

### الخادم مرمم الثغرة

الخادم مُرسل من الله ليعمل عمل الله.. يقود ويجمع ويبني ويفتقد ويعلم ويتابع.. وأضاف لنا أشعيا  
النبي دورًا هامًا للخادم وهو أن يرمم الثغرة.. إذ قال:

"وَمِنْكَ تُبْنَى الْخَرْبُ الْقَدِيمَةُ تُقِيمُ آسَاسَاتِ دَوْرٍ قَدَوْرٍ، فَيُسْمُونَكَ: مُرِمَّ الثُّغْرَةِ، مُرْجِعَ الْمَسَالِكِ لِلْسُّكْنَى"  
(أش ٥٨: ١٢).

وهنا الثغرة بمعنى النقص أو الفراغ أو نقطة الضعف.. وما أخطر الثغرات في أسوار المدن.. فهي  
تسمح للأعداء بالتسلل خفية.. وتضعف السور بأكملها فتعرضه للهدم وبالتالي المدينة بأكملها للهزيمة..  
قديمًا وقف حزقيال ينادي:

"وَطَلَبْتُ مِنْ بَيْنِهِمْ رَجُلًا يَبْنِي جِدَارًا وَيَقِفُ فِي الثَّغْرِ أَمَامِي عَنِ الْأَرْضِ لِكَيْلَا أَخْرِبَهَا، فَلَمْ أَجِدْ" (حز  
٢٢: ٣٠).

ومن هنا نجد أن الله يقوم بعملية بحث عن خدام، رجالًا يبنون جدرانًا قبالة الأعداء ويقفون في الثغر  
ليتصدوا لهم من الدخول والسلب والنهب.. الله يبحث ولا يزال يبحث عن مثل هؤلاء الخدام إذ لا  
زالت الثغرات كثيرة والجدران تحتاج إلى ترميم وبناء.. يحتاج إلى خدام يبنون الخرب القديمة يقيمون  
الموحيثات الأول ويجددون المدن الخربة.. يريد أن يقيم خدامًا حراسًا على أسوارها كما ذكر النبي  
إشعيا:

"عَلَى أَسْوَارِكَ يَا أُورُشَلِيمُ أَقَمْتُ حُرَاسًا لَا يَسْكُتُونَ كُلَّ النَّهَارِ وَكُلَّ اللَّيْلِ عَلَى الدَّوَامِ يَا ذَاكِرِي الرَّبَّ  
لَا تَسْكُتُوا، وَلَا تَدْعُوهُ يَسْكُتُ، حَتَّى يُنَبِّتَ وَيَجْعَلَ أُورُشَلِيمَ تَسْبِيحَةً فِي الْأَرْضِ" (أش ٦٢: ٦).

لا تنتظر إلى الثغرات وتسكت بل قُم ورمم..

إن كانت هناك ثغرات في الحب قم اصنع سلامًا وحبًا وبادر وقدم وامسك بآلات الترميم ولا ترخها  
من يدك..

وإن كانت الثغرات في الافتقاد ابدأ واسأل أولًا عن إخوتك الخدام اللذين ظنوا أن الكنيسة قد تركتهم  
ونسيتهم بل وقد يظن البعض أنها قد رفضتهم.. قُم رمم الثغرات التي صنعتها أحداث واستثمرها عدو  
الخير لِصُنْعِ شِقَاقَاتِ فِي أَسْوَارِ الْمَحَبَةِ وَاصْنَعْ سَلَامًا وَحَبًّا وَكُنْ كَسَيِّدِكَ الَّذِي يَرَى كُلَّ مَا هُوَ صَالِحٌ  
حَتَّى فِي الشَّخْصِيَّاتِ الضَّعِيفَةِ..

وإن كانت الثغرات في التعليم.. قدم التعاليم العديدة الغش تمسك بنصيحة القديس بولس تلميذه تيطس:

"مُقَدِّمًا نَفْسَكَ فِي كُلِّ شَيْءٍ قُدْوَةً لِلْأَعْمَالِ الْحَسَنَةِ، وَمُقَدِّمًا فِي التَّعْلِيمِ نَقَاوَةً، وَوَقَارًا، وَإِخْلَاصًا" (تيط ٢: ٧).

وإن كانت الثغرات في عدم الجدية والأمانة فكن أنت مبادرًا بالالتزام والتواجد واهتم بالأعمال الصغيرة قبل الكبيرة ففي هذا ربح عظيم.. ولتكن خدمتك ليست عن اضطرار بل بالاختيار ولا لربح قبيح (يقصد ليس لحساب مجد الذات) بل بنشاط أي برغبة الحب والاشتياق لعمل الله.

ليتكن عزيزي الخادم تكن خادمًا مرممًا للثغرة وتردد مع مرثم إسرائيل الحلو:

"أَحْسِنْ بِرِضَاكَ إِلَى صِهْيَوْنَ ابْنِ أَسْوَارَ أُورُشَلِيمَ" (مز ٥١: ١٨).

### الخادم والتأثير

لا تُقاس الخدمة بروعة الكلمات ولا بكثرة الأعداد ولا بفخامة الأماكن.. ولكنها تُقاس بثمارها الداخلية في القلوب ومقدار التأثير والتغيير المصحوب بها وخصوصًا على مدى فترة من الزمان..

لا يوجد نموذج في التأثير أكثر من شخص ربنا يسوع المسيح الذي حل بيننا وعاش حياتنا وتكلم وسمع وتجول وحزن وفرح وشاركنا همومنا وأفراحنا.. ولكنه ترك تأثيرًا قويًا في كل من تعامل معه.. ووجدنا بعد صلبه وموته وقيامته وصعوده أتباعه يتزايدون وليس مجرد زيادة العدد بل زيادة النماذج.. ولا زال تأثيره على العالم كله والإنسانية بشكل أشمل إذ ترك لنا مثالًا لكي نتبع خطواته.

وقد نتساءل كيف يكون الخادم مؤثرًا؟

وهنا نتحدث في ثلاث نقاط:

١- المصداقية.

٢- نقاوة المسيرة.

٣- التواصل الفعال.

١- المصداقية:

لا بد أن يلمس المخدمون الصدق الداخلي الشديد لكل ما يقول أو يُعلم به الخادم وإلا يصبح الكلام عديم الفائدة.. كما ذكر القديس بولس الرسول:

"وَكَلَامِي وَكَرَارَتِي لَمْ يَكُونَا بِكَلَامِ الْحِكْمَةِ الْإِنْسَانِيَّةِ الْمُقْنِعِ، بَلْ بِرُوحَانِ الرُّوحِ وَالْقُوَّةِ" (١كو ٢: ٤)

فكيف نقدر أن نقنع المخدمين بفضيلة نحن نتشكك فيها أو عقيدة لم نؤمن بها..

لا بد أن يتكلم الخادم بما يؤمن ويصدق ويشعر بل ويفرح وهذا الصدق ممزوج بالفعل والسيرة ويأتي بالتأثير المطلوب..

كن دائماً مصداقاً ومتفاعلاً مع كل ما تقول لأن كل ما يخرج من القلب يصل بسهولة إلى القلب.

## ٢- نقاوة السيرة:

معروف أن الكلام يستمد مصداقيته من قائله.. فيمكن أن تسمع عبارات رثانة من شخص رديء السمعة فتجدك رافضاً لما تسمع أو تقرأ وبالطبع لا يؤثر في الفكر أو القلب ولا يغير شيئاً.. ويمكن أن تسمع أبسط الكلمات من شخص مشهود له بالتقوى تجد الكلمات لها مفاعيل عميقة وتأثيرات قوية.. فنقاوة السيرة هي الداعمة لفعل الكلمات لكي ما تسندها بقوة الفعل.. هذا ما أكدّه القديس بولس لتلميذه تيموثاوس:

"وَأَمَّا أَنْتَ فَقَدْ تَبِعْتَ تَعْلِيمِي، وَسِيرَتِي، وَقَصْدِي، وَإِيمَانِي، وَأَنَاتِي، وَمَحَبَّتِي، وَصَبْرِي" (٢ تي ٣: ١٠)

وكذلك ذكر القديس لوقا في بدابة سفر الأعمال:

"عَنْ جَمِيعِ مَا ابْتَدَأَ يَسُوعُ يَفْعَلُهُ وَيُعَلِّمُ بِهِ" (أع ١: ١)

إذاً لا بُدّ للخادم أن تكون تعاليمه مصحوبة بسيرة تشهد لأقواله لتضمن التأثير المطلوب..

لأن الحياة في المسيح يسوع هي ليست مجرد نظرية أو مجموعة أفكار بل هي روح وحياة.. فلا بد أن تنتقل الشخص من حياة إلى حياة ومن حالة إلى حالة.. وهذا يتطلب حركة داخلية مسنودة بدليل ملموس يرد على شكوك العدو وخداع الإنسان العتيق.

## ٣- التواصل الفعّال:

لنضمن التأثير لابد من تواصل وتفاعل ولقاء.. وجدنا شخص رب المجد يسوع دائم التواجد بين الناس في البيوت ويجاملهم في مناسباتهم وتجده في الحقول والمجمع والهيكل والأعياد والبحار والجبال ووسط الزروع..

وكان يعلم كيف يخاطب كل فئة التاجر والصياد والمزارع والراعي ورب البيت..

يعلم الأفراد والجموع.. يتكلم مع كل فرد بالأسلوب الذي يناسبه ويضمن به وصول الكلمة والرسالة.. كذلك الخادم ليضمن التأثير عليه أن يتواصل ويتفاعل مع المخدمين في كافة مجالات اهتماماتهم ويتواصل معهم من خلالها.. والله هو الساهر على كلمته ليجريها.