

تحدثنا في المرة السابقة عن موضوع "رابح النفوس حكيم" وذكرنا بضعة وسائل لربح النفوس، نضيف إليها اليوم عنصر اللطف في المعاملة.

إننا في عالم جواعن إلى العطف والحنان والمعاملة اللطيفة. ولقد ذكرنا بولس الرسول أن اللطف من ثمار الروح القدس (غل 5: 22).

كيف يكون الإنسان لطيفاً في معاملته للناس؟

١ رابح النفوس حكيم

لا تكون نقاداً:

هناك أشخاص لا يرون في غيرهم إلا النقط السوداء، ولا ينظرون إلى غيرهم إلا بمنظار أسود. فباستمرار ينتقدون، ويحسرون الناس بمنقدهم..

أما الإنسان اللطيف فلا يدين كثيراً، ولا ينتقد كثيراً. وإذا انتقد فإنه ينتقد بلطف. لذلك يكسب الناس...

إن السيد المسيح، ديان الأرض كلها، الذي سيدين الأحياء والأموات، قال "ما جئت لأدين العالم، بل لأخلص العالم". فإن أردت أن تربح الناس، أسلك كما فعل السيد المسيح، وبدلًا من أن تعكف على إدانتهم، اعمل على خلاصهم.

بدلًا من أن تحكم عليهم، أشفق عليهم. وبدلًا من أن توبخهم على أخطائهم، ساعدهم على التخلص من هذه الأخطاء.

في قصة المرأة الخاطئة التي ضُبِطَت في ذات الفعل، لم يستطع أن يكسبها الذين عاملوها بقسوة وحكموا عليها. أما السيد المسيح الذي قال لها "وأنا أيضًا لا أدينك، اذهب بي بسلام"، فقد استطاع أن يربح نفسها.

الناس يحتاجون إلى عين مغمضة، لا تفتح لتنظر إلى أخطائهم محلقة فيما يعملون. يحتاجون إلى عين، إن رأت خطأ تنساه...

يحتاجون إلى من يبصر الخطأ وكأنه لم يبصر، ويسمع وكأنه لم يسمع. لا يتأمل أخطاء الناس ولا يتحدث عنها، ولا يعايرهم بها، ولا يستصغرهم بسببيها... وهكذا يربحهم.

لا تكون عينك مفتاحاً لأخطاء الناس، إنما مفتوحة لفضائلهم..

صدقوني، كما أن الناس جياع إلى العطف والحنان، هم أيضًا جياع إلى المديح والتشجيع. فالشخص الذي تمدحه كثيراً تكسبه، والذي تشجعه كثيراً تكسبه، والذي تكتشف فضائله وتحتاج إليها تكسبه.

+ أسلوب المديح والتشجيع:

إن الشخص الذي يكسب الناس، هو الذي يرى نواحיהם الفاضلة، ويظهرها، ويمدحهم عليها. فيشعرون بمحبته وتقديره.

تصور أنك في اجتماع يحضره عضو لأول مرة، فتققدمه للحاضرين، وتشرح مواهبه وإمكانياته، وتاريخه وإنماجه، وتُظهر فرحك بوجوده، لا شك أنك بذلك تكسبه، إذ يجد فيك صديقاً يحترمه ويقدره.

ولكن ليس مدح الناس معناه تملقهم. كلا، وإنما لكل إنسان- مهما كان- ميزة. اكتشفها، وامدحها، بصدق وإخلاص.

لقد وجد السيد المسيح شيئاً صالحًا يستحق المديح في زكا العشار، وفي المرأة السامرية، وفي الخاطئة التي بللت قدمييه بدموعها ومسحتهما بشعر رأسها... فاكتشف الجوهرة المدفونة في الطين، ونظفها، ومدحها، فرحتها. ورابح النفوس حكيم.

يوجد كثيرون يتعينون ولا يجدون من يقدرهم، ويواجهون ولا يجدون من يشجعهم. ارفع نفسية هؤلاء، فتربحهم.

مثل طفل يجتهد في دروسه ويحصل على درجات عالية، ولا يحس به أحد في المنزل، فيضطر أن ينبههم بنفسه إلى امتيازه. ما أسعد هذا الطفل بمن يكتشف تفوقه ويشجعه، فيربحه...

لا تطئوا أن التشجيع للصغار فقط. فالكبار أيضًا يحتاجون إليه.

كما يحتاج خادمك إلى تشجيع ليستمر في إخلاصه لك وفي تعبه، كذلك يحتاج رئيسك إلى تشجيع ليستمر في معاملته الطيبة لك. إن صاحب البيت تسعده كلمة تحية وتقدير يسمعها من بباب منزله فيقول إن هذا الباب هو أفضل بباب عرفه، لا من أجل تفانيه في عمله، بل لأجل الكلمة الطيبة والمديح والشكر.

الناس يحتاجون دائمًا إلى كلمة طيبة تسعدهم، فيحبون قائلها..

والإنسان الذي يملك لسانًا طيبًا، ووجهًا بشوشاً، وحسن معاملة للناس، يمكنه أن يربح الدنيا كلها ومن عليها...

من أجل حاجة الناس إلى كلمة طيبة، أعطاهم الله الإنجيل ومعناه "إشارة طيبة" وبدأ الرب عطته على الجبل بالتطويبات. وكلمة طوبى معناها البركة والسعادة معًا... وكان السيد يشجع تلاميذه باستمرار، حتى أنه مدح الزرع الذي أتى بثلاثين فقط، وقال إنه زرع حيد، كالذي أتى بستين أو بمائة.

الشخص اللطيف الذي يربح الناس يشجع ولا يدين كثيراً.

السيد المسيح لم يكن يدين كثيراً مع أن جميع خطايا الناس، الخفيات والظاهرات، كانت مكشوفة أمامه ومعرفة، حتى مشاعر القلب وحتى الأفكار والنيات والظنون...

فإن كان الله الذي يعرف كل الخطايا، وعن يقين، لا يربّح كثيراً، فكيف بنا نحن، الذين لا نعرف الحقيقة تماماً، وربما ما لدينا من انتقادات فيه الكثير من الظن أو الشك أو الظلم... وقد نحكم على الناس ظلماً، فيكرهوننا، ولا نربحهم...

وحتى إن وجد في الناس خطأ يقيني، بالكلمة الطيبة تعالجه ونربحهم... ما أحمل قول الكتاب "شجعوا صغار النفوس".

الصغير شجعوه، والكبير قدّروه، والممتاز امدوه، والضعف لا تيئسوه.

الإنسان الحكيم الطيب. رابح النفوس، يوزع كلمات التشجيع والبركة على كل أحد. يوزع المعاملة الرقيقة وكلمات البركة على الكل "والغم الذي يبارك، لا يلعن".

خذوا هذا التدريب للأسبوع المقبل مثلاً، أننا لا نتقد أحداً حتى أشر الناس، بل نكتشف فضائل الناس ونمدحها. كل إنسان نعطيه حقه: الكرامة لمن له الكرامة، والمدح لمن له المدح. نمدح الناس على الخير الذي فيهم، دون أن ننظر إلى ما فيه من شر، وبهذا نربحهم. تستطيع أن تكسب الناس بالتشجيع والتقدير، وأيضاً بالاتضاع.

+ اربح الناس بالاتضاع:

الناس لا يحبون الشخص الذي يتعالى عليهم، ويحدثهم من فوق بل يحبون المتواضع. وما أصدق قول الشاعر:
لما صديقي صار من أهل الغنى أيقنت أنني قد فقدت صديقي

هذا إذا كان صديقه قد كبر قلبه فتعالى عليه. أما إن ظل كما هو، على محنته وتواضعه وتبسطه، فلا يكون قد خسره. لما كان داود النبي قائداً في بيت شاول، أحبه عبيد شاول لأنه "كان يخرج بينهم ويدخل" أي مختلطًا بهم.

المتواضع لا يعطي على غيره، بل يعطيه فرصة ليظهر. ولا يكتسح غيره، بل يعمل بقول الرسول "مقدمين بعضكم بعضاً في الكرامة". وبهذا يربح غيره.

المتحدث المتواضع الذي يربح الناس، لا يأخذ الجلسة لحسابه، بل يعطي غيره فرصة ليتكلم، ولا يقاطعه، ولا يحرّر رأيه، ولا يهاجمه، بل يمتدح ما في حديثه من أفكار. وتكون له فضيلة "حسن الإصغاء". فيحبه الناس لاصغائه. وعندما يتكلم يقول "أعجبني رأي فلان في كذا" "ومن النقط الجميلة ما قاله فلان" "أنا أافق فلاناً على رأيه"...

المتواضع لا يتجاهل أحداً، ولا يستصغر أحداً. بل يحترم الكل، إذ يحبه الكل بسبب اتضاعه.

السيد المسيح تواضع فدخل بيت زكا العشار، وأعطى مقاماً لمتى العشار فجعله رسولاً، ودخل بيوت الخطاة، وسمح للمرأة الخاطئة أن تلمس قدميه وتمسحهما بشعرها، بل أعطى قدرًا للأطفال أيضًا. لذلك أحبه الكل، وربح الكل، وقادهم للملوك.

الإنسان المتواضع الحكيم يربح الناس أيضًا بتنازله إلى صعفاته.

من أمثلة تنازل الله لضعفات الناس، أنه زاره نيقوديموس ليلاً وسرًا، إذ كان نيقوديموس خائفاً من اليهود. فلم يجبره الرب على علانية لا يتحملها. وبهذا رحبه إليه.

تازل الله أيضًا لضعف المجنوس الذين كانوا يرصدون النجوم، فأظهر لهم قوة سماوية في هيئة نجم عجيب في تحركاته وسيره ووقوفه واتجاهه. فلما آمنوا، كلّمهم في حلم...

وتازل الله للبشرية كلها بتجسده.

ان الذي يتنازل لضعف الناس يربحهم، أما الذي يعاملهم من برجه العالى. فلا يمكن أن يصل إلى قلوبهم ولا إلى أفكارهم.

فالفيلسوف الذي لا يتكلّم إلا بأسلوب معقد، لا يتنازل فيبسط معلوماته للناس، لا يجتمع حوله سوى نفر قليل من مريديه وحواريه وفاحميّه، فلا يربح الكل. أما الحكيم المتواضع فإنه يقدم أعمق العلم في أبسط الألفاظ، فيربح الناس ويكثر فاهموه.

بولس الرسول تازل إلى الناس، ليربح على كل حال قومًا، فقال "لم آت إليكم بسمّ الكلام لثلا يتعطل صليب المسيح".

إن الذي يشق بذكائه وفهمه وحسن تصرفه للأمور، قد لا تعجبه أفكار وتصرّفات الناس، فيكثر من توبّعهم حتى يخسرهم.

ينتهر هذا، ويوبخ ذاك، ويكلّم هذا كلمة شديدة، وينصح آخر بأسلوب جارح. ويعلق تعليقات قاسية بخصوص طريقة تفكيرهم ومدى فهمهم وهكذا يخسر الكل لمقارنته في داخل قلبه بين ذكائه وضعف تفكيرهم.

أما المتواضع فيربح أقل الناس فهمًا، بكياسته ولباقة، وعدم تعاليه، ورفقه بكل أحد، وحرصه على شعور الكل.