**ОТДЕЛ ИЗДАТЕЛЬСКОГО СЛУЖЕНИЯ ЕАД**

**ПОСОБИЕ ДЛЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ**

**И СТУДЕНТОВ ШКОЛЫ ЛИТЕРАТУРНОГО СЛУЖЕНИЯ**

Часть 1

**ВВОДНЫЙ КУРС**

Отдел Издательского Служения

Генеральной Конференции и Евро-Азиатского дивизиона АСД

2014 г.

**ОБРАЩЕНИЕ**

Отдел издательского служения Церкви Адвентистов седьмого дня переживает в последние годы значительный рост. Число членов Церкви, занимающихся литературным евангелизмом профессионально или в свободное время, а также обучающихся этому нелегкому делу, по всему миру возросло с 27380 человек в 2000 году до 49000 человек в 2014 году.

С ростом числа литературных евангелистов все острее встает вопрос об их соответствующем профессиональном обучении. В 2011 году участники Всемирного издательского консультативного совещания приняли решение учредить Школы литературного служения (ШЛС) в каждом унионе или в стране всемирного миссионерского поля. Эта программа была разработана для того, чтобы обеспечить качественную и профессиональную подготовку для руководителей отдела издательского служения и литературных евангелистов, призванных к благовестию через распространение литературы.

Эта инициатива требует разработки учебного плана и необходимых обучающих материалов. Соответственно, возникает необходимость в выработке основных направлений и методики деятельности школ литературного служения, а также в издании Руководства для преподавателей этих школ литературного служения.

Данное Руководство для преподавателей включает в себя учебный план, сосредоточенный на духовном и профессиональном развитии литературных евангелистов в осуществлении их призвания.

Мы надеемся, что эти материалы помогут всем преподавателям школ литературного служения в достижении образовательных целей.

**Ховард Файгао, *директор Отдела издательского служения Генеральной Конференции Церкви Адвентистов Седьмого Дня***

 Уважаемые руководители Отдела издательского служения в Евро-Азиатском дивизионе! Поддерживая ваше служение, мы предлагаем начать последовательное обучение всех желающих быть вовлеченными в литературное благовестие, чтобы армия литературных евангелистов увеличивалась и распространяла Евангелие через печатные страницы.

 Благодарим каждого из вас, что посвятившись на это служение, вы откликаетесь на великое поручение нашего Господа Иисуса Христа: «Идите, и научите...». Прислушаемся с пророку церкви остатка: «Многих братьев и сестер никогда не обучали правильно продавать книги... Необходимо прилежно учиться верно выполнить свою роль в деле распространения этих драгоценных книг... Бог будет прославлен каждым, кто берет в руки эти книги, а потом распространяет их среди людей, нуждающихся в спасительных евангельских истинах.» (СЦ т.9 стр.83)

«Бог желает, чтобы Его работа совершалась разумно, а не бессистемно. Он желает, чтобы она совершалась с верой и тщательностью, иначе Он не сможет отметить ее знаком Своего одобрения.» (Утренний страж 2013 г. «От всего сердца»Е.Уайт, 14 мая.)

Пусть это пособие, способствует для всех обучающихся , - укреплению веры, развитию профессиональных навыков и обретению новых душ для Его Царствия.

**Директор Отдела издательского служения Евро-Азиатского Дивизиона –**

**Либеранский П.И.**

**2014 г.**

 **Предметы.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  Название предметов |  Описание предметов |  Кол-во часов |
| 1. Философия ОИС I | Природа и задачииздательскогослужения | 4 |
|  |
| 2. Рабочий курс ОИС I | Рабочий курс для ОИС | 4 |
|  |
| 3. Христианская этика I | Развитие личности и этика | 4 |
| 4. Искусство продаж I | Основы христианского подхода к искусству продаж |  8 |
| 5. Практика | Обучение и контроль во время практики |  16 |
| Всего: | 36 часов |
|  |  |

 **Расписание первой сессии**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Время** | 1ый день | **2ой день** | 3ий день | **4ыйдень** | 5ый день |  |  |
| 7:30- 8:00 |  Богослужение |  |  Богослужение | Богослужение | Богослужение | Богослужение |  |
| 8:00- 9:00 | Философия ОИС |  |  Искусство продаж |  Практика |  Практика |  Практика |  |
| 9:00-10:00 | Философия ОИС |  |  Искусство продаж |  Практика |  Практика |  Практика |  |
| 10:00-11:00 |  Искусство продаж |  |  Искусство продаж |  Практика |  Практика |  Практика |  |
| 11:00-12:00 |  Искусство продаж |  |  Искусство продаж |  Практика |  Практика |  Практика |  |
| **12:00** - 14**:00** |  | **Перерыв на обед** |  |  |  |
| 14:00- 15:00 |  Философия ОИС |  |  Искусство продаж РИ | Христианская этика | Искусство продаж РИ | Искусство продаж О  |  |
| 15:00- 16:00 |  Философия ОИС |  |  Искусство продаж РИ | Христианская этика | Искусство продажи РИ | Искусство продаж О |  |
| 16:00- 17:00 |  Христианская этика |  |  Христианская этика | Рабочий курс ОИС | Рабочий курс ОИС |  |  |
| 17:00- 18:00 |  Отдых |  |  Отдых | Рабочий курс ОИС | Рабочий курс ОИС |  |  |
| **18:00** - 19**:00** |  |  | ПЕРЕРЫВ НА УЖИН |  |  | **I** |  |
| 19:00 - 19:30 |  Богослужение |  |  Богослужение | Богослужение | Богослужение | Работа с конспектом (Экзамен) |  |
| 19:30 - 21:00 |  Самостоятельное изучение |  |  Самостоятельное изучение | Самостоятельное изучение | Самостоятельное изучение | Закрытие программы |  |
|  |  | *О -* **обзор** | *РИ* - **Ролевая игра** |  |  |  |

**ОПИСАНИЕ ПРЕДМЕТОВ КУРСА**

**Предмет №1.**

**ФИЛОСОФИЯ ОТДЕЛА ИЗДАТЕЛЬСКОГО СЛУЖЕНИЯ I**

**(Природа и цели Отдела издательского служения)**

**Советы преподавателю:**

**Философия Отдела издательского служения I**

1. Этот предмет является ключевым фактором в убеждении студентов - литературных евангелистов в важности и священности этой работы. Поэтому необходимо, чтобы преподаватель этого курса был полностью убежденным и посвященным этому служению, а также имел богатый личный опыт в литературном служении.
2. Реальный жизненный опыт в литературном благовестии будет очень полезен и оставит более глубокое впечатление через иллюстрации каждого раздела этого предмета.
3. От преподавателя ожидается достижение целей этого курса к концу сессии.

**ЦЕЛИ И ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ**

1. Студенты - литературные евангелисты глубоко поймут природу и святость литературного служения и, таким образом, совершенно убедятся в необходимости этой работы, посвятив себя литературному благовестию.
2. Студенты - литературные евангелисты познакомятся с настоящими целями издательского служения и, таким образом, смогут совершать это служение в соответствии с советами Духа пророчества.
3. Студенты - литературные евангелисты поймут, какие качества необходимы для посвященного литературного евангелиста. Таким образом, они смогут развиваться и стремиться к этому идеалу, чтобы и жить настоящей христианской жизнью как работники церкви.

**ПЛАН ПРЕДМЕТА**

1. **ПРИРОДА ИЗДАТЕЛЬСКОГО СЛУЖЕНИЯ**

A. Работа первостепенной важности

Б. Лучшее образование

* 1. Служение, равное по значению евангельской вести

Г. Священная работа

Д. Под Божественным руководством

1. **ЦЕЛИ ИЗДАТЕЛЬСКОГО СЛУЖЕНИЯ**

А. Главная и конечная цели

Б. Конкретные цели

В. Миссионерские цели литературного благовестия

1. **КВАЛИФИЦИРОВАННЫЙ ЛИТЕРАТУРНЫЙ ЕВАНГЕЛИСТ**

A. Полностью подчинен Богу

 Б. Полностью подготовлен

 В. Достойный пример в привычках, поведении и одежде

Г. Обладает приятным голосом и манерой говорить

Д. Прилежный в служении

Е. Постоянно молящийся

**ПРИРОДА И ЦЕЛИ ИЗДАТЕЛЬСКОГО СЛУЖЕНИЯ**

***ЧАСТЬ I* - ПРИРОДА ИЗДАТЕЛЬСКОГО СЛУЖЕНИЯ**

*РАБОТА ПЕРВОСТЕПЕННОЙ ВАЖНОСТИ*

***“Работа литературных евангелистов, если ее правильно исполнять, является миссионерской работой наивысшего порядка – это наиболее действенный и успешный способ познакомить людей с важными истинами для нашего времени”* (*ВН*, с. 6).**

1. **1.** Важные причины

Значение других направлений в миссионерском служении не умаляется, но литературное служение – миссионерская работа «наивысшего порядка» по двум важным причинам:

1. *Подход к служению.* Служение, совершаемое для Бога литературными евангелистами, основано на:

1. Самопожертвовании

2. Самоотречении

 б. *Число людей, с которыми устанавливается контакт*. – Работа по распространению вести, если ее совершать основательно, может достигнуть большего числа людей, чем любое другое направление работы в церкви. Например, если литературный евангелист посещает ежедневно 10 домов, в которых в среднем живут по 5 человек, то он может охватить своим служением

50 человек в день

1 000 человек в месяц

12 000 человек в год

1. **2. Еще один** совет Духа Пророчества
2. Работа, назначенная Богом. – *“Богом назначено, чтобы работа литературных евангелистов стала средством, позволяющим знакомить людей с тем светом, который несут наши книги…”* (*ВН*, с. 6).

 б. Самая важная работа. – *“Если было бы возможно назвать одну работу важнее другой, то самой главной была бы та, которая позволяет нашим публикациям достигать людей, побуждая их исследовать Писание ” (ВН, с*. 7).

*ЛУЧШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ*

*“Самое лучшее обучение молодой человек получает тогда, когда он, взявшись за работу литературного евангелиста, посещает дома. Занимаясь этой работой, он найдет возможность говорить слова жизни” (ВН*, с. 32).

Литературное благовестие само по себе является процессом обучения и наилучшим обучением по двум причинам:

* + - 1. Оно обеспечивает обучение для вечности

В работе распространения вести;*“Христос есть великий Учитель и Источник всякой истинной мудрости” (ВН*, с. 32). Служение, обращающее внимание грешников на Христа и открывающее для них путь к спасению, – это работа, которая помогает человечеству подготовиться к вечности.

* + - 1. Оно обогащает разнообразным жизненным опытом

Говорят, что совокупный опыт человека – это сочетание знания и информации из следующих источников:

А. Знания . полученные в процессе обучения

 Б. Путешествия

 В Чтение

 Г. Встречи и беседы с людьми

Все эти источники находятся в пределах досягаемости для литературных евангелистов. При желании, они могут воспользоваться всеми этими источниками. Например:

1. Школа литературного служения обеспечивает профессиональное обучение для их работы.

 б. Литературный евангелист каждый день путешествует на небольшие расстояния, а иногда и в другие города или страны.

в. У литературного евангелиста есть доступ ко всем книгам, которые он продает. Мудрый литературный евангелист читает книги перед тем, как их продавать.

г. Посвященный служению литературный евангелист знакомится примерно с 10-12 тысячами людей в год.

Элен Уайт писала, что если литературный евангелист выйдет на работу,*«объединяя продажу книг с индивидуальной работой среди людей, то их таланты будут возрастать благодаря их практическому применению, и они научатся многим ценным урокам, которым невозможно научиться в школе. Образование, полученное благодаря такой практике, можно смело назвать высшим образованием» (СЦ,* т. 6, с. 331).

*СЛУЖЕНИЕ,РАВНОЕ ПО ЗНАЧЕНИЮ ЕВАНГЕЛЬСКОМУ СЛУЖЕНИЮ*

Относительно важности литературного благовестия Элен Уайт сказала: *“Литературные евангелисты должны идти в разные уголки страны. Эта работа так же важна, как и работа проповедника. Ревностный проповедник и литературный благовестник – оба необходимы для завершения великой работы”* (*Ревью энд Геральд*, 1 апреля, 1880).

1. Литературный евангелист занимает положение, равное евангельскому служителю

*“К умному, богобоязненному, любящему истину литературному евангелисту следует относиться с уважением, ибо он занимает положение, равное евангельскому служителю”*(*ВН*, с. 44).

1. Образованный. – Хорошо обученный, профессиональный ЛЕ.

 б. Боящийся Бога. – Преданный, посвященный, глубоко духовный и добросовестный.

 в. Любящий истину. – . Прилежно изучающий Библию и ревностный в распространении Евангелия.

1. Бог смотрит на литературного евангелиста и пастора с одинаковым одобрением

*“Служитель- литературный евангелист, участвующий в работе по распространению литературы, выполняет служение столь же важное, как и чтение проповедей пред собранием по субботам. Бог взирает на верного литературного евангелиста столь же благосклонно, как на верного служителя”* (*ВН*, с. 45). Сестра Э.Уайт сказала, что:

* + 1. Оба работника (служитель и литературный евангелист) несут свет истины.

 б. Оба должны светить – каждый в своем направлении работы.

*СВЯЩЕННАЯ РАБОТА*

Литературное служение священно, и те, кто берется за него, должны быть способными свидетельствовать о Христе. Людей с нечистыми сердцами и сомнительным характером не стоит побуждать совершать эту работу:*“Божьи ангелы не могут сопровождать неосвященных в дома людей; поэтому все те, кто не обращен, чьи мысли испорчены, кто бросает тень несовершенства на все, к чему прикасается, должны воздерживаться от прикосновения к истине Божьей”* (Эллен Уайт, *Ревью энд Геральд*, 20 мая 1890).

Поэтому пророк увещевает нас относиться с такой же большой осторожностью к выбору литературных евангелистов, как и выбору служителей для евангельского служения. При выборе руководствуйтесь следующими качествами, упомянутыми Э. Уайт в книге «ВН», с. 26-29.

1. Искренне обращенные.
2. Обладающие наилучшими талантами и умениями; способные совершать работу с пониманием, мудростью и усердием.
3. Сознающие бремя служения.
4. Люди с хорошей репутацией, чувством такта, дальновидностью и способностью трудиться.
5. Имеющие достаточный религиозный опыт.

*ПОД БОЖЕСТВЕННЫМ РУКОВОДСТВОМ*

Каждая трудящаяся для Христа личность трудится под руководством неба. Она сотрудничает с Божьими посланниками.

1. Водительство Святого Духа
	1. Святой Дух направляет

*«Литературная евангельская работа не должна ослабевать. Все силы, вовлеченные в выполнение этой работы, должны постоянно находиться под управлением Святого Духа Божьего»* (*ВН*, с. 104).

 б. Святой Дух дает силу

Иисус, призвавший рыбаков Галилеи, и сегодня призывает людей на служение. Он желает проявить Свою силу через нас так же, как Он действовал через первых учеников. Без Духа и силы Божьей наш труд по распространению истины будет напрасен (*СЦ,* т. 5, с. 158).

Поэтому пусть литературные евангелисты примут силу, которая нисходит от Бога, благодаря настойчивым молитвам и вере.

 в. Святой Дух изменяет жизнь

Когда Святой Дух овладевает сердцем, жизнь изменяется. Литературный евангелист нуждается в том, чтобы сила Святого Духа изменила его жизнь, чтобы она стала пригодной для использования в служении его Господином. Когда Дух Божий овладевает сердцем, человек изменяется (*Желание веков*, с. 173).

i. Греховные мысли искореняются.

ii. Злые поступки осуждаются.

iii. Любовь, смирение и мир занимают место гнева, зависти и раздора.

iv. Радость занимает место печали.

1. Лицо отражает небесный свет.
	1. Сопровождение ангелов

Эллен Уайт было показано, что: *“. . . издательская деятельность была начата и организована под особым руководством свыше” (Из.Сл.,* с. 53).

Начиная с рабочего стола редактора и заканчивая той минутой, когда литература попадает в руки людей, ангелы руководят процессом.

* 1. Статьи в офисе редактора; - *“Я видела ангелов Божьих . . . отмечающих то, какие статьи выходят из печати . . .”* (*Из.Сл.*, с. 60).

 б. Рукопись в производственном цехе издательства: - *“Ангелы Божьи надзирают за этой работой. Если бы глаза специалистов, отвечающих за типографское оборудование, открылись, они увидели бы небесную охрану”* (*Из.Сл.*, с. 60).

 в. Книги в руках литературного евангелиста; *– “В труде ради гибнущих душ вас сопровождают ангелы”* (*ВН*, с. 110).

Литературные евангелисты, трудящиеся для Христа, работают в союзе с небесными ангелами. Ангелы всегда рядом, чтобы их защищать. Многие литературные евангелисты на своем опыте убедились в верности этого обетования. (приведите примеры).

Эллен Уайт говорит, что литературным евангелистам, посвященным на служение ради Христа, будут помогать и направлять в служении святые ангелы, которые пойдут перед ними в дома людей, готовя для них путь. Они приходят, чтобы смягчать сердца людей (см. ЛЕ, сс. 111, 112).

 г. Литература на полках для покупателя; - *“То же служение ангелов, сопровождающее работу пастора, сопровождает чтение книг, содержащих истину”* (*СЦ*, т. 6, с. 316).

* 1. Бог помогает во всякой трудности

*“Наш Небесный Отец имеет тысячи неведомых нам возможностей”* (*Служение исцеления*, с. 481).

Нам гарантирована Божья охрана, забота и помощь тогда, когда мы будем нуждаться в Нем. Если мы постоянно полагаемся на Бога, нас не охватит разочарование. Примите слова Христа как заверение в Его поддержке и постройте свою веру на Его обетованиях (*ВН*, сс. 114-115).

1. Говорите об успехе. Никогда не позволяйте себе говорить в духе отчаяния и разочарования.

 б. Говорите и действуйте так, как будто ваша вера несокрушима.

 в. Имейте веру в Его обетование;*“Се, Я с вами во все дни” (*Мф. 28:20).

*“Каждому, самоотверженно отдающему себя на служение Господу, будет дарована сила для достижения больших успехов”* (*СЦ*, т. 7, с. 30).

***ЧАСТЬ II* - ЦЕЛИ ИЗДАТЕЛЬСКОГО СЛУЖЕНИЯ**

*ОСНОВНАЯ И КОНЕЧНАЯ ЦЕЛЬ*

Конечная цель литературного благовестия, как и любого другого направления Божьей работы, - это спасение душ для царства Божьего.

*КОНКРЕТНЫЕ ЦЕЛИ*

Эллен Уайт писала: *“Есть много мест, где не слышно голоса служителя и которые могут быть достигнуты только благодаря нашей литературе, – книгам, газетам и буклетам, наполненным библейскими истинами, в которых нуждаются люди. Наша литература должна быть распространена повсюду” (Рукопись* 127, 1909). Почему?

1. 1. Сделать истину простой и понятной

*“Наши публикации совершают священную работу, ясно, просто и понятно представляя духовные основы нашей веры”* (*ВН*, с. 1).

1. Подготовить людей к встрече с Богом

*“Публикации, выходящие из наших типографий, предназначены для того, чтобы подготовить людей к встрече с Богом”* (*ВН*, с. 3).

1. Осветить весь мир истиной

*“Мир должен получить свет истины через евангельское служение слова в наших книгах и периодических изданиях”* (*СЦ*, т. 9, с. 61).

1. Привлечь внимание людей к истине

*“Основная цель издания наших публикаций заключается в том, чтобы возвысить Бога и привлечь внимание людей к живым истинам Его Слова. Бог призывает нас подняться не до наших собственных представлений, не до уровня нашего мира, но возвыситься до высоты понимания Его истины”* (*ВН*, с. 2.).

*МИССИОНЕРСКИЕ ЦЕЛИ ЛЕ*

Было бы хорошо, если бы каждый литературный евангелист, трудясь для Господа, поставил перед собой определенные цели по каждому направлению миссионерской деятельности.. Например: :

|  |  |
| --- | --- |
| **Мероприятия** | **Ежемесячное** **количество****вовлеченных****людей** |
| Распространение бесплатных буклетов | **40** |
| Запись на ЗБШ | **10** |
| Приглашение заинтересовавшихся в церковь | **4** |
| Молитва в домах покупателей | **40** |
| Преподав. библ. уроков | **20** |
| Крещение через контакты с ле | 1-4 человека в год |

***ЧАСТЬ III* - КВАЛИФИЦИРОВАННЫЙ ЛИТЕРАТУРНЫЙ ЕВАНГЕЛИСТ**

После изучения природы и целей издательского служения, важно определить необходимые литературному евангелисту качества, которые помогут ему осуществлять эту священную работу.

*ПОЛНОСТЬЮ ПОДЧИНЕННЫЙ БОГУ*

Очень важно, чтобы литературный евангелист всецело полагался на Бога и был уверен в Нем. Чтобы быть успешным в своей работе, ему нужно полностью посвятить свою жизнь Богу и литературному служению.

Эллен Уайт говорила: *“Участвующие в работе по распространению литературы прежде всего должны всецело и полностью предать себя Богу”* (*ВН*, с. 47).

* 1. Смиренные и готовые учиться

Дух пророчества утверждает, что при выборе мужчин и женщин для святого служения, для Бога не важны образование, красноречие или земное богатство. Бог просто спрашивает:

1. Имеют ли они достаточно смирения, чтобы Я мог научить их Моему пути?

 б. Могу ли Я вложить Свои слова в их уста?

 в. Будут ли они представлять Меня?

Бог может использовать каждого человека только в той мере, в какой Он может вложить Свой Дух в храм его души (СЦ, т. 7, с. 144).

* 1. 2. Ежедневно посвящающий себя искренний христианин

Литературные евангелисты должны ежедневно обращаться к Богу, чтобы их слова и дела были спасительными для жизни и оказывали освящающее влияние на других.

*“Причина того, что столь многие потерпели неудачу как литературные евангелисты, кроется в том, что они не были истинными христианами; им был неведом дух истинного обращения. Они лишь теоретически знали, как следует выполнять свою работу, но не ощущали зависимости от Бога”* (*ВН,* с. 48).

* 1. 3. Абсолютная честность и непорочная жизнь

Литературный евангелист теряет уважение к самому себе, если он прибегает к обману или лжи в своей работе. Он может этого не осознавать, но…

1. Бог видит его и знает все, что он делает.

 б. Святые ангелы взвешивают его побуждения и вслушиваются в его слова.

 в. Его награда будет соответствовать его трудам.

 г. Бог презирает его образ действий, на нем не будет Божьего благословения.

Только те, чьи сердца охраняются чистыми принципами, могут быть спасены от силков искусителя. Драгоценная истина должна быть частью нашего характера (*ВН* с. 50-51).

* 1. Постоянно зависимый от Бога

Верный литературный евангелист будет извлекать пользу из:

1. Чувства своей зависимости от Бога каждое мгновенье жизни.

 б. В своем сердце он не будет лелеять недовольство и жаловаться.

Добившись успеха, он не будет присваивать себе славу; ибо успех – результат работы Бога над его сердцем (СЦ*,* т. 6, с. 334).

*ПОЛНОСТЬЮ ПОДГОТОВЛЕН*

Говорят, тот, кому не удалось хорошо подготовиться, приготовился к неудаче.

*“. . . литературный евангелист должен быть тщательно подготовлен, но в то же время он не должен ограничиваться уже установившимся набором слов и выражений, он должен дать Господу возможность помогать в его работе и воздействовать на его разум”* (*ВН*, с. 55).

1. 1. Знание Слова Божьего

Разум литературных евангелистов, должен быть наполнен знанием истин Божьего Слова, чтобы они были подготовлены и в любой момент, если потребуется, могли представить истину.

1. 2. Знание продаваемых книг

Каждый литературный евангелист должен тщательно изучить книги, с которыми он работает, и быть готовым обратить внимание покупателей на важные главы и мысли. Он должен владеть содержанием книг.

1. 3. Постоянно совершенствующийся

Литературный евангелист должен стремиться к постоянному совершенствованию всех аспектов своей работы. Пророк Остатка говорит, что он не должен успокаиваться на достигнутом, но постоянно стремиться к дальнейшему совершенствованию своей работы (*СЦ*, т. 5, с. 396).

*“Последователь Иисуса должен непрестанно совершенствоваться в своих манерах, привычках, в духе и труде. Этого можно добиться, если вы устремляете свой взор на Иисуса, а не на внешние, преходящие ценности”* (*ВН*, с. 59).

*ДОСТОЙНЫЙ ПРИМЕР В ПРИВЫЧКАХ, В ПОВЕДЕНИИ И ОДЕЖДЕ*

Литературный евангелизм – это Божье средство достижения многих людей, которые иначе не приняли бы истину. Поэтому важно, чтобы литературного евангелиста отличало соответствующее и достойное поведение.

1. Честность и чистота

Служитель, в сердце которого живет дело Божье, не будет требовать высокой оплаты своего труда.

Литературный евангелист не нуждается в экстравагантной и особенной одежде. Скорее, он нуждается в следующих христианских добродетелях:

a. Честность и чистота характера, которые находят отражение в поступках.

б. Доброта и мягкость, которые оставляют свой след на лице.

в. Сердце, которое не обманывает и не проявляет гордости (СЦ*,* т. 5, с. 396).

* 1. Непорочность, кротость и умеренность

*“Литературные евангелисты должны обладать культурным и безукоризненным характером, а не вычурными и искусственными манерами мира, теми качествами, которые являются естественным следствием доброты сердца и желания следовать примеру Христа”* (*ЛЕ*, с. 64).

Литературный евангелист должен воспитывать в себе привычку к прилежанию и благоразумию. Он должен совершать свою работу, стремясь почтить Бога, а не людей.

* 1. Приятная одежда и манеры

Дух пророчества говорит следующее относительно этих важных аспектов (ВН, с. 65).

a. Неряшливость в одежде позорит истину, которую мы исповедуем.

б. Все манеры и внешний вид должны быть такими, чтобы завоевать уважение.

в. Истина усиливает свое влияние благодаря впечатлению от аккуратности в одежде.

г. Все, кто занимается миссионерской работой, должны быть вежливыми.

ОБЛАДАЕТ ПРИЯТНЫМ ГОЛОСОМ И МАНЕРОЙ ГОВОРИТЬ

*“Из всех тех даров, которыми Бог наделил людей, ни один не может считаться столь же драгоценным, как дар речи. Будучи освященным Святым Духом, он является силой, творящей добро. . . Верно используя дар речи, литературный евангелист способен посеять драгоценные семена истины во многих сердцах”* (*ВН*, с. 70).

* + 1. Хорошо подобранные слова

Литературный евангелист должен помнить, что он работает по спасению душ в сотрудничестве с Богом. Его разум должен быть наполнен чистыми, святыми мыслями, а слова – хорошо подобранными.

Добрые слова подобны росе и благодатному дождю для души. Господь Иисус наставляет нас: *“Слово ваше да будет всегда с благодатью... ...дабы оно доставляло благодать слушающим”.* Некоторые люди, с которыми вы встретитесь, могут быть грубыми и невоспитанными, но это не должно давать вам повод быть самим менее учтивыми ( Сл. Ев.*,*с. 121, 122).

2. Подобие Спасителю в речи

В соответствии с Духом пророчества (*ВН*, с. 74):

a. Голос Спасителя был подобен музыке для ушей Его жаждущих слушателей.

б. Он говорил медленно и выразительно.

*ПРИЛЕЖНЫЙ В СЛУЖЕНИИ*

Читая труды Э. Уайт, мы понимаем эти важные мысли в отношении посвященного служения (ВН, с. 76):

* 1. Успех не так сильно зависит от таланта, как от усилий и желания.
	2. Самые обычные дела, выполненные с любовью и преданностью, прекрасны в глазах Бога.
	3. Следующие качества помогают нам совершать служение, принимаемое Богом:

a. Добросовестное выполнение ежедневных обязанностей (ежедневное служение)

б. Дух спокойствия и довольства

в. Искренняя заинтересованность в благополучии других

*ПОСТОЯННО МОЛЯЩИЙСЯ*

*“Мы так же искренне должны молиться за излитие Святого Духа, как Его ученики молились в день Пятидесятницы. Если они нуждались в этом в то время, сегодня мы нуждаемся еще больше”*(*ВН*,с. 104).

1. Молитва о более глубоком духовном опыте и силе
2. Смиренная и пылкая молитва

*“Смиренная горячая молитва сделает для распространения наших книг больше, нежели все богатства мира”* (*ВН,* с. 80).

3. Молитва и изучение Библии

*“Сатана прекрасно знает, что все, кого он отвлечет от молитвы и чтения Писания, станут Его добычей. Поэтому всевозможными уловками он старается завладеть умом человека”* (*В.Б.* с. 519).

Литературные евангелисты, которые ежедневно посвящают время размышлению, молитве и изучению Писаний, будут в тесной связи с небом. Они будут оказывать спасающее и преобразующее влияние на других.

**Предмет №2**

**РАБОЧИЙ КУРС ОТДЕЛА ИЗДАТЕЛЬСКОГО СЛУЖЕНИЯ I**

**(Рабочий курс для литературных евангелистов)**

 ***Советы преподавателю.***

1. В каждом дивизионе необходимо разработать учебный план предмета «Рабочий курс Отдела издательского служения», основываясь на Рабочем курсе Дивизиона.
2. Поскольку этот курс касается вопросов церковного и организационного руководства и структуры, важно в качестве преподавателя этого курса пригласить человека, имеющего богатый опыт работы в Отделе издательского служения церкви. Предпочтительнее, чтобы это был либо руководитель Школы литературного служения, либо директор Отдела издательского служения Униона, Конференции или Миссии.
3. Там, где это необходимо, преподаватель должен давать четкие разъяснения и примеры, когда речь пойдет о важных вопросах, касающихся работы литературных евангелистов, таких как отчетность ЛЕ, классификация ЛЕ, требования к целям и т.д.
4. От преподавателя ожидается достижение целей курса в рамках данной сессии.

**ЦЕЛИ И ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ**

1. Студент, изучающий основы литературного евангелизма, познакомится с организацией Отдела издательского служения Церкви АСД и распределением обязанностей всех сотрудников.

2. Студент, изучающий основы литературного евангелизма, познакомится с главными принципами и положениями Церкви, управляющими работой литературных евангелистов, в целом, и с тем, какое место занимает он, как служитель.

3. Студент, изучающий основы литературного евангелизма, сможет понимать и определять категории литературных евангелистов и требования для каждой категории.

4. Студент, изучающий основы литературного евангелизма, откроет для себя привилегии и преимущества служения в качестве литературного евангелиста, который служит Господу и Церкви.

**ПЛАН ПРЕДМЕТА**

 **I. ОРГАНИЗАЦИЯ ОТДЕЛА ИЗДАТЕЛЬСКОГО СЛУЖЕНИЯ**

A. Отдел Издательского служения Генеральной конференции

Б. Отдел Издательского служения дивизиона

В. Отдел Издательского служения униона

Г. Отдел Издательского служения конференции/миссии

 Д. Издательские учреждения

Е. Заключение

**II. ЛИТЕРАТУРНЫЙ ЕВАНГЕЛИСТ И ЕГО СЛУЖЕНИЕ**

A. Общие положения

Б. Классификация литературных евангелистов и соответствующие требования

В. Привилегии литературного евангелиста

**III. РАБОЧИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ И РАЗВИТИЕ**

A. Система расчетов

Б. Религиозный взгляд на бизнес

 В. Развитие литературных евангелистов

***ЧАСТЬ I* - ОРГАНИЗАЦИЯ ОТДЕЛА ИЗДАТЕЛЬСКОГО СЛУЖЕНИЯ**

*ОТДЕЛ ИЗДАТЕЛЬСКОГО СЛУЖЕНИЯ ГЕНЕРАЛЬНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ*

Генеральная конференция Церкви Адвентистов Седьмого Дня является высшим органом управления в церкви Адвентистов Седьмого Дня и обладает самым высоким уровнем полномочий на земле, после Бога. В Церкви АСД много отделов и служб; Отдел издательского служения – один из них. В действительности, во многих частях мира это один из самых больших отделов.

Отдел Издательского служения Генеральной конференции руководит издательской работой по всему миру. Директор ОИС является руководителем отдела. У директора ОИС ГК есть один или два заместителя, работающих вместе с ним. В настоящее время это следующие сотрудники:

Директор ОИС ГК \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Заместитель \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

*ОТДЕЛ ИЗДАТЕЛЬСКОГО СЛУЖЕНИЯ ДИВИЗИОНА*

Дивизион – это Отделение Генеральной конференции, организующее работу на своей территории. Всемирное поле разделено на 14 дивизионов. Отдел Издательского служения дивизиона осуществляет контроль за издательскими программами унионов, издательствами и семинариями литературного служения на своей территории. Директор ОИС – руководитель отдела, у которого есть заместитель. В настоящее время в ОИС ЕАД совершают служение следующие сотрудники:

Директор ОИС ЕАД \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Заместитель \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Рабочий курс Отдела издательского служения ЕАД разработан на уровне дивизиона, чтобы обеспечить руководство работой ОИС на территории всего дивизиона.

*ОТДЕЛ ИЗДАТЕЛЬСКОГО СЛУЖЕНИЯ УНИОНА*

Отдел Издательского служения униона отвечает за то, чтобы взращивать и развивать издательскую работу на своей территории. Он обеспечивает руководство и контроль над издательскими программами местных конференций/миссий.

*ОТДЕЛ ИЗДАТЕЛЬСКОГО СЛУЖЕНИЯ КОНФЕРЕНЦИИ/МИССИИ*

Отдел Издательского служения конференции/миссии отвечает за широкомасштабное развитие издательского служения на своей территории.

1. Директор Отдела издательского служения

Директор ОИС – это руководитель отдела. В его подчинении находится заместитель директора ОИС, а также Адвентистские книжные центры и литературные евангелисты. Все сотрудники ОИС заинтересованы в развитии литературного евангелизма и помогают директору в работе по поиску и обучению литературных евангелистов, а также во всех других мероприятиях по распространении литературы.

Когда издательская работа конференции/миссии расширяется, и директору Отдела издательского служения требуется помощь, обычно конференция/миссия назначает специального заместителя для работы с литературными евангелистами и группами.

1. Помощник директора Отдела издательского служения

Помощник директора Отдела издательского служения – руководитель группы, состоящей, по крайней мере, из 15 литературных евангелистов, работающих полное время и на определенных территориях. Его главная работа заключается в поиске и обучении литературных евангелистов искусству распространения литературы и методам приобретения душ для Бога.

1. Литературные евангелисты

Литературный евангелист – это церковный работник, находящийся на самообеспечении. Основой его самообеспечения является система комиссионного вознаграждения. Эта система хороша тем, что обеспечивает возможность каждому литературному евангелисту определять уровень своего дохода без ограничений.

*ИЗДАТЕЛЬСКИЕ УЧРЕЖДЕНИЯ*

1. Школы литературного служения

Обучающая программа школ литературного служения является частью всеобщей издательской работы униона. Она учреждена для того, чтобы обеспечить литературных евангелистов и руководителей ОИС профессиональным обучением. Директор школы литературного служения является заместителем директора Отдела издательского служения униона.

1. Издательства

Издательства учреждаются руководством униона и/или дивизиона для перевода, подготовки и издания литературы для церкви и общества.

1. Адвентистский книжный центр (АКЦ)

АКЦ – это официальные центры по доставке и распространению всей литературы на соответствующих территориях. АКЦ доставляют всю литературу по заявкам местных общин для членов церкви, а также книги для продажи литературными евангелистами. АКЦ принимает заявки и доставляет книги и пособия для пасторов, сотрудников церкви и членов церкви, а также для широкой публики.

*ИТОГ;*

Статистические данные Отдела издательского служения Евро - Азиатского дивизиона:

1. Количество Отделов издательского служения в унионах ---
2. Количество издательств в ЕАД ---
3. Количество Школ литературного служения в ЕАД ---
4. Количество руководителей ОИС в ЕАД ---
5. Количество литературных евангелистов в ЕАД ---

***ЧАСТЬ II* - ЛИТЕРАТУРНЫЙ ЕВАНГЕЛИСТ И ЕГО СЛУЖЕНИЕ**

*ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ*

* 1. Категории литературных евангелистов

В Церкви Адвентистов Седьмого Дня существуют пять категорий литературных евангелистов:

 1. Начинающий литературный евангелист.

 2. Литературный евангелист со свидетельством.

 3. Литературный евангелист с удостоверением.

 4. Литературный евангелист, работающий неполный рабочий день.

 5. Литературный евангелист – студент

А. ***Начинающий литературный евангелист*.** Это член Церкви, который после выполнения основных требований, обозначенных в данном *Рабочем курсе*, приступает к служению как литературный евангелист с испытательным сроком, посвящая ему все свое время. Начинающий литературный евангелист получает свидетельство начинающего литературного евангелиста.

Б. ***Литературный евангелист со свидетельством.*** Это литературный евангелист, который после успешно пройденного испытательного срока в качестве начинающего литературного евангелиста и выполнения требований данной категории получил одобрение Издательского комитета конференции/миссии для повышения своего статуса. Литературный евангелист со свидетельством получает соответствующее свидетельство.

В. ***Литературный евангелист с удостоверением.*** Это литературный евангелист, который выполнил требования категории литературного евангелиста с удостоверением в течение одного года (одиннадцати рабочих месяцев) без перерывов, и получил одобрение Исполнительного комитета конференции/миссии. Литературный евангелист этой категории получает соответствующее удостоверение.

Г. ***Литературный евангелист, работающий неполный рабочий день.*** Это литературный евангелист, деятельность которого не отвечает требованиям первых трех категорий, но он, получив рекомендацию совета местной общины, работает в качестве литературного евангелиста, посвящая этой работе только часть своего времени.

 Д. ***Литературный евангелист-студент.*** Это учащийся, который занимается литературным евангелизмом в свободное от учебы время и во время каникул.

1. Назначение определенных территорий

Литературным евангелистам, работающим полный и неполный рабочий день, определяются территории, где они могут налаживать связи с общественностью и непрерывно служить людям, проживающим на данной территории.

1. Литература для продажи

Литературные евангелисты являются евангельскими работниками Церкви АСД, поэтому они должны продавать только одобренную Церковью литературу и товар, предлагаемый АКЦ.

1. Миссионерская деятельность

Главная цель издательского служения – приводить людей ко Христу. Следующие методы – это пути, с помощью которых литературные евангелисты могут участвовать в распространении Евангелия:

 а.Продажа литературы по здоровью, семейным отношениям, воспитанию детей и духовной литературы.

 б.Распространение бесплатной литературы.

в.Запись на заочные библейские курсы.

г.Преподавание уроков по изучению Библии.

д.Приглашение заинтересованных в церковь и на евангельские встречи.

е.Личное распространение Евангельской вести.

ж.Молитва с потенциальными покупателями.

4. Система отчетов

Один из важных аспектов Отдела издательского служения – это отчеты. Отделом была продумана система, с помощью которой фиксируется деятельность и результаты работы литературных евангелистов. Данные записи являются важными, поскольку могут быть впоследствии использованы для вычисления пенсионных выплат, определения статуса и др.

a. Требуется, чтобы литературные евангелисты ежемесячно предоставляли отчеты директору Отдела издательского служения Конференции или Миссии или Униона Церквей (в некоторых местах еженедельно).

б. Бланки отчетов предоставляются Отделом издательского служения Конференции/Миссии, Униона Церквей, и включают следующие пункты (покажите бланк и на примере объясните):

1. Количество часов

2. Количество рабочих недель

3. Количество посещенных домов (презентаций)

4. Суммы продаж

5. Миссионерское служение

6. Другое

в. Даже если литературный евангелист не может работать по причине болезни, он должен отправить отчет, показывающий количество отработанных часов для необходимого учета.

г. Эти отчеты сохраняются в Отделе издательского служения местной конференции/миссии, унионе и дивизионе.

д. Эти сохраняемые отчеты являются основанием для подтверждения работы, совершенной литературными евангелистами. Все записи по служению литературных евангелистов сохраняются в местной конференции/миссии и унионе.

***5 требований к литературным евангелистам***

В начале каждого года (1 января) литературные евангелисты распределяются по различным категориям на основании результатов работы за истекший год в соответствии с требованиями рабочего курса ОИС:

**Чтобы начать работу в качестве начинающего литературного евангелиста, необходимо:**

 а. Быть крещеным членом Церкви Адвентистов Седьмого Дня.

 б. Получить рекомендацию совета общины

 в.Соответствовать и выполнять этико-религиозные требования, указанные в пункте 3 данной главы.

 г.Получить одобрение Издательского комитета конференции/миссии.

 д.Подписать обещание литературного евангелиста.

 е.Пройти учебный курс для литературных евангелистов в ШЛС, проводимый Отделом издательского служения Униона.

 ж.Быть верным в возвращении десятины.

 з.Заполнять бланки заявок на требуемую литературу и передавать их руководителю АКЦ.

 и.С готовностью посвящать полный рабочий день служению литературного евангелизма (6 часов в день, 30 часов в неделю).

 к. Развивать свои способности в качестве литературного евангелиста.

 л.Систематически высылать ежемесячные отчеты о своей деятельности директору Отдела издательского служения конференции/миссии.

7.2. **Чтобы перейти из категории начинающего ЛЕ в категорию литературного евангелиста со свидетельством, необходимо отвечать следующим требованиям:**

a. Строго следовать своему призванию служить Богу.

б. Придерживаться этико-религиозных принципов, изложенных в пункте 3 данной главы.

в. Пройти обучение в Школе литературного служения по подготовки литературных евангелистов (вводный курс)

г. Проработать в качестве начинающего литературного евангелиста не менее шести месяцев подряд и набрать необходимый минимум в 120 часов за каждый месяц.

д. Ежемесячно покупать в АКЦ книги на сумму, составляющую не менее 50% пасторского оклада, в течение шести месяцев подряд.

е. Систематически и в срок высылать ежемесячные отчеты о своей работе директору Отдела издательского служения конференции/миссии.

ж.Получить одобрение Издательского комитета конференции/миссии.

з. Быть верным Господу в возвращении десятин и пожертвований.

и. Постоянно передавать другим свои знания и опыт литературного евангелиста.

7.3. **Чтобы перейти из категории литературного евангелиста со свидетельством в категорию литературного евангелиста с удостоверением, необходимо:**

a. Строго следовать своему призванию служить Богу.

б. Придерживаться этико-религиозных принципов, изложенных в пункте 3 данной главы.

в. Заниматься распространением литературы в течение полутора лет без перерыва и в качестве литературного евангелиста со свидетельством в течение последних трех месяцев данного срока. Ежемесячно выкупать в АКЦ литературу на сумму не менее 70% пасторского оклада.

г. Отработать не менее ~~44~~ недель (общая продолжительность работы – не менее 1440 часов) в течение последнего года.

e. Заполнять бланки заявок на требуемую литературу и передавать их руководителю АКЦ.

д. Систематически и в срок высылать ежемесячные отчеты о проделанной работе директору Отдела издательского служения конференции/миссии.

е. Получить одобрение Исполнительного комитета конференции/миссии.

ж. Быть верным Господу в возвращении десятин и пожертвований.

з. Передавать свои знания и опыт другим.

**7.4. Литературный евангелист, работающий неполный рабочий день, должен:**

a. Быть крещеным членом Церкви Адвентистов Седьмого Дня.

б. Выполнять этико-религиозные требования, изложенные в пункте 3 данной главы, за исключением подпунктов 6.1, 6.2, 6.3, 7.1, 7.2, 7.3.

в. Подписать обещание литературного евангелиста.

г. Пройти курс обучения и подготовки литературных евангелистов, проводимый Отделом издательского служения.(ШЛС)

 д. Быть верным Господу в возвращении десятины и пожертвований

е. Заполнять бланки заявок на требуемую литературу и передавать их руководителю АКЦ.

ж.Получить одобрение совета местной общины и утверждение своей кандидатуры на это служение от Издательского комитета конференции/миссии.

 з. Каждый квартал работать не менее 60 часов.

 и. Ежеквартально покупать в АКЦ книги на сумму, составляющую не менее 30% пасторского оклада.

 к. Систематически высылать ежемесячные отчеты о своей работе директору Отдела издательского служения конференции/миссии.

 **7.5. Чтобы остаться в своей категории, литературный евангелист должен выполнять все требования этой категории, что должно оцениваться каждые 6 месяцев Исполнительным комитетом конференции/миссии.**

 7.6. Чтобы вернуться к литературному евангелизму, литературный евангелист, который исключительно по личным причинам оставил работу, а позднее пожелал вернуться к исполнению своих обязанностей, может возобновить свое служение в той же категории, в которой он его прекратил, при следующих условиях:

a. Его отсутствие не должно превышать пяти лет.

 б. Он должен отвечать всем требованиям *Рабочего курса*, действующего на момент возвращения.

в. Он должен получить одобрение Исполнительного комитета конференции/ миссии.

**6. Категории литературных евангелистов. Бонусы и поощрения для них**.

Литературный евангелист может получить следующие бонусы и поощрения, если у него положительный баланс с АКЦ и если он отвечает требованиям своей категории:

***1. Начинающий литературный евангелист.***

а. *Предоставление скидок.* Начинающий литературный евангелист имеет скидку в размере 40% от прейскурантной цены на товар (учитывая, что размер скидок с продаж составляет 45%, 5% сумм от реализованной начинающим литературным евангелистом литературы, удерживаются для выплат в конце года литературным евангелистам со свидетельством и удостоверением, чтобы по итогам года скидки с продаж для литературных евангелистов со свидетельством и удостоверением составили 50%).

б. *Техническая и духовная помощь.* Чтобы литературный евангелист мог достичь наивысших результатов в своей деятельности, директор Отдела издательского служения и/или его помощники должны оказывать ему необходимую техническую и духовную поддержку

в. *Свидетельство удостоверяющее личность.* Чтобы облегчить взаимоотношения литературного евангелиста с населением, организация может выдать ему свидетельство удостоверяющее его личность и род деятельности. Это свидетельство выдается на определенный период (не более чем на один год) и периодически обновляется.

г. *Бюллетени/циркулярные письма/журналы.* Для поддержки постоянных контактов литературный евангелист должен получать бесплатно периодические издания по литературному служению от отдела Издательского служения.

д. *Посещение лагерных собраний*. Литературный евангелист получает приглашения на ежегодные лагерные собрания литературных евангелистов с оплатой дорожных расходов от дома до места проведения лагерных собраний и обратно на транспорте, который рекомендуется приглашающей стороной. Литературному евангелисту также предоставляются бесплатно жилье и питание.

е. *Миссионерские брошюры/газеты*. Конференция/миссия должна бесплатно обеспечивать начинающего литературного евангелиста 50 брошюрами/ газетами/буклетами один раз в 3 месяца для миссионерских целей и бесплатного распространения.

***2. Литературный евангелист со свидетельством.***

В дополнение к тому, что предоставляется начинающему литературному евангелисту, данная категория предусматривает:

*а. Предоставление скидок*.

Литературный евангелист со свидетельством имеет скидку в размере 45% от прейскурантной цены на товар.

б. *Пособия.*

- В конце календарного года литературный евангелист со свидетельством получает из фонда пособий, формируемого в АКЦ, дополнительную оплату за труд в размере 3% от стоимости реализованной им литературы за год, чтобы общая сумма скидки от прейскурантной цены проданной им литературы составляла для него 48%.

- В случае необходимости, литературному евангелисту со свидетельством оплачиваются расходы по оказанию экстренной медицинской помощи.

- Организация способствует оплате налогов и др.

в. *Мероприятия*

Литературный евангелист регулярно приглашается на конгрессы , лагерные собрания, проводимые для литературных евангелистов.

***3. Литературный евангелист с удостоверением***

 а. *Литературный евангелист* с удостоверением получает все бонусы и поощрения, которые полагаются литературному евангелисту с удостоверением.

 б. *Предоставление скидок.* Литературный евангелист с удостоверением имеет скидку в размере 45% от прейскурантной цены на товар для публики.

 в. *Пособия.*

*-* В конце календарного года он получает из фонда пособий, формируемого в АКЦ, дополнительную оплату за труд в размере 5% от стоимости реализованной им литературы за год, чтобы общая сумма скидки от прейскурантной цены проданной им литературы составляла для него 50%.

*-* Литературный евангелист с удостоверением получает помощь на медицинские расходы, согласно РК ЕАД.

*-* Организация способствует оплате налогов и др.

 г*. Мероприятия.* Литературный евангелист регулярно приглашается на конгрессы , лагерные собрания, проводимые для литературных евангелистов. В продолжении служения, литературный евангелист с удостоверением может получить поддержку на соответствующее образование.

 д. *Удостоверение.* Чтобы облегчить взаимоотношения литературного евангелиста с населением, организация может выдать ему удостоверение, подтверждающее его личность и род деятельности. Это удостоверение должно выдаваться на срок не более одного года и периодически обновляться.

 ***4. Литературный евангелист, работающий неполный рабочий день.***

 а. *Предоставление скидок.* Литературный евангелист, работающий неполный рабочий день, имеет скидку в размере 40% от прейскурантной цены на товар.

**7. Общие указания для литературных евангелистов**

 а. *Признание руководящей роли Отдела издательского служения*.

Каждый литературный евангелист должен признавать и уважать руководителей, избранных Церковью, а также признавать руководящую роль Отдела издательского служения.

 б. *Участок работы*.

Во благо Церкви, литературный евангелист должен усердно трудиться на той территории, которую ему выделит конференция/миссия, распространяя утвержденные этой конференцией/миссией книги и журналы. Это поможет лучше охватить каждую дом и каждую семью, а также вести территориальные отчеты о работе.

 в*. Подсчет рабочего времени*.

Рабочее время литературного евангелиста начинается с момента выхода на работу и заканчивается последним разговором с клиентом.

 г. *Прочая деловая активность*.

Литературный евангелист должен реализовывать исключительно те издания, которые издаются и/или реализуются через ИИЖ/его филиалы, и не имеет права совместно с данной продукцией реализовывать прочую продукцию, памятуя о том, что он был призван Богом для особой работы в качестве литературного евангелиста Церкви Адвентистов Седьмого Дня и что данное условие оговорено Церковью.

 д. *Список клиентов*.

Чтобы заботиться о духовных интересах, возникающих благодаря нашим публикациям, и иметь возможность нанести повторный визит с новой литературой, литературный евангелист должен заполнять карточки с именами и адресами своих клиентов, указывая в них, какие материалы они приобрели. Этот список будет очень важен для организационных целей, а также для упорядочения работы.

 е. *Заказы на литературу*.

Каждый литературный евангелист, если он не посещает АКЦ лично, должен направлять письменные заказы на необходимую литературу координатору АКЦ. Заказы должны сопровождаться наличными суммами или документами, подтверждающими оплату. Если проводится особая кампания, то заказы необходимо направлять координатору АКЦ через помощника директора Отдела издательского служения.

 ж. *Подписка на периодические издания.*

Литературный евангелист должен каждую неделю высылать в АКЦ собранные им документы подписки на периодические издания, в том числе на журналы, вместе с наличными суммами или соответствующими документами, подтверждающими оплату.

 з. *Цены.*

Литературный евангелист должен придерживаться тех цен, которые установлены АКЦ в его конференции/миссии.

 и. *Рекламные материалы и заочная библейская школа (ЗБШ)*

Любые рекламные материалы, разработанные и используемые литературным евангелистом (карточки, брошюры и пр.), необходимо согласовать с директором Отдела издательского служения конференции/миссии или у его представителя. Литературный евангелист всегда имеет с собой рекламные буклеты ЗБШ, осуществляя подписку в ЗБШ.

к. *Сотрудничество с местной общиной*.

Как и каждый служитель, литературный евангелист должен сотрудничать с местной общиной в той мере, в какой эта деятельность не отвлекает его от выполнения своих прямых обязанностей. Для духовной помощи людям, заинтересованным в изучении Библии, литературный евангелист передает сведения о желающих исследовать Слово Божие руководителю миссионерского отдела общины.

л. *Десятина*.

Литературный евангелист должен быть верен в управлении ресурсами согласно Писанию, возвращая десятину в своей местной общине.

м. *Домашний адрес литературного евангелиста*.

Для поддержания постоянной связи литературный евангелист должен сообщить директору Отдела издательского служения адрес и телефон, по которому его можно при необходимости найти.

н. *Отсутствие*.

В том случае, если по каким-либо личным причинам литературному евангелисту необходимо отсутствовать на своей территории служения, он должен сообщить об этом директору Отдела издательского служения конференции/миссии или его помощнику.

о. *Прекращение деятельности*.

Если литературный евангелист прекращает свое служение, то он должен вернуть все материалы, полученные им для работы, и свидетельство/удостоверение.

***ЧАСТЬ III* - РАБОЧИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ И РАЗВИТИЕ**

 *СИСТЕМА РАСЧЕТОВ*

Как упоминалось ранее, АКЦ являются официальными организациями по распространению церковной продукции. Литературные евангелисты должны получать литературу, чеки и другие материалы только из АКЦ.

1. Денежные операции АКЦ

В соответствии с положениями рабочего курса дивизиона литературные евангелисты, члены церкви и другие церковные работники должны вести расчеты за наличные деньги, по следующим причинам:

a. Литературные евангелисты поощряются к установлению здоровой финансовой основы в своей работе, благодаря очень бережному управлению финансами.

б. ЛЕ поощряются делать свои собственные капиталовложения в книги, чтобы всегда иметь достаточно литературы для работы.

в. ЛЕ побуждаются к тому, чтобы избегать долгов. ЛЕ, не имеющие долгов и имеющие финансовую стабильность, могут работать счастливо, не беспокоясь по поводу долгов, которые необходимо оплатить. Более чем вероятно, что в этой ситуации они преуспеют в работе и будут продолжать заниматься ЛЕ.

2. Комиссионное вознаграждение для литературных евангелистов

В соответствии с курсом Отдела издательского отдела дивизиона, ЛЕ, работающий полный рабочий день, получает \_\_\_\_\_\_% в качестве комиссионного вознаграждения от розничной цены на книги. ЛЕ, работающие нерегулярно, получают \_\_\_\_\_\_% комиссионного вознаграждения.

*РЕЛИГИОЗНЫЕ ВЗГЛЯДЫ И ВЗГЛЯДЫ НА БИЗНЕС*

1. Если рассматривать ЛЕ с мирских позиций, то литературный евангелизм (продажа книг) – это бизнес. Мы вовлечены в издательскую деятельность и торговлю. Это действительно так, и мы должны признать тот факт, что церковный АКЦ занимается бизнесом.

2. Но это бизнес Господа. Издательская работа – это Божий бизнес «под Его особым руководством». Конечная цель издательского служения – приготовить людей для царствия Божия. Деловой аспект нашей работы – это средство для достижения конечной цели, стоящей перед Божьей церковью, - приобретение душ.

3. С этой точки зрения мы побуждаем всех наших работников, задействованных в издательском служении (литературных евангелистов, руководителей, работников издательств), совершать эту работу с позиций христианского служения. Преобладающим мотивом должна быть миссионерская работа. Честность и чистота должны проявляться во всех денежных операциях и в совершении Божьей работы в целом. Как гласит поговорка: *«Честность – лучший курс».*

*РАЗВИТИЕ ЛИТЕРАТУРНЫХ ЕВАНГЕЛИСТОВ*

Служение литературных евангелистов, без сомнений, находится во взаимосвязи с миром бизнеса и в связи с этим требует профессионального роста. Посвященный литературный евангелист сможет выполнять это требование благодаря следующему:

1. Самообразование и чтение

Посвященный литературный евангелист узнает, что он окружен невероятными возможностями для совершенствования. Книги и журналы, которые он продает, являются источниками знания.

2. Программа по подготовке в школе литературного служения

Школа литературного служения – это возможность получения духовного и профессионального образования для литературных евангелистов. ШЛС создана, чтобы предоставить четыре уровня бесплатного обучения для литературных евангелистов:

а. Вводный курс

б. Основной курс

в. Промежуточный курс

г. Профессиональный курс

3. Курсы и конгрессы литературных евангелистов

Еще один способ, обеспечивающий обучение и развитие литературных евангелистов – это ежегодные курсы и конгрессы литературных евангелистов. Такой вид собраний предназначен как для укрепления духа и мужества каждого работника издательского служения, так и для обеспечения информацией о современных тенденциях и новшествах в литературном служении. Эти мероприятия организовываются церковью бесплатно для литературных евангелистов с удостоверением и евангелистов со свидетельством.

***ПРИМЕЧАНИЕ:*** Преподаватель этого предмета должен в совершенстве изучить рабочий курс Отдела издательского служения Евро-Азиатского дивизиона и местного униона.

*ИСТОЧНИКИ И ССЫЛКИ*

* 1. *Рабочий курс Генеральной конференции*
	2. *Рабочий курс Евро-Азиатского дивизиона*
	3. *Рабочий курс местного униона*

**ПРЕДМЕТ № 3**

 **ХРИСТИАНСКАЯ ЭТИКА I**

(Развитие личности и этика)

 **Советы преподавателю предмета «*Христианская этика I»***

Наше искреннее желание разработать учебный план по курсу Развитие личности и христианская этика (Христианская этика I) в соответствии с Библией, Духом пророчества и международными стандартами.

Однако мы сознаем, что в каждой стране своя индивидуальная культура, и литературные евангелисты работают в разных обстоятельствах, окружении, под различным влиянием и исходя из различного исторического контекста. Преподаватель может контекстуализировать и адаптировать содержание этого учебного курса для местных нужд в каждой стране, делая все для достижения поставленных целей данного предмета.

**РАЗВИТИЕ ЛИЧНОСТИ И ЭТИКА**

**(Христианская этика I**)

**ЦЕЛИ И ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ**

1. Студент, изучающий литературный евангелизм, узнает о четырех аспектах личности.

2. Студент, изучающий литературный евангелизм, будет хорошо понимать, как развить эти аспекты личности, чтобы стать эффективным миссионером-литературным евангелистом, продающим книги.

3. Студент, изучающий литературный евангелизм, познакомится с некоторыми существенно важными христианскими правилами вежливости и этикета.

4. Студент, изучающий литературный евангелизм, будет правильно себя вести (в соответствии с этическими принципами) по отношению к, руководителям и сотрудникам.

**ПЛАН КУРСА**

**I.** **АСПЕКТЫ ЛИЧНОСТИ**

А. Физический

* + 1. Физическое самочувствие
		2. Внешний вид и соответствующая одежда

Б. Интеллектуальный

 1. Интеллектуальная подготовка

 2. Знание Божьего Слова

 3. Отличное знание продаваемой книги

 4. Небесная мудрость

 5. Постоянное совершенствование

В. Эмоциональный

 1.Созидатели добрых взаимоотношений

 2.Типы темпераментов

Г. Социальный

 1.Вежливость и скромность

 2.Важные советы по этикету

1. **ЭТИКА и мораль ЛЕ**

А. Сущность христианской этики

1. Ветхий Завет

2. Новый Завет

1. Мораль литературного евангелиста
2. Христианская этика

**РАЗВИТИЕ ЛИЧНОСТИ И ЭТИКА**

**(Христианская этика I)**

*«Работа распространителей является Божьим средством достижения многих людей, которым другим путем нельзя представить истину. Это хорошая работа, ее цель высока и благородна, поэтому участие в ней требует достойного поведения. Распространителю приходится встречаться с людьми самых различных взглядов. Среди них бывают и такие, кто в своем невежестве и любви к миру не ценят ничего. . . . Совершая свою работу, он встретит и таких, кто пережил, тяжелую утрату и находится в скорбном, унылом духе. Долг распространителя - найти для таковых добрые слова утешения, вселяющие в них новое мужество, надежду и веру. При желании он может и должен стать для многих освежающим источником, но для этого ему самому необходимо черпать из Источника живой истины»* (*С.Ц.*, т. 5, с. 405).

Эти слова пророка Церкви остатка, описывают ясную картину работы литературного евангелиста. От него требуется быть знакомым с христианской этикой, которая оказывает влияние на его личность и поведение.

***ЧАСТЬ I* - АСПЕКТЫ ЛИЧНОСТИ**

Личность – это общая сумма характеристик человека. Она включает четыре аспекта - физический, интеллектуальный, эмоциональный и социальный.

*ФИЗИЧЕСКИЙ*

Физическое здоровье

Продажа книг требует умственной бдительности и физической выносливости. Чтобы хорошо выполнять свое дело, нужно быть в форме.

1. Позаботьтесь о том, чтобы правильно распределить свое время и иметь достаточный отдых. Некоторым людям требуется каждую ночь 8 часов для сна, в то время как другим – по 9 часов и больше. Следите, чтобы у вас было достаточно времени для отдыха.

б. Разработайте программу регулярных физических упражнений. – Медицина открыла, что нам нужно меньше времени для сна, если мы еженедельно выполняем физические упражнения, желательно на свежем воздухе. Выберите тот вид упражнений, которым вы можете наслаждаться, будь то работа в саду, пробежка, скакалка, езда на велосипеде и др. Литературный евангелизм от двери к двери не достаточен, чтобы быть заменой активного вида упражнений, необходимых для укрепления сердечной мышцы.

в. Пейте 8 стаканов воды в день. Исследования показывают, что люди, которые пьют большое количество воды, более бдительны и имеют больше жизненных сил. Пейте даже тогда, когда вы не хотите пить.

г. Питайтесь основательно. Лучшая и недорогая медицина – это пища. Хорошая диета, включающая большое количество разнообразных овощей и фруктов, поможет поддерживать здоровье.

Две самые большие проблемы литературного евангелиста – нерегулярные приемы пищи и поздние обильные ужины. Эта проблема может быть частично решена благодаря обильному утреннему приему пищи и правилу не есть много непосредственно перед сном. Как можно больше ешьте нерафинированных продуктов, почти полностью избегая сахара. Люди судят о церкви по ее представителям. Важно, чтобы люди, продающие книги, особенно книги о здоровье, были здоровыми.

Внешний вид и надлежащая одежда

 Если бы вы подошли к собственной двери, чтобы продать себе книги, вы впустили бы себя? Конечно, такой ситуации не может возникнуть, но, тем не менее, как вы выглядите? Как успешный литературный евангелист или как замученный продавец?

То, как вы выглядите, производит на людей впечатление еще до того, как вам удалось вымолвить слово. Они могут видеть, как вы подходите к дому, или видеть вас у двери и получить хорошее или плохое впечатление о вас. Поэтому следующие советы очень важны:

1. Одевайтесь опрятно и соответствующим образом. Одежда производит либо благоприятное, либо негативное впечатление. У вас никогда не будет второй возможности произвести первое впечатление! Выглядите как успешный бизнесмен на своей территории.

Важно, чтобы вы одевались в соответствии с нормами той местности, где вы живете (ЛЕ должен спросить совета у своего руководителя). Что бы вы ни носили, ваша одежда должна быть чистой, опрятной и приемлемой. Одеваться по последней моде не обязательно. А аккуратность обязательна.

*«Небрежность в одежде позорит ту истину, которую мы исповедуем»* (*ЛЕ*, с. 65).

б. Аккуратность – это мерило для измерения характера литературного евангелиста, и это касается не только одежды, но и сумки, книг, проспектов, чеков и других инструментов продажи.

в. Запах, который исходит от вас, также способствует формированию впечатления. Позаботьтесь о том, чтобы ваше дыхание было свежим, и вы сами распространяли приятный аромат.

г.Хорошая осанка создает впечатление, что это человек успешный, уверенный в себе и в своей работе. Следите за хорошей осанкой, как стоя, так и сидя.

Литературный евангелист не должен быть красавцем. Он должен лишь уметь себя хорошо себя подать потенциальному клиенту. В таком случае ему будет легко разговаривать со своим клиентом, и он не будет чувствовать, что его игнорируют. Помните, вы представляете Христа и Его Церковь.

*ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ*

Интеллектуальный аспект личности человека – это центр осмысления существования человека. Этот аспект отличает человека от животных. Это позволяет человеку принимать решения, относящиеся к религии (духовности), браку и призванию (профессии).

Это тот канал, через который Бог общается с человеком. Поэтому все христианские служители, включая литературных евангелистов, должны стараться развивать этот аспект личности в соответствии с характером Неба, что всегда имеет благоволение у Бога.

Следующие советы Э. Уайт очень уместны для распространителей христианской литературы:

1. Умственная подготовка

*«Распространителю наших изданий никогда не следует успокаиваться на достигнутом… Он должен давать Богу возможность работать вместе с ним и воздействовать на его ум»* (*СЦ*, т. 5, с. 396).

1. Знание Слова Божьего

*«Всем нужно накапливать познания истин Слова Божьего, чтобы все были готовы в любой момент, когда это потребуется, вынести из сокровищницы своей старое и новое» (СЦ,* т. 4, с. 415).

1. Полное знание книги, которую вы продаете

*«Литературным евангелистам надо внимательно знакомиться с книгами, которые они продают, и быть готовыми привлечь внимание к самым важным главам» (СЦ*, т. 6, с. 338).

1. Небесная мудрость

*«Литературные евангелисты должны быть прилежными учениками, постигающими искусство успешной работы; и пока они заняты этим, пусть держат свои глаза, уши и разум открытыми, дабы получать мудрость от Бога. . .»* (*СЦ*, т. 6, с. 339).

1. Постоянное совершенствование

*«Последователю Иисуса надлежит неуклонно совершенствовать свои манеры, привычки, свои духовные силы, свой труд. Это достигается не стремлением обрести лишь внешние, поверхностные достижения и навыки, а взиранием на Иисуса…В школе Христа христианин учится дорожить плодами Его Духа во всей кротости и скромности. Он готовится жить в обществе небесных ангелов»* (*СЕ* с. 283).

*ЭМОЦИАЛЬНЫЙ*

1. Условия завоевания расположения
2. Выражение лица. – «Улыбайтесь – и мир будет улыбаться вместе с вами, плачьте – но плачьте одни». Чтобы нахмуриться, работают 72 мускула лица, но только 8 – участвуют в улыбке. Жизнерадостность – внешнее выражение настоящего счастья. Если вы счастливы на работе и дома, жизнерадостность – не проблема.

б.Дружелюбный голос. – Просто улыбайтесь, когда будете говорить, и ваш голос будет также улыбаться.

в.Заинтересованность в покупателе. – Постарайтесь, чтобы потенциальный покупатель чувствовал себя значимым.

г.Энтузиазм. – Энтузиазм очень заразителен. Формула проста: *«Любите свою работу».*

д.Искренность. – Словарь Вебстера дает толкование искренности как честности, неподдельности и веры в добро. У покупателей тонкий слух по отношению к фальшивым интонациям и неискренним презентациям.

1. Типы темперамента

Ниже представлены эмоциональные аспекты разных типов темперамента.

**САНГВИНИК**

Эмоции

Сильные стороны Слабые стороны

\* Дружелюбный и \* Плаксивый

жизнедеятельный

\* Харизматичный \* Эмоционально

\* Разговорчивый, непредсказуемый

никогда не полезет \* Беспокойный

за словом в карман

\* Беззаботный, никогда \* Вспыльчивый

 не переживает о \* Любит преувеличивать

 будущем \* Жульничает

\* Хороший рассказчик \* Недостает самоконтроля

\* Живет настоящим \* Руководствуется эмоциями;

\* Разговор с ним импульсивный

заразителен покупатель

 \* Слишком суровый

\* Обычно способен \* Наивный и

 наслаждаться жизнью непосредствен.

**Самые большие потребности**

Быть более надежным.

Развивать самодисциплину.

Развивать неподдельную скромность.

Думать, прежде чем говорить.

**МЕЛАНХОЛИК**

Эмоции

Сильные стороны Слабые стороны

|  |  |
| --- | --- |
| \* Любит музыку и искусство | \* Переменчивый в настроении, угрюмый |
| \* Богатая, чувствительная натура | \* Пессимистичный, часто смотрит на негативную сторону |
| \* Способности к самоанализу | \* Ипохондрик |
| \* Эмоционально отзывчив | \* Страдает депрессиями |
| \* Глубокий мыслитель, склонный к самоанализу | \* Гордый |
|  | \* Любит страдать, мученик |
|  | \* Чрезмерно рефлексивный |

**Самые большие потребности**

Преодолеть дух критицизма.

Быть избавленным от погруженности в себя.

Заняться служением в духе любви для других, таким образом, забывая о себе.

Развивать дух благодарности.

Жить сбалансированной жизнью, которая включает отдых, физические упражнения и хорошую диету.

Постоянно проводить время в изучении, размышлении и молитве.

**ХОЛЕРИК**

Эмоции

Сильные стороны Слабые стороны

|  |  |
| --- | --- |
| \* Сильный и уверенный в принятии решений | \*Проблемы с гневом, который может стать неистовым  |
|  |  |
| \*Сильная воля и целеустремленность | \*Нечувствителен к нуждам других |
| \*Оптимистичный | \*Чрезмерно самоуверенный |
| \*Самостоятельный | \*Черствый и грубый |
| \*Бесстрашный  | \*Неэмоциональный, холодный |
|  | \*Чувствует отвращение к слезам |
|  | \*Не ценит эстетику |

**Самые большие потребности**

Стать чувствительным к потребностям других.

Развивать внутреннюю силу и красоту благодаря тихим часам, проведенным в изучении Библии и молитве.

Исповедовать гневливый дух и искать прощения у Бога и других.

Чаще делиться своими идеями и планами с коллегами и компаньонами.

**ФЛЕГМАТИК**

Эмоции

Сильные стороны Слабые стороны

|  |  |
| --- | --- |
| \*Спокойный и надежный | \*Недостаток самоуверенности |
| \*Добродушный и легкий в общении | \*Пессимистичный и боязливый |
| \*Жизнерадостный и приятный, даже если ему нечего сказать | \*Тревожный |
| \*Добрый | \*Редко громко смеется |
| \*Миролюбивый | \*Пассивный и безразличный |
|  | \*Часто идет на компромисс |
|  | \*Самоправедный |

**Самые большие потребности**

Преодолеть пассивность и вовлечься в деятельность.

Научиться отдавать себя другим.

Признать, что боязливость – это проблема, и научиться доверять Богу свои проблемы.

*СОЦИАЛЬНЫЙ*

*“Если мы смирим себя перед Богом и будем добры и вежливы, отзывчивы и сострадательны, то сотни людей будут обращаться к истине там, где сегодня обращаются только единицы”* (*СЦ*, т. 9, с. 189).

1. Вежливость и скромность

Одно из самых вдохновляющих проявлений скромности – вежливость. Человек не сможет стать вежливым до тех пор, пока не станет скромным, так как требуется именно скромность, чтобы быть вежливым, чтобы других ставить выше себя.. Вежливость – это христианская добродетель. Люди узнают христиан, только если Христос будет сиять в их жизнях.

Золотое правило, основа вежливости, пропагандируемое Иисусом, гласит: «Итак во всем, как хотите, чтобы с вами поступали люди, так поступайте и вы с ними» (Мф. 7:12). Господь Иисус требует, чтобы мы признавали права каждого человека. Социальные права человека и права христиан должны приниматься во внимание. Ко всем должны относиться с вниманием и уважением как к сыновьям и дочерям Бога.

Христианство сделает простого человека джентльменом. Христос был вежлив даже со своими преследователями, поэтому Его истинные последователи будут проявлять тот же дух.

 . . . Евангелие не одобряет формальную вежливость, принятую в мире, но требует вежливости, которая берет свое начало из по-настоящему доброго сердца.

*«В сердце должна поселиться любовь. Любовь наделяет своего обладателя любезностью, пристойностью и привлекательностью поведения. Она озаряет лицо и смягчает голос. Она облагораживает и возвышает все естество человека»* (*Моя жизнь сегодня*, с. 22, 23).

1. Вежливость по телефону. – Пользуясь телефоном, не кричите на оператора за то, что он не соединяет вас с тем, с кем вам надо. Не бросайте трубку из-за того, что постоянно занят номер; терпеливо подождите

б. Вежливость при поездке на машине или в такси. – Мужчина всегда открывает дверь даме. Мужчина входит в помещение после женщины. Если вы решили подвезти друга в своей машине, когда в машине уже находятся муж и жена, жена пересаживается на заднее сидение, если пассажир – мужчина; жена остается сидеть на переднем сидении, если пассажиры – муж и жена.

в. Вежливость при знакомстве. – Главное правило знакомства – молодого человека представляют более старшему. Мужчину всегда представляют женщине. Никогда женщину не представляют мужчине первой, за исключением тех случаев, когда мужчина – президент страны, член королевской семьи, руководитель страны или лицо, занимающее высокий пост в церкви.

**Примеры:** В странах, где нижеприведенные примеры не могут быть применимы, (преподаватель должен использовать примеры местной практики).

а. Представляя членов семьи, называйте их по имени, а не по фамилии.

Неправильно: «Это мой муж, господин Эдуард».

Правильно: «Это мой муж, Эдуард».

Неправильно: «Это моя дочь, госпожа Вера».

Правильно: «Это моя дочь, Вера».

Если ваша дочь замужем и сменила фамилию, скажите: «Моя дочь, Иванова Вера».

б. Не пытайтесь впечатлить одного человека важностью другого.

Неправильно: «Господин Николай, это господин Леонид. Он только что выиграл национальный теннисный турнир в Москве».

Правильно: «Господин Николай, это господин Леонид из Москвы».

в. Избегайте представлений, которые содержат команду.

Неправильно: «Господин Александр, пожмите руки с господином Петром».

Правильно: «Господин Александр, это господин Петр».

«Вежливость не требует дополнительного времени. Это просто приятное отношение сердца, которое помогает подсластить жизнь во время нашего путешествия изо дня в день».

*– Уолтер Мак Пик*

1. Важные советы по этикету (Азиатская культура)

*(В странах, где эти принципы не применимы, преподаватель должен заменить их местными культурными традициями).*

а. Если мужчина идет в паре с женщиной-литературным евангелистом, обычно правила требуют, чтобы он шел с правой стороны от женщины.

Однако если они идут по шоссе, воспитанный мужчина должен идти с более опасной стороны, где может возникнуть риск быть задетым машиной и т.п. Женщина должна идти с более безопасной стороны.

б. При посадке в автобус или джип женщине должно быть отдано преимущество и оказана помощь. При выходе из машины джентльмен должен выйти первым и сразу же подать руку женщине, чтобы помочь ей выйти из машины.

в .При посещении церковных служб мужчины должны входить первыми и затем посадить женщин на хорошие места. Женщины садятся первыми до того, как мужчины присоединяются к ним. Если женщина желает ненадолго выйти, станьте в проходе и дайте ей пройти, а затем вернитесь на свое место.

г. Поднимаясь по лестнице, мужчина должен идти слегка позади. При спуске мужчина должен идти впереди. Главный принцип, лежащий в основе этих правил, - мужчина должен быть готов помочь женщине, если она начнет падать.

д. Женщины не должны мешкать, но протягивать руку первыми. Это то, чего требует этикет. Мужчинам: просто вежливо предложите свою руку как продавец - потенциальной покупательнице, которая не знает этого правила.

е. Джентльмен должен предложить руку женщине, когда он думает, что ей требуется помощь. Этикет не позволяет мужчине хватать женщину за руки или за локоть, чтобы ей помочь. Считается вежливым, если джентльмен усаживает даму по правую сторону.

ж. Договариваясь о встрече с женщиной, джентльмен должен прийти немного раньше на назначенное место встречи.

з.Когда в ваш офис входит незнакомец, не делайте вид, что вы его не замечаете. Встаньте и поприветствуйте его кивком головы или улыбкой. Если незнакомец протягивает свою руку, протяните и вы свою и скажите: «Чем я могу Вам помочь, уважаемый?». Предложите ему присесть.

и. Если вы мужчина, никогда не спрашивайте у девушки, что бы она хотела в подарок. Используйте свой вкус и проницательность, даря подарок-сюрприз.

к. Неэтично спрашивать кого-то о его зарплате (если он не ваш близкий друг).

л. Встаньте, когда на заседание комитета или встречу входит гость. Тем самым вы проявите к нему уважение.

м. Неэтично в общественном месте чистить уши. Не прочищайте нос пальцем. Если вам нужно высморкаться – используйте платок.

н. Если женщина поднимает что-то, она должна присесть. Не наклоняйтесь.

о. Избегайте заметной привычки хохотать, громко говорить и громко упоминать имена.

п. Не смотрите на людей пристально.

р. Избегайте личных замечаний, которые могут привлечь внимание.

с. Не жуйте жвачку в общественном месте.

т. Не занимайтесь личными делами в общественном месте.

***ЧАСТЬ II* - МОРАЛЬ И ЭТИКА**

*СУЩНОСТЬ ХРИСТИАНСКОЙ ЭТИКИ*

1. Ветхий Завет

Ничто не может превзойти десять заповедей, которые были провозглашены и написаны Самим Богом, они содержат исчерпывающую информацию. Первые четыре заповеди представляют наши обязанности перед Богом, а остальные шесть детально излагают ответственность детей по отношению к родителям, провозглашают святость жизни, дома и семьи, святость собственности и истины. Десятая заповедь больше относится к сфере отношений, чем к сфере действий.

1. Новый Завет

Иисус Христос вновь подтвердил десять заповедей в Нагорной проповеди. Там было произнесено восемь заповедей блаженства (см. Мф. 5:3-10). Было бы намного приятнее жить в этом мире, если бы эти принципы претворялись в жизнь.

1. Христиане должны быть солью земли и светом мира.

 б. Мы не должны поспешно осуждать других.

 *в. “Итак по плодам их узнаете их”* (Мф. 7:20). Недостаточно просто делать вид – мы должны повиноваться Божьим заповедям. Недостаточно только слушать, – мы должны действовать.

*МОРАЛЬ*

1. Личные чувства и интересы

Литературный евангелист должен всегда работать для славы Божией и никогда не работать для собственного прославления. Он должен быть способным повторить за Иисусом: *«Сын ничего не может творить Сам от Себя, если не увидит Отца творящего»* (см. Ин. 5:19). Литературный евангелист должен спросить вместе с Павлом: *«Господи! Что повелишь мне делать?»* ( Деян. 9:6).

1. Развивая уверенность в себе

*“Литературный евангелист лишь в том случае должен ощущать удовлетворение, если он находится на пути постоянного совершенствования. Он должен быть тщательно подготовлен, но в то же время он не должен ограничиваться уже установившимся набором слов и выражений, он должен дать Господу возможность помогать в его работе и воздействовать на его разум. Любовь к Иисусу, наполняющая его сердце, позволит ему выработать средства для достижения успеха в работе как с отдельными людьми, так и с целыми семьями”* (*ВН*, с. 55).

*ХРИСТИАНСКАЯ ЭТИКА*

* 1. Литературный евангелист и его работа

В своем служении литературный евангелист должен поддерживать имя и принципы Церкви, которую он представляет, и Бога, которому он служит. Он должен верно следовать правилам организации. Этика требует преданности.

Литературный евангелист не должен вовлекаться в другую форму работы или деятельности, которая приведет к «конфликту интересов».

Эллен Уайт сказала: «*Да не овладеет дух предпринимательства сердцами тех, кого Бог призвал к евангельской работе*»(*ВН*, с. 23).

1. Литературный евангелист и отношения с руководством/ комитетом

Целесообразно иметь руководителя, когда несколько человек работают вместе в одной области. Этика требует, чтобы литературный евангелист признавал и уважал власть руководителей и управляющих комитетов.

a. Он должен желать принимать совет и водительство своих руководителей, а также принимать решения комитетов.

b. Он также должен быть внимателен к тем, кто несет тяжелое бремя руководства и администрирования. Избегайте деструктивного критицизма. Если есть что-то, что вы можете предложить, делайте это в христианском духе.

1. Литературный евангелист и церковные принципы

Литературные евангелисты должны показывать пример претворения в жизнь учения и принципов Церкви через свою одежду, поведение, образ жизни, речь и др.

1. Литературный евангелист и его коллеги

В Рим. 11:13 Павел сказал следующее: *«Я прославляю служение мое».* Литературный евангелист, который чтит своих коллег, чтит и свое собственное служение. Обращайтесь к вашим коллегам в группе и вашим руководителям с уважением, вниманием и любовью.

1. Хорошо говорите о других*. – “Воспитывайте в себе привычку говорить о других только хорошее. Обращайте внимание на лучшие качества тех, с кем общаетесь, и как можно меньше замечайте их ошибки и недостатки”* (*СЕ*, с. *479*).
2. Следуйте Золотому правилу. – *“Итак во всем, как хотите, чтобы с вами поступали люди, так поступайте и вы с ними, ибо в этом закон и пророки”* (Мф. 7:12).

(***Преподавателю*:** обсудите разные примеры и способы, как вышеперечисленные принципы могут быть применимы в рабочих отношениях литературных евангелистов).

1. Литературный евангелист и его потенциальные клиенты или покупатели

*«Божественная истина трогает сердце человека не только тогда, когда ее проповедуют с кафедры. Есть и другое поле деятельности, может быть, более скромное, но столь же многообещающее: это дома простых людей и дворцы великих мира сего, это гостеприимные собрания и места развлечений. . .»* (*ЖВ*, с. 152).

1. Литературный евангелист должен помнить, что он идет к людям как миссионер. Потенциальный клиент, возможно, никогда не ходил в местную церковь АСД, и присутствие ЛЕ может дать этому человеку представление о церкви. Любите своих покупателей. Не ведите себя, как торговые агенты мирского бизнеса, чьими главными мотивами являются собственные интересы, возвышающиеся над мотивами служить

б. Будьте честны во всех действиях с вашими покупателями.

в. Будьте христианским продавцом. Изучите свою продукцию достаточно хорошо, чтобы быть в состоянии рассказать о ее достоинствах в подходящей убедительной манере.

г. Этика требует, чтобы ЛЕ вел себя вежливо в доме покупателя (*Преподавателю*: приведите примеры этичного подхода в условиях вашей общины).

1. Литературный евангелист и его дом

У себя дома литературный евангелист должен жить так, как он проповедует, и делиться с этим с покупателями. Его дом должен быть образцовым. Его поведение должно быть таким, чтобы его супруга и дети доверяли ему и выбирали бы его в качестве духовного наставника.

Литературный евангелист и его семья должны руководствоваться высокими принципами в еде и питье, в одежде и поведении и во всем, касающимся отдыха, включая просмотр телевизионных программ. Умеренность должна быть очевидна.

1. Литературный евангелист и другие религиозные организации

Церковь АСД признает каждую организацию, возвышающую Христа, частью Божьего плана по возвещению вести Евангелия миру.

В книге «Вестники надежды», с. 43, написано: *«Вы будете проявлять осторожность, чтобы, коснувшись спорных пунктов вероучения, не пробудить дух противодействия и не возбудить предрассудки. Вы найдете достаточно таких тем для беседы, которые не вызовут сопротивления, но пробудят в сердце желание получить более глубокое знание о Слове Божьем».*

Пусть в ваших интересах будет позволить «молчаливым вестникам» войти в дома.

Священники и пасторы других деноминаций могут оказать вам хорошую поддержку и дать рекомендации, которые помогут вам эффективно взаимодействовать с членами их церкви.

1. Литературный евангелист и правительство
2. Литературный евангелист должен служить примером в исполнении Библейских указаний в вопросах отношений с внешними. Он не только добросовестно возвращает десятину со своего дохода, но также и оплачивает налоги государству.

*«Отдавайте кесарево кесарю, а Божие Богу»* (Мрк. 12:17).

1. Литературный евангелист должен быть хорошим и законопослушным гражданином. Он должен уважать законную власть, спрашивая «разрешение на работу» в тех местах, где это необходимо и где этого требуют.

В заключении с уверенностью стоит сказать, что побуждающим мотивом в применении правил этики должен быть следующий мотив: «Ибо любовь Христова объемлет нас» (2 Кор. 5:14).

*ИСТОЧНИКИ И ССЫЛКИ*

1. *LE Morale and Ethics* (Syllabus, Ely P. Sacay).
2. *General Concepts of Ethics* (Syllabus, General Conference of SDA).
3. *Principles of Ministerial Ethics* (Syllabus, General Conference of SDA).
4. *One Hundred Conversations Instead of One* (Syllabus, F. B. Conopio).
5. *Types of Temperaments* (Syllabus, General Conference of SDA).

**ПРЕДМЕТ № 4**

**Искусство продаж I**

 **(Основы христианского подхода к искусству продаж)**

 **Советы преподавателю;**

**Искусство продаж I**

1. Этот курс является центральной частью всего процесса обучения. Поэтому очень важно, чтобы преподаватель был хорошо знаком с полным циклом продаж. Он должен иметь богатый опыт в деле благовестия. Более глубокое изучение предмета сделает его способным проводить занятия более уверенно.
2. Этот учебный план — лишь расширенный конспект курса. Преподаватель должен ознакомиться с соответствующей литературой по продажам для обогащения этого материала, не удаляясь от основной линии.
3. Для достижения целей данного курса предлагается подкреплять теоретический материал иллюстрациями и примерами в ходе пошагового описания хода продаж. Подготовленная и представленная студентам презентация какой-либо конкретной книги, выученная студентами литературными евангелистами, будет эффективным инструментом в служении.
4. Необходимое количество часов:

Лекции 6 часов

Ролевые игры 2 часа

Практика 12 часов

Обзор 4 часа

**Всего; 24 часа**

**ЦЕЛИ И ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ.**

* 1. Студенты должны понять суть трех стадий подготовки, необходимой для успешной работы литературного евангелиста.
	2. Они должны узнать о различных типах или стилях нехристианских способов торговли, которых следует избегать. И вместе с тем, необходимо преподать им идеальный образец профессиональной торговли, которому необходимо следовать.
	3. Они должны будут познакомиться с передовыми способами ведения презентации и принципами торговли, включенными в каждую из них.
	4. Студенты должны научиться построению общения. Их необходимо научить ролевой игре и формированию( подготовке) реальной презентации разных книг.

**ПЛАН ПРЕДМЕТА**

* + 1. **ВВЕДЕНИЕ**

А. Определение терминов

Б. Типы подхода в торговле

В. Фазы процесса продаж

* + 1. **ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА**

А. Духовный подъем

Б. Умственная подготовка

В. Физическая подготовка

Г. Необходимый инструментарий

1. **ШАГИ К ВЕРНО ВЫСТРОЕННОЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ**

А. Внимание

Б. Интерес

В. Желание.

Г. Действие

1. **БЕСЕДА ПОСЛЕ ПРОДАЖИ**

А. Построение доброжелательного отношения

Б. Оценка (делать это у себя дома)

**ОСНОВЫ ХРИСТИАНСКОГО ПОДХОДА К ИСКУССТВУ ПРОДАЖИ**

**(Искусство продаж I)**

**ВСТУПЛЕНИЕ**

По поводу распространения наших публикаций Э. Уайт делится с нами следующими строками: «*Вскоре свыше тысячи человек будут обращаться ежедневно, и большинство из них будет обязано своим первым соприкосновением с истиной нашей литературе*» (ВН, с. 151)

«*Печатный станок - это сила, но если его продукция лежит мертвым грузом из-за недостатка людей, способных быстро ее реализовать, сила станка теряется… Посредством трезвых расчетов работники издательства могут распространять свет, реализуя книги и брошюры. Они могут отправить их в тысячи семей, которые в настоящее время находятся во тьме заблуждения*» (СЦ, т. 4, с. 389 ориг.)

«*Мы должны предлагать людям наши книги и убеждать их купить, показывая при этом, что получат они намного больше того, что затратят на приобретение этих книг*» (СЦ, т. 4, с. 392.)

**ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТЕРМИНОВ**

* + 1. **Продажа** – перенос прав собственности на имущество, вещи, сервис или идею от одного человека к другому за определенную цену.
		2. **Продавец** – лицо, осуществляющее указанный выше процесс
		3. **Торговля** – Способность заверить или убедить человека купить вещь, собственность, идею или сервис, соответствующий его нуждам, или совершить бартер.
		4. **Важные факторы в торговле:**

А. Изготовитель Типография

Б. Продукция Книги и журналы

В. Продавец Литературный евангелист

Г. Рынок Люди

**ТИПЫ ПОДХОДА В ТОРГОВЛЕ**

* + - 1. **Неподходящие методики**

Следующих методик, мотивированных личным или эгоистичным интересом, следует избегать христианскому продавцу.

А. Подхалим – Льстит клиенту.

Б. Лжец – Обещает то, чего нет

В. Попрошайка – Использует попрошайничество в качество метода торговли

Г. Взяткодатель – способствует «откату», искаженное отображение издержек и т.д.

Д. Устрашитель – использует угрозы, чтобы запугать клиента и побудить его купить товар

Е. Уличный торгаш – Как «ходячая лавка», у которого есть все, и это все он предлагает на выбор клиенту.

Ж. Выполняющий заказ – Дает покупателю только то, что тот просит.

З. Неэтичный– Чтобы совершить продажу неэтично себя ведет.

И. Сильное давление – Использует принуждение при продаже

* + - 1. **Христианская и профессиональная торговля**

А. Удовлетворяет нужды покупателя.

Профессиональная торговля – это профессиональный и христианский способ обращения с товаром и покупателями. Она в первую очередь связана с удовлетворением нужд покупателя. Продавец-профессионал использует лучшие подходы и честен во всех операциях. Он выявляет нужду клиента и убедительно представляет подходящий продукт.

Б. Литературный евангелист как продавец-миссионер

ЛЕ является продавцом-миссионером, а потому должен выбирать только те способы торговли, которые соответствуют христианским принципам.

«*Литературные евангелисты должны ежедневно обращаться к Богу, чтобы их слова и дела были "запахом живительным на жизнь", распространяющими спасающее влияние*» (ВН, с. 48)

**ФАЗЫ ПРОЦЕССА ПРОДАЖ**

* + - * 1. **Предварительная подготовка**

Фаза, в течение которой литературный евангелист подготавливается к предстоящей работе.

* + - * 1. **Верно выстроенная презентация книг**

В этой фазе литературный евангелист делает свои презентации в присутствии клиента.

1. **Беседа после продажи**

Осуществляется после завершения продажи

**ЧАСТЬ I**

**ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА**

**ДУХОВНЫЙ ПОДЪЕМ**

Литературный евангелизм – это служение, ведущее мужчин и женщин ко Христу. Поэтому оно должно рассматриваться с духовной точки зрения, и литературный евангелист должен быть глубоко духовным служителем. Как служитель церкви он нуждается в следующем:

1. Полное посвящение

* 1. Стремление к завоеванию человеческих сердец
	2. Послушание небесным принципам (десятина, приношения и др.)
	3. Изучение Библии и духа пророчества

**УМСТВЕННАЯ ПОДГОТОВКА**

* 1. **Знать продаваемые книги**

Успешный литературный евангелист должен знать все основные факты и преимущества книг, которые он продает. Для этого требуется их постоянное чтение и изучение.

А. Знание фактов; литературный евангелист должен знать факты каждой продаваемой им книги, такие как: Число страниц, число иллюстраций (цветных и черно-белых), авторство, число языков издания, проданный тираж книги, количество глав и заголовков, тип переплета и т.д.

Б. Знание преимуществ; литературный евангелист должен быть способен представить преимущества каждой продаваемой им книги.

* 1. **Запоминать стандартные типы презентаций**

Ниже перечислены заслуживающие внимания преимущества использования выученных презентаций:

А. Они предлагают наилучший подход и лучшие ключевые моменты при продаже, опробованные и доказанные большинством успешных литературных евангелистов.

Б. Помогают в сжатой форме и более точно представить преимущества продаваемых книг и журналов.

В. Уничтожают повторения и экономят время как продавца, так и покупателя.

Г. Гарантируют эффективность презентации благодаря выстроенным в логическом порядке ключевым моментам.

Д. Придают уверенности литературному евангелисту, особенно новичкам.

**ФИЗИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА**

Эта тема полностью раскрыта в предмете «*Личностное развитие и этика»*.

**НЕОБХОДИМЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ**

Для литературного евангелиста важно быть во всеоружии. Следующие вещи должны готовиться вечером, перед предстоящим рабочим днем:

* + 1. Хорошо иллюстрированный проспект-каталог.
		2. Сумка
		3. Чистые образцы книг
		4. Чистые бланки заказов и каталог
		5. Приличная на вид авторучка
		6. Рекомендации и визитные карточки
		7. Информация о клиенте

**ЧАСТЬ II**

**ШАГИ К ВЕРНО ВЫСТРОЕННОЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ**

**ВНИМАНИЕ**

Представить два шага, сохраняющие внимание клиента:

* + - 1. **Сближение**

А. До сближения; начинается тот момент, когда клиент видит вас. Поэтому важно управлять собой или действовать впечатляюще даже до того, как вы увидите клиента.

1. убедитесь, что с вашим костюмом и внешним видом все в порядке.

2. Будьте позитивно настроены.

3.Следите за походкой. Клиент может за вами наблюдать.

4. Настойчиво и умело стучите в двери.

5. Отойдите от двери на шаг, пока ждете, когда вам откроют.

Б. Правильное сближение; выполняется, когда литературный евангелист и клиент встречаются друг с другом, обычно у двери. Здесь важно все сделать правильно, чтобы получить возможность войти в дом. Когда двери открываются, поприветствуйте его и представьтесь. Например: «Доброе утро! Меня зовут ….... Я представитель Общественной Всероссийской Организации Служение Семьи и Здоровья. Мой визит будет кстати для ваших детей - ............и ............. Могу я войти? Спасибо!».

1. Упоминание имен детей клиента указывает на личностно-ориентированное служение.

2. Говорите «Спасибо», сразу же после просьбы впустить в дом, даже до того как клиент ответит, указывает на положительные ожидания и уверенность, что он согласится.

* + - 1. **Наведение мостов к сердцу клиентов**

Это процесс создания доверия. Обычно это делается, когда вы уже в доме и начинаете презентацию.

А. Установите хорошие взаимоотношения и завоюйте доверие клиента благодаря уважению, вежливости и дружелюбию. Будьте энтузиастом. Энтузиазм заразителен.

Б. Узнайте членов семьи клиента, выскажите что-либо приятное о них, используя информацию, полученную от предыдущих клиентов.

В. Говорите с клиентом о тех вещах, которые ему нравятся:

1. Цветочный сад.

2. Настенные изображения.

3. Домашние животные.

4. Дети.

5. Хобби.

**ИНТЕРЕС**

Вот два пути, как перейти от *внимания* клиента к проявлению интереса.

* + - * 1. **Наведение мостов к разуму клиента**

После того как завоевано внимание, самое время перевести его в интерес. Наведение моста к разуму занимает очень мало времени. Оно необходимо, чтобы насторожить разум клиента и попытаться показать, что он не осознает своих нужд. Будьте уверены, что владеете всем его вниманием. Для того чтобы пробудить интерес, можно воспользоваться следующим:

А. Определение проблемы;– Делясь своим бременем, будьте честны и искренне заинтересованы в помощи людям справиться с настоящими и возможными проблемами, что и является главной целью вашего визита.

**Пример:** «Уважаемый Николай Петрович, среди родителей сегодня все более возрастает озабоченность влиянием на наших детей секулярного общества. Употребление наркотиков, телевидение, деструктивная литература, в особой степени порнография, – все это заманивает в ловушку молодежь по всей стране. Родители задаются вопросом, что делать…».

Б. Текущие события; – Упоминая текущие события, показывая выдержки из газет, рассказывая новости радио и телевидения.

**Пример:** «Уважаемая Татьяна Павловна, в этих газетных вырезках, собранных мной некоторое время назад, повествуется о женщине, родившей ребенка с двумя головами. В газетах писали, что во время беременности она курила и принимала наркотики».

В. Использование интересных фактов; – Используя удивительные факты или утверждения, чтобы вызвать у клиента любопытство.

**Пример:** «Уважаемый Сергей Аркадьевич, знаете ли вы, что 56% всех смертей являются следствием сердечнососудистых заболеваний?».

Важно, чтобы вы использовали эти методы искренне, соотнося их с конкретными нуждами клиента.

**2. Формируя нужду (проблему)**

Большинство людей не осознают потенциальных проблем, которые могут обрушиться на них или их семьи. В ответственности литературного евангелиста лежит вопрос идентификации и создания проблемы (нужды) в сознании клиента.

Важно и необходимо в этом процессе использовать грамотно оформленный иллюстрированный проспект и газетные вырезки, или другие аргументы. Можете предпринять следующее:

А. Показать факты возрастающей детской преступности (для рекламы книг по воспитанию).

Б. Указать на состояние мира, внушающее опасения (для рекламы духовных книг).

В. Объяснить увеличивающееся число заболеваний и непомерную стоимость расходов на лечение (для рекламы книг о здоровье).

Г. Указать на опасность употребления наркотиков и на дурное влияние деструктивной литературы и телевидения (для рекламы воспитательных книг).

Д. Эти проблемы-нужды могут быть превращены в различные категории мотивов для покупки. Почему люди покупают книги? Ниже перечислены некоторые мотивы.

i. Страх и безопасность – Рост детской преступности; увеличение числа заболеваний; опасность употребления наркотиков.

ii. Гордость – Стремление иметь счастливых, хорошо воспитанных и успешных детей; психологическое удовлетворение от причисления себя к семьям, имеющим полную воспитательную и профессиональную библиотеку.

iii. Знание – Желание домохозяек знать, что приготовить своим семьям; желание мужей и жен знать секреты семейного счастья.

Е. Как только клиент осознает то, что необходимо его семье, он позаботится найти решение. Сейчас он готов выслушать те решения и преимущества, которые предложите вы.

**ЖЕЛАНИЕ**

Желание приобрести литературу можно развить двумя важными подходами: презентацией преимуществ, которые дает ваша продукция и ответы на возражения.

**Презентация (решение)**

Презентация книг должна быть сфокусирована на том, как они могут ответить на те нужды, которые сформировались в жизни клиента. Эти книги должны обеспечить *решение* их *проблемы-нужды*.

Необходимо выполнить следующее:

А. Знать всю информацию о продаваемой книге:

1.Авторство

2. Содержание (главы, цветные иллюстрации, страницы и т.д.).

3. Физические характеристики (переплет, обложка, бумага, формат)

4. Иные особенности (общий тираж, проданный тираж)

Б. Идентифицировать *преимущества* каждого факта и представлять их вместе в логической последовательности.

В. Перед завершением объяснить следующие преимущества:

1. Развитие характера.

2.Экономия на лекарствах и медицинских препаратах.

3. Хорошее здоровье и счастливая семья.

4. Душевное спокойствие.

Г. Представьте эти преимущества в денежном эквиваленте.

**2. Работа с возражениями**

Возражение – причина или извинения, выдвигаемые клиентом, чтобы объяснить свой отказ от покупки или откладывание решения.

А. Когда возникают возражения? – Возражения могут возникнуть на любом этапе вашей презентации.

1. У двери; – Возражения у двери могут возникнуть в результате медлительности литературного евангелиста при попытке установить дружественный контакт. Иногда у клиента был негативный опыт, и теперь у него предубеждение ко всем продавцам.

2. Во время презентации; – На этом этапе возражения возникают, когда у клиента нет интереса. Причины могут быть следующие:

а) Не получилось сформировать нужду. – Чтобы избежать в данном случае возражений, подготавливайте разум клиента, показывая ему статистику или факты, побуждающие задуматься о своих актуальных нуждах.

б) Не получилось выявить преимущества. – Когда клиент не видит *преимуществ*, он будет возражать. Поэтому, после выявления нужд клиента, необходимо перечислить преимущества вашей продукции и показать, как она применима.

в) Монотонная презентация. – Чтобы избежать монотонности, ведите вашу презентацию в русле диалога, приглашая клиента участвовать в нем, благодаря вопросам, «относящимся к делу».

Б) Причины возражений. – Возражения, возникающие на разных этапах беседы, можно поделить на три группы:

1. Притворные возражения. – Клиент придумывает фальшивые возражения.

2. Спровоцированные возражения. – Возражения, возникающие из-за неправильной деятельности продавца

3. Существенные возражения. – Этот тип возражений обусловлен обстоятельствами, такими как время и непредвиденные случаи.

В) Элементы работы с возражениями. – При правильном подходе, *возражения могут стать средствами убеждения*.

1. Будьте спокойны, старайтесь выглядеть расслабленным и улыбайтесь.

2. Выслушивайте клиента.

3. Благодарите клиента, прежде чем попытаетесь что-либо объяснить.

4. Сделайте обзор потенциальных проблем-нужд и снова суммируйте преимущества.

**ДЕЙСТВИЕ**

 Подведение итогов продажи, – самая важная часть всего процесса. Этот шаг определяет, в высшей степени, успех всей продажи. В этом месте клиент определяется за или против.

**Завершение продажи**

После убедительного представления всех преимуществ вашей литературы и успешной работы с возражениями вы завершаете продажу.

А. В какой момент правильнее завершать продажу?

Многие литературные евангелисты ошибаются, пытаясь завершить слишком рано, когда клиент еще не понял всех преимуществ. Другие же ошибаются, когда упускают возможность завершить раньше, затягивая весь процесс. Внимательный литературный евангелист будет чувствителен к сигналам о покупке. Вот они:

1. Произнесенные слова. – Клиент может спросить о цене, попросить повторить некоторые детали, узнать о времени доставки или дать еще какие-то сигналы, говорящие об интересе.

2. Выражение лица. – Клиент может поднять брови, кивнуть или сделать что-то еще в этом роде.

3. Физические действия. – Он может продолжительно смотреть на предлагаемые книги. Или же возьмет книгу, чтобы просмотреть ее самостоятельно.

Б. Шаги при завершении продажи:

1. Всегда ставьте Божье на первое место.

2. Обрисуйте будущие перспективы.

3. Просуммируйте преимущества, чтобы превознести ценность и уменьшить цену.

4. Будьте позитивны. Всегда настраивайтесь на то, что клиент сделает покупку.

В. Как вы завершаете продажу?

Для этого существует множество путей. Мы упомянем лишь три наиболее распространенных.

Завершение, предполагающее выбор. – Выполняется за счет предложения клиенту выбрать из двух альтернативных вариантов, которые даете вы. Например:

а) «*Какой переплет предпочтете – мягкий или твердый?*»

б) «*На каком языке вам более предпочтительно – на английском или местном (диалектном)?*»

в) «*Когда вам лучше привезти книгу – 15 июня или 15 июля?*»

(На территориях ЕАД вопросы *б* и *в* могут быть другими. Предложите эти вопросы)

* + - * 1. Завершение с призывом к покупке или заказу. – Выполняется просто, подразумевая, что клиент сделает покупку.

***Примеры:***

а) «*Когда бы вы хотели получить этот том или эту серию?*»

б) «*Не могли бы вы написать здесь ваши полное имя и адрес?*» (Покажите бланк заказа)

3. Завершение, основанное на суммировании преимуществ. – Это достигается путем суммирования всех, представленных в книгах, преимуществ.

**2. Продажа книг и оформление квитанции.**

А) В странах, где книги продаются за наличный расчет, этот процесс быстр и прост. Все, что вам нужно, это выписать квитанцию на купленные книги.

Б) В странах, где продажи осуществляются за безналичный расчет, необходимо договориться о форме оплаты. После договора с клиентом о форме оплаты, литературный евангелист должен получить первоначальный платеж или предоплату. Это делается для того, чтобы была гарантия оплаты всего заказа клиентом. Важно обговорить договор по заказу конкретно, учитывая обязательства клиента по полной оплате.

 Например:

«Михаил Сергеевич, у нас остался не заполненным один пункт – внесение предоплаты. Обычно она составляет 50%, но мы можем опустить его до 20-30%. Чем выше предоплата, тем проще вам оплатить остаток при доставке. Какую сумму вы предпочтете?»

**ЧАСТЬ III**

**БЕСЕДА ПОСЛЕ ПРОДАЖИ.**

**ПОСТРОЕНИЕ ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ.**

**Благодарность и признательность**

А. Поблагодарите клиента за принятое им верное решение о покупке.

Б. Вновь заверьте его в преимуществах книги.

2. **Просьба о дополнительной информации**

Дополнительная информация является важным инструментом профессиональной торговли. Она увеличивает шансы литературного евангелиста попасть в дом и развить дружеские отношения с клиентом. Информация о клиенте, представленная ниже, будет вам в помощь. Пообещайте, что будете хранить конфиденциальность полученной информации.

А. Имя

Б. Работа

В. Дети и их возраст

Г. Религиозная принадлежность

Д. Интересы

Е. Особая проблема.

(Преподавателю: Пожалуйста, представьте примеры того, как сохранить конфиденциальность такой информации).

* 1. **Подтверждение дружбы**

С самого начала вашей презентации (см. - верно построенная презентация) вы уже подружились с клиентом. Теперь он ваш покупатель. Подтвердите, что вы его друг.

А. Запишите его на бесплатные библейские курсы.

Б. Спросите о молитвенной просьбе.

В. Пообещайте, что придете еще, когда появятся новинки книг.

**ОЦЕНКА** (ДОМА)

* + 1. **Обзор презентаций (бесед)**

Для вас будет большим подспорьем, если вечером, придя домой, вы сделаете обзор презентаций, проведенных вами в течение дня. Проанализируйте, где вы были успешны, а где нет, и почему.

* + 1. **Обзор возражений**

Если возможно, вернитесь к возникшим возражениям и проанализируйте их.

А. Изучите возможные ответы и методы, как работать с ними эффективнее в следующий раз.

Б. Пытайтесь постоянно совершенствовать свою технику работы.

Пророк говорит: «*Распространителю подписных изданий (литературному евангелисту) никогда не следует успокаиваться на достигнутом, но постоянно стремиться к дальнейшему совершенствованию своей работы*» (СЦ, т. 5, с. 396).

Он должен «*постоянно совершенствоваться в манерах, в привычках, в духе, в труде*» (СЕ, с. 283)