ПОДОБНО МОГУЧЕЙ АРМИИ

Урок 2

Добро пожаловать на изучение второго урока!

1 часть — Чтение Библии

Прочитайте Ин. 3:1-21 и Ин. 4:1-42.

1. Как Иисусу удалось заслужить доверие женщины у колодца, когда Он предложил ей «воду живую»?

Вариант 1: Он заинтересовал ее беседой

Вариант 2: Он поднял спорный вопрос

Вариант 3: Благодаря Своей тактичности

Вариант 4: Он заставил ее чувствовать себя неловко

Курс по литературному благовестию

ПОДОБНО МОГУЧЕЙ АРМИИ

2. Если Христос ответил на все возражения женщины, то и мы должны:

Вариант 1: Отвечать на любые возражения, которые только могут возникнуть у покупателя.

Вариант 2: Говорить тактично, не раздражая покупателя и не отбивая у него охоту.

Вариант 3: Не обращать внимания на большинство возражений, кроме тех, что имеют непосредственное отношение к покупке книги.

2 часть — Изучение книги Э. Уайт «Вестники надежды»

Прочитайте, пожалуйста, 3 и 4 главы книги «Вестники надежды»

3. В наших печатных изданиях содержится свет истины. Где мы должны его распространять?

Вариант 1: Во всех городах

Вариант 2: В наших местных сообществах

Вариант 3: По всему миру

4. Как человек должен участвовать в работе Божьей, если он желает, чтобы «благословение Божие пребывало» на нем?

Вариант 1: С усердием и искренностью

Вариант 2: Приглашая жаждущих припасть к воде жизни

Вариант 3: Он должен пробудиться от сна и приложить все усилия, чтобы достигать людей повсюду

5. В четвертой главе книги «Вестники надежды» в одном предложении мы находим четыре очень важных характеристики для успеха в литературном евангелизме. О чем идет речь?

Вариант 1: Хорошие манеры, вежливость, тактичность, умение слушать.

Вариант 2: Острая проницательность, умение слушать, доброта, такт.

Вариант 3: Хорошие манеры, такт, острая проницательность и большие способности

6. Какой вариант НЕ ПОДХОДИТ в качестве ответа на следующий вопрос: Кого не следует поощрять заняться литературным евангелизмом?

Вариант 1: У кого руки нечисты

Вариант 2: Непосвященных

Вариант 3: У кого проблемы со здоровьем

Вариант 4: Чьи мысли не обновились

7. Работу литературных евангелистов необходимо рассматривать как...

Вариант 1: Отличную от других

Вариант 2: Священную

Вариант 3: Сложную

Вариант 4: Подходящую для всех

3 часть — Изучение дополнительного материала по литературному благовестию

8. Что такое психология?

Этот термин происходит от двух греческих слов: PSYCHE (душа) и LOGOS (знание).

Следовательно, психология – это наука о закономерностях развития и функционирования психики как особой формы жизнедеятельности, о специфических процессах и формах, характеризующих человеческую личность: восприятии и мышлении, сознании и характере, речи и поведении.

9. Почему литературному евангелисту нужна информация по этому вопросу?

Хороший плотник хорошо знаком с различными видами дерева, с которыми он работает, человек, обрабатывающий металл, разбирается в разноо-

бразных видах металла, с которыми ему приходится иметь дело. Учитель, пастор и литературный евангелист не имеют дела с материальными вещами. Они работают с душами и сердцами людей. Они призваны оказывать влияние на людей. Именно поэтому они должны понимать, как работает мозг, почему он мыслит в определенном направлении и принимает правильные или неправильные решения.

10. Где находится разум?

Он расположен в головном мозге – органе, состоящем из нервной ткани и находящемся в полости черепа, что делает его самой защищенной частью тела. Эллен Уайт написала об этом следующее:

«Мозг — это главнейшая часть всего нашего организма, источник всех нервных импульсов и интеллектуальной деятельности. Нервные импульсы, исходящие из мозга, управляют всем телом. От нервных клеток мозга ко всем прочим нервным клеткам организма, как по телеграфным проводам, расходятся сигналы, образы и впечатления, контролирующие жизненно важные функции всех органов» *(Свидетельства для Церкви, т. 3, с. 69).*

11. Почему нам необходимы познания в области психологии?

Вариант 1: Для высокого уровня продаж

Вариант 2: Чтобы понимать язык тела

Вариант 3: Потому что мы работаем с душами и разумом людей

12. Какие три части являются основными в головном мозге?

а. Мозжечок

Эта часть расположена в нижней задней части головного мозга. Довольно часто ее называют «деревом жизни», так как она отвечает за координацию движений и регуляцию равновесия. Кроме того мозжечок также изменяет степень мышечных сокращений в соответствии с существующей потребностью. Нижняя часть регулирует баланс и положение головы. Боковые части отвечают за функционирование мышц, которые противодействуют силе тяжести, а верхняя доля управляет произвольным движением тела.

б. Ствол мозга

Здесь находится центральная нервная система, которая продолжается в спинном мозге, где заканчиваются все нервы. Ствол мозга

получает сенсорную информацию и отдает команды к действию, таким образом, осуществляется функционирование организма как единого целого.

Кроме того, ствол мозга является средоточием инстинктов, чувственных удовольствий, бессознательных функций, таких как регуляция гланд и температуры тела, сердцебиения и бесперебойное осуществление процесса пищеварения и метаболизма, и т.д.

в. Передний мозг

Это большая часть, охватывающая оставшуюся часть мозга. Это средоточие чувств – таких как слух, обоняние, осязание и вкус. Это широко известный факт, что мы видим не только глазами, но и головным мозгом. Последний также является центром психической и интеллектуальной активности, аппетита, склонностей, привычек, желаний, печали, эмоций и привязанностей. На самом деле, вместо «Я люблю тебя всем сердцем», мы должны говорить «Я люблю тебя всем моим мозгом».

13. Как Небо общается с человеком, а человек с Небом?

«Нервные клетки мозга, тесно связанные со всем организмом, — это единственная среда, посредством которой Небо может общаться с человеком и влиять на его внутреннюю жизнь. Все, что нарушает циркуляцию электрических токов в нервной системе, уменьшает жизненную силу организма, в результате чего мозговая ткань мертвеет и восприятие притупляется» *(Свидетельства для Церкви, т. 2, с. 347).*

14. Как мы можем сохранить наш разум в чистоте?

Психическая гигиена должна быть нашей основной заботой, мы должны следить за тем, что мы читаем, слушаем и смотрим по телевизору. Все имеет положительное или отрицательное влияние на наш разум. В связи с этим прочитайте Флп. 4:5. Наша безопасность – это работа Святого Духа.

15. Как происходит общение между людьми и Небом?

Вариант 1: Через молитвы

Вариант 2: Через изучение Библии

Вариант 3: Через нервные клетки головного мозга

Вариант 4: Через людей

16. В отношении психической гигиены, наша безопасность зависит исключительно от .....

Вариант 1: Того, что мы смотрим, читаем, слушаем и о чем думаем

Вариант 2: Полного повиновения Духу Святому

Вариант 3: Того, чтобы положительное влияние на разум превышало отрицательное влияние

Вариант 4: Защиты нашего разума

17. Что стало основным результатом грехопадения?

«Грехопадение и его последствия извратили эти качества. Грех исказил и почти уничтожил образ Божий в человеке. Для того чтобы вновь восстановить его, был задуман план спасения» *(Патриархи и пророки, с. 595).*

Вот почему мы должны следовать примеру Иисуса и любить грешников, с которыми встречаемся, потому что они страдают. Их душа находится под влиянием сатаны, и мы должны делать все от нас зависящее, чтобы спасти их. Большая часть людей, с которыми вы общаетесь, духовно больны или обеспокоены и не осознают этого. Именно поэтому вы должны быть духовно сильны и здоровы как телом, так и душой – чтобы оказывать позитивное влияние. Все зависит от того, какой духовной пищей вы будете питаться как литературный евангелист.

18. Что является основной причиной заболеваний?

«Сатана — родоначальник болезней, и врач воюет с его делами и властью. Болезни души преобладают повсюду. Девять десятых болезней, от которых страдают люди, берут свое начало именно здесь. У одних какие-то семейные неурядицы, подобно язве, разъедают душу и ослабляют жизненные силы. У других сознание вины подрывает защитные силы организма и выводит из равновесия разум.» *(Свидетельства для Церкви, т. 5, с. 443).*

19. Истинные и ложные методы лечения

К несчастью многие психологи и психоаналитики предпочитают игнорировать эти факты, поскольку они верят в эволюцию и другие ошибочные теории. Их аргументы ошибочны. А соответственно ошибочны и их выводы и методы лечения. Однако когда психотерапия осуществляется обращенными мужчинами и женщинами, она может быть весьма полезна. Иисус определенно был величайшим психологом, который когда-либо жил на земле. Он изгонял бесов и нечистых духов, исцелял болезни тех, кто оказался в плену у врага.

20. Что мы знаем о мотивации?

У людей есть определенные причины, почему они покупают вещи или не покупают. Существует причинно-следственная связь. Всегда есть причина, которая стоит за действиями и реакцией. Если я уроню яйцо, оно разобьется по причине действия закона всемирного тяготения. Криминологи изучают, что стоит за асоциальным поведением людей. Почему они делают то, что делают? Специалисты по рекламе изучают покупательские мотивы людей, чтобы производить интересную и привлекательную рекламу.

21. Что такое покупательский мотив?

Покупательский мотив – это причина или цель, которая побуждает клиента к совершению покупки. Совершенно ясно, что литературный евангелист не может пользоваться этими сомнительными методами для того, чтобы продавать книги. Однако он должен знать покупательские мотивы и использовать их честно и правильно, что уже будет способствовать его успеху.

22. Что движет человеческим сердцем?

Люди, за редким исключением, по своей природе эгоистичны. Во всем мире, на всех языках слово «Я» кажется самым важным по сравнению с остальными. Это едва ли можно назвать лестным заявлением, но оно соответствует реальности. К примеру, вы делаете групповое фото. Когда вы в первый раз видите эту фотографию, на кого вы будете смотреть в первую очередь? Будьте честны!

23. Покупательский мотив – это причина или цель, которая _____ человека к совершению покупки.

Вариант 1: Принуждает

Вариант 2: Подготавливает

Вариант 3: Побуждает

Вариант 4: Подталкивает

Вариант 5: Служит указателем

24. Ваши интересы или их интересы?

Покупатель является королем или королевой. Ему отдается приоритет. Учитываются его интересы, нужды, желания, вкусы, увлечения, душевное состояние, семья, дети, друзья, профессия, религия.

Дейл Карнеги предлагает: «Проявляя неподдельный интерес к людям, вы сможете приобрести больше друзей за два месяца, чем другой человек за два года, изо всех сил стараясь заинтересовать их собой» *(Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей, с. 76)*.

25. «Я» или «Вы»?

Литературный евангелист должен стараться избегать употребления местоимения «я» во время своего общения с покупателями и заменять его на «вы». Например: «Вы правы»; «У Вас замечательный дом»; «Вам и вашим детям очень понравятся эти книги». Мы предлагаем Вам лучшее. Всегда стройте свои фразы с использованием местоимения «Вы».

26. Что относится к пяти основным покупательским мотивам?

1. Защита

2. Прибыль, выгода

3. Обучение, знание

4. Развлечение, удовольствие

5. Любовь

27. Что из ниже перечисленного НЕ относится к основным покупательским мотивам?

Вариант 1: Обучение

Вариант 2: Скука

Вариант 3: Любовь

Вариант 4: Защита

28. Можно ли эти мотивы применить к покупке наших книг?

Да, на 100%.

а. Они защищают от ошибок в духовной жизни (доктринальная литература). Они защищают от заболеваний (книги о здоровье содержат советы по профилактике). Они защищают от преступности среди несовершеннолетних (книги для детей).

б. Они предоставляют информацию о том, как получить вечную жизнь (доктринальная литература объясняет план спасения). Они рассказывают, как приобрести хорошее здоровье (советы по здоровью, содержащиеся в книгах о здоровом образе жизни). Благодаря детской литературе дети вырастают с хорошим характером.

в. Они предоставляют духовное образование и знания, информацию о здоровье и формированию характера.

г. Детские книги можно предложить в качестве хорошего развлечения, положительно влияющего на формирование характера.

д. Все книги: духовные, о здоровье, детские, образовательные – могут быть предложены в качестве подарков для близких по особым случаям, например, на день рождения, рождество и другие ежегодные праздники.

Мудрый и хорошо подготовленный литературный евангелист знает, как использовать эти пять мотивов, чтобы показать покупателю преимущества, которые он получает при покупке.

Например, можно побудить людей купить книги для своих детей, потому что они их любят, а в качестве выгоды они получат счастливых детей, которые будут благодарны своим родителям за книгу. Есть много примеров, которые подтверждают это.

Точно также можно использовать и другие мотивы. Люди могут приобрести книги о здоровье, чтобы предотвратить различные заболевания. В качестве преимущества они получают улучшение здоровья после применения на практике прочитанных советов. Они могут приобрести медицинскую литературу, чтобы быть готовыми к различным экстремальным ситуациям (профилактика), и в качестве преимущества они получают необходимые знания для оказания первой медицинской помощи в случае аварии, что может спасти жизнь дорогим для их сердца людям. Умелый и осведомленный литературный евангелист будет постоянно изучать книги, которые он продает, в свете этих пяти главных мотивов для покупки и применять их в своей работе, подчеркивая какие преимущества ожидают покупателя при покупке тех или иных книг.

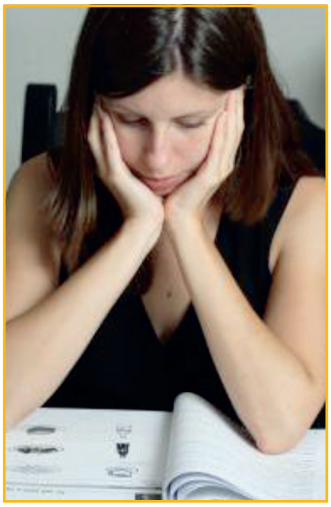
29. Как положительные отзывы, благодарственные письма и опыты соотносятся с этим принципом продаж?

Очень хорошо. Люди оказывают влияние на окружающих. По мере развития вашей работы собирайте отзывы от своих покупателей или от покупателей

других литературных евангелистов, приводите реальные примеры из своей жизни и из жизни других людей.

Пусть ваша презентация носит практический характер. Когда вы рассказываете содержание книги – это теория. Отзывы и примеры превращают теорию в практику и показывают, что она работает. Таким образом, теория оживает.

30. И в заключение несколько советов из Духа Пророчества, о которых нельзя забывать:



а. Нужны основательные знания.

«Литературным евангелистам необходимо внимательно ознакомиться с той книгой, которую они распространяют, для того, чтобы привлекать внимание людей к ее важнейшим главам» *(Вестники надежды, с. 55).*

б. Ясно говорить о достоинствах (преимуществах) вашей книги.

«Литературный евангелист, который способен ясно и понятно говорить о достоинствах книги, которую он предлагает, обнаружит, насколько это помогает ему в его работе» *(Вестники надежды, с. 71).*

(Слово «работа» в данном случае означает продажу книг. Человек решает приобрести книгу и становится постоянным клиентом.)

в. Расскажите о важных советах, содержащихся в ваших книгах.

«Говорите людям о том, что у вас есть книги, которые содержат множество ценных советов о болезнях и недугах и о том, как избежать их. Говорите, что изучение этих наставлений может избавить их от многих страданий и позволит сэкономить те средства, которые идут на оплату услуг врачей. Рассказывайте людям о том, что в этих книгах содержатся такие советы, которые они, возможно, никогда не услышат от врача за краткое время его посещений» *(Вестники надежды, с. 90).*

31. Что, согласно Духу Пророчества будет большой поддержкой в работе литературного евангелиста? (Работа здесь означает продажу литературы)

Вариант 1: Обладать глубокими познаниями о продажах

Вариант 2: Ясно говорить и показывать преимущества книги

Вариант 3: Знать, что написано в книгах, которые продает

Вариант 4: Предоставить обильную информацию покупателю

32. Как научиться искусству продаж?

Прежде всего, позвольте подчеркнуть, что не существует короткого пути к этому.

а. Вы должны лично и постоянно улучшать свои знания о «продукте» (книге), который вы продаете.

б. Ежедневно нужно уделять как минимум 15 минут для того, чтобы просматривать книгу, которую вы продаете. Просматривайте книги снова и снова.

Никогда не говорите «Я хорошо уже всё знаю».

Если вы расслабитесь, то это приведет к уменьшению вашего успеха.

«Литературный евангелист лишь в том случае должен ощущать удовлетворение, если он находится на пути постоянного совершенствования» *(«Вестники надежды», с. 55).*

с. Как можно чаще общайтесь с другими литературными евангелистами, чтобы учится на их успешных методах.

33. Литературный евангелист лишь в том случае должен ощущать удовлетворение, если постоянно...

Вариант 1: Учится

Вариант 2: Самосовершенствуется

Вариант 3: Старается

Вариант 4: Достигает людей

34. Как стать психологом

Изучайте человеческую природу. Имейте представление об основных страхах и желаниях людей. Ознакомьтесь с покупательскими мотивами. Изучайте их в отношении книг, которые вы продаете, и посмотрите, можно ли использовать основные покупательские мотивы в качестве действующих аргументов для покупки ваших книг.

И, наконец, всегда показывайте благословения, которые приобретут эти люди или их семьи, если они приобретут эти книги. Благодаря этому непрекращающемуся изучению, литературный евангелизм и будет очень интересным и захватывающим служением. Проверьте советы из книг, которые вы продаете, на себе и своей семье. Поделитесь положительным результатом с людьми, покупающими ваши книги.

Поздравляем!

Вы завершили Урок 2!

Отдел издательского служения Евро-Азиатского дивизиона

publishing.adventist.ru

pm.adventist.ru@gmail.com