

رابح النفوس حكيم¹

- عدم التعالي على الغير
- الفلسفة أم الروحانية؟
- تربح مخدوميك وزملاءك
- فضيلة حسن الإصغاء
- التنازل لضعفات الآخرين
- قبول النقاش والمعارضة
- طريق النقاش وطريق الأمر
- اربح الله فتربح الناس
- لا تكون نقاداً
- متى تغمض عينيك
- انقذه بدلاً من أن تخجله
- أسلوب المديح والتشجيع
- المديح بصدق وإخلاص
- أشعر الناس بمحبتك
- مثال السيد المسيح
- شجعوا صغار النفوس

تكلمنا عن هذا الموضوع في العدد الماضي. فكتبنا لك مقدمة عن ربح النفوس، وعن كيف يمكن ربح النفوس بالحب وبالحكمة، مع خمس ملاحظات عن كيفية ربح النفوس لله. ونورد اليوم قواعد أخرى في حكمة ربح النفوس. ومنها:
لا تكون نقاداً

هناك أشخاص لا يرون في غيرهم إلا ما يعييهم. ولا ينظرون إلى الآخرين إلا بمنظار أسود. فهم باستمرار ينتقدون، ويحسرون الناس بنقدهم لهم...

أما الإنسان الروحي، فإنه لا ينتقد كثيراً، ولا يدين كثيراً. وإذا كان هناك داع روحي للنقد، فإنه ينتقد في حكمة وفي محبة وفي لطف، لذلك يكسب الناس.

والسيد المسيح، الذي سيأتي في مجده، ليدين الأحياء والأموات، يقول: "لَمْ يُرْسِلِ اللَّهُ ابْنَهُ إِلَى الْعَالَمِ لِيَدِينَ الْعَالَمَ بِلِّيَخْلُصَ بِهِ الْعَالَمَ" (يو 3: 17).

فإن أردت أن تربح الناس، أسلك كما فعل السيد المسيح. وبدلاً من أن تعكف على إدانتهم، اعمل على خلاصهم... بدلاً من أن تحكم عليهم، أشفق عليهم. وبدلاً من أن توبخهم على أخطائهم، ساعدتهم على التخلص من تلك الأخطاء..

في قصة المرأة الخاطئة التي ضبطت في ذات الفعل، لم يستطع أن يكسبها الذين عاملوها بقسوة وحكموا عليها، طالبين رجمها. أما السيد المسيح فقد استطاع أن يكسب نفسها بأن دافع عنها ضد المشتكيين عليها، ثم قال لها: "وَلَا أَنَا أَدِينُكِي أَذْهَبِي وَلَا تُخْطِئِي أَيْضًا" (يو 8: 11).

¹مقال: قداسة البابا شنوده الثالث "مقالات في الخدمة - رابح النفوس حكيم (2)"، وطني 16 فبراير 1986م.



الناس يحتاجون إلى عين مغمضة، لا تفتح لتنظر إلى أخطائهم، محمقة فيما يفعلون! يحتاجون إلى عين إن رأى خطأً، كأنها لم تبصر شيئاً..

يحتاجون إلى قلوب مشفقة عطوفة، تدرك تماماً ضعف الطبيعة البشرية وسهولة سقوطها، وتشفق على الناس إن سقطوا، وتصلّي من أجلهم لكي يقوموا... وبهذا تربّهم...

لا يمكنك أن تربّ الناس، إن كنت باستمرار تتأمل أخطائهم، وتقصّ عيوبهم، وتتحدث عنها أمام الآخرين وتستصغرّهم بسببها. وقد تعايرهم بها...! وهكذا تخذل مشاعرهم ولا تكسبهم.

إننا في عالم جوعان إلى العطف، وإلى الحنان والمعاملة اللطيفة. وقد ذكر القديس بولس الرسول أن اللطف هو من "ثمر الروح" (غل 5: 22) عامل الناس إذن بلطف.

ولا تكن عينك مفتاحاً لأخطائهم، إنما مفتوحة لتري فضائلهم.

إن تركيزك على أخطاء الناس، ربما يدفعهم إلى اليأس أو إلى صغر النفس، كما أنه لا يشعرهم باحترامك لهم، أو على الأقل بتقديرك لحالتهم ورغباتك في إنقاذهم...

يمكنك خادم أن تنقذهم من أخطائهم، دون أن تخجلهم بها.

ويشتتى من هذا، أولئك الذين هم في حالة الاستباحة واللامبالاة، ويحتاجون إلى من يوقظهم من سباتهم الروحي، ليعرفوا خطورة ما هم فيه وينيروا طريقهم...

وحتى هؤلاء، يحتاجون إلى من يوبخهم. دون أن يشعرهم باحتقار، كما أنه ينתרب بأسلوب من يحب ومن ينقذ.. صدقوني، كما أن الناس جياع إلى العطف والحنان، هم أيضاً جياع إلى المديح والتشجيع..

المديح الذي يشعرهم أن فيهم شيئاً خيراً، فترتفع معنوياتهم، ويشعرُون أنهم قادرون على حياة البر...

أسلوب المديح والتشجيع

تأكد تماماً أن الشخص الذي تمدحه في صدق وفي إخلاص، من السهل أن تكسبه. وكذلك الذي تشجعه كثيراً تكسبه. والذي تكشف فضائله ومميزاته وقراراته، وتتحدث عنها، يمكنك بهذا أن تكسبه..

بهذا كلّه، تشعره بمحبتك وتقديرك، فيميل إليك، ويكون مستعداً أن يسمع نصائحك، وأن يقبل عملك الروحي من أجله...

تصور أنك في اجتماع، يحضره لأول مرة عضو جديد. فتقدمه أنت للحاضرين، وتشرح مواهبه وإمكانياته وتاريخه وانتاجه، وتظهر فرحاً بوجوده. لا شك أنك بذلك تكسبه، إذ يجد فيك صديقاً يحترمه ويقدرها.

ولكن ليس مديح الناس معناه تملّقهم. كلا. وإنما كل إنسان - مهما كان - له ميزة أو ميّزات. اكتشفها وامتحنها، بصدق وإخلاص.

لقد وجد السيد المسيح شيئاً صالحًا يستحق المديح في زكا العشار، وفي المرأة السامرية، وفي الخاطئة التي بللت قدميه بدموعها ومسحتهما بشعر رأسها... بل حتى في الشاب الغني، إذ قيل عن الرب بأنه: "نَظَرَ إِلَيْهِ يَسُوعُ وَأَحَبَّهُ" (مر 10: 21). كما أنه قال للساميرية: "حَسَنًا قُلْتِ... هَذَا قُلْتِ بِالصِّدْقِ" (يو 4: 17، 18). وقال عن الخاطئة الباكية، أنها: "أَحَبَّتْ كَثِيرًا" (لو 7: 47). وشرح كيف أنها كانت أفضل من سمعان الفريسي.

إن الرب في كل هذا، اكتشف الجوهرة المدفونة في الطين، ونظفها، ومدحها، وأظهرها للناس، فرحبها، وراح النفوس حكيم.

كان شاول الطرسوسي مضطهدًا للكنيسة، وكان "إِذَا وَجَدَ أَنَاسًا مِنَ الظَّرِيقِ رِجَالًا أَوْ نِسَاءَ يَسُوقُهُمْ مُؤْتَقِينَ إِلَى أُورُشَلَيمَ" (أع 9: 3). ومع ذلك كان في داخله شيءٌ حسنٌ، رآه المسيح، فاختاره رسولاً يبني به الملكوت... إن اكتشاف النور الداخلي الذي تخفيه ظلمة خارجية، أمر جميل ومحبٌّ...

يوجد كثيرون يتبعون، ولا يجدون من يقدّرهم، ويجهدون ولا يجدون من يشجّعهم. ارفع نفسية هؤلاء، فتربيهم. مثل طفل يجتهد في دروسه ويحصل على درجات عالية، ولا يحس به أحد في المنزل. فيضطر أن ينبههم بنفسه إلى امتيازه. ما أسعده هذا الطفل بمن يكتشف تفوّقه ويشجّعه، دون أن يتكلّم هو عن نفسه... لا تظنوا أن التشجيع هو للصغار فقط، فالكبار أيضًا يحتاجون إليه.

كما يحتاج خادمك إلى تشجيع، ليستمر في إخلاصه لك وفي تعبه وتقانيه، كذلك يحتاج رئيسك إلى تشجيع، ليستمر في معاملته الطيبة لك ولغيرك.

إن صاحب البيت تسعده كلمة تحية وتقدير يسمعها من بباب منزله... فيقول أن هذا الباب هو أفضل بباب عرفه. لا من أجل تقانيه في عمله، بل لأجل الكلمة الطيبة والمديح والشكر... الناس يحتاجون دائمًا إلى كلمة طيبة تسعدهم، فيحبون قائلها.

والإنسان الذي يملك لسانًا عذبًا حسن المنطق، ووجهاً بشوشًا، وحسن معاملة للناس، يمكنه أن يربح الدنيا كلها ومن عليها، إلا من يستسلمون تماماً لقيادة الشياطين...

من أجل حاجة الناس إلى كلمة طيبة، أعطاهم الله الإنجيل ومعناه "بشرارة مفرحة". وبدأ الرب عظه على الجبل بالتطويبات، وكلمة (طوبى) معناها السعادة والبركة معاً..

وكان الرب يشجع باستمرار حتى أنه مدح الزرع الذي أنتج ثالثين فقط، وقال أنه زرع جيد كالذي أتى بستين ومائة.. إن الإنسان الحكيم، هو شخص لطيف، يشجع الناس ولا يدينهم، لذلك فهو يربّهم.

السيد المسيح ما كان يدين بل يشجع، مع أن جميع خطايا الناس... الخفيات والظاهرات... كانت مكشوفة أمامه ومشهورة، حتى مشاعر القلب، وحتى الأفكار والنيات والظنون...

فإن كان وهو الذي يعرف كل الخطايا وكل الخفايا، ويعرفها عن يقين، لا يوبخ أحداً، فكيف بنا نحن الذين لا نعرف الحقيقة تماماً! وربما ما لدينا من انتقادات فيه الكثير من الظن أو الشك أو الظلم... وقد حكم على الناس ظلماً، فيكرهوننا، ولا نربحهم!

وحتى إن وجد في الناس خطأ يقيني، فالكلمة الطيبة تعالجه ونربحهم... ما أجمل قول الكتاب: "شَجَعُوا صِفَارَ النُّفُوسِ" (تس 5: 14).

الصغير شجعوه، والكبير قdroه ووقروه. والممتاز امدوه، والضعيف لا تحقروه... والإنسان الحكيم الطيب، رابح النفوس، يوزع كلمات التشجيع والبركة على كل أحد... والمعاملة الرقيقة يعامل بها الكل. وكما يقول الكتاب: "بَارِكُوا وَلَا تَلْعَئُوا" (روم 12: 14).

خذوا هذا التدريب ونفذوه: حاولوا أن تكسوا الناس... أعطوا كل إنسان حقه في الكرامة، أكرموا الكل. اكسبوهم في محبتهم لكم، لكي تقودهم إلى محبة الله... انظروا الخير الذي في الناس وشجعوه. واسبوهم بالتشجيع، وأيضاً بالاتضاع.

اسبوهم بالاتضاع:

الناس لا يحبون الشخص الذي يتعالى عليهم، ويحدثهم من فوق، كأنه من مستوى أعلى من مستواهم. بل يحبون الإنسان المتصفع، الذي لا يشعرهم بأنه أعلى منهم.

لذلك في كسب الناس، إياك من هذا التعالي الذي يُنْفِر الناس، ويبعدهم عنك.

في عطائك ابتعد عن أسلوب عرض المعلومات والتباكي بالمعرفة، إنما ركز على ما يلزمهم في حياتهم الروحية، ولا تستخدم ألفاظاً أو تعبيرات لا يفهمونها، بقصد أن تظهر أنك تفهم ما لا يفهمون..!

إنما كن متضاععاً في أسلوبك، بسيطاً في تعبيرك، تشرح أعمق المعاني في أسهل الألفاظ. وإياك أن تحول الدين إلى فلسفة. وتذكر قول القديس بولس الرسول: "وَأَنَا لَمَّا أَتَيْتُ إِلَيْكُمْ أَيْهَا الْإِخْرَاجُ أَتَيْتُ لَيْسَ بِسُمْوِ الْكَلَامِ أَوِ الْحِكْمَةِ..." (1كور 2: 1). "وَكَلَامِي وَكِرَازِيَّتِي لَمْ يَكُونَا بِكَلَامِ الْحِكْمَةِ الْإِنْسَانِيَّةِ الْمُقْنَعِ بِلِ بِرْهَانِ الرُّوحِ وَالْقُوَّةِ" (1كور 2: 4). إنك في خدمتك، لست تبني نفسك بما تقوله من كلام، إنما أنت تبني الآخرين.

لذلك كن متواضعاً في خدمتك، ولا تجعل هذه الخدمة مجالاً للذات، فليس في ذلك ربح للناس. والذين هدفهم (الذات) قد يجعلون مركز اهتمامهم في عطائهم هو اللغة أو المعلومات، وليس التأثير الروحي... أو قد يكون هدفهم هو إعجاب الناس بكلامهم، وليس قيادة الناس إلى التوبة...!

ذلك فإن رابح النفوس الحكيم، ليس واجبه فقط هو أن يربح المخدومين، وإنما أيضاً أن يربح زملاءه في الخدمة.

الخادم المتواضع، لا يغطي على غيره، بل يعطيه فرصة ليعمل هو أيضاً. وهو لا يكتسح غيره من الخدام، بل يتذكر قول الرسول: "مُعَذَّمِينَ بَعْضُكُمْ بَعْضًا فِي الْكَرَامَةِ" (رو 12: 10).

إذا كان في لقاء، لا يأخذ الجلة كلها لحسابه الخاص، بل يعطي مجالاً لغيره لكي يتكلم. ولا يقاطعه، ولا يُحقر رأيه، ولا يحاول أن يثبت أنه أعمق فكراً أو أكثر معرفة، بل يمتحن ما يقوله زملاؤه من الخدام - ولو كانوا تلاميذه - ...! و تكون له فضيلة حسن الإصغاء.

فيحبه الناس لإصغائه. وعندما يتكلم، لا مانع أن يقول: "أعجبني رأي فلان في هذا" "ومن النقط الجميلة ما قاله فلان" "وأنا أافق فلاناً على رأيه" وقد استفدت كثيراً مما قاله فلان" ... وهكذا يُعجب الناس بطريقه كلامه، كما يُعجبون بإصغائه...

والخادم الحكيم المتواضع، لا يتجاهل أحداً، ولا يستصغر أحداً، بل يحترم الكل. فيحبه الناس في تواضعه. السيد المسيح تواضع فدخل بيت زكا العشار، وأعطى مقاماً لمتى العشار بأن جعله رسولاً. ودخل بيوت الخطاة، وسمح للمرأة الخاطئة أن تلمس قدميه وتمسحهما بشعرها. بل أعطى أهمية للأطفال أيضاً. لذلك أحبه الكل، وربح الكل. وقادهم بمحبته وتواضعه إلى الملوك.

وداود النبي بعد انتصاره على جليات، وبعد تعيينه رئيساً على رجال الحرب، أمكنه أن يكسب جميع الناس بسبب عدم تعاليه عليهم. وكانوا "يُحِبُّونَ ذَاوَدَ لَأَنَّهُ كَانَ يَخْرُجُ وَيَذْخُلُ أَمَامَهُمْ" (1صم 18: 16). والخادم المتواضع الحكيم يربح الناس أيضاً بتنازله إلى ضعفاته..

ومن أمثله تنازل السيد المسيح لضعفات الناس، أنه زار نيقوديموس ليلاً وسراً، إذ كان نيقوديموس خائفاً من اليهود. فلم يجره الرب على إعلان صلته به ما دام لم يكن قد وصل إلى احتمال ذلك. وبهذا ربحه إليه، وإعلان انتقامه فيما بعد... تنازل الله أيضاً لضعف المجنوس.

وكانوا يرصدون النجوم. فأظهر لهم قوة سمائية في هيئة نجم عجيب في تحركاته وفي اتجاهه، وفي سيره ووقفه. وبهذا جذبهم إلى الإيمان. فلما آمنوا، لم يرشدهم عن طريق نجم، وإنما "أُوحِيَ إِلَيْهِمْ فِي حُلْمٍ" (مت 2: 12). كذلك تنازل الله للبشرية كلها بتجسده وربحهم بذلك...

إن الذي يتنازل لضعف الناس يربحهم... أما الذي يتعامل معهم من برجه العالي، فلا يمكن أن يصل إلى قلوبهم أو إلى أفكارهم.

لا تكن كالفيلسوف الذي لا يتكلم إلا بأسلوب معقد، ولا يتنازل ليُبسط معلوماته للناس، فلا يجتمع حوله سوى نفر قليل، من مردديه وحواريه ومن يمكنهم فهمه.

ولا تكن كذلك الأديب الذي عاتبه أحدهم بقوله: "لما لا تقول مما يُفهم" فأجابه في عظمة: "ولم لا تفهم ما يقال!"



احتمل قصر فهم الناس. وإن جادلوك في تعليمك فلا تثر عليهم ولا تنتهرهم.

الخادم الحكيم المتواضع، لا يحسب كلامه أن كلامه مُنْزَه عن الجدل والنقاش والحوار. ولا يحاول أن يفرض رأيه على الناس. ولا يعتبر أن مناقشته في كلامه إهانةً له، وإنما بكل محبة وبكل اتضاع يجيب. ولا يضيق صدره مطلقاً بأية معارضه لرأيه، كما لو كانت كلماته عقائد!

إن فرض الرأي لا يقنع أحداً. وبالتالي لا يربح أحداً. والذي يفرض رأيه في أمور الخدمة، ينفر الكل منه.. والخادم الذي يعيش في خدمته وفي تعامله مع زملائه أو مخدوميه، بأسلوب، الأمر والنهي، وبأسلوب السلطة والإدارة، لا يمكن أن يربح العاملين معه. فإذاً أن ينفر منه الكل ويصل إلى الانفرادية في العمل، أو يتحول محيط الخدمة إلى مجال للصراعات التي تفقد الخدمة روحانياتها.

طريق الإقناع والتفاهم، قد يكون أطول بكثير من طريق السلطة أو القوة، ولكنه أكثر ثباتاً، وأعمق تأثيراً. وهو الأسلوب الروحي الذي يتسم بالوداعة والاتضاع، وهو أيضاً أسلوب حكيم، لأنه يؤدي إلى نتائج عملية سليمة... حتى إن كنت على حق بال تماماً، وغيرك على باطل بال تماماً، اصبر واحتمل، حتى تقنع هذا الغير. ولا تظن أنك بالعنف يمكن أن تتتجاهله أو تقضي على رأيه في الخدمة!

الخادم الحكيم يربح الناس بالاحتمال، وبطول الأناء وسعة الصدر...

يتحمل في سبيل ربح الناس، كل كلمة جارحة، وكل صد. يتحمل رفض الناس له، ويتحمل جذلهم ومناقشتهم... بل يتحمل تهمتهم أيضاً عليه، من أجل الرب، ومن أجل خلاص النفس لأنه إن لم يتحمل، قد يخسر مواقف وقد تفشل خدمته...!

الخادم المتواضع يربح أقل الناس فهماً، وأكثرهم عناًداً، وذلك بكياسته ولباقته، وعدم تعاليه، وعدم توبيخه للناس، وحرصه على مشاعر الكل...

أما الخادم غير الحكيم، أو غير المتواضع، أو الخادم الضيق الصدر، فإن لنقته بذكائه أو بعلمه أو بمركزه، قد لا تعجبه أفكار وتصرفات الناس، فيكثر من توبيخهم حتى يخسرهم.

وينتهر هذا وينتقد ذاك، ويكلم ثالثاً بكلمة شديدة، أو ينصح بأسلوب جارح، أو بهزء وسخرية. ويعلق تعليقات قاسية على طريقة تفكير غيره ومدى فهمه. وهكذا يخسر الكل، لمقارنته في داخل قلبه بين ذكاؤه وضعف تفكيرهم...! كثيرون لهم عقول كبيرة، وفي نفس الوقت لهم قلوب صغيرة ونفسيات أصغر...!

ولذلك يفشلون في الخدمة، لا بسبب العقل أو المعرفة، إنما بسبب القلب المحب لذاته، وبسبب النفس التي تضيق بسرعة، أو بسبب الأعصاب المتوتة. وفي كل ذلك لا تسعفهم عقولهم بحلول، لأن حالتهم النفسية لم تعط فرصة للعقل الكبير أن يتصرف. فقامت الأعصاب بقيادة الموقف.



لذلك نقدم نصيحة هامة، وهي:

اربج الله فتربح الناس:

كن إنساناً روحياً، قبل أن تدخل الخدمة لتعلم الناس الروحيات. اعرف الطريق الموصولة إلى الله، لكي يمكنك أن تقود غيرك إليه. اربح الله أولاً، حينئذ تربح نفسك ثابتة في الله. وإن ربحت نفسك، ستربح الناس، بالقدوة قبل التعليم. كما أنك ستعرف الأسلوب الحكيم، الذي يمكنك به أن تكسب محبة الناس لك، ومحبتهم لله...

وإن كنت تربح الله ولم تربح نفسك، فانتظر ولا تغامر بالخدمة، لثلا يعيروك قائلين: أيها الطبيب اشف نفسك أولاً! حينما تخرج "أولاً الخَشِبَةَ مِنْ عَيْنِكَ حَيَّنَتْ تُبَصِّرُ جَيْدَاً"، وتعرف كيف "تُخْرِجَ الْقَدَى مِنْ عَيْنِ أَخِيكَ" (مت 7: 5).