

#2101

Trajtimi i kundërshtimit ndaj ndryshimit

Veprat 6:1–4, 9:31; Nehemia 4:10–12

Nga Nehemia 4:10:

“Por ata të Judës thoshin: ‘Forcat e mbartësve të peshave vijnë duke u pakësuar dhe gërmadhat janë aq të shumta, sa nuk do të arrijmë të ndërtojmë muret!’

Përveç kësaj kundërshtarët tanë thoshin: ‘Ata nuk do të dinë dhe nuk do të shohin asgjë, derisa ne do të sulemi në mes tyre dhe do t’i vrasim; kështu do të bëjmë që të ndërpriten punimet.’

Por kur judenjtë që banonin pranë tyre erdhën, dhjetë herë rresht na thanë: ‘Ngado që të ktheheni, do të na sulen.’”

Pastaj te Veprat kapitulli 6, në atë pasazh të njohur ku, ndërsa numri i dishepujve po rritej, u bë gjithnjë e më e dukshme nevoja për planifikim strategjik:

“Por në ato ditë, duke u shumuar numri i dishepujve, u bë një murmuritje nga ana e helenistëve kundër hebrenjve, sepse vejushat e tyre po liheshin pas dore në shërbesën e përditshme. Atëherë të Dymbëdhjetët, pasi mblodhën numrin e madh të dishepujve, thanë: ‘Nuk është mirë për ne të lëmë fjalën e Perëndisë për të shërbyer nëpër tryeza. Prandaj, vëllezër, kërkoni midis jush shtatë burra, me dëshmi të mirë, të mbushur me Frymën e Shenjtë dhe me urtësi, të cilët do t’i vendosim në këtë detyrë. Kurse ne do të qëndrojmë duke iu kushtuar lutjes dhe shërbesës së fjalës.’ Ky propozim i pëlqeu gjithë shumicës.”

Kështu ata zgjodhën gjashtë burra për ta përbushur këtë detyrë.

Pastaj, te Veprat 9:31 lexojmë:

“Kështu, në mbarë Judenë, në Galile dhe në Samari kishat kishin paqe dhe ndërtoheshin. Dhe duke ecur në druajtjen e Zotit dhe në ngushëllimin e Frymës së Shenjtë, shumoheshin.”

Atë, unë lutem që, teksa i kthehemi mundësisë së kësaj dite, të na japësh sërish qartësi në mendime dhe në të shprehur; të na mësosh në ndërveprimet tona me njëri-tjetrin, si tani ashtu edhe në sesionin me pyetje-përgjigje pas kësaj. Faleminderit për bashkëpunimin tonë në shërbesën e Ungjillit, si dhe për ndjesinë që kemi si nxënës së bashku, para atij që i di të gjitha përgjigjet. Ne të falënderojmë për Krishtin, Kreun e kishës dhe të lutemi që të na bekosh tani. Në emrin e Jezusit. Amen.

Së pari, dua të pranoj që po e trajtoj këtë temë më shumë nga dëshira për të ndihmuar veten time, sesa nga urtësia e madhe që mund të kem grumbulluar gjatë viteve, në mënyrë që kështu të jem në gjendje t'ju ndihmoj juve. Mendoj se, nëse vazhdoj të flas për këtë, mund të mësoj se si ta bëj. Nëse e bëj publikisht këtë gjë, ajo mund të më shpëtojë nga të menduarit që jam më i mirë nga sa jam në të vërtetë. E dini çfarë? Kur luan golf vetëm, është e mundur të bësh hile të mëdha dhe ta bindësh veten që, në fakt, je shumë afër të qenët lojtar i përsosur, kur, në të vërtetë, mezi i gjuan topat. Nëse ke dikë tjetër me vete, sigurisht që shpëton nga të gjitha këto vetëmashtrime. Prandaj, të folurit për gjëra të tilla në një grup kaq të madh, më shpëton nga të jetuarit në një botë imagjinare.

Duke qenë se ne përpiqemi që, nën udhëheqjen e Perëndisë, të themelojmë një vizion dhe ta shohim atë të mbillet praktikisht në kohën tonë, ne dallojmë që ndryshimi është gjë shumë e vështirë për *shumicën* e njerëzve—sidomos për disa. Prandaj, në të shumtën e rasteve, kishat nuk janë mjaft të afta për të bërë ndryshime. Përderisa ata që i kundërshtojnë më tepër ndryshimet, janë shpesh më të ashpër në reagimet e tyre, shumë herë udhëheqja kënaqet me një jetë të lumtur—të paktën në njëfarë mase—dhe me përmbushje të menjëhershme, në vend të përmbushjes së mëvonshme, e cila vjen nga trajtimi i kundërshtimit ndaj ndryshimit dhe të këmbëngulurit për të arritur atë që besojmë se është gjëja e duhur për ne.

Duke qenë se vij nga Ishujt Britanikë, ne nuk njihemi për aftësinë tonë për të reaguar shpejt ndaj gjërave, si në botën e biznesit dhe sigurisht as në jetën e kishës. Nëse ka ndonjë zonë në botën e kishës në të cilën motoja “Siç ishte në fillim, është tani, dhe kështu do të jetë sa të jetë bota”, kjo mund të thuhet për punën e kishës, atëherë, sigurisht që diçka e tillë do të vlente për Britaninë. Kisha ku shërbeja në Skoci, mbrëmjen që u thashë lamtumirë, mbajti disa fjalime, disa prej të cilave ishin inkurajuese. Gjatë njërit prej atyre fjalimeve, një nga udhëheqësit kryesorë më përshkroi kështu: “Alistair erdhi te ne si një djalë i ri me nxitim, dhe po largohet nga ne si një djalë i ri me nxitim.” Përveç meje, u duk sikur të gjithë e kuptuan atë që donte të thoshte ai me këto fjalë. Edhe pas gjithë këtyre viteve, ende nuk e di nëse ky ishte një kompliment apo një fyerje. Nga mënyra se si i shoh unë gjërat, hamendësoj se ishte një fyerje. Ama e dalloj që në ato fjalë ka të vërtetë. E ardhmja vjen me shpejtësinë gjashtëdhjetë sekonda në minutë. Ka vende ku duhet të shkojmë dhe njerëz që duhet t’i takojmë. Në të vërtetë nuk ka kohë për të krijuar modele për kremtimin e së shkuarës, sepse e ardhmja na thërret—të paktën, kështu kam prirjen që të funksionoj unë.

Sigurisht që kudo ku ka jetë, ka gjithmonë ndryshim. Kur erdha këtu, fëmijët e mi ishin katër vjeç, dy e gjysmë dhe dhjetë muaj; tani ata janë tetëmbëdhjetë, gjashtëmbëdhjetë dhe katërmëdhjetë vjeç. Ka pasur një ndryshim dramatik, sepse kjo është jeta. Pjesë e sfidës ka qenë trajtimi i atij ndryshimi, qeverisja e tij, frenimi i tij atje ku duhet frenuar dhe korrigjimi atje ku është i nevojshëm. E njëjta gjë është e vërtetë edhe në jetën e kishës.

Nuk kam përjetuar shumë nga jeta e kishës, por e dalloj se gjatë viteve që kam qenë këtu në Shtetet e Bashkuara, kemi bërë disa gjëra të cilat realisht nuk duhen bërë. Tre vjet pas ardhjes sime, e shitëm ndërtesën në të cilën ju gjeta, gjë e cila nuk u pëlqeu shumë disa njerëzve që ishin lidhur fort me atë ndërtesë. Në fakt, kur e mendon, kjo është vërtet ide qesharake: pse të

martohesh me një ndërtesë. Pastaj u zhvendosëm në një gjimnaz dhe menduam se kjo do të zgjaste për afërsisht një vit e gjysmë. Mirëpo, qëndruam aty për gjashtë vjet e gjysmë. Edhe kjo nuk u pëlqeu disa njerëzve. Gjatë këtij procesi e ndryshuam një herë statutin, pastaj e ndryshuam për herë të dytë dhe e ndryshuam për herë të tretë. Në fakt, tani jam gati për ta ndryshuar sërish, teksa jemi në pritje të takimit tonë të përvitshëm, i cili është aq i kotë, saqë është vërtet për të qeshur. Të gjitha këto gjëra duhen dërguar dhjetë ditë para së enjtes së dytë në muajin e pestë, të vitit të nëntë, të ciklit të njëzeteshtatë të hënës, dhe të kap paniku kur njerëzit që nuk i kushtojnë pikë vëmendjeje gjërave frymërore në kishë, janë ulur si skifterë, duke pritur të shohin nëse nuk do ta respektosh afatin për disa nga këto gjëra. Prandaj, gjatë muajve në vazhdim do të eci përpara me këtë punë dhe ta heq qafe pjesën më të madhe. Ne gjithashtu e ndryshuam emrin e kishës sonë, dhe kjo është gjithashtu diçka që nuk duhet bërë. Me pak fjalë, unë kam bërë shumë gjëra pa mend gjatë viteve, dhe për këtë arsye, kam nevojë të mësoj nga njerëzit se si ta trajtoj kundërshtimin ndaj ndryshimit, sepse kam pasur shumë.

Megjithatë, tiparet shqetësuese nuk kanë qenë më të mëdha sesa ndjesia e domosdoshmërisë; nuk e kemi bërë këtë gjë në mënyrë të pandjeshme, kuturu dhe thjesht për hir të ndryshimit. E kemi bërë në mënyrë strategjike dhe të qëllimshme—dhe shpresoj që të ketë qenë edhe me mirësi. Pavarësisht kësaj, gjithmonë ka njerëz të cilët e kundërshtojnë ndryshimin me mish e me shpirt. Prandaj dua që të mendoj për pak se përse i rezistojnë njerëzit ndryshimit, dhe të them disa gjëra të cilat nuk është se i kam shpikur unë. Këto mësimë i kam marrë nga gjithandej—kryesisht nga pastorët e të rinjve në kishë, të cilët gjithmonë mendojnë në mënyrë më strategjike sesa ata prej nesh që kanë lindur ca më herët. Ata më kanë ndihmuar shumë në lidhje me këtë.

Pse njerëzit i rezistojnë ndryshimit

Pse njerëzit i rezistojnë ndryshimit? Pse *i rezistojmë* ndryshimit kur jemi ne ata që duhet të ndryshojmë? E po, një nga arsyet pse i rezistojmë ndryshimit është sepse nuk e nisëm ne, dhe nuk e pranojmë. Duke qenë se nuk e menduam ne—apo për shkak se nuk e menduan ata—nuk u pëlqen ndryshimi. Ka disa njerëz që thjesht kështu janë gatuar. Nëse nuk ishte ideja e tyre, është ide e keqe. Prandaj, aftësia që duhet të kesh me ata lloj njerëzish, është që t’i bësh të ndihen sikur të gjitha idetë e mira janë idetë *e tyre*. Kjo kërkon shumë kohë dhe aftësi; nuk është se e kam zotëruar atë, por njerëzit më thonë se kjo është ajo që duhet bërë.

Së dyti, sinqerisht, njerëzit i rezistojnë ndryshimit, për shkak se ai e ndërpret rutinën e tyre të caktuar. Ndryshimi e ndërpret rutinën e tyre të caktuar. Ne jemi—apo kemi prirjen të jemi—krijesa të zakonit, dhe për pasojë, këdo që e ndërpret mënyrën se si u qasemi gjërave, e konsiderojmë si një kërcënim, dhe për pasojë, nëse na pëlqen rutina dhe ajo na tërheq më tepër sesa mundësia e ndryshimit, atëherë kemi prirjen që ta kundërshtojmë.

Siç e dini, sapo jam kthyer nga Irlanda, dhe sërish më bëri përshtypje fakti se sa mbrapa është Mbretëria e Bashkuar në lidhje me shumë prej këtyre gjërave. E them këtë gjë me dhimbje në shpirt. Nuk po flas si një kushëri i birësuar në Amerikë, i cili ndien se ka lirinë për t’i qortuar të dyja palët—pra, që kur shkoj atje, ju qortoj ju, kurse kur jam këtu, qortoj ata. Por fakti është që ata janë me të vërtetë shumë të ngathët për të qëlluar në shenjë për gjëra të caktuara. Teksa më treguan rreth ndërtesës e cila dukej qartë që kishte kufizime, ishte e habitshme se si dhoma të caktuara ishin vendosur në vende të caktuara. Kjo nuk kishte pikë kuptimi. Nuk kishte arsye pse kjo dhomë ishte në katin e sipërm dhe një tjetër ishte në katin e poshtëm. Në naivitetin tim u thashë: “E po, pse nuk i këmbeni dhomat? Pse punët që duhen bërë poshtë, t’i bëni në katin e

sipërm dhe punët që duhen bërë lart t'i bëni në katin e poshtëm? Kjo duket që është mjaft e qartë.”

“Oh jo, jo, jo, jo, jo, jo! Këtë nuk ka mundësi se si ta bëjmë.”

“Pse jo?”

“E po...” Pastaj më dhanë shpjegimin se pse nuk mund ta bënin. Sepse njerëzit kanë krijuar një rutinë, dhe edhe pse është jashtëzakonisht qesharake të bëjnë atë që po bëjnë, rutina është e shenjtë, dhe për pasojë e kundërshtojnë çdo mundësi për t'i lëvizur karriget. Për karrige bëhet fjalë.

Një shembull klasik i kësaj, të cilin e dëgjova por nuk e pashë, kishte të bënte me një predikues amerikan në Wales. Ai ishte në zyrën ngjitur me kishën, bashkë me pastorin dhe dhjakët e kishës baptiste në Wales. Ndërsa pastori doli nga zyra, u gjend në një korridor të gjatë, i cili vinte menjëherë pas zonës së foltores. Kishte dy dyer të cilat të nxirrnin te foltorja, dhe pastori bëri me shenjë që të hapnin derën që ishte menjëherë para tij. Aty te dera, jo më shumë se dhjetë metra larg, ishte sekretari i kishës—një burrë i gjatë, i cili ishte pak a shumë kryetari i mbledhjes—i cili i tha: “Më falni, pastor, çfarë po bëni?”.

“E po”, ia ktheu pastori, “po shkoj për te zona e foltores. Jam me këtë mikun tonë, zotërinë nga Amerika.”

“Oh, jo”, i tha zotëria që qëndronte dhjetë metra më tutje derës. Ai tha: “Nuk hyjmë nga ajo derë.”

“E po”, ia ktheu pastori, “e po, kishte kuptim që të kaloja përmes asaj dera me mikun tim.”

“Oh, jo”, i tha zotëria, “ajo është dera e mbrëmjes. Kjo është dera e mëngjesit.”

Dhe pastori i tha: “E po, ne do të kalojmë nga kjo derë”, prandaj nxitoi, sepse ishte puna e tij ta hapte derën, dhe u ndje keq, ngaqë hapi derën “e gabuar”. Në vend që të shkonte te dera e duhur dhe të ndiqte programin, ai qëndroi atje dhe u grind kot, apo jo? Kur më në fund zbriti poshtë dhe njerëzit kaluan matanë, vizitori nga Amerika tha se, duke qenë i fundit në grup, djaloshi që po qëndronte atje—te dera që në mendjen e tij ishte dera “e gabuar”—thjesht e pa grupin që kaloi dhe tha: “Shumë e çuditshme.”

Së treti, njerëzit i rezistojnë ndryshimit për shkak të frikës nga e panjohura. Shumë e qartë. “E po, çfarë do të ndodhë nëse lëvizim? Çfarë do të ndodhë nëse e ndryshojmë këtë?”—e kështu me radhë. Në të njëjtën mënyrë, Nehemia po i prezantonte këta njerëz me gjëra të cilat përfshinin dimensione të së panjohurës; ata nuk ishin përballur kurrë me kundërshtime, sepse nuk po bënë ndonjë gjë e cila do të *sillte* kundërshtime. Në fakt, ata nuk po bënë asgjë. Menjëherë sapo dikush me një udhëheqje të qartë i udhëhoqi në një aktivitet trazues, ata u përballën me lloj-lloj sfidash, dhe frika e së panjohurës do të ishte faktori i rezistencës.

Së katërti, kemi edhe rrezikun e dështimit. Më mirë të mos provojmë asgjë, sesa të dështojmë. Prandaj, duke qenë se jemi tepër të tiranizuar nga mundësia e dështimit, ne thjesht nuk bëjmë asgjë. Ky mund të jetë faktor po aq paralizues në përjetimin e një udhëheqësi, sa mund të jetë edhe një faktor dobësues tek ata që po reagojnë ndaj udhëheqjes. Mundësia e sfidave të projektit të Jerusalemit, të cilit Nehemia i ishte kushtuar—mundësia për shpërbërje, ndërprerje dhe dështim—ishin të pranishme gjithandej. Ai kishte nevojë ta mposhte çdo ndjesi të tillë në jetën e tij, dhe pastaj të ishte gjithashtu në gjendje t’i udhëhiqte njerëzit përpara, mbi bazën e asaj që Perëndia kishte vendosur në zemrën e tij.

Së pesti, njerëzit i rezistojnë ndryshimit, sepse në mendjen e tyre, shpërblimi që vjen nga ndryshimi, në fakt, nuk krahasohet me përpjekjen që kërkohet për ta bërë atë ndryshim. Me fjalë

të tjera, ajo që ata marrin nga kjo përpjekje, nuk është mjaft në krahasim me atë që u duhet të investojnë.

“E po, ne duam që ta rikrijomë mënyrën se si e praktikojmë kujdesin pastoral në kishë.”

“Çfarë do të thotë kjo?”

“E po, kjo do të thotë që nuk do të keni të njëjtin grup të vogël të njohur njerëzish, për të cilët keni ofruar kujdes pastoral këto dymbëdhjetë vitet e fundit, gjë që do të thotë se nuk do të jeni në gjendje të kaloni kohë me miqtë e ngushtë.”

“Ah!”

“Do të thotë gjithashtu që do t’ju duhet të takoheni dhe të përfshihen me një grup krejt të ri njerëzish, të cilëve nuk u keni kushtuar asnjëherë vëmendje dhe të cilët do të duhet t’i njihni.”

“Ah! E po, mendoj se është më mirë që t’i lë gjërat siç kanë qenë, sepse mundësia e ndonjë të mire të ardhur nga kjo gjë, sigurisht që është më e vogël se sfida me të cilën duhet të përballim për ta bërë këtë ndryshim.”

Së gjashti—dhe kjo është pjesë e gjithë këtyre që po them—njerëzit e kundërshtojnë ndryshimin, sepse janë të kënaqur me mënyrën se si janë gjërat. Tani, nuk duhet që gjithmonë të krijojmë një ndjesi pakënaqësie për mënyrën si janë gjërat; shumë gjëra *duhet* të na japin arsye për kënaqësi. Duhet të jemi mirënjohës për një punë që bëhet mirë dhe për gjërat që funksionojnë si duhet. Ama atje ku duhet të ketë ndryshim, të qenët të kënaqur me atë që duhet ndryshuar dhe që duket qartë se nuk është dhe aq e mirë, nuk duhet të na pengojë që të udhëheqim me vizion.

Së shtati, njerëzit i rezistojnë ndryshimit, për shkak se u mungon respekti për udhëheqjen. Me këtë përballim gjithë kohën. Njerëzit vijnë tek unë dhe më thonë: “E po, ne nuk i respektojmë udhëheqësit, dhe ata duan të bëjnë këtë gjë”, ose “ata duan të bëjnë atë gjë.” Kjo

sigurisht që ngre edhe çështje të tjera. Kjo ngre çështjet e karakterit—të mënyrës se si udhëheqim dhe se mbi cilat parime udhëheqim. Këto janë gjëra shumë të qarta.

Dhe së teti, njerëzit i rezistojnë ndryshimit, për shkak se e lavdërojnë traditën thjesht për hir të traditës. Sërish, këtë nuk e kam parë shumë në Amerikë—sigurisht që nuk e kam parë në kishën ku *unë* shërbej, sepse nuk kemi qenë në ekzistencë mjaft gjatë sa t'i themelonim ato tradita. Mirëpo, mund t'ju them se kur vendosëm që nuk do ta kishim korin çdo të diel, ky vendim kishte një potencial shumë të madh për të shkaktuar një revolucion. Warren Wirsbie tha se kur djalli u hodh poshtë nga qielli, ra te galeria e korit. Kam prirjen që ta besoj këtë. Njerëzit që janë pjesë e koreve, gjithmonë tensionohen kur e përmend këtë. Nuk kam për qëllim që t'ju tensionoj, por këto njëzet e dy vite të shërbesës pastorale kam parë më shumë gjasa për kryengritje nga njerëzit e veshur me rrobat e korit sesa nga çdokush tjetër. Nuk po e them thjesht për efekt; po e them si fakt. Ka diçka te muzikantët, që është disi e çuditshme. Duke qenë se muzikantët janë trajnuar të jenë performues, ata performojnë. Performimi nuk është e njëjta gjë si adhurimi. Nëse e ke kaluar jetën tënde duke besuar se je performues, dhe dikush e ka hequr kohën e performimit tënd, kjo mund të të duket si ofendim i madh. Megjithatë, nëse je adhurues, nuk do ta kesh problem të adhurosh nga fundi i sallës, apo nga anët, të jesh ulur, të jesh në këmbë, apo të jesh shtrirë me shpinë. Secili nga fëmijët e mi është muzikant, prandaj... Unë i bie pak kitarës. Mora mësim pianoje, derisa u mërzita. Prandaj dua të them që nuk po përpiqem të jem tip qesharak, por këtu ka diçka. Mendoj se e kam parë në çdo kishë ku kam qenë. Po, e kam parë. Po. Ka pasur një revolucion në galerinë e korit, sepse tradita vlerësohet për hir të vetë traditës.

Si reagojnë njerëzit ndaj ndryshimit

Më lejoni të vazhdoj më tej. Herën e fundit kur isha në Çikago, këtë pjesë të mesazhit e kalova sa më shpejt që të mundja, dhe pastaj unë dhe Jim-i kaluam më shpejt te sesioni i pyetjeve dhe përgjigjeve. Kështu njerëzit reagueshan me pyetje ndaj mesazhit.

Kur prezantohet propozimi për një ndryshim të konsiderueshëm, njerëzit bien në lloj-lloj kategorish në reagimet e tyre.

Afërsisht 2 përqind e njerëzve janë novatorë. Ata janë nismëtarë nga natyra, dhe mendojnë në terma vizionarë. Ata flasin rregullisht për kishën. Ata flasin rregullisht për të ardhmen e saj. Kur je me ta, ata mendojnë për mënyra se si t'i bëjnë gjërat. Ata mendojnë në mënyrë strategjike për mundësitë e të ecurit përpara. Ata janë njerëz tepër sfidues për t'i pasur afër, nëse kemi prirjen të jemi më tepër tradicionalë në perspektivën tonë, e megjithatë, prania e tyre është shumë e rëndësishme. Fatkeqësisht, ka shumë pak njerëz të tillë, të paktën me aq sa di unë. Pra, afërsisht 2 përqind e njerëzve janë novatorë, dhe kur ka ndryshim, ata janë njerëzit më të lumtur. Kjo është ajo që i nxit ata së tepërmi dhe ua ngre lart shpirtin.

Afërsisht 10 përqind e njerëzve tanë do të jenë ata lloj njerëzish që mund të përshtaten shpejt me gjërat e reja. Ata bëhen shpejt pjesë e ndryshimit. Ata e dallojnë një ide të mirë sapo e dëgjojnë; e dallojnë një strategji të mirë sapo e shohin, dhe kanë prirjen të thonë: “Këtë e kuptojmë, dhe ky është një plan i mrekullueshëm.” Kjo ka të bëjë me çfarëdolloj situatë.

Për shembull—mund t'ju jap shembuj vetëm nga vendi ku kam qenë së fundi—sërisht, të qenët në Irlandën e Veriut, ishte një rrethanë shumë interesante për mua. Në një moment të udhëtimit tim kisha bërë një tetëdhjetë kilometra. Në një qytet dëgjova historinë e një çifti nga një vend tjetër, të cilët më thanë se kishin hapur një klub nate të krishterë. Ata thanë që kjo ishte

një gjë shumë e keqe, dhe po flisnin për të në mënyrë shumë përçmuese. E pyeta personin: “A e ke vizituar ndonjëherë atë vend?”.

“Oh, jo”, tha ai, “jo, nuk e kam vizituar kurrë.”

“E po”, ia ktheva unë me shumë mirësjellje, “ndoshta duhet ta vizitosh para se të fillosh të flasësh për atë vend.”

Pra, ai nuk mendonte se kjo ishte një ide e mirë, por me kaq e lamë bisedën. Dakord? Kështu, ata kishin këtë ide për një klub nate të krishterë.

Kur shkova tek ai vend, tetëdhjetë kilometra më larg, zbulova se ajo që kishin hapur, në fakt, ishte një qendër për të rinj, ku kishte ekrane televizorësh, shkallë spirale, biçikleta të vjetra nëpër mure, një banak në katin e parë dhe një në katin e sipërm ku shërbenin Coca-Cola, patate të skuqura dhe dy apo tre artikuj të tjerë. Kjo shërbesë synon të arrijë të rinjtë e moshës pesëmbëdhjetë deri njëzet e pesë vjeç, sepse në këtë kohë—sidomos në Irlandë—ka një rënie të konsiderueshme të aftësisë së kishës për t’i mbajtur adoleshentët. Fuqia tërheqëse e pijetoreve, bareve dhe diskotekave është shumë e fortë. Oferta normale e një kishe për të rinjtë është thuajse minimale. (Këtu m’u desh të ushtroja shumë vetëkontroll dhe këtë dua ta pranoj. Po mendoja të thosha diçka më kritike, por le ta lëmë me minimale. Dakord?)

Ja ku ishte një biznesmen dhe gruaja e tij, të cilët kishin pasion për të rinjtë dhe kishin investuar shumë para për të arritur një pjesë të konsiderueshme të komunitetit të tyre, në të cilin ka një përqindje të lartë abuzimi me drogën dhe alkoolin. Tetëdhjetë kilometra më tej banon z. X, i cili, edhe pse nuk e kishte vizituar kurrë, mbante një qëndrim krejt kundërshtues. Pse? Sepse kjo sfidon në mënyrë dramatike atë që po ndodh apo që nuk po ndodh në vendin e tij. Individë të tillë nuk janë të parët që i përqafojnë gjërat. Ata sigurisht që nuk janë as novatorë. Ata kanë prirjen të rrinë majë gardhit. Domethënë, në fund të fundit, ata reagojnë ndaj opinionëve të të

tjerëve. Sapo të jetë bërë i qartë dallimi mes *status quo*-së dhe ndryshimit—sapo ta marrin vesh se nga po fryn era, pra, nga duket se po shkon shumica—atëherë, individë të tillë kanë prirjen që të shkojnë me ta.

Arsyeja pse po e përmend këtë është për shkak se të gjithë këta njerëz ndryshojnë në personalitetet e tyre, dhe kanë prirjen të jenë të pranishëm në udhëheqjen me të cilën punon shumica nga ne. Duket se paketa e aftësive për të cilën kemi nevojë, është që ta vëmë në veprim novatorin; me raste t’ua ulim disi entuziazmin atyre që e përqafojnë herët ndryshimin, dhe t’i nxitim ata që janë me dy mendje. Kjo sepse afërsisht 60 përqind e njerëzve janë të pavendosur. Dy përqind janë novatorë, 10 përqind e përqafojnë herët ndryshimin, 60 përqind janë të pavendosur, dhe pastaj 20 përqind—pak a shumë grupi i fundit që përqafojnë diçka në ndryshim e sipër, grupi i fundit që e mbështet idenë—ata gjithmonë shohin rreziqe, ata gjithmonë shohin probleme, ata gjithmonë të thonë pse nuk është bërë kurrë kjo gjë. Ata gjithmonë të thonë se “znj. Filanka, nëse ajo do të kishte qenë këtu, do të ishte mërziur shumë për këtë gjë”, e kështu me radhë. Gjëra të tilla vazhdojnë të ndodhin me ta.

Pastaj kemi edhe 8 përqindëshin e fundit. Këta janë ata që mbeten mbrapa ose që mezi lëvizin. Idetë e reja përqafohen rrallë, për të mos thënë që nuk përqafohen fare nga ky grup. Jam i sigurt që një grup i tillë lëviz nga njëra kishë te tjetra. Sa herë që ata sfidohen përtej nivelit të tyre të rehatisë, përderisa *s’mund* të ndryshojnë, u duhet të shkojnë në një vend tjetër, që duket sikur po e ruan traditën e tyre të caktuar dhe *status quo*-në. Tani nuk po flas fare në lidhje me doktrinën; mendoj se këtë e kuptoni. Nuk po flas për shmangien frymërore. Nuk po flas për herezinë. Po e marr për të mirëqenë një nivel përkushtimi ndaj Shkrimeve, bashkë me mirëqenien e kishës dhe gjëra të tilla si këto.

Mposhtja e kundërshtimit ndaj ndryshimit

Gjëja e fundit që dua të them është kjo: nëse ka hapa për të sjellë ndryshim dhe për ta mposhtur kundërshtimin ndaj ndryshimit, kemi nevojë të identifikojmë se cilat janë këta hapa. Dua që t'ju paraqes disa prej këtyre. Sërish, në shumicën e këtyre, po them thjesht atë që është e qartë; dhe nuk po i mbroj këto që po them.

Nën dritën e asaj që kemi thënë në sesionet e mëparshme, është e domosdoshme që të mendojmë specifikisht se çfarë duam që të ndryshojmë ose besojmë se duhet ndryshuar; faktori i zbulimit, të cilin mendoj se e theksuam mjaftueshëm sot, është i përfshirë në pikën e parë.

Së dyti, që kemi nevojë t'i njohim njerëzit tanë dhe të zhvillojmë marrëdhënie mirëbesimi me ta. Kjo mund të arrihet vetëm me kalimin e kohës. Ja pse thashë sërish sot që, kur erdha në Shtetet e Bashkuara, në fakt, m'u desh t'ia nisja nga e para pas tre vjetësh. Shumë prej përpjekjeve që po mendoja ato tridhjetë e gjashtë muaj të parë, të cilat mendoj se ishin përpjekje të mira, nuk ishin të mundura për t'u zbatuar, sepse unë nuk i njihja vërtet njerëzit, ata nuk më njihnin mua, dhe nuk kishim pasur kohë për ta kultivuar atë marrëdhënie mirëbesimi. Tani që kam kaluar afërsisht katërmëdhjetë vjet me këtë kishë, kjo ka një ndikim real, sepse njerëzit kanë parë të mirën, të keqen dhe të ligën. Ata jua njohin huqet dhe personalitetin. E dinë që mund të keni dyzet ide të këqija në orë, dhe e dinë se si t'ju frenojnë. Mirëpo, *është e domosdoshme* që t'i njohim njerëzit tanë dhe të zhvillojmë mirëbesimin.

Së treti, duhet të dallojmë se në udhëheqje na nevojitet të ruajmë një arsenal të mjaftueshëm ndryshimi në dispozicionin tonë, pra, ne *kemi* nevojë që si udhëheqës, deri diku, të jemi agjentë të ndryshimit. Dua të them që *duhet* t'i ndryshojmë gjërat. A nuk mendoni kështu? Dua të them që, nëse gjërat vazhdojnë të jenë po ato, diçka nuk shkon. Prandaj, disa prej nesh

nuk janë aq të mirë në këtë pikë sa të tjerët, dhe kjo është arsyeja pse është e dobishme të mendojmë për disa nga rrjedhojat.

Së katërti, kemi nevojë të identifikojmë influencuesit—njerëzit, në bashkësitë tona dhe në udhëheqjen tonë, të cilët nga ana e tyre janë në gjendje t’i ndikojnë të tjerët—dhe *atyre* duhet t’ua komunikojmë vizionin tonë, që kështu, ata të përfshihen për t’ua komunikuar vizionin të tjerëve. Për shembull, është e domosdoshme që në ndarjen e vizionit të përfshijmë udhëheqjen tonë, që ata ta përmbajnë entuziazmin e pafre, ta qartësojnë të menduarit jashtë kornizave dhe gjithashtu të kenë kohë për t’u përfshirë në atë që po bëjmë.

Nuk e di nëse ky ilustrim përshtatet, por thjesht më erdhi në mendje. Kur shërbeja vetëm tek ajo kishë në Skoci, pata rastin të kontaktoja një pastor shumë të njohur këtu në Shtetet e Bashkuara. Kjo erdhi si rezultat i një anëtari të familjes sime, i cili shkonte në kishën e tij. Ky person më dërgoi me motrën time pak informacion për kishën në të cilën shërbente në Shtetet e Bashkuara. Kur po i shkruaja për ta falënderuar, e ftova që të *vinte* në Skoci për ta përfunduar arsimimin e tij. Ai më shkroi dhe më tha se do ta bënte këtë gjë nëse do të organizoja një konferencë për pastorë. Nuk isha në pozitë për ta bërë këtë, prandaj e vura letrën mënjanë.

Pastaj, një mbrëmje u ktheva në shtëpi dhe gruaja më tha se kishte telefonuar një burrë nga Bregu Perëndimor (West Coast) i Shteteve të Bashkuara dhe se do të telefononte sërish në mesnatë, me orën tonë—dhe mendoj se ishte ora katër e pasdites me orën e Los Angeles-it. Në katër të pasdites, ky zotëri më telefoni. U prezantua në telefon dhe tha: “E kishe seriozisht atë ftesën që më dërgove?”.

“Oh, po”, i thashë, “seriozisht e kisha!”

“E po”, tha ai, “do të më pëlqente të vija.”

Unë ia ktheva: “Do të të pëlqente?”.

Ai tha: “Po.” Pastaj më tha se kishte disa rrethana të tjera, të cilat po e shtynin në këtë drejtim.

Prandaj, në atë moment i thashë: “Dakord. Eja!”. Kështu e ftova të vinte. Mendoj se ishte për dhjetë ditë. I thashë se mund të predikonte në kishë, se do të bënim takime mbrëmjeve, do të provonim gjëra të ndryshme, do ta merrja dhe do t’i tregoja çdo kështjellë në Skoci, që do të kishim kohë për ta parë. Pastaj e ula telefonin dhe thashë me vete: “Si do t’ia shpjegoj këtë gjë udhëheqjes së kishës?”. Prandaj thashë: “E po, nuk do të jetë e vështirë. Edhe ata do të jenë të ngazëlluar.”

Dhe kështu shkova në takimin e së mërkurës dhe u thashë: “Kam një lajm shumë të mirë për ju.” Ndërsa fillova të shpërtheja me entuziazëm për këtë mundësi, reagimi i tyre ishte po aq i heshtur, i përhumbur dhe i errët sa vetë nata. Me gjithë entuziazmin tim u kisha shpjeguar se amerikanët kanë prirjen të kërkojnë rehati dhe se nuk do të ishte mirë që t’i vendosnim në shtëpitë e njerëzve tanë. Në fund të fundit, shumica prej tyre nuk kishin një dush, dhe atyre nuk do t’u pëlqente kjo gjë. Prandaj thashë: “Kam rezervuar dy dhoma në hotelin buzë lumit ‘Clyde’.”

Në atë moment, disa prej tyre nuk duruan dot më dhe thanë që ky nuk ishte një plan shumë i mirë. Kurse unë vazhdoja të këmbëngulja. Duke qenë se ata mezi po e duronin agoninë e zgjatur, kur u tregova se sa do të kushtonte akomodimi, u thashë se hoteli do të kushtonte 250 dollarë apo diçka e tillë. Më tej i thashë grupit të mbledhur të udhëheqjes: “Dëgjoni, nëse ky është një problem kaq i madh, do ta paguaj vetë.” Ky ishte një akt i marrë trimërie, sepse unë nuk kisha mjaft para as për të blerë një Coca-Cola për vete, e lëre më për të paguar për dy çifte që të jetonin për një javë në këtë hotel. Në atë moment, një nga zotërinjtë u çua dhe tha: “Kryetari e ka gabim! Kryetari e ka gabim!”. Nuk e dija se çfarë donte të thoshte, por e kuptova se nuk ishte gjë

e mirë. Dhe kështu ishte! Ai po thoshte se unë i kisha shkelur përgjegjësitë e mia të udhëheqjes, duke bërë një koment të tillë kaq fals, dhe ai ishte i mendimit se unë duhej të hiqesha nga pozita e kryetarit, gjë e cila, në atë pikë, do të kishte qenë vërtet mëshirë nga ana e tyre për mua.

Nuk do t'ju mërzit me hollësitë, por unë vazhdova të qëndroja në timen. Nuk kisha çfarë të bëja tjetër. Nuk mund ta merrja në telefon atë burrë dhe t'i thosha se kisha folur kot. Prandaj, ai erdhi. Ai shërbeu shumë efektshëm. I vizitoi edhe kështjellat, dhe njerëzit tanë kaluan një kohë fantastike. Madje edhe disa prej këtyre burrave të cilët ishin të vendosur se *nuk do të* kalonin një kohë të mirë, *u duk* se edhe ata kaluan një kohë të këndshme.

E çuam atë në hotel. Pronari ishte një pagan. Pronari ishte një pagan! Ai ishte vërtet pagan, dhe e kishte shpallur veten të tillë. Kisha pasur mundësinë ta njihja pak, sepse në hotelin e tij kisha organizuar pritje për dasma. Ai ishte ndier i intriguar nga unë dhe me sa duket kishte filluar t'i kushtonte vëmendje asaj që po ndodhte. Pronari ishte i interesuar për t'i mikpritur në hotelin e tij këto dy çifte nga Amerika. Ata erdhën dhe u larguan. Llogaritari i kishës e pagoi faturën. Dhe Les-i, i cili ishte pronari i hotelit, më dërgoi një letër, brenda së cilës ishte çeku që i kishte dërguar llogaritari ynë. Ai ishte grisur në dy pjesë. Les-i shkruante: “Ka qenë privilegj i madh t'i kisha këta njerëz në hotelin tim, dhe nuk do të doja të merrja para, nëse jeni dakord.” Prandaj pata mundësinë të shkoja tek zotëria “Kryetari e ka gabim”, dhe njëren gjysmë të çekut ia futa nga njëra vrimë e hundës dhe tjetren nga tjetra—Jo! Jo, jo. Jo. Jo, nuk e bëra. *Doja* ta bëja, por nuk e bëra.

Nga kjo nxora një mësim. Në fakt, nxora disa mësimë. Mësimi është që, kur i ndikoj njerëzit për të mirën time, ky është manipulim. Kur i ndikoj njerëzit për të mirën e mbretërisë së Perëndisë, ky është motivim. Ata më keqkuptuan—ndoshta jua bëra vetë të lehtë—por, në këtë gjë, nuk kisha asnjë plan personal. Thjesht isha i ngazëlluar nga mundësia që bashkësia jonë të

përjetonte të mirat e kësaj shërbese. Nuk ia dola që t'i ndikoja influencuesit dhe për pak sa nuk u shkatërrua gjithçka.

Tani do të nxitoj për ta mbyllur. Gjëja e pestë është kjo: duket qartë se është e rëndësishme t'u tregosh njerëzve se si ndryshimi do të jetë për të mirën e organizatës, për dobinë e saj—për shërbesën e të rinjve, për kishën, për programin e muzikës apo çfarëdo gjëje tjetër. Kështu u tregoni atyre se si kjo do të ndihmojë në arritjen e vizionit të përgjithshëm dhe të synimeve që kemi vendosur.

Meqë ra fjala, kjo është arsyeja pse është kaq e domosdoshme që një kishë të *ketë* një vizion të përgjithshëm si dhe synime të caktuara qartë. Atëherë kemi një pikë referimi për të vendosur nëse po e arrijmë apo jemi duke dështuar. Nëse je thjesht duke praktikuar gjuajtjen e topave të golfit, kur ke një fushë të hapur para teje, mund t'ia mbushësh mendjen vetes se, në fakt, po e gjuan topin me një fuqi, ritëm dhe saktësi të jashtëzakonshme. Sigurisht që e vetmja mënyrë se si mund të vendosësh nëse je duke e bërë këtë apo jo, është nëse dikush shkon në mes të fushës, rreth 150 apo 200 metra larg dhe vendos atje një flamur. Sapo ta kesh vendosur flamurin në tokë, atëherë mund të vendosësh nëse po e gjuan topin mirë dhe nëse po e arrin shënjestrën. Prandaj, shpesh nuk na pëlqejnë flamujt, sepse ne preferojmë të jetojmë me iluzione. Kishat duhet të kenë flamuj. Ne duhet që t'i mbjellim parimet madhështore të Dhiatës së Re në objektiva të qarta dhe të dallueshme.

Në një nga librat e tij të vegjël për predikimin, Jay Adams-i thotë se bashkëshortet tona duhet të jenë në gjendje të na shtyjnë. E mbani mend? Ditën e diel, rreth orës tre të mëngjesit, të na zgjojnë dhe të na thonë: “Për çfarë do të predikosh në mëngjes?”. Dhe ne duhet të jemi në gjendje të përgjigjemi me një fjali të vetme, dhe pastaj t'i kthehemi gjumit. Ai tha që nëse nuk përgjigjemi dot me një fjali, kjo është sepse nuk e dimë se çfarë *do të* predikojmë mëngjesin

tjetër.¹ Dikush duhet të jetë në gjendje të na shtyjë dhe të na thotë: “Dakord, më trego për kishën tënde, më trego për shërbesën tënde. Çfarë po bën? Ku po shkon?”. Dhe ne duhet të jemi në gjendje të përgjigjemi. Nuk mjafton që thjesht të themi: “E po, qëllimi përfundimtar i njeriut është ta përlëvdojë Perëndinë dhe të gëzohet në të përjetë,² dhe, për pasojë, na pëlqen të provojmë...” E dini çfarë? Përgjigjja nuk mund të jetë: Rrëfimi i Besimit i Uestminsterit, kapitulli 6; kjo nuk është një përgjigje e mirë.

Shkon në kafene dhe e sheh që ata e dinë përgjigjen. E kanë të shkruar në mur kur hyn brenda: të paktën, kështu e ka Bruggers’s Bagels në Cleveland—tani po e them me fjalët e mia, por ajo, në thelb, thotë: “Plani ynë është që t’ju mbushim me petulla.” Apo jo? Kjo, pra, nuk është problem; askush nuk ka pikë dyshimi. E dimë se çfarë po përpiqen të bëjnë ata. Edhe ata e dinë! Prandaj edhe i mbajnë kapelet. Ata i mbajnë kapelet, sepse janë pjesë e ekipit, dhe ky është synimi i ekipit, të cilin e shkruan në mur, e shkruan brenda tyre, dhe po na e prezantojnë neve. Mos e tha Hendricks-i këtë? Shumica e kishave mendojnë se po ecin mirë, sepse nuk e dinë se çfarë po bëjnë! Çfarë po bëni ju?

Dakord. Tani do t’i përmbledh gjërat, sepse po bëhem paksa qesharak. E gjashta, ndryshimi duhet të ndodhë pak e nga pak, duke pasur në mendje një plan afatgjatë. Kemi nevojë që të krijojmë procedurat e ndryshimit. Kemi nevojë të kalojmë kohë për të bërë punën përgatitore. Kemi nevojë t’i kushtojmë kohë një reagimi. Kemi nevojë të dëgjojmë më tepër sesa të flasim. Ka të ngjarë që kemi nevojë të vëzhgojmë më tepër, sesa të fillojmë menjëherë me zbatimin. Këto janë të gjitha gjërat bazë.

¹ Jay E. Adams, *Preaching with Purpose: A Comprehensive Textbook on Biblical Preaching* (Grand Rapids: Baker, 1982), 31.

² Katekizmi i Shkurtër i Uestminsterit, P. 1. Parafrazim.

Ju që jeni në fushën e biznesit, po mendoni: “Oh, do të doja që ta mbyllte gojën”, sepse ju jeni të zhytur në këto gjëra. E po, a doni të më thoni se pse nuk mund të mendojmë një lloj në jetën e kishës? “Sepse kisha nuk është një biznes!” Jo, këtë e kuptojmë. Mirëpo, a nuk do të binit dakord që parimet e librit të Nehemias mund të zbatohen më efektivisht në strukturat e biznesit të disa prej kompanive “Fortune 500” në Amerikë—dhe, në fakt, janë zbatuar? Njerëzit kanë ngritur modele biznesi duke u bazuar te libri i Nehemias, sepse e dallojnë që ai funksionon.

Prandaj nuk mjafton të themi: “E po, ne nuk jemi biznes. Për këtë arsye, do të biem dakord dhe do ta përqafojmë rrëmujën.” Përgjigjja është: ne nuk jemi biznes; këtë e kuptojmë. Ne jemi një kishë. Prandaj jemi të strukturuar sipas parametrave dhe parimeve biblike, ama nuk e lëmë mënjatë trurin tonë kur mendojmë se si do ta arrijmë qytetin për Jezu Krishtin.

Besimarët e thjeshtë duhet që të përfshihen. Nëse ndonjë nga ju është i përfshirë në nivele administrimi në kompanitë “Fortune 500”, ku merrni vendime strategjike që i kushtojnë organizatës suaj 150 dhe 200 milionë dollarë, nuk është e drejtë që pastaj të vini në takimet e një kishe dhe të na e nxini jetën për vendime që kushtojnë 8.000 apo 10.000 dollarë. Kjo i bie të kesh dy standarde! Duket se po jetoni në “dy botë të ndryshme”. (Nuk kemi asnjë këtu, prandaj nuk po dëgjojnë. S’ka problem.) Ne e mbitheksojmë atë që mund të bëjmë në një vit, dhe e nënvlerësojmë atë që mund të bëjmë në pesë vjet. Ja pse ndryshimi duhet të jetë gradual.

Së shtati, kemi nevojë të komunikojmë shpesh dhe qartë.

Së teti, kemi nevojë të krijojmë një pakënaqësi të shëndetshme me *status quo*-në. Një pakënaqësi të shëndetshme me *status quo*-në. Jam në favor të marrjes së çdo organizate të kishës, të çdo fragmenti të saj, dhe i bërjes së vlerësimit të tyre, të paktën, një herë në vit—që pjesë e përgjegjësisë së pleqësisë së kishës duhet të jetë vlerësimi i gjithë veprimtarisë. Jo në një mënyrë kërcënuese. Jo në një mënyrë tiranike. Por në një mënyrë plot lutje dhe që i inkurajon njerëzit të

cilët udhëheqin në ato përgjegjësi. Kjo duhet që ata të dinë; për shembull, në muajin shkurt do të vijjnë dhe do të flasin për shërbesën e tyre—inkurajimet dhe shkurajimet, sfidat e kështu me radhë. Ata do të kërkojnë këshilla për gjëra të caktuara nga pleqtë, të cilët do të kenë mundësi që të bëjnë pyetje, dhe pastaj do të luten bashkë. Nëse ka nevojë për ndryshim në strategji, do ta mbajmë shënim dhe do ta konsiderojmë. Nëse rivlerësimi është i tillë që thjesht e përforcon mirëqenien e asaj që po ndodh, atëherë do të gëzohemi për këtë gjë, dhe do t'i lëmë gjërat pikërisht ashtu siç janë. Mirëpo, gjëja e vetme që nuk duhet ta bëjmë, është që thjesht të hamendësojmë se gjithçka po shkon mirë në frontin perëndimor, sepse askush nuk po bërtet dhe asgjë nuk po bën zhurmë.

Në Skoci, më kujtohet që ishin dy zonja të moshuara, të cilat kishin pasur një projekt për ungjillëzimin e fëmijëve, të cilin e bënin në shtëpinë e tyre. Këto ishin zonja të veçanta... Perëndia kishte vendosur dorën e tij mbi to! Nuk e di çfarë u ndodhi atyre me fëmijët. Perëndia thjesht u kishte dhënë një aftësi të paparë me fëmijët. Ato panë shumë djem dhe vajza nga komuniteti i tyre të vinin në besim në Jezu Krishtin. Pasi ato u ndanë nga kjo jetë, dikush po e vazhdonte ende shërbesën e tyre. Askush nuk po vinte, sepse këta njerëz nuk ishin fare të aftë. Nuk e kishin zemrën, nuk e kishin dhuntinë dhe projekti nuk po funksiononte. E po, jepini fund kësaj shërbese! “E po, *këtë* s’ mund ta bësh.” Pse? Pikërisht.

Po kaloja në letër disa relieve bronzi në një kishë në Angli. E keni idenë? Njerëzit bëjnë relieve nëpër varre. I vendosin mbi varre. Relieve si ai i “Lord Smythe”. Duhet ta keni idenë, sepse disa nga këto ia shita një dyqani që merrej me rregullimin dhe dekorimin e ambienteve të brendshme në Ardmore. Dyqan shumë i këndshëm, me emrin O’Neil & Bishop. Ata i blenë disa prej punimeve të mia, të cilat tani janë vendosur në disa shtëpi shumë luksoze në zonën e Filadelfias. Ata u kishin vendosur çmime shumë të majme. Nuk mund ta besoja dot kur i pashë

punimet e mia të varura në muret e këtij dyqani. Dua të them që ato ngjallën goxha interes. Unë i kisha bërë kur isha student, pasi më nevojiteshin para për të shkuar të takoja një vajzë që më pëlqente shumë—ajo është në shtëpi me fëmijët e mi tani.

Isha duke kopjuar relieve në Ely të Cambridgeshire-it. Kur erdhi kujdestari i kishës— ishte e shtunë në mëngjes—ai më tha: “Do të më duhet të të kërkoj që të largohesh. Takimi i fëmijëve fillon pas njëzet minutash.” Unë ia ktheva: “Nuk ka problem. Do të shkoj për një pushim me gjithë qejf. Do ta pi një kafe.” Prandaj dola jashtë, dhe kalova në anën tjetër të rrugës, ku gjeta një kafene të vogël dhe mora një filxhan kafe. Atje ku isha ulur, mund të shihja nga dritarja. Në fillim nuk më vajti mendja fare, por kisha qenë atje për afërsisht njëzet minuta, kur më erdhi ky mendim: “Vras mendjen se nga do të vijnë njerëzit, sepse nuk po shoh njeri të hyjë brenda për takimin e fëmijëve.” Qëndrova atje për pak kohë dhe pastaj po mendoja: “E di çfarë? Nuk mendoj se shkoi dikush në takimin e fëmijëve. Ndoshta nuk kishte takim fëmijësh. Ndoshta ishte anuluar.”

Prandaj, i intriguar kalova rrugën; kalova përmes varrezës, hapa derën e pasme dhe hodha vështrimin brenda. Kur arrita te salla e pritjes, para se të mund të shihja, munda ta dëgjoj zërin. [Imiton një predikim të mërzitshëm.] Thashë me vete: “Oh, e po, *paska* një takim!”. Pastaj hyra brenda, por atje nuk ishte këmbë njeriu. Ishte një qen i racës labrador që i përkiste priftit! Nuk po e sajoj këtë që po ju them. Të gjithë djemtë dhe vajzat e qytetit po shikonin televizor, po luanin sporte, po merrnin pjesë në aktivitetet e shkollës dhe po bënin pazar me nënat e tyre. Dikur ora njëmbëdhjetë e mëngjesit në ditën e shtunë ishte një kohë shumë e mirë për takimin e fëmijëve— por ishte e sigurt që ky takim nuk kishte ndodhur në njëzet e pesë vitet e fundit. Madje edhe qenin e kishte zënë gjumi! Duhet ta kuptoni botëkuptimin e atij burri: sakramentalizmi, prifti dhe

funkcioni i priftit. Nuk ka rëndësi nëse jeni atje apo jo; në orën njëmbëdhjetë kemi takimin e fëmijëve. Bëjmë takimin e fëmijëve.

Ju thoni: “E po, ne nuk jemi kaq në ekstrem.” Jam i sigurt që nuk jemi. Mirëpo, nëse gjysma prej nesh do të analizonte një pjesë të madhe të asaj që bëjmë, do të gjenit shumë laboratorë që sillen vërdallë kot. Gjërat që dikur bëheshin nga njerëz me dhunti, por tani nuk ka njerëz të tillë, po mbahen gjallë, në vend që udhëheqja të ketë guximin të shkojë ta përshtatë dhe ta rregullojë.

Pastaj, vejushat nisin të debatojnë me njëra-tjetrën, se pse gjërat nuk po shkojnë ashtu si duhet. Ju, pra, keni nevojë për urtësinë e apostullit, për të thënë: “E di çfarë? Do të na duhet që të bëjmë diçka strategjike në lidhje me këtë gjë. Do të marrim disa burra të mbushur plot me Frymën e Shenjtë, dhe do t’u japim *atyre* përgjegjësi, kurse ne do t’i kushtohemi lutjes dhe shërbesës së Fjalës.”

Gjëja e fundit. E përdora edhe shembullin tim të fundit nga golfi. Mbase ju thoni se kam një problem. Po, kam. Mirëpo, koha e duhur është gjithçka. Koha e duhur është gjithçka. Ju i shikoni nga mbrapa ca tipa kur gjuajnë topin e golfit—duket sikur topi nuk mund të shkojë dot askund, për shkak të mënyrës se si i kanë varur duart. Mirëpo, e gjithë *fuqia* vjen nga kjo. Ama nga mbrapa nuk e dalloni kurrë. E dini çfarë? Disa prej nesh, kur luajnë golf, e vendosin *fuqinë* këtu lart. Nëse e bëni këtë—dhe unë vetë jam ekspert në këtë gjë—e dini që nuk jeni gjë. Më falni, ju kërkoj ndjesë; dua të them, e dini që nuk jeni dhe aq të zotë. Sepse kur filluat kaq lart, e humbët këndin, e humbët gjithë potencialin për fuqi, dhe e vetmja gjë që mund të bëni, është që thjesht ta ngrini topin si me lugë dhe pastaj ai rrokulliset si mos më keq. Ju hidhni vështrimin nga shokët dhe thoni: “E po, si ia dalin ta bëjnë të shkojë gjithmonë nga e djathta në të majtë?”. Ka

disa gjëra që duhen pasur parasysh, por koha e duhur është gjithçka. Ata nuk ia japin këndin, derisa të jetë koha e duhur.

E po, ideja e gabuar në kohën e gabuar është shkatërrim. Ideja e gabuar në kohën e duhur është gabim. Ideja e duhur në kohën e gabuar është e papranueshme. Dhe ideja e duhur në kohën e duhur krijon potencialin për sukses.³

³ John C. Maxwell, *The 21 Irrefutable Laws of Leadership*, botimi i përvjetorit të 10-të (Nashville: Thomas Nelson, 2007), 236–38.