív szempontokat mindenképpen egészítsük ki ésszerűen érvekkel! Hallgassuk meg figyelmesen a másik fél aggályait és javaslatait, tiszteletben tartva az értékrendjét és az érdekeit. Próbáljuk meg kideríteni, milyen okok rejtőznek az ellenvetései és az állásfoglalásai mögött! Igyekezzünk beleképzelni magunkat a helyébe, és az ő szempontjai szerint is vizsgáljuk meg a helyzetet! Kérjünk tőle konkrét véleményt, kritikát, tanácsot! Ha úgy érezzük, megpróbál nyomást gyakorolni ránk, tereljük vissza a beszélgetést az objektivitás irányába! Mindvégig meg kell próbálnunk úgy bánni a másikkal, ahogy szeretnénk, hogy velünk viselkedjenek hasonló helyzetben.”*

Példa: Dániel és a főudvarmester

(Dániel 1,8-16)

# „Ha nem jutunk egyezségekre...

---

*„..., akkor se adjuk fel! Elképzelhető, hogy vissza kell lépni a folyamatban, hogy további érdekeket azonosítsunk, vagy új lehetőségeket soroljunk föl. Ugyanakkor érdemes összefoglalni az eddig megtett és még hátralévő utat, és néhány órányi vagy napnyi gondolkodási időt kérni. Ha úgy ítéljük meg, hogy nincs értelme a további négy szemközti tárgyalásnak, javasolhatjuk, hogy vonjunk be elfogulatlan tanácsadókat.”*