



Путешествие по Библии

Брюс Уилкинсон

# СЕМЬ ЗАКОНОВ УЧАЩЕГОСЯ



Как научить практически любого человека  
чему угодно!

**Обучение мира**  
Показать миру лучший путь

## **Секреты, необходимые каждому учителю!**

- **Благодаря курсу "Семь законов учащегося" тысячи учителей открыли секреты того, как помочь ученикам учиться! Наконец-то курс, приобретший всемирную известность, предложен в удобной печатной форме! Принципы и приемы, описанные в "Семи законах учащегося", во много раз повысят ваши преподавательские способности и навсегда изменят жизнь ваших учеников. Они полезны каждому, кто так или иначе выступает в роли учителя: профессиональному преподавателю, учителю-добровольцу в воскресной школе, родителям.**

*"Я несколько уроков провела так, как учит Брюс Уилкинсон. И случилось что-то невероятное! Один студент, который молчал уже пол года (я была уверена, что математики ему так и не понять), вызвался и стал доказывать теорему... Курс "Семь законов учащегося" открыл мне глаза на многое в педагогике".*

**Преподаватель технического лицея,  
г. Львов**

*"Я давно говорил себе: "Мои уроки - пустая трата времени. Если я не научусь более существенно влиять на студентов, придется сменить профессию ". Курс "Семь законов учащегося " - ответ на мою нужду".*

**Преподаватель семинарии, г.  
Портланд, штат Орегон**

*"Долгие годы я перегружал учеников информацией. Однако после прохождения "Семи законов учащегося " в моей жизни и преподавательской деятельности произошел переворот. Теперь я твердо знаю, что призван изменить жизнь учеников и привести их к возрождению".*

**Бизнесмен, преподаватель библейских занятий,  
г. Оранж, штат Калифорния**

**Брюс Уилкинсон**

**СЕМЬ  
ЗАКОНОВ  
УЧАЩЕГОСЯ**

**Как научить практически любого человека  
чему угодно!**

*Библейские принципы для учителей,  
родителей и руководителей.*

Хотите внести в свои уроки оживление? Тогда овладейте семью законами учащегося. Ведь эти законы прошли испытание временем и преподаются сейчас по всему миру!

- **Закон Обучения:** вспомните давно забытую суть обучения, и в вашем сердце вновь загорится огонь любви к преподаванию!

- **Закон Ожиданий:** благодаря этому закону стремительно возрастет успеваемость ваших учеников - даже тех, кто привык получать одни “двойки”!

- **Закон Применения:** научитесь сотрудничать со Святым Духом, и вы увидите, как жизнь ваших учеников изменится навсегда!

- **Закон Сохранения Материала:** откройте для себя секреты ускоренного обучения, при помощи которых ваши ученики смогут усваивать двойной объем материала за половину времени.

- **Закон Потребностей:** благодаря этому закону вы узнаете побуждения ваших учеников и освоите семь приемов, которые навсегда изгонят скуку из вашего класса!

- **Закон Вооружения Знаниями:** овладейте методом нашего чудесного наставника - Христа, и ваши ученики смогут освоить любое умение.

- **Закон Возрождения:** благодаря этому закону ваши ученики пройдут пять ступеней возрождения и загорятся любовью к Господу!

## "Путешествие по Библии" 2001

Эта книга полезна каждому: родители становятся более искусными воспитателями своих детей, бизнесмены достигают большего успеха в работе, а учителя узнают разницу между изложением фактов и тем, что называется “вдохновлять сердца”. Темы: как мотивировать ученика, ожидая от него самого лучшего, как применять теорию на практике, раскрывать реальные нужды учеников, обеспечивать запоминание и т. д.

Чем является преподавание — ремеслом или искусством? Брюс Уилкинсон в своей книге “Семь законов учащегося” дает ответ на этот вопрос: преподавание — это тяжелый труд, требующий от преподавателя такого мастерства, чтобы каждый урок стал шедевром педагогического искусства.

Неважно, какой предмет вы преподаете и где находится кафедра, с которой вы сеете разумное, доброе, вечное, — в школе, в вузе или в церкви. Важно одно: чтобы то, что вы посеете в умах и душах ваших учеников, дало всходы и принесло плоды.

Брюс Уилкинсон предлагает вашему вниманию семь законов преподавания. Ознакомьтесь с этими законами и убедитесь, что от преподавателя требуется не только знание предмета и умение излагать материал. В сущности, этим требованиям отвечает любое учебное пособие. От преподавателя же Господь требует большего — воспитания человека. На преподавателя возложена огромная ответственность — использовать время урока таким образом, чтобы каждый урок вносил положительные перемены в жизнь учащихся. Ученики должны не только овладеть знанием, они должны научиться применять это знание на практике, их жизнь должна изменяться в результате вашего преподавания. Как этого добиться? Об этом Брюс Уилкинсон рассказывает в своей книге “Семь законов учащегося”.

*Юрий Шелестун,  
директор общественной  
организации “Путешествие по  
Библии”*

# ПОСВЯЩЕНИЕ

На протяжении многих лет мистер и миссис Маклеллан помогали осуществлению работы Божьей по всему миру. Они незаметно, но постоянно поддерживали многих из нас, служащих Господу на “передовой” — благодаря им мы были “вооружены” для сражения. “Путешествие по Библии” — лишь одна из тех многих христианских организаций, которые были благословлены их щедрой помощью и поддержкой. Благодаря их сердечному и жертвенному содействию был разработан курс “Семь законов учащегося”, обучение по которому проводится по всему миру.

От имени вселенского Тела Христова и “Путешествия по Библии” я хотел бы выразить вам, мистер и миссис Маклеллан, нашу глубочайшую признательность за ваш огромный труд, самоотверженность и стойкость. Только Вечность полностью откроет всем, какой огромный плод принесла ваша жизнь, только тогда вы обретете истинную славу, приветствуемые возгласом Господина: “Хорошо, добрый и верный раб!”

А сегодня примите, пожалуйста, этот скромный знак нашей глубочайшей любви и преданности...

*Брюс Уилкинсон*

# СОДЕРЖАНИЕ

Выражение признательности

Введение

## **Закон первый: Закон Обучения**

1. Закон Обучения — образ мышления, модель и истины
2. Закон Обучения — метод и рекомендации

## **Закон второй: Закон Ожиданий**

3. Закон Ожиданий — образ мышления, модель и истины
4. Закон Ожиданий — метод и рекомендации

## **Закон третий: Закон Применения**

5. Закон Применения — образ мышления, модель и истины
6. Закон Применения — метод и рекомендации

## **Закон четвертый: Закон Сохранения материала**

7. Закон Сохранения материала — образ мышления, модель и истины
8. Закон Сохранения материала — метод и рекомендации

## **Закон пятый: Закон Потребностей**

9. Закон Потребностей — образ мышления, модель и истины
10. Закон Потребностей — метод и рекомендации

## **Закон шестой: Закон Вооружения знаниями**

11. Закон Вооружения знаниями — образ мышления, модель и истины.
12. Закон Вооружения знаниями — метод и рекомендации

## **Закон седьмой: Возрождения**

13. Закон Возрождения — образ мышления, модель и истины
14. Закон Возрождения — метод и рекомендации

Заключение



# ВЫРАЖЕНИЕ ПРИЗНАТЕЛЬНОСТИ

Комплекс “Семь законов учащегося” — учебный курс, видео-курс, руководство по использованию материалов и, собственно, эта книга — никогда не появился бы на свет без неопределимого вклада множества людей: без их личного примера, поддержки и практической помощи. Мне хотелось бы стоя поаплодировать своим сотрудникам.

В первую очередь я хочу поблагодарить того, кто был моим главным наставником в преподавательской и проповеднической деятельности, — профессора Ховарда Хэндрикса. Будучи сначала моим преподавателем в семинарии, затем образцом для подражания, затем наставником, затем сотрудником и все это время — другом, профессор Хэндрикс (или просто Проф, как нежно называют его студенты) является человеком, заложившим основание этой книги.

С того времени, как я впервые был пленен его талантом общения со студентами и его характером, и до настоящего момента — т.е. уже более двадцати пяти лет — я стремлюсь к тому, чтобы передавать свои мысли аудитории так же блестяще, как это делает он. Гений среди учителей, профессор Хэндрикс оставил в моей жизни такой неизгладимый след, какой по силам оставить лишь единицам, — и я хочу выразить ему свою глубочайшую признательность за то, что он

навсегда изменил мою жизнь и служение. Спасибо, Проф!

В истории осуществления каждого проекта всегда есть один-два человека, которые с самых первых этапов работы поддерживают вас и побуждают продолжать начатое. Когда в самом начале разработки “Семи законов учащегося” одно за другим вставали препятствия, мой хороший друг Пэт Макмиллан делал все возможное, чтобы проект продвигался вперед.

В “Путешествии по Библии” высоко ценится творчество, оплотом которого является наш исследовательский отдел. С огромным творческим потенциалом сотрудников этого отдела может сравниться только их всецелая преданность задаче разработки и пропаганды новых высокоэффективных методов преподавания Библии и обучения специалистов, а также создание необходимого для этого инструментария. Без вклада Гордона Уилкинсона, Питера Уоллеса, Рэнди Дрейка, Мэри Ли Гриффит и моего отца, мистера Уилкинсона, этот проект не имел бы присущей ему творческой искры.

Признательности заслуживает также исполнительная группа “Путешествия по Библии”, благодаря которой наша организация не только существует, но и постоянно расширяет свою деятельность. Я считаю, что Кэлвину Эдвардсу нет равных в роли исполнительного вице-президента “Путешествия по Библии” и лидера для всех наших служителей, которые, в свою очередь, тоже являются лидерами. Благодаря вам, Ричард Уэйте, Джилл Миллиган, Грэг Фримэн, Кэти Эллис, Джим

Габриэлсен, Джон Нилл, Дэннис Нанн, Джим Хайскелл и Рэг Роудз, “Путешествие по Библии” успешно существует и развивается.

Преподавательский состав “Путешествия по Библии” включает только лучших из лучших. Каждый из этих людей олицетворяет собой те принципы, которые описаны в этой книге. Их характер, преданность Христу и дар общения с людьми являются неоценимым примером как для меня, так и для всех, кто когда-либо имел возможность испытать на себе благодетельность их служения. Хочется выразить благодарность декану “Путешествия по Библии” Филу Таттлу и его постоянно развивающемуся коллективу за то, что они являются живыми примерами для этой книги. Наивысшая честь для сотрудников “Путешествия по Библии” — быть приглашенными проводить семинары “Семь законов учащегося”; тех ветеранов нашей организации, которые добились этого, можно без преувеличения назвать нашими героями. Спасибо вам, Фил Таттл, Дэннис Нанн, Джон Хувер, Рич Леланд, Марк Бэйли, Лэрри Дин, Дэйв Коллинз и Билл Марти.

Когда “Семь законов учащегося” находились еще на стадии становления, Йен Кэри и Тереза Бурхардт на протяжении нескольких лет занимались организацией этих семинаров по всей стране. Проводили эти семинары я и мой близкий друг Уолт Уили, и я навсегда сохраню в памяти то время, которое мы провели вместе. Спасибо вам, моя замечательная команда, за вашу дружбу.

Джон Хувер — это человек, олицетворяющий

собой призыв, содержащийся в Евангелии от Матфея (28:18-20). В самом начале его служения Господь призвал его нести весть о Христе во “все народы”, и все эти годы он оставался верен своему призванию. Под его ревностным руководством семинары “Путешествие по Ветхому и Новому Заветам”, “Семь законов учащегося” обошли весь мир. Спасибо, Джон, за возвращение семени в Австралии, Бразилии, Германии, Гонконге, Греции, Индии, Индонезии, Испании, Канаде (включая франкоязычный Квебек), Кении, Корее, Нигерии, Нидерландах, Новой Зеландии, Папуа-Новой Гвинее, Польше, России, Сингапуре, Великобритании, Таиланде, Уганде, Украине, Филиппинах, Франции, Швейцарии, Швеции, Шри-Ланке и Южной Африке. Кроме того, служение “Путешествие по Библии” постоянно способствует духовному возрастанию учителей многих стран мира благодаря работе наших международных директоров — спасибо вам, Брайан Гринвуд, Дэвид Ли, Боб Макнотон, Клифф Кииз, Роберт Мун и Мартин Дикон.

Уже более десяти лет моей правой рукой является Беверли Мерфи. Ее верное служение и сердечное расположение приносят мне огромную радость и являются для меня примером в течение всех лет нашего тесного сотрудничества. Невозможно переоценить ее поддержку, конструктивные предложения и практическую работу (набор текста). Спасибо, Беверли.

Только тот, кто пишет книги, знает, насколько неопределимы услуги, предоставляемые хорошим христианским издательством. Я считаю, что

издательству “Multnomah Press” нет равных. Джон ван Диест основал это издательство с четко определенной целью: печатать книги, навсегда меняющие жизнь людей, — и он остался верен этой цели. Весь персонал этого издательства — люди, чья жизнь основана на истинных ценностях; они не только знают издательское дело, но и умеют работать в сотрудничестве с авторами публикуемых книг. Я уверен, что без Эла Янссена, Рода Морриса, Лэрри Либби, Бренды Джози и других сотрудников издательства “Multnomah Press” книга “Семь законов учащегося” никогда бы не вышла в свет. Спасибо вам, друзья, за то, что вы поддерживали меня во время нашей продолжительной работы!

У меня нет никаких сомнений, кто больше всех рад тому, что эта книга наконец напечатана, — это моя семья. Моя жена Дарлин и наши дети Дэйв, Дженнифер и Джессика терпеливо сносили мое частое уединение в кабинете для работы над этой книгой. Они проявили понимание даже тогда, когда моя рукопись “поехала” с нами в отпуск! Поздними вечерами они пили со мной множество чашек какао, пытаясь поддержать и ободрить меня. Спасибо, мои родные, за вашу преданную любовь и понимание. Встречайте нового члена семьи Уилкинсон — нашу книгу!

За годы разработки и преподавания курса “Семь законов учащегося” неоценимую поддержку и помощь оказывали нам слушатели этого курса. Особенно помогла Международная ассоциация христианских школ (МАХШ), оказавшая нам великую честь обучить “Семи законам” более пятнадцати тысяч своих

учителей по всей стране и даже за океаном. Д-р Пол Кинель и д-р Фил Реникс являются настоящими мастерами преподавательского искусства, и я очень многим обязан их руководству и дружбе.

Вероятно, звездным часом курса “Семь законов учащегося” можно назвать нашу конференцию на Филиппинах, проведенную совместно со студенческой евангелической организацией “Кампус Крусейд” под руководством д-ра Билла Брайта и по приглашению национального директора обучающих программ этой организации мистера Курта Мэки и его супруги. Они попросили меня провести этот семинар для их международной команды руководителей, включающей представителей более ста стран, в том числе таких отдаленных, как Непал, Бангладеш, Пакистан, Тайвань, Гонконг, Иордания, Судан, Турция, Гана, Нигерия, Замбия, Заир, Бурунди, Россия, Польша, Румыния и Чехословакия. Хочется выразить благодарность организации “Кампус Крусейд” за ее преданность делу Христа и за постоянное обучение своих сотрудников.

Однако более всего я хочу выразить свою глубочайшую признательность самому великому Учителю — Иисусу Христу. Он является главным Образцом для подражания и наилучшим Наставником, вдохновившим принципы, изложенные в этой книге. Я посвятил свою жизнь тому, чтобы следовать за Ним, и эта книга является частью моего жизненного странствия. Если на ее страницах отражена хотя бы малая толика Его мудрости о процессе взаимодействия учителя и учащихся — значит, мое тайное желание

осуществилось.

И наконец, спасибо вам, мой друг, за ваше решение вложить ваши средства и время в ваше собственное “странствие”. Пусть эта книга согреет ваше сердце, научит вас находить истину и отточит ваше преподавательское мастерство.

## ВВЕДЕНИЕ

Возможно, это прозвучит несколько неожиданно, но данная книга является плодом десяти лет покаяния.

Моего покаяния.

Несмотря на то что всю свою жизнь я преподавал и проповедовал, однажды, к своему великому удивлению и отчаянию, я обнаружил, что многие мои представления о преподавании и вытекающие из них методы были ошибочны. Невероятно ошибочны. Я шел абсолютно не в том направлении.

Поэтому, исследуя Священное Писание и труды выдающихся учителей, я начал каяться и изменяться. Эта книга в сжатой форме отражает мое личное жизненное странствие и повествует о тех революционных переменах, которые произошли сначала в моем мышлении, а затем и в моей преподавательской деятельности.

Покаяться значит изменить свой разум. В современной терминологии это именуется “сменой парадигмы”, что подразумевает приобретение новой точки зрения или же нового образа мышления. Семь раз я находил в Библии идеи, абсолютно

противоположные моим собственным.

Существует множество христианских книг, посвященных проблеме преподавания; однако даже краткий их обзор сразу же дает понять, что в центре внимания авторов находится *содержание* учебного материала, а не *общение* преподавателя с учащимися, направленное на передачу этого содержания. Безусловно, в основе всех жизненных перемен лежит истина Божьего Слова, делающая человека свободным; но от того, каким образом эта истина преподается человеку, зависит, насколько полно человек сможет наслаждаться свободой.

Хотя в моей книге часто затрагивается проблема содержания учебных предметов, в центре внимания здесь находятся те действия, которые предпринимает учитель, чтобы донести это содержание до разума учащихся. Эта книга наполнена содержанием — однако учебный процесс начинается только тогда, когда учитель начинает преподавать содержание учащимся. Учитель является живым связующим звеном между учебным материалом и классом, и суть преподавания состоит в том, как учитель выполняет эту роль.

Основная обязанность учителя заключается в успешной передаче следующему поколению необходимого учебного материала, в формировании определенных черт характера и моделей поведения. Ученики, приходящие на наши уроки, имеют три основные потребности: “знать” (усваивать определенный учебный материал), “быть” (обладать определенными чертами характера) и “поступить”



(вести себя определенным образом). Наша задача — удовлетворить эти потребности.

То, что в данный момент вы читаете это введение, свидетельствует о вашей заинтересованности в процессе обучения и в поиске способов повышения своей плодотворности как преподавателя или проповедника, а, возможно, даже и родителя — ведь все мы каждую минуту нашей жизни являемся для кого-то учителями.

За последние десять лет мне неоднократно представлялась замечательная возможность посетить различные уголки земного шара, обучая руководителей, пасторов, бизнесменов, преподавателей и родителей. Где бы я ни был, я убеждался в одном: если учитель не вызывает никакого интереса у себя на родине, он вызовет еще меньше интереса где-нибудь на другом конце земли. Если учитель плох “на своем поле”, то на чужом он будет еще хуже.

Но если учитель в совершенстве знает все особенности учебного процесса, ему можно поручить преподавать любой предмет любой аудитории в любой стране, и, при условии, что у него будет достаточно времени на подготовку, он прекрасно с этим справится.

Некоторые люди за годы преподавания в совершенстве овладели умением вызывать скуку. Не прилагая практически никаких усилий, они могут усыпить всех своих слушателей. Другие же овладели универсальными принципами эффективного преподавания — их действия всегда попадают в точку;

кем бы они ни были и что бы они ни преподавали, жизнь их учеников навсегда изменяется. Такие люди любят преподавать и пробуждают у других любовь к учебе.

Как у них это получается? Дело в том, что они овладели универсальными принципами преподавания, такими же неизменными, как закон земного притяжения. Эти принципы всегда остаются в силе — независимо от учебного предмета, учителя, учащихся или окружающей среды.

Универсальные жизненные принципы имеют огромную силу. Как только вы откроете их для себя и научитесь подчинять им вашу деятельность, вы сможете пользоваться ими для достижения своих целей. Всегда и везде. Каждым из них.

Вам интересно узнать, какие универсальные принципы лежат в основе преподавания и усвоения материала? В таком случае эта книга для вас. Вам предстоит узнать семь таких принципов. Помимо этого, почти на каждой странице вас ждут примеры, иллюстрирующие, как эти принципы проявляются в реальной жизни.

Подобно десяткам тысяч людей, уже ознакомившихся с этими принципами, вы убедитесь, что сразу же сможете их использовать. Многие преподаватели рассказывали мне, что в тот же вечер, когда они впервые услышали об этих принципах, они пришли домой и заново переписали свои планы уроков на следующий день.

При этом они не задавались вопросом, что и как им делать — они это уже знали. Мы обучили их, а они,

в свою очередь, усвоили материал и применили изученное на практике.

Такое преподавание изменяет жизнь. Если только вы не представляете собой крайне редкое исключение, то еще до того, как вы закончите читать эту книгу, ваше представление о преподавании в корне изменится и станет совершенно иным.

Я никогда не забуду длинное письмо, которое я недавно получил от женщины, побудившей своего пастора посетить конференцию “Семь законов учащегося”, поскольку его церковь погибала от передозировки скуки и несоответствия церковных мероприятий реальной жизни. Она писала, что первая же проповедь этого пастора после его возвращения с конференции, казалось, была прочитана другим человеком. Она была практической, побуждающей к жизненным переменам, интересной, основанной на Библии — и к тому же настолько уместной в сложившейся ситуации, что, по словам этой женщины, казалось, будто пастор наконец-то осознал нужды церкви.

Некоторое время спустя я получил второе письмо — от самого пастора. Он был исполнен благодарности за то, что Господь открыл ему истину о преподавательской и проповеднической деятельности. В первый раз за длительное время его служения люди действительно начали изменяться — к лучшему. Поэтому он решил написать мне и выразить свою признательность. Такие письма всегда будут лучшей наградой для меня.

Может быть, если эти универсальные принципы

коренным образом изменят вашу преподавательскую деятельность, то однажды я получу открытку и со штемпелем вашего почтового отделения.

Но пока что позвольте мне объяснить, как извлечь наибольшую пользу из этой книги.

## **О структуре книги**

Каждому из семи законов посвящены две главы. Первая из этих глав направлена на то, чтобы изменить ваши представления о преподавании, вторая — на то, чтобы изменить ваше поведение как преподавателя; первая направлена на отношение, вторая — на поступки; первая — на образ мышления, вторая — на практическую деятельность.

По сути дела, наше поведение находится в прямой зависимости от нашего мышления. Библия говорит об этом очень просто: “Каковы мысли в душе его, таков и он”. Следовательно, если мы сможем изменить наш образ мышления, изменится и наш образ жизни.

Цель первой части каждого закона состоит в том, чтобы коренным образом изменить ваше мышление, или, другими словами, привести вас к покаянию — подчинению вами своих мыслей авторитету Библии.

Цель второй части каждого закона состоит в том, чтобы вооружить вас эффективными методами преподавания и тем самым дать вам возможность использовать то новое, что вы узнали, на ближайшем же вашем уроке — другими словами, принести обновление в вашу преподавательскую деятельность.

Каждый из законов является независимым от других и может рассматриваться как самостоятельная единица. Однако в книге они размещены в том порядке, который представляется наиболее логичным и последовательным. Если какой-либо определенный закон особенно актуален или интересен для вас именно в данный момент, то вы, возможно, захотите пока что пропустить остальные и сразу обратитесь к нему.

Если вы хотите узнать секреты **УСКОРЕННОГО ОБУЧЕНИЯ**, которые помогут вашим ученикам усваивать двойной объем материала за половину времени, то в этом вам поможет Закон Сохранения материала. Обратитесь к главе 7 и, узнав о четырех уровнях эффективного преподавания, которые Бог открыл Моисею, смело устремляйтесь вперед.

Если вы хотите узнать, как **ПОМОЧЬ ВАШИМ УЧЕНИКАМ РАСЦВЕСТИ** и максимально использовать весь свой потенциал, вам поможет Закон Ожиданий. Обратитесь к главе 3, и вы увидите, что ваши ученики начнут процветать как никогда прежде.

Если вы хотите узнать, как ваше преподавание может **ВЛИЯТЬ НА ЖИЗНЬ УЧЕНИКОВ**, делая их другими людьми и навсегда изменяя их к лучшему, вам поможет Закон Применения. Обратитесь к главе 5, и вы увидите, как ваши ученики начнут изменяться практически в тот же день.

Если вы хотите узнать, как **ЗАИНТЕРЕСОВАТЬ ВАШИХ УЧЕНИКОВ** и вызвать у них желание приходить на ваши уроки и изучать ваш предмет, вам поможет Закон Потребностей. Обратитесь к главе 9, и вы ознакомитесь с пятью приемами, которые

использовал Христос, чтобы заинтересовать Своих учеников. Эти приемы помогут вам в любой ситуации.

Если вы хотите, чтобы в вашем сердце ВНОВЬ ЗАГОРЕЛСЯ ОГОНЬ ЛЮБВИ К ПРЕПОДАВАНИЮ и чтобы ваша работа приносила вам былое удовольствие, вам поможет Закон Обучения. Обратитесь к главе 1, и вы с немалым удивлением откроете для себя библейское определение понятий “преподавать” и “изучать”.

Если вы хотите узнать, как помочь вашим ученикам (включая самых слабых из них) ПРИОБРЕСТИ ОПРЕДЕЛЕННЫЕ УМЕНИЯ — от игры в теннис и до ораторского искусства и умения рассказывать неверующим о Христе, — вам поможет Закон Вооружения знаниями. Обратитесь к главе 11, и вы узнаете о пяти этапах, являющихся неотъемлемой частью любой эффективной обучающей программы (в том числе и обучения Христом Его двенадцати лучших учеников).

Если вы хотите узнать, как побудить ваших учеников ХОДИТЬ ПУТЯМИ БОЖЬИМИ и процветать духовно, вам поможет Закон Возрождения. Обратитесь к главе 13, и вы узнаете, какой метод использовал великий учитель прошлого, чтобы вновь обратить царя Давида к Господу. Используйте этот метод, если ваше сердце изнывает от беспокойства о заблудшем ученике.

## Перед тем как вы приступите к чтению

Наверное, я никогда не смогу его забыть. Это был учитель-пенсионер, посетивший семинар “Семь законов учащегося” лишь потому, что ему нечего было делать — он уже оставил работу. После семинара он подошел ко мне со слезами на глазах. Он прошел через три дня отчаянного раскаяния, когда его сердце обливалось кровью, потому что он понял, насколько его преподавание не соответствовало библейским требованиям.

Спустя год я снова проводил семинар “Семь законов учащегося” неподалеку от того города. Первым человеком, буквально прибежавшим ко мне, был этот учитель. Но в этот раз он видел перед собой цель и глаза его сияли. Он с трудом сдерживал свои эмоции, а когда он рассказал мне, что произошло, то уже и я не мог сдержать свои.

Он рассказал, что прошлогодняя конференция так глубоко задела его сердце, что он захотел еще раз попробовать себя в преподавании — теперь уже “по-настоящему”. Но он не знал, как это желание осуществить. Поэтому он начал молиться о том, чтобы Бог послал ему такую возможность. Он хотел воочию убедиться, к чему приведут “Семь законов учащегося”, если он использует их на практике.

Прошло всего лишь несколько дней, и ему позвонил директор школы, в которой он раньше преподавал. Один из учителей серьезно заболел, и

директор спрашивал его, не согласится ли он поработать еще один год!

Старый учитель рассказал мне это, а затем вынул из кармана пиджака свернутый голубой листок. “В этом листке все сказано”, — улыбнулся он. Там были списки всех старших классов, в которых он преподавал в начале своей деятельности; внизу было подсчитано общее количество “пятерок”, “четверок”, “троек” и “двоек”.

Успеваемость нельзя было назвать хорошей. “Пятерок” и “четверок” было совсем немного по сравнению с “тройками” и “двойками”. Затем он развернул другой листок, содержащий оценки его учеников после того, как он начал применять те принципы и методы, с которыми ознакомился на семинаре. Второй листок являл полную противоположность. Здесь в большинстве были не “тройки” и “двойки”, а “пятерки” и “четверки”. Впечатляющая разница, не правда ли?

Его глаза наполнились слезами радости, когда он рассказывал историю за историей о том, как жизнь его учеников коренным образом изменялась по мере того, как он обеспечивал усвоение ими материала, помогал им максимально использовать свой потенциал, прилагал содержание уроков к реальным жизненным ситуациям, использовал метод ускоренного обучения, заинтересовывал их, если ими овладевали безразличие и апатия, вооружал их всеми необходимыми знаниями, формировал их характер и прививал им нравственные и духовные ценности (это в нехристианской школе!) как в рамках учебного процесса, так и вне его.



Время объявлений подошло к концу, и ведущий подавал мне знаки, что пора начинать конференцию. Но мои мысли были прикованы к невероятной истории, услышанной от учителя-пенсионера. Он сложил тот голубой листок, вложил его мне в руки и сказал: “А теперь идите и расскажите всей вашей аудитории об этих революционных принципах — и через год у вас в руках будут сотни таких голубых листков!”

Достаньте свои “голубые листки”, друзья мои, и давайте вместе отправимся в наше увлекательное путешествие по дорогам “Семи законов учащегося”.

# ЗАКОН ОБУЧЕНИЯ



## Глава 1

# ЗАКОН ОБУЧЕНИЯ ОБРАЗ МЫШЛЕНИЯ, МОДЕЛЬ И ИСТИНЫ

В первый же раз, когда я попал на его лекцию, я сказал себе: “Я хочу, чтобы этот человек был моим преподавателем!” Его звали Ховард Хэндрикс, и я поступил в семинарию для того, чтобы научиться у этого замечательного учителя всему, чему смогу. Я хотел научиться не только тому, *что* он преподавал, но и тому, *как* он преподавал.

В течение четырех лет аспирантуры я посетил более 350 его занятий и каждый раз выходил из аудитории с новыми знаниями и стремлениями, а

также с сознанием того, что я стал на шаг ближе к Богу. К тому времени, когда я был на последнем курсе, я начал задумываться, а знал ли вообще наш профессор, что значит слово “скучно”.

После четырех лет изучения того, *как* он преподавал, я обнаружил, что он всегда придерживался одного основного стиля. Приблизительно за три минуты до начала занятия он начинал отстукивать ритм правой ногой, сидя за старым дубовым столом. В тот самый момент, когда секундная стрелка достигала цифры “12”, он поднимал указательный палец правой руки, изрекал: “Господа студенты...” — и произносил вступительную фразу, возбуждавшую наш интерес настолько, что мы не могли ее не записать. Спустя три-четыре минуты он рассказывал первый анекдот. Спустя еще четыре — шесть минут он неизменно вставал из-за стола и рисовал на доске график или таблицу. При этом он всегда использовал сначала синий фломастер, а затем фиолетовый. Если он хотел обратить на что-либо особое внимание, он подчеркивал это характерной волнистой линией. Ничто не могло нарушить его ритм. И такой стиль преподавания был эффективен — спросите любого из тысяч его студентов.

На последнем курсе семинарии я решил испытать профессора Хэндрикса. Мне хотелось узнать, что же будет делать этот замечательный преподаватель, если один из его студентов не будет, несмотря ни на что, обращать внимание на происходящее на занятии. Я уселся в правом заднем углу аудитории, рядом с единственным окном, и решил смотреть в это окно на

протяжении всего занятия. Поскольку в нашей группе было лишь тридцать студентов, профессор непременно должен был это заметить. Я снял с руки часы и засек время. Что же он будет делать, если ему не удастся привлечь мое внимание?

Как я и ожидал, профессор с энтузиазмом начал занятие, произнеся одну из своих традиционных вступительных фраз. Моя рука сама потянулась к ручке, но усилием воли я заставил себя не записывать эту фразу. Краешком глаза я увидел, что профессор сразу заметил, что я его игнорирую. Он изменил своему обычаю и рассказал анекдот на первой же минуте, в абсолютно неподходящей ситуации. Если бы я засмеялся, он бы фазу понял, что я его слушаю; поэтому я осторожно прикрыл рот рукой и продолжал смотреть в окно.

Спустя две минуты — невероятно рано — он встал со стула и начал рисовать на доске. Когда он заметил, что я по-прежнему не конспектирую, он остановился на середине схемы и так ее и не закончил.

Он положил фломастер и прошел в угол аудитории, чтобы посмотреть на меня из прохода между рядами, — он отчаянно пытался поймать мой взгляд. Мой лоб покрылся испариной, но часы продолжали отсчитывать секунды. Я продолжал не обращать на него никакого внимания.

Наконец он не выдержал. Этот почтенный преподаватель подбежал ко мне и закричал: “Уилкинсон, что вы там увидели, в конце концов?!”

Я развернулся, робко взглянул на него и сказал: “Ничего, профессор. Извините”. Я посмотрел на часы,

чтобы определить показанный профессором результат. Прошло всего лишь три минуты тридцать семь секунд. Невероятно! Он смог выдержать только 217 секунд невнимания со стороны только одного студента!

Под свежим впечатлением от этого необычного эксперимента я прошел по коридору на следующее занятие, которое вел другой преподаватель. Большой контраст трудно даже представить. В одной половине аудитории сидели студенты, которые не обращали ни малейшего внимания на лекцию и занимались выполнением домашнего задания по другому предмету. Однако это несколько не беспокоило преподавателя: он просто отвернулся и читал лекцию второй половине аудитории. Его мыслительная установка гласила: *если вы не хотите учиться, это не мои проблемы.*

Как отличается образ мышления этих двух преподавателей и как отличается уровень усвоения подаваемого ими материала студентами! Первый преподаватель мог лишь в течение нескольких секунд мириться с тем, что студент не усваивает то, что он преподавал; второму же, как оказалось, это было безразлично, и он мирился с этим на протяжении всего семестра!

Как бы вы отреагировали, если бы один из ваших учеников скучающе смотрел в окно? Имело ли бы это какое-либо значение для вас? Или ваши часы все так же продолжали бы отсчитывать секунды?

Профессор Хэндрикс был убежден, что, будучи преподавателем, он несет ответственность за то, как я усваиваю материал. Второй же преподаватель, в

отличие от него, полагал, что несет ответственность лишь за изложение материала, вне зависимости от того, усвоил кто-либо этот материал или нет.

## **Закон Обучения: образ мышления**

Этот яркий пример отражает саму суть Закона Обучения. Профессор Хэндрикс был убежден, что он как преподаватель несет ответственность за то, как я усваиваю материал. Поскольку он чувствовал в себе эту ответственность, то, если я не усваивал материал, он экстренно принимал все возможные меры — изменял план занятия, стиль преподавания, рассказывал неуместный анекдот и даже бегал по аудитории и, наконец, открыто делал мне замечание.

В противоположность этому мыслительная установка второго преподавателя ограничивала его личную ответственность изложением материала и не распространялась на то, усвоил ли его кто-либо или нет.

Базовая мыслительная установка преподавателя является центральным моментом “Семи законов учащегося”. В некотором смысле все семь законов похожи на выстроенные в ряд костяшки домино: от первого зависит участь всех остальных.

Каждый учитель, являющийся истинным мастером своего дела, разделяет данную мыслительную установку — то есть считает себя ответственным за усвоение материала учащимися.

Но известно ли вам, какая установка преобладает сегодня у преподавателей и проповедников? Дело в том, что произошло трагическое расторжение исконного союза — учителя отделили себя от своих учеников и определили слово “преподавание” как “то, что говорит учитель”, а не “то, что усваивает ученик”.

Учителя пришли к выводу, что преподавание — это “последовательный, внутренне согласованный монолог взрослого (выступающего), произносимый им с кафедры и направленный на пассивную группу учащихся или студентов (слушателей)”. Они убеждены, что их основная задача состоит в хорошо спланированном изложении материала.

Профессор Хэндрикс выработал принципиально новую мыслительную установку, согласно которой преподавание не замыкается на деятельности преподавателя, а является, в первую очередь, деятельностью его студентов. Именно студенты, а не преподаватель, находятся здесь в центре внимания. Поскольку студент, который смотрит в окно, не способен в это же время усваивать материал, то для профессора Хэндрикса было очевидным, что в данной ситуации он не достигает цели преподавания. Именно поэтому он и прервал изложение материала и подбежал ко мне.

Можете ли вы представить себе, в какой мере следование принципам профессора Хэндрикса изменило бы как вашу жизнь, так и жизнь ваших учеников?

Кроме того, а каково мнение Бога по поводу преподавания? Возможно, мы пренебрегли Его точкой

зрения и теми указаниями, которые Он дал учителям?

Еде бы мы ни бывали в ходе наших поездок, мы спрашивали людей, что, по их мнению, входит в обязанности учителя. Всякий раз они отвечали: “предоставление информации”, “изложение материала”, “выполнение плана урока”. В центре внимания таких определений находится что угодно, только не усвоение материала учащимися!

Непонятно почему, но принято считать, что преподавание — это говорение. Если я войду в аудиторию, изложу свои заметки и пару раз вас рассмешу и если, помимо этого, вы еще законспектируете мою лекцию и, возможно, зададите мне один-два вопроса, то можно считать, что я вас научил, не так ли? Нет, не так. Это нельзя назвать преподаванием. Истинное библейское преподавание имеет место только в том случае, если учащиеся усваивают материал. Если они его не усвоили — значит, я его не преподавал.

Что подразумевается под “преподаванием” и “усвоением материала” в Библии? Отделяет ли Бог первое от второго? Давайте рассмотрим два стиха из Второзакония, которые кажутся сходными, однако они описывают разные понятия. В одном из них говорится о преподавании, в другом — об усвоении материала.

“И созвал Моисей весь Израиль, и сказал им: слушай, Израиль, постановления и законы, которые я изрек сегодня в уши ваши, и **выучите** их и старайтесь исполнять их” (Втор. 5:1).

“Итак, Израиль, слушай постановления и законы, которые я **научаю** вас исполнять, дабы вы были живы, и



пошли и наследовали ту землю, которую Господь, Бог отцов ваших, дает вам” (Втор. 4:1).

Что означает “выучить” (т.е. усвоить материал)? Что означает “научать” (т.е. преподавать)? Как соотносятся эти два понятия? Отделены ли они друг от друга настолько, насколько мы это себе представляем?

Чтобы полностью осмыслить значение этих слов, давайте исследуем древнееврейские слова, использованные в тексте оригинала. Слово “выучить” из пятой главы Второзакония соответствует еврейскому ... (למדתי — *Пер.*), а

слово “научать” из четвертой главы — еврейскому ... (למד — *Пер.*). Если

отделить от слова “выучить” приставку и суффикс, останется еврейский корень ... (למד — *Пер.*). Если отделить от слова “научать” приставку и суффикс,

останется еврейский корень ... (למד — *Пер.*).

Интересно, не правда ли? Это одно и то же слово! Именно так, одно и то же древнееврейское слово означает и “научить”, и “выучить”. (*Обращение автора к древнееврейским словам и неожиданность вывода объясняются тем, что в английском языке для обозначения данных понятий используются два абсолютно разных слова — соответственно “teach” и “learn”. Поскольку в русском языке, как и в древнееврейском, эти слова являются однокоренными, такой вывод для русскоязычного читателя является изначально очевидным.* — Прим. пер.) Понимаете ли вы, насколько это важно? Мы не можем отделять преподавание материала от его усвоения — эти

понятия объединены раз и навсегда. Таким образом, деятельность преподавателя и деятельность учащегося должны быть неразрывно связаны.

Из еврейского слова, означающего “обучать” и “усваивать материал”, можно извлечь еще один урок. Корень данного слова имеет значение “усваивать материал”, но если изменить его, поставив в особую грамматическую структуру (под названием “*ниель*”), слово приобретет значение “преподавать”.

В соответствии с древнееврейской грамматикой, основным значением данной грамматической структуры является следующее: “с энтузиазмом обеспечивать выполнение действия, обозначенного корнем слова”. Что является корнем в нашем случае? “Усваивать материал”. Преподавать, следовательно, означает с энтузиазмом обеспечивать усвоение материала учащимися. Другие родственные значения данной грамматической структуры — “побуждать”, “понуждать кого-либо к выполнению действия” и “горячо стремиться к выполнению действия”.

Видите ли вы теперь, насколько точка зрения Библии противоположна традиционной мыслительной установке учителей? Библия говорит, что преподавание — это обеспечение усвоения материала. Именно это и является сутью Закона Обучения. Мы больше не можем рассматривать преподавание как действие, выполняемое учителем с кафедры. Преподавание — это влияние, оказываемое учителем на учащегося. *Как узнать, хороший ли вы учитель? — Очень просто: проверить знания ваших учеников.*

Вот почему профессор Хэндрикс прервал свое

занятие и обратился ко мне, чтобы привлечь мое внимание. Он знал, что если я не усваиваю материал, то нельзя сказать, что он его преподает.

Представьте себе, что бы произошло в учебных заведениях по всей стране, если бы учителя обратились к исполнению своих истинных обязанностей?! Если бы они ходили по аудитории, сосредоточенные не на своих записях, а на своих учениках? Если бы они поклялись быть верными библейскому наставлению “обеспечить усвоение материала”? Это привело бы к настоящей революции. Уровень усвоения материала значительно повысился бы, в классной комнате установилась бы дисциплина, и у учеников, вместо ненависти к школе появилась бы любовь к знаниям.

## Модель Закона Обучения



Данная модель иллюстрирует Закон Обучения. Левый прямоугольник символизирует выступающего (преподавателя), который является источником информации. Центральный прямоугольник

символизирует содержание учебного предмета. Правый прямоугольник символизирует учащегося (класс).

Две маленькие стрелки в данной схеме представляют действия учителя и учащегося. Как правило, преподаватель сосредоточен на содержании предмета, т.е. он *читает лекцию*, используя при этом определенные слова, в то время как учащиеся *слушают* и *записывают* эти слова.

Заметьте, что внимание обеих сторон является поверхностным и фиксирует лишь прохождение определенного объема материала. В этом случае усвоение материала, как правило, равно нулю. Учащиеся используют только свои ручки, не видя необходимости задействовать разум, и слишком часто оказываются в “яме пассивности”.

Несравненно более плодотворной установкой является та, при которой преподаватель переносит фокус своего внимания с учебного предмета на учащихся. Такая установка представлена на схеме нижней стрелкой, указывающей направление от преподавателя к учащемуся и подписанной: “обеспечивает усвоение материала”.

На меня произвело огромное впечатление письмо разочарованного отца из бедного квартала, адресованное служащим местного отдела образования. В этом письме он говорит о трагической неспособности образовательной системы обеспечить усвоение учебного материала его дочерью:

***“Вы обладаете монополией, как будто это телефонная компания. У меня нет выбора, куда послать учиться свою дочь. Я могу отдать ее только в***

*бесплатную школу. И там она ничему не научится. За то, что она ничему не научится, должны нести ответственность вы, должен нести ответственность директор школы, должен нести ответственность учитель. Но что происходит, если вы не справляетесь со своими обязанностями, если вы предаете мою дочь? Ровным счетом ничего. Никого не увольняют с работы. Ни с кем ничего не случается — за исключением моего ребенка”.*

Как это трагично... и как это соответствует действительности! Книга “Семь законов учащегося” написана для того, чтобы вы своей преподавательской деятельностью смогли полностью опровергнуть эти обвинения. Она написана для того, чтобы вы смогли преподавать плодотворно и увлекательно и чтобы никому и никогда не захотелось смотреть в окно на вашем уроке.

## **Истины Закона Обучения**

В этой части главы мы будем продолжать развитие основной идеи, которая была представлена в частях, посвященных образу мышления и модели Закона Обучения. Чтобы прояснить и углубить ваше понимание этой идеи, мы исследовали ее со всевозможных сторон и точек зрения. Каждая “истина” представляет собой краткую формулировку одного из аспектов всеобщей истины и, следовательно, отражает какую-либо грань нашей основной идеи — обеспечения усвоения материала. Ознакомившись с этой частью книги, вы приобретете гораздо более

полное понимание значения и важности подлинного преподавания как обеспечения усвоения материала; чем глубже и полнее будет ваше понимание, тем легче вам будет применить эту истину в вашей профессиональной деятельности.

Истина 1. Учитель несет ответственность за усвоение материала учащимися.

Однажды мне представилась такая удивительно благоприятная возможность провести эксперимент, которая случается только раз в жизни. Это было на самом первом занятии первого дня первого года моего преподавания в колледже. Моя репутация как преподавателя еще не сложилась, и преподавание открывалось передо мной чистой страницей. Мои студенты никоим образом не могли знать, чего следует ожидать от меня.

Прозвенел звонок, и я начал занятие так же, как большинство моих прежних преподавателей — с традиционного плана со всеми пунктами и подпунктами.

Студенты старательно конспектировали. Примерно через двадцать пять минут я сказал своей доверчивой аудитории: “А теперь отложите, пожалуйста, свои конспекты. Сейчас мы напишем контрольную”. Было такое впечатление, что их сердца в одно мгновение и все разом остановились. Мои студенты только поступили в колледж, и это было их первое занятие. Когда я объявил, что будет контрольная — в первый же день! — их мир постигла катастрофа. В конце концов наступившую мертвую

тишину нарушила смелая девушка с последней парты:

Извините, но у нас еще даже не было возможности это выучить!

- Я знаю, но давайте посмотрим, что у вас получится, — сказал я. Я ничего не объяснял, иначе мой эксперимент был бы сорван. Послышалось шуршание бумаги — они вырывали листки для контрольной, — затем вновь установилась полная тишина. Я задал несколько вопросов по материалу, который я только что “преподал” в своей двадцатипятиминутной лекции.

Все, за небольшим исключением, провалились. Потрясающий результат! Напряжение в аудитории возросло до предела, и я мог прочесть в их негодующих взглядах: “Я перевожусь в класс к другому преподавателю!”

Затем девушка с последней парты опять подняла руку. Было очевидно, что она привыкла получать “пятерки”.

— Вы не имеете права засчитывать эти результаты! — заявила она.

— Почему же?

— Это несправедливо. У нас не было возможности выучить материал!

— Как вы написали контрольную?

— Она посмотрела в свой листок:

— Шестьдесят процентов правильных ответов.

— Кто я такой, по-вашему? — спросил я.

— Преподаватель.

— А что является обязанностью

преподавателя? Обучить студентов, не так ли? — Я сделал небольшую паузу и улыбнулся. — Если я преподаватель, и я обязан вас обучить, то каковы мои успехи на данный момент? Какую оценку вы бы поставили мне?

По их лицам было видно, что они горят желанием высказать мне все, что они обо мне думают.

— Девушка, если результат вашей контрольной отражает эффективность моего преподавания на сегодняшний день, то какую оценку вы бы мне поставили?

Все затаили дыхание. Девушку так и подмывало ответить на мой вопрос, но она не решалась. Поэтому я сам ответил на него:

— Ваша оценка — это и моя оценка. Как вы усвоили материал, зависит от успешности моей деятельности как преподавателя. Поэтому ваш результат — 60 процентов — определяет меня как учителя, который не справился со своими обязанностями. Поставьте мне двойку!

Класс был ошеломлен. Я снял пиджак, сделал посвободнее галстук и продолжил:

— Почему вы платите за обучение в этом колледже, если вы не ожидаете, что я буду выполнять свои обязанности? Как же так получается, что я “преподаю” на протяжении получаса, и никто ничего не усваивает? Я думал, моя работа заключается в том, чтобы обеспечить усвоение материала!

Студенты стали кивать мне — они начинали понимать, о чем я говорю.

— С того момента, как вы пришли на мое



занятие, я несу ответственность за обучение. Если вы будете приходить с открытым разумом — а также и с открытым сердцем — я как преподаватель сделаю все, чтобы наполнить их.

На протяжении последующих двадцати минут я обучал их. Объяснял до тех пор, пока они не усвоили материал. Потом я провел контрольную по этому материалу, и все, за исключением двух человек, получили “пятерки”. Подмигнув им, я сказал, что не могу засчитать результаты первой контрольной, потому что не хочу, чтобы улики, обличающие меня как бездарного преподавателя, были зафиксированы, да еще и в письменной форме. Ах, какое это иногда удовольствие — преподавать в колледже!

Сколько раз мы с вами просиживали час на лекции, старательно конспектировали, а затем встречали кого-нибудь в коридоре — и на его вопрос о том, что мы сегодня учили, не могли ответить абсолютно ничего! С библейской точки зрения, выучили ли мы что-либо? Нам так легко упасть в “яму пассивности”. Поэтому будьте осмотрительны!

Осознаете ли вы, насколько важна такая мыслительная установка: *учитель ответственен за процесс обучения?* Разумеется, учащиеся ответственны за то, чтобы выучить материал, но учитель ответственен за то, чтобы обеспечить его усвоение.

В большинстве случаев представители последних поколений учителей разделяют точку зрения, согласно которой, они не несут ответственности за обучение — эта ответственность лежит на учащихся. Всякая

попытка соотнести успеваемость учащихся с эффективностью деятельности учителя быстро разрастается в третью мировую войну.

Является ли предмет нашей дискуссии действительно новым или просто хорошо забытым старым? Может быть, к несчастью, мы просто утратили понимание того, что некогда было очевидным? К примеру, как, по вашему мнению, понятие “преподавать” определяется в словаре? Приготовьтесь к неожиданности! Один из лучших толковых словарей определяет понятие “преподавать” как “обеспечивать усвоение определенного учебного материала”. Таким образом, если у учащихся “не было причины усвоить материал”, хорошим ли учителем был человек, его преподававший? Возможно, многие сегодняшние учителя безответственны потому, что не считают обеспечение усвоения материала своей обязанностью.

Центральным положением “Семи законов учащегося” является безоговорочное принятие учителем полной ответственности за то, чтобы сделать все возможное для усвоения материала учащимися.

Много лет назад мы с моим сыном разговаривали о преподавании, и я спросил его, приходилось ли ему когда-либо неоднократно учить один и тот же материал, который ему положено было уже знать, но он его не знал.

Он засмеялся и сказал:

— Конечно! Английский язык. Знаешь, папа, сколько раз я изучал этот предмет? И я до сих пор в нем как следует не разбираюсь.

Я ответил:

— Дэйв, тебя никогда не обучали английскому языку.

— Что ты имеешь в виду?

— Если ты его не выучил, это значит, что твоя учительница тебя ему не обучала.

— Как это — не обучала? Мы изучали английский язык не один день и даже не один месяц.

— Дэйв, но изучали вы его столько, сколько было необходимо, чтобы ты понял?

— Нет, папа, наша учительница сказала, что нам нужно переходить к следующей теме.

— А есть ли в твоём классе и другие ученики, которые его тоже не освоили?

Он засмеялся:

— Сколько хочешь, папа. Большинство моих друзей тоже ничего не поняли. Но нам нужно было двигаться дальше — в соответствии с учебником.

Теперь вы видите, в чем дело? Учительница, преподававшая английский язык в классе моего сына, считала, что ее задача — “пройти” весь учебник, а не обучить учеников. Закон Обучения утверждает, что на самом деле она не преподавала, поскольку она не обеспечивала усвоение материала учащимися.

Поскольку мы совершенно определенно заявляем, что учитель несет ответственность за процесс обучения, мы должны тут же пояснить, что эта ответственность ложится также и на других: учащихся, их родителей, различных заинтересованных лиц и общество в целом. Учитель — не единственный, кто несет ответственность; но именно его ведущая

роль в этом процессе рассматривается в данной книге.

По мере осознания этого закона люди начинают заново переосмысливать, признавать и принимать на себя свою исконную ответственность. Такое неоднократно происходило на наших семинарах, где бы они ни проводились. Учитель внезапно осознает: “Это же моя обязанность и я несу за это ответственность!” Это полностью изменяет последующий ход событий, поскольку когда мы с вами, в соответствии с желанием Бога признаем законным образом возложенную на нас ответственность, уровень обучения стремительно повышается.

Однажды за ужином мой сын объявил, что хорошей оценки по математике у него не предвидится. В ответ на мои дальнейшие вопросы он вежливо проинформировал меня:

— Папа, я не виноват. Мой учитель — зануда, и его уроки — скука смертная. Ему нужно посетить семинар “Семь законов учащегося” — он же абсолютно не заботится об усвоении нами материала!

Моя жена бросила на меня взгляд, ясно говорящий: “Чему в конце концов ты учишь наших детей?” — и я понял, что пришло время для немедленного внесения корректив.

— Сынок, ты забываешь о Законе Учащегося, — сказал я.

— Что? Ты никогда не говорил о нем!

— Я знаю. Я только что изобрел его для тебя и для всех хитрецов вроде тебя. Закон Учащегося гласит, что ученик несет ответственность за усвоение

материала вне зависимости от качества преподавания. Видишь ли, Дэйв, если ты учитель, ты должен преподавать так, будто ты несешь стопроцентную ответственность. Если же ты ученик, ты должен учиться так, будто ты несешь стопроцентную ответственность.

Было очевидно, что Дэйву это не понравилось, зато понравилось моей жене.

— Но кто же в конце концов несет ответственность, папа: я или учитель?

— Правильно, Дэйв! Вы оба ответственны на сто процентов. И, кстати, сынок, твои сто процентов по математике я с тебя спрошу!

(Комментарии Дэйва напомнили мне высказывание Джозефа Бэйли: “Никогда не позволяйте школе вмешиваться в образование вашего ребенка!”)

Бывший госсекретарь США по вопросам образования Ширли Хафтстэдлер была права, когда сказала: “Секрет успеха учителя состоит в том, чтобы ...принять на себя глубокую личную ответственность за успехи или неудачи каждого учащегося. Ученики, чьи учителя принимают личную ответственность за их успехи и неудачи, достигают более высоких результатов”.\*\*

Моя бабушка поняла этот принцип много лет назад, когда однажды, отчаявшись, сказала: “Я тебя *выучу*, молодой человек”.

Истина 2. Учителя дадут отчет перед Богом за то влияние, которое они оказывали на учащихся.

Спутником полной ответственности является

*подотчетность.* Если кто-либо возлагает на нас ответственность за определенный проект, обычно мы должны предоставить отчет о наших результатах.

Божье Слово ясно говорит, что каждый из нас будет отвечать перед Богом за то, как он исполнил Его указания.

“Ибо всем нам должно явиться пред судилище Христово, чтобы каждому получить соответственно тому, что он делал, живя в теле, доброе или худое” (2 Кор. 5:10).

Наступит день, когда нужно будет дать отчет. Бог потребует от нас отчет за наши побуждения, слова, поступки и преданность Ему; но помимо этого Он также сказал, что с некоторых он спросит больше, чем с других. Библия неоднократно предупреждает руководителей о том, насколько серьезна их ответственность и какая строгая подотчетность с ней связана.

“Братия мои! не многие делайтесь учителями, зная, что мы подвергнемся большему осуждению” (Иак. 3:1).

Иаков высказывается недвусмысленно: учителя будут судимы Богом более строго, поскольку на них возложена большая ответственность. Бог спросит с нас не только за то, как мы живем, но также и за то, как мы преподаем. Нас ожидает более строгий суд, потому что мы выполняем роль учителей.

“Повинуйтесь наставникам вашим и будьте покорны, ибо они неусыпно пекутся о душах ваших, как обязанные дать отчет; чтобы они делали это с радостью, а не вздыхая, ибо это для вас бесполезно”

(Евр. 13:17).

Автор Послания к евреям также замечает, что те, кто благодаря занимаемому положению обладают авторитетом, должны будут дать отчет. По этой причине автор призывает верующих, находящихся под руководством таких людей, повиноваться и подчиняться им, таким образом облегчая им выполнение их обязанностей. Этот стих также подразумевает, что отчет потребуется не только от учителей, а также, в той или иной форме, и от учащихся.

Из этой истины можно сделать несколько практических выводов. Во-первых, единственная причина, по которой Бог потребует отчет от нас как от учителей, состоит в том, что на нас возложена ответственность! Во-вторых, значимость преподавания чрезвычайно высока в глазах Бога. *Не позволяйте, чтобы недостаточное уважение к преподавателям со стороны общества, характерное для нашего времени, унизило эту профессию в ваших глазах.* В-третьих, испытайте на себе полное влияние приведенной цитаты из **Послания к евреям**. Помните, что учителя “пекутся о душах ваших”, а не только о результатах контрольных!

Наконец, некоторые классы и некоторые ученики будут причинять вам больше беспокойства, чем другие. Поймите, что это является неотъемлемой частью преподавательской деятельности. Даже Сам Учитель имел дело с такими “учениками”, как фарисеи, саддукеи и члены синедриона, которые ставили под угрозу не только Его учение, но и Его

репутацию и, в конечном счете, Его жизнь. Не обманывайтесь, полагая, что если у вас правильные побуждения и вы всецело отданы своей работе, то и результаты ее будут прекрасны. Все может быть совсем не так! Бог никогда не обещал, что ваш класс будет всегда любить вас и ваш предмет.

Поэтому четко сформулируйте свои ожидания. Выполняйте свою работу одинаково хорошо — радостно вам или грустно. Поступайте так потому, что Сам Бог призвал вас и доверил вам эту работу. Работая ради оценок ваших учеников на контрольной в пятницу, в то же время работайте ради своей собственной оценки на Последней Контрольной.

Истина 3. Учителя несут ответственность за учебный процесс, поскольку они могут контролировать содержание предмета, стиль преподавания и свои личностные качества.

Учитель обладает огромной властью над учебным процессом — хотя иногда и кажется, что это не так. Именно эта власть ставит нас в подотчетное положение перед Богом. Представьте только, какими возможностями обладает учитель:

1. *Возможность полного контроля над содержанием предмета.* Учитель может контролировать каждое свое слово. При желании он может сменить тему в любое время и по любой причине. При желании он может привести любой пример. При желании он может подробно остановиться на какой-то одной проблеме и лишь поверхностно затронуть другую. При желании он может рассказать анекдот, чтобы развеять унылую атмосферу в классе.



2. *Возможность полного контроля над стилем преподавания.* Учитель также может контролировать свой стиль изложения материала и набор методов и приемов, которые он при этом использует. Он может выбирать, говорить ему шепотом или кричать, стоять на месте или подпрыгивать, хлопать в ладоши или скрещивать руки на груди. Точно так же он может выбрать обсуждение в малых группах, лекцию, дискуссию, учебный фильм или сценическую постановку. В течение известных трех минут тридцати семи секунд профессор Хэндрикс неоднократно изменял свой стиль преподавания для того, чтобы обеспечить усвоение мною содержания предмета.

3. *Возможность полного контроля над личностью выступающего.* Учитель также может полностью контролировать самого себя. Он может одеваться так, как пожелает формально или неформально — вплоть до маскарадного костюма. Он может приходить рано и оставаться допоздна. Он может дружески разговаривать с учениками или соблюдать дистанцию. Учитель обладает полным контролем над своей личностью — личностью преподающего.

Убедились ли вы, какими большими возможностями обладает учитель в контроле практически всех аспектов учебного процесса?

Учитель может контролировать все элементы учебного процесса, кроме одного — учащихся! Если учитель должен обеспечить усвоение материала учащимися, но не властен их контролировать, как же

тогда функционирует Закон Обучения?

*Учитель обеспечивает усвоение материала учащимися за счет правильного изложения содержания предмета, своего стиля преподавания и своих личностных особенностей как преподавателя.* Эти три элемента имеют первостепенное значение для обеспечения усвоения материала учащимися.

Знаете ли вы, чем отличается *плодотворный* учитель от бездарного? Умением надлежащим образом контролировать эти три элемента. Бездарные учителя этого не умеют.

Данное положение можно проиллюстрировать множеством случаев, ежедневно происходящих в школах Америки. Недавно моя дочь рассказала мне об одном из своих учебных предметов: “Папа, это просто стихийное бедствие — на уроке все постоянно разговаривают, бросаются друг в друга чем попало и не узнают ничего нового”. Однажды постоянный учитель (как ни обидно называть его этим словом) заболел, и на замену поставили другого учителя. Дженнифер не могла понять, что произошло. Через три минуты после начала урока класс был уже абсолютно неузнаваемым. Ни один человек не разговаривал — все учились, и, в первый раз в этой четверти, им это даже нравилось.

Тогда Дженнифер сказала нечто, чего я никогда не забуду: “Папа, я знаю, что нехорошо так говорить, но что касается меня, то я надеюсь, что наш учитель не скоро выздоровеет”.

Нам всем знакомо это чувство, не правда ли? Оно особенно печально потому, что его могло бы и не

быть.

Я готов поручиться, что постоянный учитель моей дочери давно уже пришел к выводу, что он не виноват в неуправляемости класса — его просто невозможно контролировать! На самом же деле он не мог контролировать свой класс, потому что неправильно подходил к содержанию предмета, стилю преподавания и личности преподавателя.

Знаете ли вы, в чем состоит единственное различие между этими двумя учителями, с которыми столкнулась моя дочь? Заметьте, что объективные характеристики учебной ситуации являются общими для обоих:

- школа,
- учебный предмет,
- день недели,
- учащиеся,
- цели урока.

В чем же тогда состояло различие? Наверное, в учителе, не так ли? Да, но в каких именно характеристиках учителя? Следующие характеристики едва ли имели какое-либо значение:

- цвет волос,
- рост,
- телосложение,
- стиль одежды,
- особенности характера,
- автомобиль, которым он пользуется.

А что же, в таком случае, имело значение?

Единственное различие состояло в том, что плодотворный учитель знал, как обеспечить усвоение

материала учащимися, и умело приспособлял к ситуации свои действия, слова и стиль изложения материала.

Опытные учителя обладают настолько глубоким пониманием учебного процесса, что они моментально распознают проблемы, препятствующие усвоению материала, и прибегают к соответствующим методам их разрешения.

Слишком часто учителя видят причину своих бед в том, что “с моим классом что-то не так”, когда на самом деле причина кроется в учителе, а не в классе! Первым шагом в этом распространенном случае должно быть определение, в чем же собственно состоит проблема. Если проблема выявлена, то будет значительно легче найти правильное ее разрешение. (“Метод Закона Обучения”, который будет представлен в следующей главе, показывает, как выявлять проблемы и находить соответствующие пути их решения.)

Истина 4. Учитель должен расценивать успешность своей деятельности на основании успешности деятельности учащихся.

Представьте себе, что вы — директор школы, проводящий собеседование с двумя кандидатами на место преподавателя естественных дисциплин в старших классах. Кого из этих двух кандидатов вы бы выбрали?

*Кандидат А:* женщина сорока восьми лет, замужем, имеет трех взрослых детей; диплом магистра естественных дисциплин, двадцать лет опыта преподавательской деятельности, многочисленные

публикации в журналах, сотрудничала в различных административных комиссиях, работает над диссертацией; увлечения — садоводство, выращивание орхидей, занимающих призовые места на выставках.

*Кандидат Б:* мужчина двадцати пяти лет, не женат, имеет кота по кличке Цапчик; диплом бакалавра естественных дисциплин, три года преподавательской деятельности, публикаций не имеет, сотрудничал в комиссии по застройке территории, предполагает продолжить обучение на степень магистра в течение ближайших лет; увлечения — водные лыжи, добровольная помощь местному зоопарку.

А теперь сделайте выбор. Кому вы отдадите предпочтение — кандидату А или кандидату Б?

Согласитесь, что вы ничего не можете знать наверняка. Если понятие “преподавать” определяется как “обеспечивать усвоение материала”, то ничто из предоставленной информации никоим образом не свидетельствует об истинных преподавательских способностях обоих кандидатов. Ничто из перечисленного ниже не позволяет сделать правильный выбор:

- пол,
- возраст,
- семейное положение,
- ученая степень,
- публикации,
- опыт административной деятельности,
- увлечения,
- и даже стаж преподавания.

Конечно, все пункты профессиональной биографии обоих претендентов в определенном смысле важны, но они ничего не говорят нам о том, насколько плодотворным окажется данный человек в практической деятельности, поскольку сосредоточены на самом учителе, а не на его способности оказывать влияние на учащихся. Оба этих кандидата могут оказаться как бездарными, так и замечательными учителями.

Единственное, что является неоспоримым доказательством успешности их будущей деятельности, — это показатели успеваемости их прежних учеников в конце учебного года по сравнению с аналогичными показателями в его начале.

Недавно я рассказывал о Законе Обучения на одной из своих конференций. Как только я закончил, хорошо одетый бизнесмен лет пятидесяти начал пробираться на сцену. Было очевидно, что он хотел чем-то поделиться. “После многих лет работы в бизнесе я решил закончить аспирантуру и получить степень магистра. Мне нужно было пройти курс статистики, и моим преподавателем была женщина, возглавляющая всю магистратуру. Я был счастлив, что у меня такой выдающийся преподаватель! Но знаете, что она сказала на первом же занятии? Она сказала, что этот курс настолько сложный, что 70 % из нас, вероятно, его не пройдут!

Сразу это произвело на меня впечатление. Вот это преподаватель, подумал я! Но теперь я понимаю, что все как раз наоборот — как преподаватель она ничего из себя не представляет. Только 30 % ее студентов

получали удовлетворительные оценки!”

Этот бизнесмен пришел к правильному выводу. Возможно, эта женщина была замечательным руководителем, умнейшим человеком, выдающимся писателем; но ее коэффициент эффективности как преподавателя заслуживает весьма низкой оценки. *Никогда не забывайте об этом. Учителя обеспечивают усвоение материала учащимися, а выдающиеся учителя обеспечивают усвоение большего объема материала большим количеством учащихся.*

Мы используем неверные критерии не только при приеме учителей на работу, но и при их поощрении и повышении в должности. Кто из двух описанных ниже учителей пользовался бы, на ваш взгляд, большим уважением, продвигался по службе и получал финансовые поощрения, принимая во внимание, что оба они преподают один и тот же предмет в одной и той же школе ученикам одного и того же возраста?

1. Учитель А завершает обучение для получения второго высшего образования, а ученики учителя Б на выпускном экзамене по данному предмету показывают результаты на 25% выше, чем ученики учителя А.

2. Учитель А опубликовал три статьи в научном журнале, а ученики учителя Б завоевали три призовых места на республиканской олимпиаде по данному предмету.

3. Учитель А работает в областной комиссии по вопросам образования, а средний результат контрольных учеников учителя Б на балл выше.

4. Учитель А получает большинство голосов

учителей в номинации “Учитель года”; учитель Б числится пятнадцатым в списке. Учитель Б получает большинство голосов учеников в номинации “Учитель года”; учитель А числится пятнадцатым в списке.

Позиция авторов этой книги такова: несмотря на неоспоримую важность общественной работы, публикаций и ученых степеней, *самой важной проверкой эффективности деятельности учителя является успеваемость его учеников.*

Иногда именно то, что мы больше всего ценим, может негативно сказываться на эффективности учебного процесса. Когда я учился в аспирантуре, среди студентов была чрезвычайно популярна шутка о том, что чем больше ученых степеней имеет преподаватель, тем худшим преподавателем он, вероятно, является. Большой объем знаний не обязательно делает человека выдающимся преподавателем. Возможно, такая мысль покажется слишком дерзкой, но было бы интересно сравнить успеваемость учащихся до и после получения очередной степени их учителем.

Пожалуйста, не поймите меня неправильно. Сам я всецело за углубление знаний и других постоянно призываю продолжать свое образование. Я посещаю различные курсы и семинары, смотрю обучающие видеопрограммы, слушаю аудиокассеты. Но в центре нашего внимания должен быть результат этих образовательных мероприятий, а не *расширение их списка.*

Имеет значение не то, что делает учитель, а то,



что делает учащийся. Если учащийся успешен в своей деятельности — соответственно, успешен и учитель.

Истина 5. Характер учителя и его преданность своему делу оказывают большее влияние на учащихся, чем его слова.

Этот принцип представляет собой результат сравнения двух факторов влияния на учащихся: “того, кем является учитель” (его характер и его преданность своему делу) и “того, что он говорит” (вербальное общение). Как мы видим, характер всегда имеет большее влияние, чем вербальное общение.

Вспомните то время, когда вы были студентом. Вспомните своих любимых преподавателей. Я готов поручиться, что, определяя преподавателей как любимых, вы в большей степени руководствовались своим мнением о них как о личностях, чем своей оценкой того, что они говорили на занятиях.

“Поступки говорят громче слов”, “Не хвались словами, а хвались делами” — эти проверенные временем пословицы действительно содержат в себе истину. Если слова и поступки противоречат друг другу, поступки всегда имеют больший вес, чем слова.

К сожалению, как в миру, так и в церкви часто бытует мнение, что самое важное — это слова. Недавно диакон одной поместной церкви рассказал мне, что их церковный совет проголосовал шестью голосами против трех за то, чтобы оставить в должности пастора церкви, который в то время увяз в бракоразводном процессе и с нетерпением ожидал его окончания, чтобы жениться на другой женщине из той

же церкви (пока еще тоже замужней)!

Я спросил, как может его церковь настолько откровенно выступить против принципов Священного Писания. Он ответил: “О, наш пастор так замечательно проповедует, что мы просто боимся его потерять! Кроме того, одна более крупная церковь в другом городе уже предложила ему должность старшего пастора. Нам, очевидно, придется значительно повысить ему жалование, чтобы удержать его в нашей церкви, поскольку почти все прихожане хотят, чтобы он остался — за исключением, разве что, нескольких твердолобых консерваторов”.

Возможно ли, чтобы этот пастор открыто грешил, разбивая свою семью и семью другой женщины, и в то же время считался прекрасным проповедником?

Да, я считаю, что это возможно.

Некоторые из “величайших” учителей и проповедников мира открыто противостоят Христу. Многие ораторы, собирающие на свои выступления многотысячные аудитории, не признают доктрин о непорочном зачатии, о богодухновенности Библии, о воскресении Христа и даже о божественной природе Христа. Однако их ораторское искусство и способность к внушению просто огромны. Их слова могут заставить любого из нас прослезиться. Но эмоциональная растроганность не обязательно является признаком Божьего одобрения и благословения.

Мы глубоко ошибаемся, полагая, что, если человек является плодотворным учителем или преуспевающим пастором, или впечатляющим

проповедником, одно это уже означает, что на таком человеке — рука Божья. Рука Божья не может быть на человеке, отрицающем, что Христос есть Бог. Библия называет такого человека “врагом Евангелия”.

Проголосовав за сохранение пастора в должности, эта церковь публично сделала выбор в пользу греха и против Спасителя. Дело Христа вновь будет поругаемо в нехристианском обществе, поскольку даже там такое преступление против морали не проходит незамеченным.

А как же замечательные проповеди этого пастора? Вернитесь через пять лет, и вы увидите плоды, сеющиеся сейчас. Можно увидеть, как слово “Ихавод” (1 Царств 4:21) появляется над парадной дверью. Я много раз наблюдал подобные случаи, и все они без исключений заканчивались именно так. Божий принцип служения остается неизменным: сначала характер, а потом уже слова. По этой причине соответствующие стихи Первого послания к Тимофею и Послания к Титу абсолютно ясны — жизнь проповедника (учителя) должна быть в гармонии с его словами, и только в этом случае он имеет право говорить эти слова.

По сути дела, *характер говорящего всегда будет определять содержание его слов*. Когда Дух Божий угашается и грех управляет жизнью, то в проповеди будет отсутствовать не только Дух, но вскоре и само Священное Писание. Учитель или проповедник начнет согласовывать содержание своего выступления со своим образом жизни. Я содрогаюсь при мысли о том, как этот пастор, его новая жена и шесть диаконов

предстанут перед другим Судом, где они понесут ответственность за спектакль, который разыгрывали.

Когда я прошу людей назвать учителя, который больше всего повлиял на них, основными критериями их выбора всегда являются благородный характер и преданность своему делу. Дело не в том, что предметы этих учителей были самыми легкими (или самыми сложными), — что-то в них самих, в их личности вызывало искреннее уважение и восхищение. Мы, их ученики, мечтали когда-нибудь стать такими же, как они.

Так пусть же ваши ученики мечтают быть похожими на вас!

Истина 6. Учителя существуют для того, чтобы служить учащимся.

Нам всем приятно вкусно поесть в хорошем ресторане с высоким уровнем обслуживания. Как бы вы отреагировали, если бы в один прекрасный день, обедая в своем любимом ресторане и попросив официантку стакан воды, вы услышали бы в ответ: “Пойдите и возьмите! Вы что, сами ни на что не способны? Я вам не рабыня, знаете ли!”? Вы бы тут же ушли, думая о том, что вам никогда еще не доводилось видеть худшего обслуживания. Вероятно, вы больше не пришли бы в этот ресторан.

В данной ситуации вы рассматриваете эту официантку как свою служанку. Вы платите ей за ее желание служить вам — ведь в этом заключается ее работа. Однако если бы через несколько дней вы случайно встретили ту же официантку где-нибудь на

пикнике и попросили ее принести вам воды, как, по-вашему, она бы отреагировала? Роли, которые мы исполняем в определенных ситуациях, определяют то поведение, которое мы считаем уместным в этих ситуациях.

Давайте теперь рассмотрим роль учителя. В классной комнате кто должен “разносить воду”, “наполнять тарелки”, спрашивать, “не хотят ли посетители чего-нибудь еще”? К сожалению, многие учителя и проповедники забыли, что они являются слугами. В большинстве случаев имеет место полное “смещение ролей” — по всем признакам, слугой является ученик. Учителя забыли, что они существуют для того, чтобы удовлетворять нужды учащихся, а не свои собственные.

Почему эту проблему так легко заметить в ресторане и так трудно увидеть в классной комнате?

Я помню, как много лет назад мне в первый раз пришлось выступать перед большой аудиторией. Мое сердце бешено билось, колени дрожали, ладони покрылись потом, и я отчаянно молился, чтобы Бог выручил меня и вернулся на землю прямо сейчас. Рядом со мной на сцене сидел один известный и опытный оратор. Во время гимна, исполнявшегося непосредственно перед моим выступлением, я повернулся к нему и сказал:

— Я так волнуюсь! Не знаю, справлюсь ли.

Не моргнув и глазом, этот выдающийся человек сказал:

— Брюс, не будь таким гордым и не думай так много о себе.

Едва ли кому-нибудь хочется услышать такое прямо перед своим выступлением.

— Что вы имеете в виду? — спросил я.

— Ты слишком сильно беспокоишься о себе — как пройдет твое выступление, что подумают о тебе люди, — поэтому ты и нервничаешь. Если бы ты на секунду отвлекся от собственной персоны и обратил внимание на людей, сидящих перед тобой, если бы ты начал думать о них, а не о себе, ты бы перестал так волноваться. Видишь ли, мы так сильно волнуемся только тогда, когда сосредотачиваемся на себе, а не на других. Если же мы сосредотачиваемся на том, чтобы служить нашим слушателям, мы тем самым предоставляем Господу свободу использовать нас.

Он улыбнулся и как ни в чем не бывало продолжил пение гимна. Я же обратился к Господу с просьбой изменить меня, чтобы я больше не старался служить своим собственным нуждам, а обращал внимание на нужды моих слушателей. Большая часть мурашек, бегавших у меня по коже, убралась в свой муравейник.

Наше служение ученикам во многом похоже на нашу любовь к детям. Мы часто полагаем, что то, что мы делаем для наших детей, должно ясно показывать им, как мы их любим; однако дети видят это совсем в другом свете. Я думаю, что, подобно этому, учителя часто стараются служить своим ученикам, но ученики этого не ощущают. Возможно, это происходит потому, что учителя, сами того не осознавая, совершают поступки, говорящие ученикам о чем-то таком, что является абсолютно противоположным благим

намерениям учителей.

В этой книге я расскажу о многих конкретных способах служения вашим ученикам — причем таких, которые они смогут принять и оценить. В главе “Закон Ожиданий” вы узнаете, как на практике проявлять свою любовь к ученикам. В главе “Закон Потребностей” вы прочитаете о тех приемах, которыми пользовался Христос, чтобы вызвать у своих учеников интерес к тому, чему Он собирался их научить. В главе “Закон Сохранения материала” вы ознакомитесь с некоторыми революционными подходами, которые помогут вам преподавать материал ускоренными темпами.

Все семь законов учащегося сосредоточены именно на этой проблеме: как может учитель действительно служить учащемуся на протяжении всего учебного процесса? Как только вы усвоите эти законы и начнете применять их на практике, то увидите, что разочарование сменится заинтересованностью. Вы приобретете замечательный набор умений, пригодных для самых разнообразных ситуаций — их можно будет использовать при преподавании любого учебного предмета ученикам любого возраста. Откуда у нас такие высокие притязания? Дело в том, что эти принципы универсальны, как закон земного притяжения, и когда мы с вами применяем их на практике, наши ученики понимают, что им служат.

Присоединитесь же к тем учителям, которые заходят в классную комнату с твердым намерением служить своим ученикам всем сердцем, всем разумом

и всей душою.

Истина 7. Учителя, применяющие на практике Закон Обучения и Закон Учителя, могут стать настоящими мастерами своего дела.

В одной далласской школе появилось вакантное место учителя. Множество людей подали заявления на соискание этой должности, но в результате тщательного отбора остались лишь два кандидата.

Первый из них имел тридцатипятилетний стаж преподавательской работы; вторая работала учительницей лишь второй год. Опытный учитель, обладающий отличным послужным списком, был уверен, что вакансия достанется ему. Однако к концу недели стало известно, что предпочтение было отдано молодой девушке.

Опытный учитель был вне себя от ярости. Он ворвался на заседание отдела кадров и потребовал, чтобы ему объяснили, почему его не взяли на работу — ведь у него в конце концов тридцать пять лет стажа. Мудрый администратор минуту помолчал, а затем ответил: “Да, вы действительно работали учителем на протяжении тридцати пяти лет, но я не заметил никакого прогресса в вашей работе за все эти годы. Я расцениваю это так: ваш опыт работы составляет один год, повторенный тридцать пять раз!”

В отличие от распространенного мнения, что хорошим учителем необходимо родиться, я считаю, что хорошие учителя не рождаются таковыми и не выпускаются серийно некой фабрикой — ими становятся в результате постоянного



самосовершенствования! Верить в то, что люди рождаются великими учителями, так же абсурдно, как и верить в то, что люди рождаются великими учеными. Конечно, существуют различные степени природной одаренности; однако большинство людей добиваются высоких результатов благодаря многолетнему упорному труду.

Другое ложное представление, с которым вам необходимо расстаться, состоит в том, что если вы хотите стать великим учителем, вам необходимо совершенствоваться стремительно. Подлинная эффективность преподавания вырабатывается на протяжении многих лет совершенствования, которое осуществляется постепенно, шаг за шагом.

Каждый год в служении “Путешествие по Библии” мы видим практическое подтверждение этой истины. У нас есть традиция ежегодно составлять рейтинг десяти наших лучших сотрудников и публично выносить им благодарность. При этом всякий раз обязательно происходит нечто неожиданное. Однажды я сильно поспорил с деканом “Путешествия по Библии” по поводу одного из наших отстающих сотрудников. У нас очень высокие требования к сотрудникам, проводящим наши семинары, поэтому я пытался склонить декана к тому, чтобы уволить этого человека. Наконец он сказал: “Дайте ему еще один год, и если он не исправится, я первый проголосую за то, чтобы его уволить”.

Я спросил, почему он так рьяно защищает человека, показывающего неудовлетворительные результаты, и декан ответил: “Этот человек прилагает

больше усилий к самосовершенствованию, чем любой другой сотрудник “Путешествия по Библии”. Он смотрит видеопрограммы лучших преподавателей, просит свою жену и друзей постоянно оценивать его работу, спрашивает меня, как он может усовершенствоваться. Я верю, что он справится с работой — он к этому стремится”.

Когда год спустя мы оценивали работу наших сотрудников и определяли десять лучших, как вы думаете, кто вошел в эту десятку? Тот самый человек, которого я чуть было не уволил в прошлом году. Обладал ли он какими-то уникальными способностями, которые естественным образом позволили ему стать одним из лучших? Нет, не обладал. Лучшими, как правило, являются не те, кто более одарен от природы, а те, кто полон стремления использовать данные Богом таланты и максимально реализовать свой потенциал.

## Суть Закона Обучения

Суть Закона Обучения можно сформулировать в трех словах: *“Обеспечить усвоение материала”*.

Учитель должен принять на себя ответственность за усвоение материала учащимися.

## Заключение

Как вы уже поняли, этот первый закон — Закон Обучения — является фундаментом, на котором строятся все остальные законы: учитель несет ответственность за усвоение материала учащимися.

Некоторые учителя всю свою жизнь посвятили достижению этой цели и приняли на себя всю полноту ответственности — но таких немного. Другие учителя к такому посвящению приходят ценой множества переживаний и душевных потрясений, но оно навсегда изменяет их сердца, равно как и их уроки. Третья группа учителей так никогда и не впускает это посвящение ни в свои сердца, ни в классную комнату. От этого страдают не только они сами, но и их ученики.

Будучи учителем, обучающим учителей, я научился высоко ценить тех из них, кто полон решимости сохранить это посвящение в своем сердце, особенно если оно досталось им дорогой ценой. Среди многих историй о долгих странствиях в поисках этого посвящения моей любимой является, бесспорно, история Тэдди Стэлларда.

Тэдди Стэлларда, вне всякого сомнения, можно было назвать “одним из малых сих”. Не проявляющий никакого интереса к учебе, плохо одетый, всегда непричесанный, он был из числа тех детей, чьи лица абсолютно ничего не выражают, а отсутствующий взгляд направлен в никуда. Когда мисс Томпсон обращалась к Тэдди, его ответ всегда был немногословен. Непривлекательного, ко всему

безразличного и не подпускающего к себе, его было нелегко любить. Хотя его учительница и говорила, что любит всех своих учеников одинаково, однако это было далеко не так.

Всякий раз, когда она проверяла работы Тэдди, ей доставляло какое-то странное удовольствие перечеркивать неправильные ответы, а двойки, которые она ему ставила, были особенно размашисты и красивы. Она не должна была так поступать; она читала личное дело Тэдди и знала о нем больше, чем кто-либо другой в школе. А в личном деле говорилось:

“1-й класс. Своей работой на уроках и отношением к учебе Тэдди подает надежды; однако неблагоприятная обстановка в семье не способствует развитию ребенка.

2-й класс. Тэдди мог бы заниматься лучше. Его мать тяжело больна. Дома ему мало помогают.

3-й класс. Тэдди — мальчик хороший, но слишком серьезный. Испытывает трудности в усвоении материала. Его мать умерла в этом году.

4-й класс. Тэдди очень заторможен, но ведет себя хорошо. Отец не проявляет заботы о ребенке”.

Наступило Рождество, и все дети из класса мисс Томпсон принесли ей рождественские подарки. Они сложили их на ее столе, а сами столпились вокруг, чтобы посмотреть, как она будет их разворачивать. Среди подарков был также подарок и от Тэдди Стэлларда. Учительница была удивлена, что он принес ей подарок; однако он это сделал. Подарок Тэдди был обернут в коричневую бумагу и заклеен липкой лентой. На бумаге было просто написано: “Мисс

Томпсон от Тэдди”. Когда она развернула бумагу, оттуда выпали аляповатый браслет из искусственных бриллиантов (половины из которых не хватало) и флакон дешевых духов.

Увидев подарок Тэдди, другие мальчики и девочки начали хихикать и ехидно улыбаться, но мисс Томпсон хватило здравого смысла, чтобы заставить их замолчать — она тут же надела браслет и подушила запястье. Подняв руку так, чтобы все дети могли почувствовать запах, она сказала: “Какой приятный запах, правда?” Детям передалось настроение учительницы, и они охотно с этим согласились.

В конце дня, когда прозвенел звонок после последнего урока и все дети ушли, Тэдди задержался в классе. Он медленно подошел к столу учительницы и тихо сказал: “Мисс Томпсон... мисс Томпсон, вы пахнете точно так, как моя мама... и ее браслет вам очень идет. Я так рад, что вам понравились мои подарки”. Когда Тэдди вышел, мисс Томпсон опустилась на колени и попросила у Бога прощения.

Когда на следующий день дети пришли в школу, их встретила новая учительница. Мисс Томпсон стала другим человеком. Она больше не была просто учительницей, она стала инструментом в руках Божьих. Теперь она была человеком, посвятившим жизнь тому, чтобы любить детей и вкладывать в них нечто, что останется с ними и после окончания школы. Она помогала всем детям, но больше тем, кому учеба давалась с трудом, и особенно Тэдди Стэлларду.

К концу учебного года у Тэдди появились значительные успехи. По успеваемости он догнал

большинство учеников, а некоторых даже и перегнал.

Пути Тэдди и его учительницы разошлись. Долгое время она не получала от него никаких известий. И вот однажды она получила письмо:

*“Дорогая мисс Томпсон!*

*Я хочу, чтобы вы первая об этом узнали. К окончанию школы я буду вторым в списке лучших учеников моего класса.*

*С любовью,*

*Тэдди Стэллард”.*

Спустя четыре года пришло еще одно короткое письмо:

*“Дорогая мисс Томпсон!*

*Мне только что сообщили, что я окончу университет первым в списке лучших студентов моей группы. И я хочу, чтобы вы первая об этом узнали. Учиться в университете было нелегко, но мне понравилось.*

*С любовью,*

*Тэдди Стэллард”.*

А спустя еще четыре года:

*“Дорогая мисс Томпсон!*

*С сегодняшнего дня меня зовут проф. Теодор Стэллард, как вам это нравится? Я хочу, чтобы вы первая об этом узнали. А в следующем месяце состоится моя свадьба — если точно, 27-го числа. Мне хотелось бы, чтобы вы сидели на том месте, где сидела бы моя мама, если бы она была жива. Вы теперь единственный близкий мне человек; папа умер в прошлом году.*

*С любовью,*

*Тэдди Стэллард”.*

Мисс Томпсон пришла на эту свадьбу и сидела на том месте, где должна была бы сидеть мать Тэдди. Она заслужила это место; она сделала для Тэдди то, чего он никогда не забудет.\*\*\*

А что вы можете подарить своим ученикам, мой

дорогой коллега? Не дарите то, что можно купить за деньги, пойдите на риск и подарите нечто такое, что останется надолго после окончания ваших уроков. Будьте беспредельно щедры. Подарите вашему классу то, что только вы один можете подарить, — самого себя. Каждому вашему ученику. Отдайте им себя — и тогда то, что они выучат, будет иметь для них такое огромное значение, что они пригласят вас на свою свадьбу. Только такое преподавание имеет смысл.

### Примечания к главе 1

\* *Christianity Today*, 10 April 1981, 47.

\*\* *U. S. News & World Report*, 8 September 1980, 48.

\*\*\*Anthony Campolo, *Who Switched the Price Tags?* (Waco, Tex.: Word Books, 1986), 69 — 72.

## **Вопросы для обсуждения**

1. Вспомните своего любимого учителя. Назовите три основные характеристики, благодаря которым вы его полюбили. Насколько серьезно он посвятил себя тому, чтобы “обеспечить усвоение вами материала”? Как вы считаете, что бы произошло, если бы он утратил это посвящение?

2. Как, по-вашему, определил бы понятие “преподавание” современный среднестатистический учитель? Если бы вы прилетели с другой планеты на выполнение задания выяснить, что происходит в зданиях под названием “государственные школы”, — будучи невидимым, посетили бы занятия в пятом, девятом и одиннадцатом классах, что бы вы написали в

отчете своему начальнику? Помните, что вы никогда раньше не видели школы, поэтому, чтобы хорошо ответить на этот вопрос, вам придется мыслить вне привычных рамок.

3. Президент вашей страны поручил вам разработать новый проект трудоустройства, обучения и оплаты работы учителей. Его требование заключается в том, чтобы в ближайшие три года качество среднего и высшего образования в вашей стране стало самым высоким в мире. Он предоставил вам полную власть и неограниченный бюджет; вы имеете право принимать любые решения — они не будут ставиться под сомнение и будут расцениваться лишь на основании результатов. Его единственное условие: ваш проект должен быть основан не более чем на семи принципах. Какие принципы вы бы выбрали?

4. Подумайте о себе как об учителе. Насколько представление о том, что вы несете ответственность за усвоение материала вашими учениками, отражает отношение вашего сердца? Предположим, что одним взмахом волшебной палочки я могу передать вам такое отношение в наивысшей степени. Спустя неделю как описали бы ваши ученики разницу между “вами старым” и “вами новым”? Каким из этих “вас” вам хотелось бы быть и почему?



## Глава 2

# ЗАКОН ОБУЧЕНИЯ МЕТОД И РЕКОМЕНДАЦИИ

Я испробовал все, что мог, но с моей машиной по-прежнему было что-то не так. В самый неподходящий момент мотор вдруг начинал барахлить. В конце концов я сдался и отвез машину на мою излюбленную заправочную станцию, где работал механик, который ремонтировал мои машины на протяжении многих лет и, бесспорно, заслуживал доверия.

Быстро осмотрев машину, он объявил, что не обнаружил никаких неисправностей и ему придется подсоединить к моей машине “диагностическое устройство”. Я никогда не видел этого устройства и даже не слышал о таком, поэтому попросил разрешения поприсутствовать при процедуре.

Механик открыл капот, отсоединил от мотора несколько проводов и воткнул их в свой компьютер. Затем он нажал на кнопку, и диагностическое устройство заработало. На нем загорелись какие-то лампочки, и прежде чем я что-либо понял, механик засмеялся и сказал: “Дело в том, что один из проводов время от времени замыкает контакт, из-за чего и возникают проблемы. Но невооруженным глазом этого не увидеть”.

Он заменил этот провод, и вскоре я уже ехал по дороге под равномерное жужжание мотора. Но я не

мог избавиться от мысли о том, какая замечательная штука это диагностическое устройство. Внезапно меня осенила идея: как было бы здорово, если бы существовало **Диагностическое Устройство Преподавания!** Как только на уроке возникают проблемы, вам стоит лишь схватить нескольких учеников, подсоединить их к аппарату, и тут же станет ясно, в чем “неисправность”.

Иногда у нас создается такое впечатление, будто учебный процесс — это некое непостижимое таинство. Иногда урок идет великолепно, подобно шестисотому “мерседесу”; в другой раз тащится, как старый “запорожец”. Если вам случалось мучиться вопросом, что же вы сделали верно, а что неверно, то у меня есть для вас приятная новость: **Диагностическое Устройство Преподавания (ДУП)** стало реальностью! Когда мы подойдем к концу этой главы, вы будете в состоянии за несколько минут определить причину проблемы и найти пути ее разрешения.

В отличие от автомобиля, для которого важна исправная работа множества узлов, “исправность” учебного процесса зависит всего лишь от пяти основных компонентов. Поэтому выявить “поломку” в уроке гораздо легче, чем найти неисправность в машине. Пройдя краткое обучение, вы не только сможете определить, почему возникла та или иная проблема, но и будете знать, что нужно сделать, чтобы ее устранить.

Поэтому давайте распечатаем коробку с загадочным **Диагностическим Устройством Преподавания** и узнаем, как им пользоваться (батареек

не требуется!).

## Метод Закона Обучения

Задумайтесь на минуту о том, что же является неотъемлемыми составляющими учебного процесса в христианской школе. Ниже перечислены пять основных компонентов, которые необходимы каждому школьному классу, каждой воскресной школе, каждой церкви и каждой домашней группе по изучению Библии:

1. Учащиеся — люди, которым нужно выучить излагаемый материал.

2. Предмет — содержание учебного материала или умение, которое следует приобрести.

3. **Стиль преподавания — способ или метод изложения материала.**

4. Выступающий — инструктор или учитель, обеспечивающий усвоение материала.

5. Дух — присутствие и действие Святого Духа.

В конечном итоге эти пять составляющих являются *предпосылками усвоения материала*. То, как вы справляетесь с этой Большой Пятеркой, определяет ваш успех или неудачу на уроке. Если ваш урок проходит хорошо, то есть ваши ученики усваивают материал, — это означает, что в Большой Пятерке царит гармония. Если же урок проходит неудачно — значит, что-то не в порядке с одним или несколькими членами Большой Пятерки, и вам необходимо

произвести определенные коррективы.

Каждый из членов Большой Пятерки отвечает за определенную часть учебного процесса, и если с ним что-то не так, это всегда будет приводить к одним и тем же последствиям. Если ваша машина не едет, поскольку не заводится мотор, и при этом даже не загораются световые индикаторы, как вы думаете, в чем дело? Правильно, что-то не так с электричеством. Чтобы машина поехала, вам, вероятно, придется разобраться с аккумулятором.

Очень важно понять следующее: в преподавании возникают, как правило, одни и те же типичные проблемы; следовательно, типичны и пути их решения.

Чем лучше вы поймете этот принцип, тем легче вам будет как распознавать проблемы, так и определять, что именно необходимо сделать для их разрешения. Преподавание не является неким сложным и недоступным искусством, овладеть которым могут лишь особо одаренные. Преподавание — это, скорее, набор приобретенных умений, которые доступны каждому желающему их приобрести. Эта книга ознакомит вас с революционными принципами, которые вы сможете применять на своих уроках. Если ваши ученики не заинтересованы в учебе, срывают уроки или не усваивают учебный материал, вам не придется ломать голову над тем, что необходимо сделать, чтобы устранить эти проблемы. И чем дольше вы будете преподавать, тем больше способов решения проблем будет в вашем распоряжении. Чем разнообразнее и эффективнее вы будете их использовать, тем скорее ваши ученики станут

называть вас учителем высокого класса. Когда это произойдет, исполнится моя мечта, ради которой и написана эта книга!

Метод Закона Обучения: три основные связи.

Существуют три основные связи, прямо влияющие на большую часть учебных ситуаций. Эти связи характеризуют то, как вы, будучи учителем, относитесь к вашему предмету, вашим ученикам и вашему стилю преподавания. Позднее в этой книге мы также рассмотрим ваши взаимоотношения со Святым Духом и с самим собой как учителем.

Учителя всегда удивляются, что, поприбывав всего лишь несколько секунд на их уроке, я могу определить, почему этот урок проходит не так, как следовало бы, а затем порекомендовать, что нужно сделать, чтобы исправить положение. Сейчас вы узнаете те секреты, которые делают это возможным.



На данной схеме нижний прямоугольник

символизирует выступающего, т.е. учителя. Левый прямоугольник символизирует предмет, верхний — учащегося, правый — стиль преподавания. Эти три постоянные связи в большинстве случаев определяют, успешно ли пройдет ваш урок. Заметьте, что все стрелки, иллюстрирующие эти связи, исходят от выступающего (учителя) и указывают на учащегося.

В центре внимания Метода Закона Обучения находятся общие закономерности функционирования связей учителя с предметом, учащимся и стилем преподавания; в последующих главах этот вопрос будет еще более конкретизирован. Например, прочтя главу, посвященную Закону Сохранения материала, вы научитесь ускоренному преподаванию предмета. Глава о Законе Потребностей научит вас пятиэтапному методу, который использовал Иисус Христос, чтобы заинтересовать Своих учеников, и который вы также можете использовать в своем преподавании. Закон Ожиданий научит вас, как помочь учащимся максимально использовать свой потенциал. Таким образом, каждый закон добавляет что-то новое к тому, что вам уже известно об этих трех связях, тем самым помогая вам стать настоящим “экспертом в обеспечении усвоения материала” вашими учениками.

Предмет — это то, ЧТО преподается, учащийся — тот, КТО обучается, а стиль преподавания — то, КАК осуществляется преподавание. Преподавание, соответственно, — это то, КАК научить определенного КОГО определенному ЧЕМУ! Выступающий должен изложить свой предмет (который также является его сообщением), будучи наставником для учащегося; при

изложении предмета он должен использовать соответствующий *метод*.

Каждый из нас по-разному реализует эти связи, и каждый в одной из них компетентен более, чем в других. Некоторые лучше всего владеют “содержательной” стороной преподавания (назовем это *ориентацией на предмет*), в то время как другие не так блестяще справляются с материалом, но зато имеют огромное влияние на учеников (т.е. у них преобладает *ориентация на учащихся*). Третьи умеют изложить материал таким образом, что в классе постоянно царит атмосфера заинтересованности, мотивированности и увлеченности (*ориентация на стиль преподавания*).

Подумайте о том, какой из этих связей лучше всего владеете именно вы. Прочтите следующие описания и отметьте наиболее соответствующее вам цифрой 1 умеренно соответствующее — цифрой 2, а наименее соответствующее — цифрой 3.

• *Ориентация на предмет*. “Мне очень нравится мой предмет. Я почти всегда подготавливаю в два или три раза больше материала, чем нужно, и часто бывает, что под конец урока мне приходится ускорять темп, чтобы вовремя закончить. Мне нравится объяснять различные понятия, мне хотелось бы, чтобы у моих учеников было глубокое понимание предмета. Мне нравится записывать учебный материал; я всегда стремлюсь к тому, чтобы узнать как можно больше всякого рода фактов; я люблю копаться в книгах и различных справочных пособиях. Иногда мне приходится следить за тем, чтобы материал не оказался

слишком сложным для среднего ученика моего класса”.

- *Ориентация на учащихся.* “Я люблю своих учеников. Я отношусь к ним скорее как к друзьям. Я интересуюсь жизнью каждого из них, и мне нравится проводить с ними время — как в классе, так и вне его. Я люблю рассказывать им о себе и своей семье; я чувствую, что мои ученики в каком-то смысле тоже являются моей большой семьей. Иногда мне приходится следить за тем, чтобы наши разговоры и дискуссии не слишком отвлекали нас от темы урока, мне просто хочется как можно больше им помочь”.

- *Ориентация на стиль преподавания.* “Мне очень нравится учебный процесс. Мне нравится видеть оживленную атмосферу в классе, когда ученики жадно ловят каждое мое слово. Мне нравится использовать свои творческие способности на уроках, и я всегда стараюсь придумать что-то новое, чтобы ученики постоянно продвигались вперед и чтобы им все время было интересно. Ученикам нравятся мои уроки, потому что на них никогда не бывает скучно. Возможно, иногда я бываю чрезмерно поглощен своими выдумками, пытаюсь “освежить” и “оживить” учебный материал, но мне кажется, ученики любят неожиданность и разнообразие. Я обожаю свою работу и не могу дождаться начала урока. Чем больше учеников в моем классе, тем лучше”.

Вы определили, какая ориентация преобладает у вас? Если нет, спросите кого-нибудь из ваших друзей,



поскольку, вероятно, об этом знают все, кроме вас.

Исходя из того, чем занимается человек во время перерывов на конференциях “Путешествия по Библии”, как правило, можно сказать, какой тип учителя он представляет.

Если человек ориентирован на предмет, он напрямик отправится к книжной раскладке и наберет побольше литературы, всегда в изобилии имеющейся на наших конференциях. Ярко выраженные представители этого типа просмотрят даже новые издания Библии — только для того, чтобы почувствовать “запах” новой книги!

Если человек ориентирован на учащихся, он даже не встанет с места, а повернется к вам и начнет расспрашивать вас о вашей жене (муже), ваших детях, вашей работе, вашем доме, вашем любимом цвете, вашем любимом дне недели, вашем... Вполне вероятно, что к концу дня ярко выраженный представитель этого типа попросит у вас ваш адрес и на всю жизнь останется вашим другом по переписке.

Если человек ориентирован на стиль преподавания, то не успеют объявить перерыв, как он уже вскочит на ноги и направится в буфет, по пути оживлен но беседуя о том, какие методы и приемы применял выступающий — например, эти необычные четырехцветные таблицы (учитель, ориентированный на предмет, даже не заметил, что они были четырехцветными, а учитель, ориентированный на учащихся, предпочел бы увидеть больше фотографий детей и щенков). Ярко выраженные представители этого типа тут же начнут писать в своих аккуратных

блокнотах, как бы они сами провели такое занятие, а также конспектировать все интересные высказывания и анекдоты, которые они смогут использовать на своем уроке на будущей неделе.

Видите, что получается? Каждый из нас полагается на одну из трех связей в большей степени, чем на остальные, поскольку ощущает себя в ней наиболее компетентным. Чтобы углубить ваше понимание данного вопроса, давайте подробнее рассмотрим каждую из этих связей.

#### Связь 1: Выступающий — Учебный предмет.

Если вашей сильной стороной является содержание учебного предмета, ваши ученики, возможно, называют вас “профессором” или “грамотеем”. Вам нравится размышлять об учебном материале; в мире мыслей и идей вы чувствуете себя куда уютнее, чем с учениками (а все эти “нетрадиционные методы” уж точно кажутся вам пустой тратой времени). Вы преклоняетесь перед первоисточниками и всегда сожалели о том, что не владеете греческим, ивритом, латынью и немецким, чтобы получать подлинное удовлетворение от изучаемых произведений.

Ваши ученики считают, что вы чрезвычайно умны и много знаете обо всем на свете. Им нравится, как вы отвечаете на их вопросы по учебному материалу, поскольку ваши ответы всегда разумны и понятны — часто даже более понятны, чем ваши лекции. Вероятно, ваши ученики! думают, что вы слишком много от них ждете и даете слишком много лишнего

материала; однако вы, похоже, убеждены, что весь этот материал чрезвычайно важен и необходим. Учащиеся не жалуются на то, что ничего не узнают на ваших уроках, однако некоторые ученики просто из сил выбиваются, чтобы поспевать за вами.

Когда я учился в аспирантуре, у меня был преподаватель, которого можно назвать классическим “ученым”. На нашем втором занятии один из студентов поднял руку и попросил его подробнее рассказать о какой-то такой мелочи, что сам вопрос прозвучал как издевательство. Мои приятели просто глаза закатили, услышав вопрос; никто из нас и не думал, что преподаватель сможет ответить на него более чем одним предложением.

То, что сделал преподаватель, до сих пор, спустя столько лет, поражает меня. Он кивнул, как будто признавая особую проницательность человека, задавшего этот вопрос, сжал руку в кулак и уперся им в лоб. Затем он назвал определенную научную работу, содержащую ответ на этот вопрос, и объявил: “Второй том, страница 246, правая колонка, седьмая или восьмая строка снизу”. Закрыв глаза, он процитировал три или четыре абзаца из этой книги.

Я принял это за розыгрыш и поэтому на первой же перемене побежал в библиотеку и открыл указанную страницу второго тома. Представьте себе мое потрясение, когда я увидел, что преподаватель процитировал все дословно!

За исключением тех моментов, когда наш профессор предпринимал экскурсии в глубины теологии и цитировал немецкие источники в

оригинале, мы его очень любили; он помог нам открыть для себя новые высоты научной деятельности. Его занятия — одно из самых ярких воспоминаний на пути моего профессионального становления.

Но такие достоинства часто сопряжены с соответствующими недостатками. Тот же преподаватель рассказывал нам, как однажды он читал лекции в Хьюстоне, затем прилетел обратно в Даллас и ждал, пока его жена приедет за ним в аэропорт. Прождав около часа, он решил позвонить домой и спросить, не забыла ли она о том, что его нужно встретить.

— Где ты находишься? — спросила она.

— Естественно, в Далласском аэропорту, — ответил он. — Это ты где находишься?

— Жду тебя дома, — сказала она. Наступила долгая пауза, после чего жену внезапно осенило:

— Дорогой, неужели ты забыл — ты же поехал в Хьюстон *на своей машине!* Если связь с предметом является вашей слабой стороной, вы, вероятно, чувствуете себя неуверенно в том, что касается учебного материала, и в значительной степени зависите от ваших записей. Если кто-то поднимает руку, чтобы задать вопрос, у вас внутри все обрывается, и вы отвечаете, что поговорите с ним на перемене, так как вы уверены, что не знаете ответа, но не хотите, чтобы об этом узнал кто-либо еще. Затем вы отчаянно молитесь о том, чтобы к концу урока он забыл о своем вопросе. Вероятно, вам легче использовать записи других людей, поскольку вам кажется, что они намного лучше ваших собственных; в

любом случае, вы никогда не уверены, что подготовили материал качественно и в достаточном объеме.

## Связь 2: Выступающий — Учащиеся.

Если вашей сильной стороной является ваша связь с учениками, они, вероятно, видят в вас друга, человека, поддерживающего их и всегда находящегося с ними в тесных взаимоотношениях. Вы хорошо понимаете ваших учеников. Вас, скорее всего, жизнь ваших учеников интересует куда больше, чем учебный материал или способы его изложения. В конце концов, ради учеников вы и стали преподавателем. Вам нравится рассказывать им о своей жизни, о своих трудностях и достижениях, и в вашем классе царит атмосфера одной большой семьи. Возможно, вы даже обедать ходите в столовую для учащихся, а не в кафе для преподавателей. Вы хотите приблизиться к ученикам, а не спрятаться от них!

Вы располагаете к себе учеников. Они чувствуют, что не безразличны вам, и что вы — “настоящий”, искренний и открытый человек. Возможно, именно к вам они приходят со своими проблемами — многие из них считают, что вы — единственный, кто понимает их и, следовательно, может им помочь.

У меня был такой учитель, когда я учился в школе. Казалось, мы проводили больше времени, обсуждая наши жизненные проблемы или слушая о его семье, чем изучая его предмет. Для нас, учащихся, было своего рода игрой как можно дольше отвлекать его от темы урока; много раз нам удавалось достичь

того, что он рассказывал нам истории из своего прошлого на протяжении всего урока. Когда он внезапно понял, что четверть подходит к концу, а мы прошли всего лишь пару страниц учебного материала, он посвятил несколько последних уроков тому, чтобы в бешеном темпе продиктовать нам хоть что-нибудь — чтобы ему было что спросить на экзамене. Но нас это нисколько не огорчило, мы все считали его замечательным учителем. Большинство из нас готовы были сделать для него все что угодно.

Если связь с учениками является вашей слабой стороной, вы чувствуете себя не очень комфортно в их обществе. Вы предпочитаете приходить точно к началу урока и всегда находите уважительные причины, чтобы уйти, как только прозвонит звонок. Очевидно, вы не любите рассказывать откровенные истории из своей жизни. Обращаясь к вам, ученики используют официальные выражения — вы убеждены, что для эффективного преподавания необходимо соблюдать значительную дистанцию. Если вы поведете себя неосторожно, ваши ученики могут посчитать вас холодным, отчужденным и даже высокомерным, хотя вы знаете, что с друзьями вы совсем не такой. Возможно, ваши ученики считают ваши уроки слишком теоретическими и оторванными от жизни; вероятно, они чувствуют, что вас больше интересует содержание учебного предмета, чем они сами. Их обижает, если вы уже наполовину вычитали курс, но не запомнили их имена.

Связь 3: Выступающий — Стиль преподавания.

Если ваша сильная сторона связана со стилем преподавания, ваши ученики, вероятно, считают вас специалистом в сфере общения, хорошим оратором, человеком, способным заинтересовать других. Вы любите сам процесс общения, и вам доставляет огромное удовольствие видеть реакцию учеников на то, чему вы их учите. Вы любите многократно прорабатывать учебный материал, следя, чтобы он всегда сопровождался интересными историями, хорошими наглядными пособиями и четким планом. Для вас важен не только смысл, но и “оформление” материала: как он выглядит и хорошо ли звучит. Поискам интересных методов изложения материала вы часто уделяете столько же времени, сколько и собственно изложению. Обычно вы — сама непосредственность; вы охотно принимаете вызов, который бросает вам каждый момент урока, и стараетесь максимально его использовать. Когда вы преподаете, в этом участвует каждая частичка вашего естества; после урока вы чувствуете себя уставшим, но счастливым.

Ваши ученики считают вас замечательным учителем, и большинство из них любят ваши уроки. Они приходят на урок, предвкушая нечто интересное, и время всегда пролетает незаметно. Учащиеся высоко ценят вашу энергию и способность сделать урок интересным и динамичным. Им нравятся ваши разнообразные творческие методы. Для многих из них ваш урок является кульминацией всего учебного дня, поскольку после него они уходят с новыми устремлениями и новой энергией.

Возможно, в свое время у вас была учительница, которой следовало бы присвоить титул “Мисс Стиль”. Стилем было отмечено не только ее преподавание, но и то, как она одевалась. Как только вы заходили к ней в кабинет, вас пронизывало предчувствие чего-то особенного. Стены ее кабинета были увешаны плакатами, рисунками и лучшими ученическими работами. Казалось, она могла сделать легким и доступным любое, даже самое сложное, понятие. В отличие от всех остальных учителей, она совершенно не уважала такую форму урока, как лекция. Театральные постановки, обсуждение в малых группах, спонтанная дискуссия, углубленное изучение отдельных понятий, приглашение интересных людей, специальные видеофильмы — все это создавало особую, свойственную лишь ей учебную атмосферу.

Если связь со стилем преподавания является вашей слабой стороной, то, вероятно, вы не мыслите себя без лекций, а мысль об использовании проектора так же чужда вашему разуму, как и разуму апостола Павла. Вы привыкли стоять на кафедре и поэтому каждый раз чувствуете себя как будто не совсем одетым, выходя в открытое пространство аудитории. Драматическое искусство, считаете вы, уместно в театре, а не в классе, а обсуждение в малых группах — это для тех, кто считает, что истину лучше всего искать, делясь друг с другом своим невежеством. Да и потом, ведь Нагорная проповедь — это была лекция, а не что-то там такое, не так ли?

Если эта связь — ваша слабая сторона, ученики, вероятно, считают ваши уроки скучными и



предсказуемыми. Они считают, что вы больше интересуетесь учебным материалом, чем тем, как донести до них этот материал. Если в классе слишком жарко или если ваш урок — один из последних по расписанию, их глаза, возможно, начнут слипаться, а головы опускаться — ведь не происходит ничего интересного, что могло бы привлечь их внимание.

Как определить, в чем состоит недостаток вашего урока?

Недостатки урока всегда проявляются в отношении к нему и поведении на нем учеников. Если урок не удался, вы узнаете об этом от ваших учеников.

Ниже приводятся некоторые традиционные жалобы старшеклассников на учителей и на уроки. Проверьте, сможете ли вы теперь самостоятельно определить, в чем состоит проблема, вызвавшая эти жалобы, — в содержании учебного материала, в учащих или в стиле преподавания, — а затем прочтите правильный ответ. Сформулировав проблему, я предоставлю несколько возможных путей ее разрешения. Первые две проблемы сопровождаются более распространенными ответами. Проверьте, можете ли вы предложить ваши собственные ответы на остальные проблемы.

1. 0

2. “Лекция, лекция и еще раз лекция — это все, чего можно ожидать от нашего учителя”.

*Проблема:* стиль преподавания — единственным методом, который учитель использует для изложения материала, является лекция; такие уроки однообразны

и быстро надоедают ученикам.

*Решение:* используйте разнообразные методы изложения материала — ведь даже самое изысканное блюдо со временем приедается.

- Замечайте, какой процент времени вы тратите на лекции. Чем младше ученики, тем меньше подходит им данный метод.

- Используйте разнообразные методы в каждой из трех основных категорий: 1) то, чем вы занимаетесь на уроке; 2) то, чем занимаются на уроке ваши ученики; 3) то, чем вы с учениками совместно занимаетесь на уроке.

- На несколько недель уменьшите объем учебного материала (хотя бы на 25%), чтобы у вас оставалось больше времени для альтернативных методов преподавания.

- Начинайте свой урок с какого-либо творческого приема и, что еще важнее, посвятите последние пять минут урока другому творческому приему. Люди запоминают начало и конец лучше, чем все то, что было между ними. Поищите подходящие идеи в методических пособиях для учителей.

- Создавайте у учеников предвкушение чего-то интересного, заранее объявляя, что на следующей неделе они увидят интересный фильм или что на уроке выступит приглашенный гость. Пусть ваши ученики видят, что, используя эти методы, вы стараетесь как можно лучше служить им. Теперь попробуйте самостоятельно рассмотреть следующие проблемы. Как вы считаете, какие способы их решения окажутся наиболее эффективными?

3. “Наша учительница витает в облаках: примерно половину из того, что она говорит, мы не понимаем”.

*Проблема:* предмет — учитель подает материал, который является слишком сложным или слишком большим по объему для данных учеников в данной ситуации.

*Решение:* прекратите заниматься только изложением материала и начните обучать учеников. Упростите материал и, прежде чем перейти к новой теме, проверьте, поняли ли его ученики (см. Закон Сохранения материала).

4. “Все, чем мы занимаемся, — это целый урок заполняем пробелы в предложениях. Учитель не допускает никакого обсуждения если у нас есть вопросы, мы должны писать их на карточках, а он отвечает на них на следующем занятии. Такая скука. Я мог бы с таким же успехом прочитать учебник — там хоть картинки есть”.

*Проблема:* стиль преподавания — учитель считает, что самый лучший метод — это заполнение пробелов, и что только этот метод эффективно доносит до учеников содержание учебного материала.

*Решение:* прекратите разочаровывать своих учеников, используя метод, который они считают примитивным и неуместным. Попробуйте другие методы преподавания.

5. “Наш урок рассчитан на идиотов. Мы все время говорим о простых вещах, которые мы проходили два года назад. Мы не узнаем ничего

нового”.

*Проблема:* предмет — учитель повторяет материал, который уже известен большинству учеников, и почти не дает нового материала. Учитель не учитывает уровень знаний учащихся.

*Решение:* постройте три ближайших урока таким образом, чтобы свести к минимуму повторение и подать максимум нового материала. С энтузиазмом обратите внимание учеников на новую информацию, которую вы им сообщаете, и на то, как она поможет им в будущем. Удвойте обычную для ваших уроков порцию новой информации.

6. “Я не могу поверить, что наш учитель ожидает, будто мы будем читать эти книги — мы только в десятом классе, а мой папа говорит, что они изучали эти книги в колледже. Мне приходится выяснять по словарю значение половины слов”.

*Проблема:* предмет — учитель не учитывает возможности учеников или же старается развить их способности неверным способом.

*Решение:* немедленно объявите, что в задание по чтению вносятся изменения. Предложите ученикам три уровня обязательного чтения: основные книги, книги посложнее и книги продвинутого уровня. Побудите учеников к тому, чтобы они просмотрели книги всех трех уровней и выбрали те, которые лишь слегка сложноваты для них. В целом же преподавайте не на том уровне, который доступен лишь 10 % лучших учеников, а на том, который доступен большинству, — однако

всегда предлагайте сильным ученикам дополнительные задания.

7. “Наш класс больше похож на зоопарк — он абсолютно неуправляем. Ученики бросаются друг в друга чем попало, огрызаются в ответ на замечания учительницы, смеются над ней, — а она только и делает, что все время на нас кричит. Когда же все это окончательно выводит ее из себя, она не выдерживает и плачет”.

*Проблема:* учащиеся — учительница отреклась от своей власти и от позиции руководителя в пользу своевластия толпы.

*Решение:* заново определите правила поведения на уроке и, проведя дипломатические переговоры, решите, какие последствия будет иметь хорошее поведение и какие — плохое. Все ученики должны ознакомиться с условиями данного “договора” и выразить свое согласие с ними. Отпечатайте этот договор и повесьте на видном месте. Внимательно следите за тем, чтобы как позитивные, так и негативные последствия всегда воплощались в жизнь.

Знакомы ли вам эти жалобы? Каждая из них сигнализирует об определенных ошибках, допущенных в преподавании, и, соответственно, о плохом усвоении материала. Вы не просто можете избежать этих жалоб, но как учитель обладаете полным контролем над ними. Как вы уже успели убедиться, Диагностическое Устройство Преподавания является простым в эксплуатации и мгновенно приводится в действие.

## Рекомендации Закона Обучения

После каждого из семи законов вам предлагается семь рекомендаций — дополнительных советов, направленных на то, чтобы извлечь из каждого метода максимальную пользу. Цель этих рекомендаций — предоставление помощи в использовании только что рассмотренного метода. Они помогут вам усовершенствовать ваши умения, по мере того как вы будете следовать вашему призванию — “обеспечить усвоение материала учащимися”.

Рекомендация №1. Любите ваших учеников постоянной и безусловной любовью.

Иисус дал нам самую важную из всех “рекомендаций”, сказав: «“Возлюби Господа Бога твоего всем сердцем твоим, и всею душою твоею, и всем разумением твоим”»: сия есть первая и наибольшая заповедь; вторая же подобна ей: “возлюби ближнего своего, как самого себя”; на сих двух заповедях утверждается весь закон и пророки» (Матф. 22:37-40).

Из сорока девяти рекомендаций, представленных в этой книге, эта рекомендация, бесспорно, является самой важной. Глубокая и постоянная любовь к ученикам увеличит ваше влияние на них более, чем следование всем сорока восьми остальным рекомендациям, вместе взятым.

По сути дела, если 13-я глава Первого послания к

коринфянам все еще остается в силе, то, в случае отсутствия у нас истинной любви к нашим ученикам, вся наша преподавательская деятельность ничего не стоит. К сожалению, в наше время очень редки такие уроки, на протяжении которых все усилия и чувства учителя обращены к ученикам. Создается впечатление, будто в большинстве школ и церквей любовь к ученикам вышла из моды. Каким-то образом библейская заповедь любви перестала восприниматься серьезно, и мало кто из нас осознает всю глубину нашего призвания; многие полагают, что оно состоит в том, чтобы подготавливать уроки и с энтузиазмом их проводить, — ну и еще, может быть, в том, чтобы при необходимости позвонить ученику домой и раз в год провести какое-нибудь внеклассное мероприятие.

Мы также изъяли из нашего определения любви всякие эмоции. Такие слова, как “страстный”, “пламенный”, “пылкий”, “горячий” кажутся неуместным и в стенах школы. Должны ли вы испытывать пылкие чувства? Чтобы прояснить для себя этот вопрос, подумайте вот о чем: мы можем совершать замечательные поступки ради других людей, и в то же время не испытывать к ним любви. Например, в 13-й главе Первого послания к коринфянам описаны два поступка, являющиеся недостижимыми для большинства из нас, — пожертвование всего своего имущества в пользу бедных и принятие мученической смерти. Однако здесь говорится, что и они могут быть совершены без любви. А без любви они не имеют никакого смысла.

Конечно, любовь должна проявляться в

определенных действиях, и о некоторых таких действиях сказано в 1 Кор.13:4-7: “Любовь долготерпит, милосердствует, любовь не завидует, любовь не превозносится, не гордится...” Однако являются ли страстность и пыл характеристиками библейской любви? На это четко и ясно отвечает 1 Петра 4:8: “Более же всего (например, более всех остальных рекомендаций в этой книжке! — Прим. авт.) имейте усердную любовь друг ко другу, потому что любовь покрывает множество грехов”.

“Усердная любовь” подразумевает горячее и пылкое чувство. Следовательно, мы с вами должны стремиться к тому, чтобы принимать горячее эмоциональное участие в жизни наших учеников, т.е. усердно их любить.

Возможно, это будет для вас неожиданностью, но я считаю, что “любовь” знакома всем учителям без исключения. Понаблюдайте за их поведением, и вскоре вы сможете определить, что же именно они любят. Наше поведение отражает наши ценности и привязанности. Основные виды учительской “любви” можно отнести к одной из трех групп:

1. Любовь к содержанию учебного предмета. Материал вызывает у этих учителей такой интерес и доставляет им такое удовольствие, что они забывают о своих учениках. Материал находится в центре их внимания большую часть учебного времени. Они настолько влюблены в то, о чем они рассказывают, что у них не хватает времени или энергии, чтобы обратить внимание на то, кому они это рассказывают.

2. Любовь к выступлению перед аудиторией.



Выступление перед аудиторией так волнует этих учителей и доставляет им такое удовольствие, что они забывают о самой аудитории! Содержание адреналина в их крови резко повышается, едва только они поднимаются на кафедру. Лучшим стимулом для них является реакция толпы. Многозначительные паузы, нагнетание напряженности вплоть до кульминационного момента, уместные Шутки, неожиданные обороты речи, эффектная развязка, умелая жестикация — все эти приемы в сочетании друг с другом создают впечатляющий спектакль. Аплодисменты... Овации... Это, скорее, любовь к зрелищам, нежели к ученикам.

3. Любовь к учительскому образу жизни. Таких учителей в преподавании больше всего привлекает продолжительный отпуск — чего стоят одни летние каникулы! Преподавание для них — это источник доходов, а не призвание. А поскольку от учеников никуда не денешься, приходится их терпеть.

Хотите узнать, насколько горячо и страстно Иисус возлюбил Свой “класс”, т.е. весь мир? Он оставил всю небесную славу и пожертвовал Собой ради блага этого “класса”. Он учил людей истине всем сердцем, всей душой и всем разумом — по сути дела, всей Своей жизнью. Христос отдал Свою жизнь, чтобы научить нас истине! Такой была страстная любовь Христа к Его ученикам.

В конечном итоге, самой высокой похвалой, которую мы с вами как учителя можем когда-либо получить, возможно, окажется: “Видите, как он любил своих учеников!”

Рекомендация №2. Излагая учебный материал, всегда учитывайте потребности и интересы ваших учеников.

Если вы когда-либо слушали проповеди Чарльза Суиндолла, то вы, вероятно, говорили себе: “Именно это я сейчас чувствую” или “Это именно то, что мне было нужно”. Кажется, что он обладает сверхъестественной способностью говорить в своих проповедях именно то, в чем вы в данный момент нуждаетесь.

Как ему это удастся? Дело в том, что он в совершенстве владеет искусством соотносить содержание своих выступлений с нуждами и интересами своих слушателей. Выступая, он держит одну руку на вашем пульсе, а другую — на Библии. Он внимательно следит за тем, чтобы не исказить библейскую истину, однако он всегда рассматривает эту истину в контексте современности. Он всегда попадает в точку, потому что тщательно прицеливается.

К сожалению, слишком многие люди держат обе руки на Библии и не следят за пульсом слушателей. Наши уроки соответствуют библейской истине, это верно; но они могут так же не соответствовать текущей жизненной ситуации, как непромокаемые сапоги — пустыне. Ученики уходят с наших уроков с заполненными информацией тетрадями, но с пустыми сердцами. Они пришли на роскошный пир, а уходят с него голодными; обсудив изысканные кушанья на серебряных блюдах, они к ним так и не притронулись.

Пусть ваш учебный материал будет всегда соответствовать нуждам ваших учеников. Пусть каждый ваш урок попадает в точку. Поскольку эта проблема является чрезвычайно важной, мы посвятим две главы (Закон Потребностей) тому, чтобы помочь вам стать восприимчивым к нуждам тех людей, которых вы обучаете.

Рекомендация №3. Изменяйте свой стиль преподавания в зависимости от ситуации.

Однажды после выступления на замечательной библейской конференции в горах Северной Каролины мне довелось за один вечер участвовать в двух беседах, потребовавших от меня двух абсолютно разных стилей поведения.

В углу зала сидел молодой человек с унылым лицом и ждал, когда все уйдут; было видно, что он чувствовал себя очень несчастным. В его облике проступали страдание и раскаяние, и мне немедленно пришлось изменить жестикуляцию и интонацию, чтобы стать советчиком, а не оратором. Я придвинул поближе свой стул, понизил голос, наклонился вперед и стал внимательно слушать.

Этот молодой человек занимал должность младшего пастора, и у него возникли большие сложности во взаимоотношениях со старшим пастором той же церкви. Все было настолько серьезно, что он собирался оставить свое служение. После нескольких целенаправленных вопросов я поинтересовался, насколько сильно его желание решить эту проблему. Готов ли он сделать все от него зависящее, чтобы

добиться победы? Его ответ подтверждался всем его внешним видом — да, сказал он сквозь слезы, он готов на это. Исполненный сострадания, я изложил ему библейский ответ на его проблему и призвал его к тому, чтобы всецело и бескомпромиссно повиноваться Богу. Мы встали, пожали друг другу руки, и он пообещал позвонить своему старшему пастору, решить все недоразумения и заново подчинить себя его руководству без всякого противления. Каким был мой стиль в этой беседе? Тихим, мягким, задушевым, успокаивающим.

Когда мы заканчивали наш разговор, я заметил краешком глаза, что моя жена Дарлин разговаривала с какой-то супружеской парой в другом конце зала: женщина уперлась руками в поясицу, а муж стоял, скрестив руки на груди. Я не мог разобрать их слов, но голоса их звучали яростно и воинственно.

Моя жена облегченно вздохнула, когда я подошел к ней. Через несколько секунд двухметровый гигант уже буквально кричал на свою жену; его злобным выпадам, казалось, не будет предела. Я обратился к нему таким же голосом, каким перед этим разговаривал с молодым человеком, т.е. в том же стиле, но тут же захлебнулся в обрушенном на меня потоке слов. Я повысил свой голос в надежде привлечь его внимание, но он превзошел меня на много децибелов. Я опять повысил голос, он же просто начал орать на меня.

Я осознал все несоответствие моего стиля данной ситуации. Этот стиль был эффективен в разговоре с молодым пастором, но, чтобы помочь этой

супружеской паре, мне придется изрядно поддать жару.

Я подмигнул Дарлин, чтобы предупредить ее, что сейчас я разыграю небольшую сценку, и перешел в наступление на мужа. Вскоре стало ясно, что он уже давно отвык кого-либо слушать. Я предпринимал все более отчаянные усилия, но все было тщетно. В конце концов я ощутил такой прилив энергии и эмоций, какого не ощущал со времен драки с Джонни Рэдом в восьмом классе; я обрушился на этого мужчину, уперев палец в его грудь. Всякий раз, когда он перебивал меня, я не давал ему закончить предложение. Наконец он впервые начал меня слушать. Его внешний вид показывал, что он перешел от нападения к восприятию; теперь он был открыт для исправления и наставления.

Спустя час супруги ушли — рука об руку, а мы с Дарлин отправились в нашу комнату. Я заметил, что она молчала и выглядела расстроенной. Я спросил ее, что случилось, и она ответила:

— Я никогда прежде не видела, чтобы ты так себя вел, и надеюсь, что ты никогда не будешь вести себя так со мною!

Я был поражен!

— Ты что, не заметила, как я тебе подмигнул?

Оказалось, заметила, но не поняла, что это означало. Она подумала, что я утратил самообладание. Я заверил ее, что я полностью владел собой и выбрал столь необычный и рискованный стиль лишь для того, чтобы найти подход к этому огрубевшему человеку. Я намеренно вел себя так жестко, поскольку другие

стили обучения не производили никакого эффекта.

Вы думаете, мне было легко в этой ситуации? Никак нет! Я был мокрым от волнения, я даже дрожал. Почему же я так себя вел? Потому что мой “ученик” страдал тяжелой формой агрессивности, и я почувствовал, что, если я не сумею на него повлиять, их браку может сегодня же прийти конец.

Какие действия вы предпринимаете, если сам вид ваших учеников и их молчание показывают, что им скучно у вас на уроке? Стараетесь ли вы сделать урок более насыщенным, пуская в ход ваши творческие способности, или же вы просто просите их быть повнимательнее и монотонно бубните дальше?

Знаете ли вы, на что чаще всего жалуются ученики? Восемьдесят процентов учеников, с которыми я разговаривал, открыто признают, что большую часть времени на большинстве уроков им скучно.

Надеюсь, теперь вы понимаете, что в скуке виноваты не ученики. Возможно, вы со мной поспорите, но содержание учебного предмета также не является причиной скуки. Однажды я слушал десятиминутную лекцию о незаменимости коричневых бумажных пакетов. Когда лектор закончил выступление, слушатели поднялись со своих мест, громко аплодируя. Лекция была просто потрясающей!

Наиболее трагичным является то, что я был свидетелем множества случаев, когда ученики просто засыпали от скуки, в то время как их учителя рассказывали о самом интересном предмете в мире — Библии! Видите ли, причина скуки не столько в том, о

чем вы говорите, сколько в том, как вы говорите об этом.

Разве с вами никогда не случилось, что вы выбирали какой-нибудь факультатив потому, что его название казалось вам очень интересным, однако уже через два урока вы ненавидели этот предмет, так как учитель, преподававший его, мог усыпить кого угодно? Создается впечатление, что некоторые из нас действуют лучше любого снотворного! И наоборот, возможно, когда-то вы ужасались при мысли о том, что придется посещать определенный предмет обязательной программы; его название ассоциировалось у вас с медленной смертью, со скукой в самом полном смысле этого слова. Но так было до тех пор, пока учитель не заражал вас своей любовью к этому предмету. Потом же вы горячо увлекались как предметом, так и учителем. Этот предмет становился вашим любимым.

С самым интересным подтверждением этому я столкнулся много лет назад в Израиле, на горе Кармил, где произошло незабываемое состязание Илии с пророками Ваала. На вершине горы стоит прекрасная статуя Илии, и все наши туристы из “Путешествия по Библии” хотели узнать, что же сказано в длинной надписи на постаменте. Но я никак не мог прочитать эту надпись — она была написана не на английском, и не на греческом, и не на иврите. Но внезапно самая младшая участница нашего тура — шестнадцатилетняя девушка — начала бегло и с воодушевлением переводить эту надпись с латыни! Это меня настолько впечатлило и заинтересовало, что

я попросил у нее разрешения сесть рядом с ней в автобусе и поинтересовался, откуда у нее эта увлеченность латынью.

Она рассказала мне, что в десятом классе у нее была учительница латыни, чьи уроки были настолько живыми и насыщенными, что латынь стала любимым предметом не только этой девушки, но и многих ее одноклассников. “Мертвая” латынь ожила благодаря этой учительнице!

На моем жизненном пути тоже встречались преподаватели, подобные ей. Удивительно, но они просто не знали, что такое скука.

Не знали этого и их ученики.

Рекомендация №4. Используйте свои таланты и дары, будьте самим собой.

Случалось ли так, что, услышав чье-то выступление, вы мечтали выступать так же хорошо, как этот человек? С большинством из нас подобное случалось: мы стремились к тому, чтобы преподавать или проповедовать подобно кому-нибудь другому, как будто мастерство оратора достигается посредством копирования.

Когда я учился на первом курсе семинарии, на одном из наших богослужений выступал замечательный проповедник с одной из самых вдохновляющих проповедей, которые я когда-либо слышал. Эта проповедь мне настолько понравилась, что я переписал весь текст с кассеты в тетрадь. Я не мог дождаться удобного случая, чтобы прочитать этот шедевр перед какой-нибудь аудиторией. Наконец одна



ни о чем не подозревающая маленькая церковь попросила нашу семинарию, чтобы какой-нибудь студент выступил у них с проповедью. Пробыл мой звездный час.

С огромным воодушевлением я начал проповедь. Однако на второй странице я случайно посмотрел на моих слушателей и с ужасом увидел, что в зале царила невероятная скука. Я решил, что мне, наверное, нужно использовать некоторые жесты этого великого проповедника, которые я также старательно запомнил. Что я и сделал. Две пожилые женщины в первом ряду переглянулись и пожали плечами. Я стал еще отчаяннее махать руками.

Я перешел к третьей странице и начал приводить цитаты на еврейском и греческом языках. “Вот теперь-то они оценят мою проповедь”, — подумал я, но многие уже откровенно дремали. В полном отчаянии, я посмотрел на мою любящую жену в надежде получить от нее улыбку одобрения. Она сидела в третьем ряду, и у нее на лице было написано недоумение; она медленно покачала головой. У меня земля ушла из-под ног и от напряжения заурчало в желудке. А впереди было еще четырнадцать страниц.

После такого “фиаско” я был в глубокой депрессии. Я объявил жене, что с меня довольно — завтра же я бросаю семинарию. Бог допустил трагическую ошибку, призвав меня к проповеднической деятельности.

Дарлин промолчала, а спустя некоторое время она произнесла свою проповедь, состоявшую, в отличие от моей, не из семнадцати страниц, а всего лишь из

одного абзаца: “Дорогой, Бог призвал тебя к тому, чтобы проповедовать, но не к тому, чтобы читать проповеди, написанные кем-то другим. И что это за движения ты делал руками? Это же был не ты! Бог не может тебя благословить, если ты пытаешься быть не тем, кем Он тебя создал”.

Этот момент был поворотным в моем служении! Если бы не мудрый совет моей жены, возможно, я никогда бы не окончил семинарию и не нашел бы себя в служении. Я решил, что никогда больше не буду читать проповеди других людей или копировать их стиль.

Боюсь, что на пути к духовной цели мы часто действуем по-плотски. Мы поступаем неразумно, когда ищем то, что нам действительно нужно, не там, где это следует искать. Мы несправедливо полагаем, что, если бы мы обладали даром какого-либо другого человека, паше преподавание обладало бы гораздо большей силой. Такое представление чревато печальными последствиями и, более того, противоречит Библии.

Очевидно, все люди склонны завидовать чужим дарам и недооценивать свои собственные. Писание говорит, что зависть является делом плоти и исходит не от Бога. Когда мы желаем чего-либо, что Бог дал кому-то другому, а не нам, мы тайно противимся Божьей воле для нашей жизни. Ведь это Бог создал нас и направлял процесс формирования наших физических, интеллектуальных и эмоциональных качеств (см. Пс. 138:15-16).

Если мы завидуем дарам другого, значит, мы видим наше служение лишь с человеческой точки

зрения. Мы желаем обладать талантами другого, лишь когда позволяем себе забыть чудесное Божье обещание: “Довольно для тебя благодати Моей, ибо сила Моя совершается в немощи” (2 Кор. 12:9). Если мы хотим получить то наилучшее, что Бог приготовил для нашей жизни, мы должны понять, что это наилучшее включает как сильные, так и слабые стороны.

Рекомендация №5. Всегда обращайтесь внимание на отношение, внимание и поведение ваших учеников.

Опытные учителя хорошо понимают “язык учащегося” — язык жестов и телодвижений. Они настолько преуспевают в этом, что практически ведут непрерывную беседу с учащимися, хотя те не произносят ни слова. Получая невербальные сообщения, учитель вербально на них реагирует. О таких учителях ученики говорят: “Он поддерживает с нами постоянный контакт”.

Когда мы общаемся с человеком, хорошо понимающим этот невербальный язык, мы обычно называем его проницательным. Это качество прекрасно характеризует такого человека, поскольку он обладает способностью “читать между строками” нашего монолога и понимает, что мы на самом деле имеем в виду.

Большинство из нас никогда не уделяло должного внимания развитию такой проницательности. В нашей культуре переоценивается сила вербального общения и недооценивается сила невербального. Однако когда социологи исследовали удельный вес первого и

второго в процессе коммуникации, то оказалось, что невербальное общение имеет гораздо большее значение.

Чем лучше вы научитесь “слышать” невербальные сообщения ваших учеников, тем легче вам будет понять, что вам нужно изменить, чтобы добиться лучшего усвоения материала. Учителя, не обладающие этим умением, обычно не имеют представления, какие знания проявят их ученики, если в данный момент провести контрольную работу. Но высококвалифицированные учителя могут с высокой степенью точности предсказать результаты благодаря информации, постоянно получаемой от учеников.

Рекомендация №6. Чтобы добиться успеха, компенсируйте свои недостатки максимальным использованием своих достоинств.

Один из секретов всех чемпионов состоит в том, что в спорте они максимально используют свои достоинства. Если теннисист наиболее силен в игре у сетки, там он и должен находиться. Чемпионы знают, на чем сосредоточить свои усилия. Они сознательно ограничивают те области, где они могли бы преуспеть. Они постоянно говорят “нет” многим хорошим возможностям, чтобы сказать “да” немногим наилучшим.

Люди, не умеющие максимально использовать свой потенциал, придерживаются противоположной точки зрения. Вместо того чтобы обратить внимание на свои сильные стороны, они сосредоточиваются на усовершенствовании слабых сторон. Многие мои

знакомые всю свою жизнь стараются стать сносными “разносторонними специалистами”, вместо того чтобы добиться выдающихся успехов в тех областях, где они наиболее сильны.

Одним из моих наибольших увлечений является чтение биографий выдающихся людей. Оказывается, эти великие люди имели одну общую черту — они направляли все свои усилия на то, чтобы преуспеть лишь в нескольких, осмысленно избранных сферах деятельности.

Если вы желаете преуспеть во славу Божью, вы должны сузить круг своих стремлений. Так поступал апостол Павел, восклицая: “...а только... стремлюсь к цели” (Флп. 3:13-14). Незадолго до своей смерти Павел написал, в назидание нам, что “добрый воин Иисуса Христа... не связывает себя делами житейскими, чтобы угодить военачальнику” (2 Тим. 2:3-4).

Следовательно, если вы хотите, во славу Божью, иметь успех в преподавательской деятельности, не старайтесь делать все одинаково хорошо. Беритесь за меньшее количество дел, зато выполняйте их более качественно. Умейте сосредоточить свои усилия на чем-то одном. Не думайте, что для того чтобы преуспеть, вам необходимо быть “разносторонним специалистом”. Это не так! Когда вы научитесь делать правильный выбор и служить Богу в тех сферах деятельности, для которых Он вас наиболее одарил, вы испытаете на себе всевозрастающий поток Божьих благословений.

Сосредотачиваясь на своих достоинствах, помните о двух принципах, связанных с вашими

недостатками:

- Совершенствуйте свои слабые стороны до тех пор, пока они не перестанут раздражать ваших учеников и станут для них приемлемыми. Возможно, вам лучше всего удастся срезать мяч прямо над сеткой, но чтобы играть в теннис, вам придется также освоить удары слева и справа. Вам необходимо добиться того, чтобы ваши собственные неудовлетворительные “оценки” стали, по меньшей мере, удовлетворительными.
- Компенсируйте свои недостатки максимальным использованием своих достоинств. “Играйте у сетки” — насколько это возможно.

К какому бы типу учителей вы ни относились — к учителям, ориентированным на предмет, на учащихся или на стиль преподавания — используйте свои природные достоинства так, чтобы “прикрыть” ими свои недостатки. Я никогда не забуду, как один мой преподаватель, который был ориентирован на предмет, находчиво компенсировал свои значительные затруднения в отношениях со студентами. Он только поступил на работу к нам в семинарию, и всем студентам не терпелось узнать, что же представляет собой их новый преподаватель. Началась его первая лекция, и примерно через полчаса один студент, сидевший на галерке, поднял руку и задал вопрос.

“Хороший вопрос, Джим”, — сказал профессор. Вы бы видели лицо Джима — ведь он никогда раньше этого профессора не встречал. Затем тот продолжил: “Джордж, а что вы думаете по этому вопросу?” А еще

немного позже прокомментировал: “Мэри, вы верно подметили”. Мы были поражены тем, какой интерес питал к нам этот преподаватель, если он запомнил наши имена в первый же день занятий. Он проявил мудрость, используя свое преимущество (хорошую память), чтобы компенсировать свою слабую сторону (связь со студентами).

Так стремитесь же к полному раскрытию своего потенциала, сосредотачивая свои усилия на собственных достоинствах и компенсируя ими свои недостатки.

Рекомендация №7. Положитесь на сверхъестественное наставничество Святого Духа.

Эта рекомендация выводит вас за пределы естественного и вводит в сферу сверхъестественного. Хотя этот вопрос будет подробно рассматриваться в главе, посвященной Закону Применения, представляется необходимым сделать здесь несколько общих замечаний.

Не считая тех редких случаев, когда Святой Дух принимает на Себя весь контроль над ситуацией и осуществляет Свою божественную работу не взирая на нас, как правило, Он действует в гармонии с учителем, учебным предметом и учащимися. Наиболее эффективно материал усваивается в том случае, если земной учитель целенаправленно сотрудничает с Учителем Небесным, Который действует в сердцах учащихся. Закон Применения подробно описывает эти взаимоотношения.

Существует три различных уровня преподавания,

и каждый из нас проводит свои уроки на одном из этих четко определенных уровней:

1.       Уровень собственных интересов. Учитель делает то, что ему представляется естественным, и, по сути дела, использует учащихся для достижения собственных целей. Он не принимает на себя ответственности за усвоение материала учащимися и довольствуется лишь его изложением.

2.       Уровень слуги. Учитель служит *учащимся всем своим сердцем*, всей душой и всем разумом. Он стремится к тому, чтобы отвечать на нужды учащихся, и использует все свои силы и творческие способности, чтобы обеспечить усвоение материала.

3.       Уровень Духа. Учитель всецело служит учащимся, но помимо этого тесно связан с Духом Святым в подготовке и проведении уроков, а также во взаимоотношениях с учащимися. В этом случае учащиеся обучаются не только извне, но и изнутри — Святым Духом, живущим в них. Благодаря тому, что Дух помазывает учителя и наставляет учащихся, уровень усвоения материала выходит за пределы естественного.

Пусть Господь поможет каждому из нас стать слугою как учащихся, так и Святого Духа.

## **Заключение**

В первый год преподавания в колледже я начал



серьезно разрабатывать свое учение о преподавании и усвоении материала. Спустя несколько недель после начала семестра я понял, что три моих студента-первокурсника не успевают по моему предмету — и еще как не успевают! Их оценки все больше и больше меня беспокоили. В начале семестра я ставил им плохие оценки без всякого сожаления. В конце концов, кто кроме них самих виноват в том, что они плохо учатся, так ведь? Но что-то внутри меня не давало мне покоя. Наверное, мне следовало что-то предпринять, пока дело не зашло слишком далеко.

Я пригласил их всех пообедать со мной в недорогом ресторанчике по соседству с колледжем. Я умышленно не сказал никому из них, что приглашаю остальных тоже, поэтому все они были удивлены, увидев друг друга. Я заказал каждому по гамбургеру и коктейлю, однако поначалу обстановка была весьма напряженной — что, впрочем, вполне естественно для обеда преподавателя с тремя двоечниками.

Наконец я сказал:

— Знаете, ребята, нас с вами четверо за этим столиком, и нас всех объединяет одна проблема. Мы все проваливаем мой предмет. Вы проваливаете его — а значит, и я тоже. Лично я терпеть не могу что-либо проваливать, и я подозреваю, что вам это тоже не доставляет особого удовольствия. Как по-вашему, мои занятия очень плохи?

— Нет, все нормально, — ответил один из них.

Я чувствовал, что еще не выяснил всего, что стояло за нашей общей проблемой, поэтому задал

следующий вопрос:

— А как вы успеваете по другим предметам?

Все они опустили глаза и стали усиленно жевать свои гамбургеры.

Я посмотрел на сидящего напротив молодого человека и спросил, есть ли у него какие-либо проблемы.

— Вообще-то, — сказал он, — я новообращенный христианин, и кроме меня никто из моей семьи не знает Христа. Перед отъездом, я пытался поделиться с родными Благой Вестью, но они только посмеялись надо мной. Когда же я поступил в библейский колледж, они сказали, что я совсем с ума сошел. Мне кажется, если меня отсюда исключат, они так никогда и не станут слушать мои рассказы о Христе, и вот это действительно меня угнетает.

Затем я взглянул на второго молодого человека, который понимающе кивал головой, и попросил его рассказать о себе.

— Ну... — начал он неуверенно, — в старших классах я очень много пил и вообще проводил свое время не с теми, с кем следовало бы. Лишь перед окончанием школы я заново посвятил свою жизнь Христу, но мои оценки были хуже некуда. Наверное, я так и не узнал, что значит учиться по-настоящему. Меня приняли в этот колледж с испытательным сроком в один семестр. Я уже многое понял и кое в чем делаю определенные успехи, но не думаю, что сумею наверстать упущенное. — Он смахнул слезу. — Я знаю, что Бог хочет, чтобы я посвятил свою жизнь миссионерскому служению, но я настолько боюсь

неудачи, что с трудом могу учиться.

Мой недоеденный гамбургер остывал на тарелке. Я посмотрел на последнего молодого человека и заметил, что ему было неловко. Он отвел глаза в сторону и простодушно сказал:

— Я влюблен, а моя любимая осталась в Айове. Я впервые так далеко от дома, и мне просто очень одиноко.

Мы поговорили про их жизнь, и в конце концов я сказал:

— Знаете, молодые люди, на следующем занятии мы будем изучать Книгу Иисуса Навина, и я знаю, что в ней есть ответы на все ваши проблемы. Я хочу пригласить вас к нам домой в пятницу вечером на лучшую в мире домашнюю пиццу. Мы вместе найдем Божьи ответы на ваши проблемы, а затем я хотел бы, чтобы во вторник на уроке, лекции вы поделились ими с остальными студентами вашей группы.

В пятницу вечером к нам пришли все трое. Мы замечательно провели время. К счастью, мы смогли найти ответы на все их проблемы, но, признаться, в начале нашего разговора я был не вполне уверен, что эти ответы действительно содержатся в Книге Иисуса Навина!

Во вторник утром, после того как я начал урок, первый молодой человек вышел на кафедру и поделился своими проблемами и страхами, а также тем, как Книга Иисуса Навина помогла ему решить эти проблемы. Затем вышел второй молодой человек и описал свои чувства к любимой девушке и одиночество, которое он испытывал. Он рассказал, как

чувствовал себя Иисус Навин, оставшись без Моисея, и как Бог может дать нам силу преодолеть одиночество. Я заметил, что некоторые девушки вытирали слезы.

Наконец вперед робко вышел третий молодой человек. За него я волновался больше всего, поскольку знал, что он очень боится выступать перед аудиторией. Он начал говорить невнятно, глядя себе под ноги, но вскоре почувствовал такое расположение к себе со стороны слушателей, что поднял голову и стал смотреть нам в глаза. Он рассказал о том, как Иисус Навин научился быть мужественным и смело смотреть в лицо великим мира сего.

Я был глубоко тронут его выступлением. Когда он шел на свое место, остальные студенты стали аплодировать. Наш урок в тот день закончился словами поддержки и аплодисментами в адрес этих трех товарищей. С тех пор жизнь студентов этой группы навсегда изменилась — мы стали одной дружной семьей.

Как вы думаете, что произошло с оценками этих трех молодых людей — не только по моему предмету, но и по всем остальным предметам, которые они проходили в том семестре? Совершенно верно. Их оценки изменились на абсолютно противоположные! Теперь в их глазах загорелся огонь, в их сердца вселилась надежда, и они обрели мужество, чтобы, приняв силу от Бога, смело смотреть в лицо своим “великанам” и разрушать свои иерихонские стены.

Такие перемены согревают сердца учителей. Они доказывают, что наши труды не напрасны. Какие же

средства были затрачены на то, чтобы полностью изменить драгоценные жизни этих молодых людей? Три гамбургера и несколько пицц...

Начиная наше чудесное путешествие, цель которого — узнать, как стать учителем “по сердцу Бога”, согласны ли вы, подобно мне, взять на себя ответственность “обеспечивать усвоение материала” вашими учениками? Готовы ли вы перед лицом Бога пообещать, что будете служить Ему в силе Духа, чего бы это вам ни стоило? Вы больше никогда не будете довольствоваться простым изложением материала. Никогда больше не будете смотреть в другую сторону, если ваш ученик смотрит в окно. Вы будете обучать ваших учеников от всего сердца, от всей души и всем своим разумом так, чтобы это приносило славу Богу! Даже если это будет стоить вам нескольких домашних пицц.

## **Вопросы для обсуждения**

1. Задумайтесь на несколько минут о себе как об учителе. По десятибалльной шкале (от 1 до 10) оцените свою ориентацию на учебный предмет, ориентацию на учащихся и ориентацию на стиль преподавания. Если вы хотите стать выдающимся учителем, вам нужно сосредоточить свои усилия на использовании ваших наиболее сильных сторон. Назовите как минимум три способа, которые помогут вам сделать это в течение ближайших двенадцати месяцев.

2. Что, по вашему мнению, вызывает у вас наибольшие затруднения — ваша связь с предметом, учащимися или стилем преподавания? Подумайте о вашей самой слабой стороне — возможно, она раздражает ваших учеников или препятствует эффективному усвоению материала. Как вы можете использовать ваши достоинства, чтобы преодолеть эту слабость? Запишите два-три конкретных действия, которые вы можете немедленно предпринять. А теперь почему бы вам не последовать собственному совету?

3. Наиболее типичная жалоба учащихся — им скучно на уроках. Более 80 % учеников, опрошенных нами по всей стране, называют скуку главной проблемой обучения. Назовите три причины, по которым, как вы считаете, большинство уроков являются скучными, и предложите ваш путь устранения каждой из них.

4. На ближайших трех уроках или проповедях, которые вы посетите, возьмите листок бумаги и оцените выступающего по 10-балльной шкале — ориентацию на предмет, на учащихся (слушателей) и стиль изложения материала. Составьте для каждого выступающего список конкретных действий, которые помогли бы ему вдвое повысить эффективность преподавания (или проповеди).

## **ЗАКОН ВТОРОЙ**

# ЗАКОН ОЖИДАНИЙ



## Глава 3

# ЗАКОН ОЖИДАНИЙ ОБРАЗ МЫШЛЕНИЯ, МОДЕЛЬ И ИСТИНЫ

Был день осенней регистрации — день организованного беспорядка. Я закружился в вихре студентов библейского колледжа, спешивших по своим делам. Мне все это было знакомо; но в этот раз, вместо того чтобы бегать по залу и записываться на различные учебные предметы, я наблюдал, как студенты записываются на предмет, который преподавал я. Это был мой первый год работы после окончания аспирантуры, и через несколько часов должен был состояться мой дебют “по ту сторону

кафедры”.

Заглянув в бумаги, лежавшие на регистрационных столах, я увидел, что должен вести курс “Методические основы изучения Библии” в первой, второй и третьей группах. В остальных пяти группах этот курс вели другие преподаватели. Побродив по залу минут двадцать, я вышел и направился через университетский городок в свой офис. Вскоре меня догнал один преподаватель, уже много лет работавший в колледже.

— Я просто не могу в это поверить! — сказал он.

— Поверить во что?

— Тебе ведь дали вторую группу, правда?

— Да, насколько я знаю.

Он в недоумении пожал плечами:

— Не могу поверить. Ты же первый год работаешь — новичок, можно сказать, — и тебе сразу же дают вторую группу!

Он меня озадачил:

— Что же такого особенного во второй группе?

— Разве тебе не сказали об этом на собрании для новых преподавателей?

По правде говоря, в том году я был единственным новым преподавателем, поэтому такого собрания не проводили. Я попросил, чтобы он объяснил мне, в чем дело.

— Во вторую группу зачисляют абитуриентов, окончивших школу на отлично”. Это привилегированная группа. Сливки общества. Лучшая



группа во всем колледже.

Мы остановились напротив административного здания, и он посмотрел на меня:

— Брюс, ты не знаешь, насколько преподавание во второй группе отличается от преподавания во всех остальных группах.

— Что вы имеете в виду? — спросил я, не зная, радоваться мне или беспокоиться, тем более что сам я никогда не учился во второй группе...

— Они же рвутся к учебе, как дикие лошади! Эти ребята сами вытянут из тебя все твои знания! Ты будешь наслаждаться каждой минутой в их группе. Ну и ну! В первый-то год работы! Трудно поверить, чтобы человеку так повезло.

Он пошел дальше, качая головой. Я был заинтригован — чтобы не сказать больше.

Следующий день начался с успешного урока в первой группе. Ничего особенного не произошло, однако я приятно провел время в обществе серьезных молодых людей, быстро схватывающих то, о чем я им рассказывал.

После перемены в аудиторию вошла пресловутая вторая группа. Я не верил своим глазам — тот преподаватель оказался абсолютно прав. Воздух в аудитории наполнился заряженными частицами. Урок пролетел, как одно мгновение, а преподаватель и студенты сделали просто невероятное количество открытий. Весь урок я чувствовал себя на гребне волны.

Временами заинтересованность этих студентов и их жажда знаний настолько захлестывали меня, что

мне приходилось прилагать усилия, чтобы не забыть, что все-таки я их преподаватель. Казалось, у студентов этой группы все было особенным — их вопросы, их лица, то, как они смотрели мне в глаза, и даже то, как они сидели. Потрясающе! Мой коллега был прав — эти студенты просто вытягивали из преподавателя все самое лучшее.

В тот же день появилась и третья группа; спустя всего лишь несколько секунд я понял, что она ничем не отличается от первой. Хорошие ребята, но совсем не того калибра, что студенты второй группы.

Семестр продолжался, и я исполнялся все большей благодарностью Богу за то, что Он призвал меня к служению на преподавательском поприще. Я никогда еще не был настолько увлечен своей работой и не мог реализовать себя полнее, чем сейчас. И хотя мне нравились все мои занятия, особое удовольствие мне всегда приносили занятия со второй группой.

Прошла половина семестра. Однажды я шел на собрание преподавателей вместе с нашим деканом по учебной части д-ром Джозефом Уонгом.

— Брюс, — сказал он, — вы уже достаточно долго проработали. Ваш “медовый месяц” закончен. Ну что, нравится вам преподавать в колледже?

— Еще как нравится! Все оказалось гораздо лучше, чем я себе представлял!

Он улыбнулся:

— Рад это слышать. И что же вам нравится больше всего?

Не задумываясь ни на секунду, я выпалил:

— Вторая группа!

Он поднял брови и приостановился — вероятно, для того чтобы сосредоточиться на моих словах.

— Так вы ведете занятия во второй группе? Расскажите-ка об этом поподробнее.

Мне в первый раз представился случай выразить свой восторг и благодарность за возможность обучать тридцать лучших студентов из всех, которых я когда-либо встречал. В течение нескольких минут я только и пел дифирамбы второй группе, описывая, как разительно она отличалась от остальных моих групп.

Я расхваливал этих одаренных молодых людей, а декан, казалось, был поглощен какими-то своими мыслями. Когда я закончил, он сказал:

— Я рад, что вы так преуспеваете в работе, Брюс, но я должен сообщить вам нечто, что, возможно, вас удивит, — в этом году нет привилегированной группы. Мы отменили такое разделение.

У меня пересохло во рту.

— Джо, — сказал я, — вы, вероятно, шутите!

— Нет, я не шучу. В прошлом году мы решили, что будет лучше, если мы равномерно распределим наиболее сильных студентов по всем группам. Мы подумали, что это внесет оживление в каждую из них.

У меня закружилась голова, настолько трудно было в это поверить. Я сказал:

— Джо, я скоро вас догоню. Мне нужно на секунду зайти в свой офис.

Я прибежал в офис и набрал номер секретаря деканата, уверенный в том, что мой коллега решил подшутить над “новичком”.

— Джойс, — сказал я, — я веду курс “Методические основы изучения Библии” во второй группе, правильно?

— Правильно, Брюс.

Я напряженно глотнул воздух:

— А во вторую группу были определены самые сильные абитуриенты, да, Джойс?

— Вообще-то нет, Брюс. В этом году мы отменили такое разделение.

Мысленно застонав, я поблагодарил ее и повесил трубку. Я не мог понять, как это произошло. Я нехотя протянул руку и достал тетрадь, в которой отмечалась успеваемость моих студентов. Я сравнил оценки первой и третьей групп с оценками второй группы. Различие было впечатляющим.

Я взял с полки пачку непроверенных работ. Сложив работы первой и третьей групп в одну стопку, а работы второй группы — в другую, я сравнил толщину этих стопок. Оказалось, что работы второй группы имели больший объем, чем работы первой и третьей групп вместе взятые!

Я перечитал все эти работы одну за одной, каждую их страницу, и вновь поразился разнице. Ответы студентов второй группы были гораздо лучше, чем ответы студентов двух других групп.

Это был один из самых драматических дней в моей жизни. Меня до сих пор поражает то открытие, которое я тогда сделал. Я впервые осознал, что мое мнение о студентах повлияло на их успехи в изучении моего предмета.

Видите ли, первая, вторая и третья группы ничем

существенно не отличались. Во всех трех группах изучался один и тот же материал в одни и те же дни недели; группы состояли из похожих друг на друга восемнадцати- и девятнадцатилетних студентов. Никакой разницы. По сути дела, я даже ни разу не говорил: “Вы — вторая группа, и это должно отражаться на вашей успеваемости”.

Чем же я тогда мог объяснить огромное различие в усвоении материала этими студентами? Единственным переменным фактором в этой ситуации выступали ожидания преподавателя. От второй группы я ожидал значительно большего, что и отразилось на их поведении и успехах в учебе. Я никогда не забуду, как, сидя в своем кресле, я тогда подумал: “Интересно, что произошло бы, если бы тот преподаватель сказал мне, что все лучшие студенты учатся в третьей группе!”

Этот случай навсегда запечатлел в моей памяти реальность Закона Ожиданий. Мои ожидания неизбежно влияют на жизнь моих учеников — причем это влияние может быть как положительным, так и отрицательным.

Поскольку эта книга написана для того, чтобы помочь вам максимально развить вашу способность обеспечивать усвоение материала учащимися, то необходимо сказать следующее: если в своей преподавательской деятельности вы овладеете Законом Ожиданий, то ваши ученики будут преуспевать, подобно моей второй группе!

Следовательно, к тому времени как вы прочтете эту главу, вы будете знать, как помочь вашим

ученикам, детям или друзьям раскрыть весь свой потенциал. Эта истина, исходящая из любящего сердца и правильно примененная на практике, способна замечательным образом изменить любого человека. Просто помните, что Бог смотрит на каждого ученика и каждого ребенка как на потенциального “студента второй группы” и хочет, чтобы вы — его учитель — помогли ему раскрыть все свои возможности.

## **Закон Ожиданий: образ мышления**

Что мы обычно думаем о наших учениках? Ожидаем ли мы от них или от наших детей выдающихся достижений? Мне кажется, что большинство из нас, к сожалению, ничего особенного от них не ожидает.

По сути дела, большинство из нас полагают, что наши мысли о классе в целом или об отдельных учениках — это наше личное дело и что они все равно не играют никакой роли. Полагаем ли мы, что в нашем классе чудесные дети или же что наш класс — это сборище тупиц, — мы уверены, что это никак не влияет на учебный процесс. Если только мы будем держать наши мысли и чувства при себе, все будет в порядке.

Такое представление в корне противоречит Закону Ожиданий, который гласит: то, что вы думаете, обязательно оказывает огромное влияние на каждого человека, с которым вы сталкиваетесь, — как в

учебной ситуации, так и за ее пределами.

Давайте рассмотрим понятие “ожидания” в библейском контексте и на основании двух ключевых мест Писания выявим другие основные понятия, связанные с ним.

“Будем внимательны друг к другу, поощряя к любви и добрым делам.

Не будем оставлять собрания своего, как есть у некоторых обычай; но будем увещевать друг друга, и тем более, чем более усматриваете приближение дня оного” (Евр. 10:24, 25).

“Смотрите, братья, чтобы не было в ком из вас сердца лукавого и неверного, дабы вам не отступить от Бога живого. Но наставляйте друг друга каждый день, доколе можно говорить: “ныне”, чтобы кто из вас не ожесточился, обольстившись грехом” (Евр. 3:12, 13).

“Будем внимательны друг ко другу...” Почему я должен быть внимателен к вам? В соответствии с приведенной цитатой, я должен быть внимателен к вам, чтобы “поощрять вас к любви и добрым делам”. Греческое слово, переведенное здесь как “быть внимательным”, подразумевает тщательное исследование и оценивание. Если вы внимательны, то, глядя на своих слушателей, вы постоянно спрашиваете себя: “О чем они сейчас думают? Следят ли они за ходом моей мысли? Каковы их потребности? Как я могу усовершенствовать структуру учебного материала и способ его изложения, чтобы мое преподавание стало более плодотворным?”

Я должен знать, что происходит в вашей жизни,

иначе я не смогу вас ничем “поощрить”, поскольку я не буду знать, какая именно вам нужна помощь. Я должен знать, что вы чувствуете и что думаете. Если я хочу поощрять вас к любви и добрым делам, я должен обладать способностью замечать, когда у вас возникают проблемы.

“Быть внимательным” означает также “размышлять”. Это значит спокойно анализировать те косвенные сигналы, которые вы мне посылаете. Ваши жесты и мимика могут многое сказать тому, кто имеет уши, чтобы слышать, и глаза, чтобы видеть. Однако слишком часто мы, преподаватели, настолько поглощены содержанием излагаемого материала, что не обращаем внимания на сигналы, получаемые от людей, к которым Бог призвал нас “быть внимательными”.

Я никогда не забуду тот день, когда мне довелось встретить человека, поистине знающего, что такое “быть внимательным”. Однажды, я тогда учился на втором курсе аспирантуры, мы с Дарлин оказались в чрезвычайно затруднительном финансовом положении, поэтому я решил устроиться на работу в крупнейший универмаг Далласа. Мне выдали подробную анкету, которую я должен был заполнить, пока ожидал своей очереди на собеседование в большой приемной вместе с примерно сорока другими соискателями вакансий. Кабинет директора отдела кадров находился в этой же комнате за стеклянной перегородкой; таким образом, каждый мог видеть все, что там происходило.

Пока я ожидал своей очереди, я с удовольствием



пообщался с некоторыми людьми, сидевшими неподалеку от меня. С той минуты, как я закончил заполнение анкеты, и до момента, когда меня пригласили на собеседование, прошло немало времени. Наконец, с обычным для такой ситуации волнением, я открыл дверь с грозной табличкой “Директор отдела кадров”. Как только я сел на указанное место, женщина за столом улыбнулась и сообщила мне, что у нее для меня есть на примете идеальная работа. Она сказала, что они искали нужного человека на протяжении многих недель, и теперь она убеждена, что я справлюсь с этой работой как нельзя лучше. Можете представить себе мое удивление — она ведь даже не просмотрела мою анкету. Каким образом она могла знать о моих способностях или интересах?

И тут она назвала мою будущую “должность”:

— Думаю, из вас получится замечательный Санта-Клаус.

— Что? Санта-Клаус? Откуда вы знаете, что из меня получится замечательный Санта-Клаус? — выпалил я. — Я же даже не верю в Санта-Клауса! И вы еще не смотрели ни в мою трудовую книжку, ни в анкету!

В ответ она только улыбнулась:

— Мне совсем не обязательно это делать — хотя, конечно, мы внимательно рассмотрим все ваши документы. Но я не думаю, что что-либо заставит меня изменить мое решение. В конце концов, я много о вас знаю.

— Не понимаю, — пробормотал я. — Мы же

никогда раньше не встречались, и вы даже не заглянули в мою анкету. Как вы можете что-либо знать обо мне?

Она объяснила, что наблюдала за всеми, кто находился в приемной, и успевала многое узнать о каждом еще до того, как человек заходил в ее кабинет. Затем она начала говорить обо мне — факт за фактом, — и все, что она говорила, соответствовало истине. Я не мог в это поверить. Под конец она объяснила, что она целенаправленно изучала поведение людей на протяжении более чем тридцати лет и научилась “читать” людей, подобно тому как, я читаю книги.

Я любопытствовал, какая именно информация, “прочитанная” во мне, позволила ей так хорошо меня узнать.

Во-первых, она заметила, что я смотрел в глаза сотруднику, который выдавал мне анкету. Я вел себя приветливо, открыто и вежливо, хотя, судя по всему, волновался. Во-вторых, она видела, что я заполнял анкету уверенно и старательно. Я сильно давил на карандаш и склонился над столом, что говорило о моей решительности в преодолении препятствий на пути к цели. В-третьих, когда заплакала сидевшая передо мной пятилетняя девочка, я постарался развлечь ее, показывая ей мою ручку и “строая рожи”. Это свидетельствовало о том, что я люблю детей и готов ради них жертвовать своими интересами.

За время этого удивительного собеседования она назвала более десятка различных моих действий и интерпретировала их скрытое значение. Когда она закончила говорить, я был уверен, что по цвету моих

носков она может определить, на какой фабрике пошито мое нижнее белье! Я ушел из этого универмага в новой и неожиданной для меня должности Санта-Клауса, но, что еще важнее, я получил незабываемый урок о силе личного наблюдения.

Те дни, когда я был Санта-Клаусом, давным-давно прошли, но с тех пор я неуклонно слеую правилу: внимательно наблюдать за людьми, чтобы иметь возможность эффективно им служить. Размышляете ли вы о тех людях, которых обучаете? Постоянно ли вы спрашиваете себя: “В чем нуждаются мои ученики в данный момент? Отвечаю ли я их нуждам или нет?” Будьте внимательны к своим слушателям; думайте о них.

Если у вас есть дети, вы должны делать это постоянно. Например, когда наши дети были младше, мы с женой замечали, что порой они вели себя совершенно не так, как обычно. Они были словно чем-то расстроены, легко раздражались, не хотели смотреть нам в глаза и не реагировали на наши замечания. В конце концов мы поняли, что на протяжении дня их “сосуд эмоций” по той или иной причине опустошался. Они чувствовали себя эмоционально неуверенно и нуждались в нашем внимании и любви. Тогда мы с Дарлин решали, у кого из нас двоих на данный момент достаточно энергии, чтобы наполнить этот “сосуд”; мы шли с нашим ребенком в детскую или спальню и оставались с ним, лаская его и проявляя свою любовь к нему до тех пор, пока он не начинал смотреть нам в глаза и к нему возвращалось эмоциональное благополучие.

Иногда я обнаруживаю, что опустел мой собственный “сосуд эмоций”. Просто удивительно, как за годы счастливого супружества Дарлин научилась чувствовать это и отвечать на мои нужды. Иногда она говорит: “Почему бы тебе не посидеть на веранде, а я сварю тебе чашечку кофе и прослежу, чтобы дети тебе не мешали”. Затем она садится рядом и спрашивает: “Как прошел твой день? Я чувствую, что он был тяжелый”.

Все эти примеры иллюстрируют одно ключевое понятие — “быть внимательными друг к другу”. Случалось ли с вами, что, беседуя с другим человеком, вы внезапно ощущали, что что-то не так; а когда вы говорили ему об этом, он удивленно восклицал: “Как вы это узнали?” Если вы умеете подобным образом “читать” людей, значит, вы принимаете этот библейский стих близко к сердцу и готовы к тому, чтобы научиться еще лучше помогать людям раскрывать себя.

Далее в Послании к евр. 10:25 говорится: “Не будем оставлять собрания своего, как есть у некоторых обычай; но будем увещевать друг друга...” Когда я внимательно наблюдаю за вами, стараясь поощрить вас к любви и добрым делам, это, очевидно, происходит незаметно для вас. “Внимательное наблюдение” протекает внутри меня, в то время как “любовь и добрые дела” рождаются внутри вас. Но как же, с точки зрения Библии, осуществляется связь между мной и вами? Дело в том, что Библия повелевает мне “увещевать” (или, другими словами, наставлять) вас.

Слово “наставлять” подразумевает поддержку, а

не критику. Оно означает: проявлять заботу и любовь, всегда находиться рядом, чтобы помочь, посоветовать, ободрить.

Эти стихи из Послания к евреям повелевают мне научиться замечать, что происходит в вашей жизни, чтобы я мог поощрять вас к любви и добрым Дедам. Наставляете ли вы своих учеников? Исходя из Послания к евреям, мы Должны наставлять друг друга “каждый день”. Наставляли ли вы кого-либо сегодня?

Поощряйте ваших учеников к любви и добрым делам! Это “приятная сторона” наставления. Но есть также и другая сторона. О ней говорится в Евр. 3:12, 13:

“Смотрите, братья, чтобы не было в ком из вас сердца лукавого и неверного, дабы вам не отступить от Бога живого. Но наставляйте (вот и опять это слово! — Прим. авт.) друг друга каждый день, доколе можно говорить: “ныне”, чтобы кто из вас не ожесточился, обольстившись грехом”.

Таким образом, наставление может быть как поощряющим, так и обличающим. Мне приятно, когда кто-то проявляет сочувствие, заботится обо мне, замечает, когда я сбиваюсь с пути, и нежно направляет меня. Но что происходит, если я не так легко поддаюсь положительному влиянию? В таком случае мы должны неспеша переходить от одобрения и поддержки к откровенным беседам и к обличению, а при необходимости, и к суровому обличению. Иногда, если мы хотим поощрить другого человека к повиновению, нам без обличения не обойтись.

Замечательный пример такого сурового обличения

содержится в последней главе Книги Неемии. Люди не повиновались Господу и не желали поступать так, как следовало. Что же сделал их учитель Неемия? “Я сделал за это выговор и проклинал их, и некоторых из мужей бил, рвал у них волосы...” (Неем. 13:25). Вот это методика! Я, конечно, не рекомендую вам ее перенимать; но, как вы думаете, почему он действовал столь решительно? Он настолько сильно любил своего Бога и заботился о своем народе, что, не задумываясь, открыто противостоял греху — вплоть до применения физической силы.

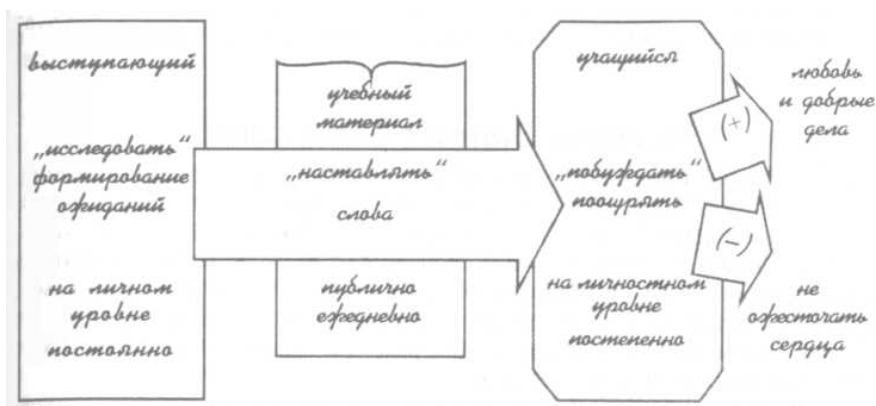
Если я как родитель осознаю свою ответственность за воспитание детей, я должен наставлять и обличать их. Когда я принимаю на себя ответственность за вас и обличаю вас, я рискую вызвать у вас недовольство. Но если я действительно люблю вас, это не должно меня останавливать.

Преданы ли вы делу наставления своих учеников? Готовы ли вы повиноваться Писанию и спросить у своего класса: “Как я могу помочь вам, чтобы вы духовно возражали, изгнали грех из своей жизни, всецело посвятили себя Богу, — словом, помочь вам во всем, в чем вы нуждаетесь?” Такой шаг потребует от вас решимости. Но это именно то, что необходимо вашим ученикам, вспоминайте об этом всякий раз, когда начинаете урок.

В этом и состоит суть Закона Ожиданий. Ожидания могут быть подсознательными или сознательными, позитивными или негативными, конструктивными или деструктивными. Мы должны осознать, что именно мы ожидаем от своего класса, и

привести наши ожидания в соответствие с реальными возможностями и потребностями учеников, а затем наставлять и обличать их с тем, чтобы помочь им приблизиться к Богу и полностью подчиниться Его воле. Давайте систематизируем наши наблюдения при помощи модели Закона Ожиданий.

### Модель Закона Ожиданий



Эта схема иллюстрирует взаимосвязь соответствующих библейских понятий. Левый прямоугольник символизирует “выступающего” (или родителя), правый — учащегося (или ребенка), а центральный — “учебный материал” (который, однако, не является предметом особого внимания для данного закона).

Рассмотрим левый прямоугольник. “Выступающий” должен быть внимателен к учащемуся, или же “исследовать” его, чтобы “сформировать ожидания”; это должно осуществляться “на личном уровне” и “постоянно”, поскольку

ситуация все время изменяется.

Теперь давайте рассмотрим правый прямоугольник. Целью учителя является “побуждать” ученика к совершению хороших поступков — “к любви и добрым делам”, а также не допускать совершения плохих поступков — “не ожесточать сердца”. Этот процесс должен “поощрять” учащихся, проходить “на личностном уровне” и осуществляться “постепенно”, в соответствии с ситуацией и уровнем развития ваших учащихся.

Стрелка в центре схемы отражает процесс, при котором учитель принимает во внимание результаты своего личного размышления о нуждах своих учеников (ученика) и “наставляет” их (его) — при помощи “слов” — “публично” и “ежедневно”.

При дальнейшем обсуждении данного закона вы сможете лучше понять, каким образом эти три компонента модели взаимодействуют друг с другом, а также научитесь использовать Метод Ожиданий, чтобы помочь вашим детям и ученикам максимально использовать свой потенциал.

Наши ожидания имеют огромное влияние на ход событий. Они являются Божьим даром, который мы должны сознательно использовать во благо наших учеников и нашей семьи. Взгляните, как мудро одна учительница использовала свои ожидания, чтобы помочь своему ученику раскрыть все свои возможности. Как вы думаете, повлияли бы эти три коротких предложения на ваших учеников, если бы их произнесли вы?

“Джонни, мне всегда лучше работается, если



ты приходишь на урок. Когда ты придешь в следующее воскресенье, пожалуйста, подними руку, чтобы я знала, что ты присутствуешь. Тогда я смогу лучше провести урок.”\*

## **Истины Закона Ожиданий**

В мюзикле “Моя прекрасная леди” английский профессор Генри Хиггинс, специалист в области логопедии, заключает со своим другом пари, что он сможет превратить Элизу Дулиттл — девушку-цветочницу из бедного квартала Лондона — в утонченную светскую леди. Чтобы обеспечить успех этого предприятия, он не только работает вместе с девушкой над ее манерами, речью и стилем одежды, но также распускает слух, что на самый главный бал сезона он придет в обществе неотразимой красавицы принцессы. Он знал, что ожидания творят чудеса!

Спустя несколько недель дворцы кареты Хиггинса распахнулись, и затаившая дыхание толпа увидела то, что и ожидала увидеть, — элегантную принцессу, жемчужину редкой красоты. На протяжении всего вечера слова и действия Элизы в значительной мере определяются тем, чего от нее ожидают. В одном из эпизодов профессор спрашивает у дирижера оркестра его мнение о “принцессе”. “Я бывал на сотнях балов по всей Европе, — отвечает умудренный опытом старик-дирижер, — и могу с уверенностью сказать, что эта девушка воспитывалась при самом благородном из дворцов”.

В середине спектакля Элиза произносит чрезвычайно важные слова. Она говорит, что дело не в том, как она себя ведет, а в том, чего люди от нее ожидают. Она также говорит, что главной причиной произошедших в ней перемен были ожидания профессора Хиггинса. Именно поэтому уличная девчонка превратилась в “прекрасную леди”.

В наших ожиданиях заключена огромная сила — как позитивная, так и негативная. Давайте обратимся к семи истинам Закона Ожиданий, чтобы с их помощью узнать, как мы можем направить эту мощную силу в верное русло и использовать ее на благо наших учеников.

Истина 1. Каждый человек имеет определенные ожидания относительно всего, что происходит.

Первый шаг в помощи вашим ученикам максимально раскрыть свой потенциал состоит в осознании того, что все мы уже имеем те или иные ожидания. Задумываемся ли мы над этим или нет, но мы ожидаем чего-то от всего, что с нами происходит. Даже читая эту главу, вы уже имеете определенные ожидания относительно вашего следующего урока, хотя вполне возможно, что вы их и не осознаете. Всем нам свойственно иметь ожидания — либо позитивные, либо негативные.

Ожидать что-либо для человека так же естественно, как и дышать. Если бы сегодня вам задали вопрос: “Вы хорошо поужинали?” — ваш ответ зависел бы от того, что именно вы ожидали от этого ужина. Предположим, вы весь день думали: “Сегодня должен быть такой замечательный ужин — никак не

могу его дождаться”. Что же произойдет, если ужин окажется плох? Вы будете разочарованы. Всякий раз, когда мы с вами разочаровываемся, это происходит потому, что действительность не соответствует нашим ожиданиям. Если же, напротив, вы были в восторге от ужина, это означает, что он соответствовал вашим ожиданиям или даже превзошел их.

Мы ожидаем чего-либо от всего, что с нами происходит. Вы имеете определенные ожидания, связанные с этой книгой и с тем, насколько она вам поможет. Если вы считаете, что это замечательная книга, а она окажется попросту неплохой, вы будете разочарованы. Если же вы думаете, что это неплохая книга, а она окажется замечательной, вы будете в восторге.

В организации “Путешествие по Библии” мы сталкиваемся с проблемой ожиданий всякий раз, когда принимаем на работу нового сотрудника. Почти все люди приходят к нам с нереалистичными ожиданиями, полагая, что здесь нет места проблемам, стрессовым ситуациям, недоразумениям и работе допоздна. Многие ожидают, что наши сотрудники — ангелы и что никакие плотские желания никогда не омрачат нашу рабочую атмосферу.

Но действительность оказывается весьма суровой! Пока мы не обнаружили, что происходит, многие люди испытали глубокое разочарование, узнав, что даже христианские организации состоят из обычных людей. Теперь мы уделяем время тому, чтобы осторожно соотнести ожидания наших “новичков” с действительностью. Ведь единственное место, где

царит совершенство, — это Небеса.

Осознав, что все люди всегда исполнены тех или иных ожиданий, вы становитесь на голову выше тех, кто не подозревает об этом. Осознание этого поможет вам оценивать, насколько реалистичны ваши ожидания, и при необходимости корректировать их.

Именно из-за нереалистичных ожиданий многие браки (в том числе и христианские) оказались сегодня перед угрозой распада. Возможно, жена ожидает, что ее отношения с мужем всегда будут в точности такими же, какими они были в течение нескольких месяцев перед свадьбой, — муж будет дарить ей цветы по четвергам и водить в ресторан по пятницам, а по ночам шептать на ухо приятные мелочи; они будут регулярно, взявшись за руки, прогуливаться у озера и посвящать все свое время глубокомысленным беседам о жизни. А муж ожидает, что прическа его жены всегда будет безукоризненной, что сама она всегда будет настроена благодушно и романтично, а главное, что она всегда будет уважать и ценить его больше всего на свете.

Однако спустя несколько месяцев супругам открывается реальное положение вещей. И если они не сумеют сообразовать свои ожидания с реальностью, они могут оказаться перед серьезными проблемами.

Если мы не приведем свои ожидания в соответствие с действительностью, мы вынуждены будем пройти через несколько этапов переживаний. **Первый** этап — разочарование. Чем больше ваши ожидания оторваны от Действительности, тем сильнее будет разочарование. “Сегодняшний урок меня очень

разочаровал”, — говорите вы. Вы ожидали, что урок пройдет прекрасно, но действительность оказалась противоположной.

Если разочарование не проходит, а ни ожидания, ни действительность никак не изменяются, вы переходите к этапу уныния. Это переживание глубже разочарования. Вы можете быть разочарованы и при этом не унывать, но вы не можете впасть в уныние, предварительно не разочаровавшись.

Если уныние не проходит, в конце концов наступает этап краха иллюзий. В этом случае вы лишаетесь своих заблуждений относительно действительности. Вы впервые видите ее такой, какая она есть, и, как правило, она вам не нравится. Вы понимаете, что ваши надежды на то, что действительность придет в соответствие с вашими ожиданиями, не оправдались; однако поскольку вы еще не отказались от нереалистичных ожиданий, то жизнь не слишком вас радует.

Если ни действительность, ни ваши ожидания не претерпят никаких изменений, вам придется совсем не сладко. Последним этапом является отчаяние, то есть полная потеря надежды. Вы уже не надеетесь, что действительность когда-либо оправдает ваши ожидания.

Разочарование, уныние, крах иллюзий и отчаяние — все эти переживания тесно взаимосвязаны и основаны на наших ожиданиях. Поскольку все мы ожидаем чего-либо от всего, происходящего с нами, вы можете представить, насколько наше восприятие жизни зависит от ожиданий, а также осознать то

влияние, которое мы оказываем на других людей, как в учебной ситуации, так и за ее пределами.

Истина 2. Наши ожидания влияют как на нас самих, так и на других людей.

Как вы могли убедиться на примере моей “второй группы”, наши ожидания обладают огромной силой. Даже если мы и не осознаем этого, они непрестанно влияют как на нас самих, так и на других людей. Учитывая их огромную силу и вездесущность, мы обязаны научиться использовать их во благо.

Вы, вероятно, знаете, что такое плацебо. Это “фальшивое” лекарство. До 1890 года 90 % всех рекомендованных лекарств составляли сахарные таблетки. Чем хуже было самочувствие, тем больший размер имела таблетка. Если болезнь была действительно серьезной и лекарства от нее не существовало, врач прописывал больному большие уродливые таблетки и говорил: “Принимайте их по одной каждые четыре часа, включая и ночь. Не забудьте завести будильник, чтобы не пропустить время принятия таблетки, иначе эффективность лечения будет снижена”. Врач знал, что плацебо никак не может вылечить заболевание; однако если пациент настолько верил в “лекарство”, что даже вставал ночью, оно неизбежно давало положительный результат.

Как-то раз я рассказывал об этом на конференции “Семь законов учащегося”, и вдруг один мужчина, сидевший в центре зала, начал смеяться. Фактически он устроил целую сцену! В конце концов я прервал

свое выступление и спросил:

— В чем дело?

— Я врач, — ответил он, — и хочу заметить, что с тех пор ничего не изменилось!

Во время перерыва он подошел ко мне и рассказал о случае, произошедшем на днях в больнице, где он работает:

— Плацебо — или ожидания — действительно имеют силу. Если вы не видели этого своими глазами, вы, вероятно, даже и наполовину не осознаете, насколько это верно. Вчера одной из моих пациенток стало очень плохо, и ее пришлось госпитализировать. Против ее заболевания существует лишь одно лекарство, и я спросил, нет ли у нее аллергии на это лекарство. “Есть, — ответила она. — Я очень плохо на него реагирую: у меня учащается сердцебиение, появляется сыпь, я сильно потею, иногда теряю сознание и к тому же меня ужасно тошнит”.

Врач продолжил:

— Я сказал, что мне очень жаль, что она так плохо реагирует на это лекарство, но это единственное лекарство, которое у меня есть. Опасаясь вызвать все перечисленные симптомы, я дал ей плацебо, однако сказал, что это настоящее лекарство. Не более чем через час меня вызвали по больничному радио; я побежал к ней в палату и обнаружил, что она реагировала на “лекарство” чрезвычайно тяжело — покрылась сыпью, задыхалась, периодически теряла сознание и вообще очень плохо себя чувствовала.

Врач улыбнулся:

— Удивительно, что наши ожидания способны так сильно влиять на события, — тем не менее это факт. Все, что вы говорили о силе ожиданий, снова и снова подтверждается медициной. Однако я никогда не думал, что мои ожидания могут подобным образом влиять на моих учеников в воскресной школе. Отныне я буду с ними поосторожнее!

Наши ожидания способны столь коренным образом влиять не только на наше тело, но и на каждый аспект нашей жизни. Это можно проиллюстрировать известным экспериментом прошлых лет. В 1900 году руководство Бюро переписи населения приобрело для своих сотрудников новую модель печатных машинок для составления таблиц. Было подсчитано, что на такой машинке каждый сотрудник сможет печатать по 550 карточек в день. Спустя несколько недель директору бюро пришлось отменить эту норму из-за резкого эмоционального истощения сотрудников. Среднее количество напечатанных за день карточек значительно снизилось.

Примерно через месяц руководству пришлось дополнительно нанять сотрудников, чтобы выполнить необходимый объем работы. Однако из-за нехватки помещения их разместили в другом здании. Этих сотрудников обучили, как пользоваться машинками, но им не сказали, какое количество карточек от них ожидалось. Угадайте, сколько карточек в день печатала эта группа? В среднем по 2100 карточек на человека! Им не сказали, что **нормальный** человек может напечатать только 550 карточек в день — поэтому они спокойно “строчили” их, не ощущая какого-либо



принуждения или головной боли. Такова невероятная сила наших ожиданий.

Истина 3. Ожидания коренятся в прошлом, обуславливают настоящее и влияют на будущее.

Как правило, мы формируем наши ожидания на основании информации (верной или неверной), полученной нами в прошлом. Сформировавшись, ожидания обуславливают наше отношение к происходящему и наши текущие действия также влияют на будущее — как наше собственное, так и окружающих нас людей.

Представьте себе учителей, беседующих в школьном коридоре перед началом нового учебного года. Один из них говорит: “Надеюсь, вам не достанется Тони по прозвищу Гроза Учителей”. Вы слышали об этом семилетнем мальчике множество страшных историй и на протяжении многих месяцев молились, чтобы Тони попал в класс к любому другому учителю. Но угадайте, кто заходит в ваш кабинет первого сентября? Тони Гроза Учителей — собственной персоной! Есть ли у этого ребенка хоть какой-либо шанс положительно себя зарекомендовать? Ни малейшего. Ваши ожидания, на тот момент уже сформировавшиеся, будут определять то, как вы относитесь к Тони и обращаетесь с ним. Эти ожидания будут лишь способствовать усугублению “грозного” характера Тони.

Существует четыре возможных источника наших ожиданий. Первый из них — внешний вид. Некоторые такие ожидания могут быть оправданными, в то время

как другие являются ложными. Например, я вижу вас на улице и говорю: “По цвету ваших волос и стилю одежды я могу установить, что вы употребляете наркотики”. Я сформировал свои ожидания на основании внешних признаков. Но такие ожидания могут быть в корне неверными.

Вторым источником наших ожиданий является репутация. Например, однажды в учительской мы слышим от кого-то: “Не могу дождаться конца учебного года — тогда я наконец-то избавлюсь от Джонни. Он постоянно срывает мои уроки. В следующем году он перейдет к вам в класс — это будет просто кошмар, вот увидите”.

Третьим источником наших ожиданий являются личные дела — папки, содержащие информацию о всех прошлых достижениях учащихся. Одному преподавателю с западного побережья США попала в руки папка, в которой были перечислены имена учащихся и коэффициент интеллекта каждого из них. Единственная проблема заключалась в том, что была допущена ошибка: на одном листке против имен учащихся значились их коэффициенты интеллекта, а на другом — номера их шкафчиков в раздевалке. Никто не заметил этой ошибки. В конце семестра, как и следовало ожидать, учащиеся с более высоким коэффициентом интеллекта показали лучшие результаты, чем учащиеся с коэффициентом ниже. Однако лучшие результаты показали также и учащиеся с большими номерами шкафчиков — лишь по той причине, что их преподаватель принял номера шкафчиков за коэффициент интеллекта!

Ожидания учителя коренным образом повлияли на поведение учащихся.

Четвертым источником наших ожиданий являются взаимоотношения. Когда мы лучше узнаем человека, мы начинаем ожидать от него определенных форм поведения. Со временем наши взаимоотношения вносят коррективы в ложные ожидания, сформировавшиеся у нас до того, как мы в действительности узнали человека.

Давайте рассмотрим все эти источники в их единстве. Представьте себе преподавателя на стадии формирования ожиданий относительно определенного студента — возможно, на основании его репутации. В первый день учебного года преподаватель видит, как этот студент идет по университетскому городку, направляясь на занятия. “Ты посмотри, как он идет, — думает преподаватель. — Вне всяких сомнений, вид у него весьма самодовольный. Наверняка это наглец, каких мало”. Не началось и первое занятие, а преподаватель уже смотрит на этого студента, как на подозреваемого.

Когда начинаются занятия, студент поневоле оправдывает ожидания преподавателя, реагируя на “импульсы негативной энергии”, исходящие с кафедры. Возможно, преподаватель не сказал ему ни слова, но его поведение свидетельствует о подозрительном отношении к этому студенту, и тот чувствует что-то неладное в его жестике, взгляде и интонации. Разочарованный негативным отношением нового преподавателя, студент, со

своей стороны, отвечает соответствующим поведением. Он начинает раскачиваться на стуле, всем своим видом заявляя: “Мне наплевать, что вы обо мне думаете”. “Ага! — думает преподаватель. — По-моему, я не ошибся в этом парне. Ты только посмотри, как он раскачивается на стуле. Тут уж точно проблем не миновать”.

Таким образом, ожидания преподавателя оправдываются. Он переходит от составления предварительного суждения к открытому выражению своих ожиданий. На втором этапе, в отличие от первого, ожидания больше не выражаются в косвенной форме. Они четко и ясно проступают в том, как преподаватель отвечает на вопросы студента, как он обращается с ним до и после занятия. Студент ощущает на себе ничем, казалось бы, не заслуженную враждебность преподавателя. “Раз вы так ко мне относитесь, — думает студент, — то и я буду вести себя соответственно. Я вам покажу, каким “подарком” я могу быть!”

И студент начинает вести себя так, как и ожидал преподаватель. Он в точности соответствует тому суждению, которое преждевременно составил о нем преподаватель. Он ведет себя все более и более нагло и так же нагло отвечает на вопросы преподавателя. Теперь он может прочитать в холодном взгляде преподавателя: “Я был прав. Ты — своенравный наглец, создающий мне сплошные проблемы. Но теперь, когда я тебя раскусил, я буду Держать тебя в ежовых рукавицах до конца

семестра”.

Не имея никакой надежды на оправдание, студент отступает перед силой ожиданий преподавателя. В результате этот семестр оказывается неприятным и бесполезным для обоих. Преподаватель задает себе вопрос: “Почему мне всегда достаются наглецы?” А студент пожимает плечами и говорит: “Почему мне всегда достаются такие черствые, настроенные против меня преподаватели?”

Все это может происходить в скрытой форме. Преподаватель может даже не догадываться, что его поведение выражает подозрительность и враждебность. Студент может не осознавать, что он ведет себя соответственно ожиданиям преподавателя. Но при этом учебный процесс будет испорчен как для одного, так и для второго. Взаимоотношения, которые должны приносить пользу им обоим, искажаются — иногда настолько, что этому уже ничем не поможешь.

Теперь представьте себе противоположную ситуацию, в которой ожидания преподавателя изначально являются положительными. Развивается ли эта ситуация точно так же — только на этот раз в противоположном направлении? Несомненно!

Истина 4. Ожидания проявляются в нашем отношении к учащимся и в наших действиях.

Ожидания влияют как на наше отношение к ученикам (внутренний аспект), так и на наше поведение (внешний аспект). Если вы понаблюдаете за тем, как учитель ведет себя с разными учениками, то

на основании его жестов, взглядов, интонации, замечаний, которые он делает, и т.д. вы вскоре сможете определить, чего он ожидает от каждого из них.

На протяжении многих лет проводились всевозможные исследования влияния ожиданий учителя на то, как он преподает. Вот некоторые результаты этих исследований.

На уроке учителя проявляют в отношении ученика, с которым у них связан низкий уровень ожиданий, следующие тенденции:

- дают ему меньше времени на ответ;
- реже спрашивают его;
- неправомерно заостряют внимание на неверном ответе;
- слишком поспешно отвечают на вопрос сами или вызывают другого ученика;
- не дают никаких подсказок и отказываются повторить или перефразировать вопрос;
- на вопросы этого ученика отвечают коротко и не слишком содержательно;
- если ученик отвечает неправильно, перебивают его быстрее, чем других учеников.

Подводя итоги успеваемости, учителя с низким уровнем ожиданий от определенного ученика проявляют по отношению к нему следующие тенденции:

- чаще критикуют его за плохие результаты;
- реже хвалят его за успешное выполнение заданий;
- оценки за письменные работы сопровождают

кратким комментарием;

- излагают материал менее интенсивно, в значительно замедленном темпе;
- в случаях, когда трудно решить, какую оценку поставить, отдают предпочтение более низкой оценке;
- реже используют те методы обучения, которые являются более эффективными, но требуют много времени;
- чаще задают задания, не требующие творческого подхода.

В личном общении с таким учеником учителя с низким уровнем ожиданий проявляют следующие тенденции:

- не высказывают свое мнение (позитивное) об устных ответах ученика на уроке;
- проявляют к нему меньше внимания и реже к нему обращаются;
- чаще общаются с ним наедине, чем при остальных учениках;
- реже завязывают с ним дружеские беседы;
- меньше улыбаются и редко используют для поощрения физическое прикосновение;
- стараются реже встречаться с ним взглядом;
- ограниченно используют невербальные средства коммуникации, выражающие внимательность и заинтересованность, такие, как легкий наклон вперед, кивок головой и другие поощряющие движения и жесты.

Эти действия объясняют, почему ученики, от которых не ожидают хороших результатов, плохо

усваивают материал или неудовлетворительно себя ведут. Просто с ними обращаются совсем не так, как с теми учениками, о которых учитель хорошего мнения.

Получается, что учителя сами являются причиной ухудшения успеваемости или поведения учащихся, предоставляя им меньшее количество учебных возможностей и излагая меньшее количество материала при помощи менее эффективных методов.

Истина 5. На будущее влияют как высказанные, так и невысказанные ожидания.

Удивительная особенность ожиданий состоит в том, что они влияют на окружающих вне зависимости от того, высказываем ли мы свои ожидания или держим их при себе (возможно, даже подсознательно).

Как-то раз меня пригласили выступить в одной церкви. В аэропорту меня встретил пастор этой церкви, который в течение сорока пяти минут восторженно рассказывал мне о том, какие замечательные люди его прихожане. Позднее я обнаружил, что он также уделил некоторое время тому, чтобы сформировать у своих прихожан положительные ожидания по отношению ко мне. Когда я вошел в церковь и начал проповедовать, я ощутил, что испортить что-либо было уже просто выше моих сил! Мы были настроены настолько позитивно и одобрительно, что извлекли из нашего общения максимум пользы и удовольствия. Ожидания этого пастора были высказаны вслух — однако не забывайте, что ваши ожидания могут в огромной степени повлиять на окружающих, даже если вы их не



высказываете.

Сотрудники факультета психологии одного крупного университета решили проверить, могут ли ожидания студентов влиять на поведение животных. Естественно, животные не понимают человеческого языка, поэтому ожидания, выраженные в словесной форме, не оказывают на них никакого влияния. Для эксперимента были приглашены семьдесят два студента и семьдесят две подопытные крысы. Исследователи выделили половину студентов, предоставили им половину крыс и сказали: “Мы старались вывести особый вид крыс — “экспертов по прохождению лабиринтов”. Работа проводилась со многими поколениями крыс. Эти крысы необычайно умны. Они способны найти выход из самых сложных лабиринтов за невероятно короткое время. Мы разработали несколько особо трудных лабиринтов. За следующие тридцать дней вам следует как можно быстрее обучить ваших крыс проходить через эти лабиринты. Вам запрещается общаться с другими тридцатью шестью студентами. Можете начинать”.

Затем пригласили остальных тридцать шесть студентов, выдали им крыс и сказали: “Этих крыс абсолютно невозможно обучить прохождению лабиринтов. Их родители не могли найти выход даже из простейшего лабиринта. Но мы бы хотели, чтобы вы все же попытались обучить этих бестолковых тварей проходить через лабиринты — и как можно быстрее”.

Двум группам были выданы абсолютно одинаковые лабиринты. Спустя тридцать дней “умные” крысы проходили через лабиринты в два раза

быстрее, чем “глупые” крысы — хотя крысы были поделены на группы совершенно произвольно! Как такое могло произойти? Исследователи пришли к выводу, что ожидания не обязательно должны быть выражены в словесной форме, чтобы оказывать влияние на поведение — даже на поведение крыс.

Никто не может в деталях объяснить механизм функционирования невысказанных ожиданий, но все исследования, о которых я когда-либо слышал, подтверждают, что ожидания действительно влияют на поведение окружающих. В частности, мы точно знаем, что наши ожидания выражаются в нашей мимике и жестикуляции. Если я упираюсь руками в поясницу и поджимаю подбородок, о чем это говорит? О раздражении или отсутствии интереса. Если я скрещиваю руки на груди, о чем это говорит? О психологической защите: “Тебе придется мне это доказать”. Поскольку ваши ожидания всецело определяют мимику и жестикуляцию, единственный способ управлять мимикой и жестикуляцией — это сознательно формировать свои ожидания.

Истина 6. Если долгое время придерживаться завышенных или заниженных ожиданий, можно причинить людям вред.

Если наши ожидания нереалистично высоки, человек может оказаться неспособным оправдать их и, вероятно, постоянно будет чувствовать себя неудачником. Аналогичным образом, если наши ожидания занижены или негативны, человек может потерять всякий интерес к учебе и показывать

значительно худшие результаты, чем мог бы показать.

Представьте себе ученика, принесшего домой табель с пятью “пятерками” и одной “четверкой с плюсом”. Если мама скажет на это: «Какой ужасный табель! Откуда взялась “четверка с плюсом”?» — что почувствует ученик? “Я никогда не смогу оправдать ожиданий моей мамы”.

Как бы чувствовал себя маленький футболист, если бы его отец сказал: “Важно только одно — забьешь ли ты гол. Все остальное — чепуха”? Мальчик возвращается с матча, сделав две результативные подачи и замечательно проявив себя в защите, — он буквально спас игру. Но папа лишь спрашивает:

— Ты гол забил?

Мальчик отвечает:

— Нет, но я был героем сегодняшнего матча!  
Я...

Но папа перебивает:

— Не хочу ничего слышать. Ну когда же ты наконец забьешь гол?

Такие нереалистичные ожидания могут разбить жизнь ребенка.

В противоположность им крайне негативные ожидания зачастую оправдывают себя. Родителям нужно постоянно быть настороже, чтобы не оказаться во власти таких ожиданий. Например, вы заходите в спальню своей тринадцатилетней дочери и в царящем там хаосе не можете даже найти ее кровать! Все, с вас довольно. Вы сто раз велели этой девчонке убраться в комнате. Даже не подумав, вы говорите: “Это же не комната, а тихий ужас! Если бы сюда случайно попали

сотрудники санэпидемстанции, они бы просто опечатали ее. Ты же вырастешь неряхой. Какой мужчина согласится мириться с тем, как ты ведешь домашнее хозяйство?! Вот и будешь всю жизнь неудачницей!”

Вы слышали, что вы только что сказали? Вы выразили свои ожидания. А теперь угадайте, кто с этого дня начнет их оправдывать?

Или, например, ваш сын приходит домой с четвертой “двойкой” подряд по английскому языку. А вы вчера вечером даже пропустили вашу любимую телевизионную программу, чтобы с ним позаниматься! Вы не можете в это поверить и, не успев ни о чем подумать, уже слышите собственные слова: “Какой же ты тупой! Четыре “двойки”! У тебя, наверное, вообще мозгов нет. Ты никогда ни в чем не добьешься успеха. Ты законченный тупица”.

Мы все поступали так, не правда ли? Так поступали родители. Так поступали учителя. Так поступали бабушки и дедушки. По какой-то причине, вместо того чтобы помочь нашим детям раскрыть себя, мы своими словами раним их сердца и обрекаем на то, чтобы они прожили жизнь неудачниками.

Тщательно следите за тем, чтобы ваши ожидания точно соответствовали действительности. Не нанесите вред своим ученикам, ожидая от них слишком много... или слишком малого.

Истина 7. Ожидания, направляемые любовью, придают людям огромную силу.

Главной мотивацией нашего желания помочь

другому человеку раскрыть себя должна быть наша любовь к этому человеку. Мы должны стремиться Помочь каждому, кому мы только можем помочь, чтобы он стал таким, каким его хочет видеть Бог.

К сожалению, людей, которые действительно к этому стремятся, чрезвычайно мало, не так ли? Подумайте о своей жизни, и вы, вероятно, вспомните лишь нескольких людей, которые особым образом на нее повлияли — благодаря тому, что они верили в ваши возможности и поддерживали вас. Эти люди помогли нам казаться выше в собственных глазах, преодолевать препятствия к цели, казавшейся недостижимой. Они любили нас тогда, когда, возможно, мы еще сами себя не любили; их ожидания носили глубоко библейский характер, поскольку, как сказано в 13-й главе Первого послания к коринфянам, любовь “всему верит, всего надеется...”

Я, как и вы, могу перечислить таких людей по именам; моя жизнь сложилась бы совсем иначе, если бы не эти люди, посланные мне Богом.

В первую очередь я вспоминаю моих родителей — людей, искренне почитающих Бога. Наш дом был полон любви и взаимной привязанности, и убеждение в том, что “ты можешь сделать все, если действительно захочешь”, пропитывало нашу семейную атмосферу. Оно накладывало отпечаток на нас, детей, и помогало нам добиваться намного больше того, о чем мы только могли мечтать.

Однажды, когда я был старшеклассником, я сообщил родителям, что через несколько месяцев у нас будут спортивные соревнования и, в зависимости от

результатов, нам выдадут спортивные шорты разного цвета. Тренер обратил наше внимание на то, что мы должны будем в этих шортах совершать наши ежедневные пробежки вокруг площадки, где занимаются физкультурой девушки (он тоже знал, что ожидания творят чудеса!). Он сказал, что большинство учеников получают желтые шорты, 25% лучших учеников — желтые шорты с черной полоской, десять наилучших спортсменов — красные шорты, а абсолютный победитель соревнований — серебристые шорты. Помню, я сказал; “Надеюсь, я смогу завоевать черную полоску”.

Мой отец понимающе кивнул головой и промолчал. На следующий день, когда я готовил моего “четырёхколесного коня”, он подошел к забору и спросил:

— Так когда ты завоеешь серебристые шорты?

В его голосе не слышалось и нотки сомнения; он не спрашивал, собираюсь ли я их завоевывать, а лишь интересовался, когда именно это произойдет.

— Что? Ты действительно веришь, что я могу завоевать серебристые шорты?

— Конечно, — кивнул он, — вне всякого сомнения. Ты просто еще не решил, хочешь ли ты приложить к этому все свои усилия. Но я чувствую, что тебе пора решиться на это. Сынок, ты именно из тех людей, которые завоевывают серебристые шорты.

И он ушел. Вот так просто, благодаря ожиданиям моего папы, я попал в категорию людей, завоевывающих серебристые шорты.

Спустя несколько лет в эту же категорию попал и мой брат. В последний раз, когда я был в нашей старенькой школе, я обнаружил, что наш рекорд так никто и не побил — мы были единственными учениками — членами одной семьи, — завоевавшими вожделенные серебристые шорты победителей. Но, по правде говоря, их завоевали наши родители.

Я также помню миссис Рудин, которая учила меня в шестом классе и настолько стремилась помочь мне раскрыть мой потенциал, что я до сих пор не могу забыть то осознание собственной значимости, которое я испытывал, заходя в ее кабинет.

И еще я помню мистера Ричарда Гриффита, пастора церкви в Юнионе, штат Нью-Джерси, и его жену миссис Гриффит. Во время обучения в колледже недалеко от этой церкви я в течение нескольких лет нес в ней служение молодежного пастора. Неделю за неделей они работали с этим нерешительным и неуверенным молодым человеком, изливая на меня свою любовь и заражая меня своими мечтами. Они не уставали говорить мне о том, что Бог собирался через меня сделать, и повторяли, что на мне — рука Божья. Я с жадностью впитывал их слова, поскольку нуждался в любом выражении поддержки и ободрения, которые я надеялся от кого-либо получить.

Затем, когда я поступил в аспирантуру и переехал в Даллас, Бог послал мне доктора Стивена Слокума и миссис Слокум. Д-р Слокум часто приглашал меня на обед и говорил: “Расскажи-ка мне о своих мечтах”. Но я ни о чем не мечтал. “Расскажи мне, как ты собираешься изменить мир”. Но я не собирался менять

мир. “Я думаю, что твоя идея об организации “Путешествие по Библии” может приобрести мировой масштаб! Ты именно тот человек, которого Бог усмотрел для этой работы”. “Путешествие по Библии” никогда бы не стало реальностью без таких людей, как чета Слокум, — людей, вкладывающих себя в развитие чужих возможностей.

Наши жены или мужья также часто помогают нам раскрыть наш потенциал. Я до сих пор храню письмо, которое моя жена написала мне в 1978 году, и время от времени его перечитываю. В этом письме Дарлин выразила свои позитивные ожидания относительно наших взаимоотношений, нашего будущего брака и нашей семьи. И это письмо невероятным образом повлияло на мою жизнь. То, что она думает обо мне и каким она меня видит, постоянно помогает мне быть, возможно лучшим мужем для нее.

Несколько лет назад у сына наших друзей возникли серьезные проблемы, связанные с переменой школы. Казалось, все в его жизни шло не так, и он не успевал по большинству предметов. Его мать была в ужасе.

Но вот она встретила свою подругу, которая всегда во всем преуспевала. Она спросила эту подругу: “Как у тебя получается ко всему относиться позитивно и всегда контролировать события?” Та ответила: “В нашей семье было шесть детей, и на каждого из нас у мамы был заведен блокнот. В этих блокнотах она отмечала все наши хорошие поступки. В конце каждого месяца мама собирала нас в спальне, давала нам наши блокноты и просила нас прочитать их. Она



делала так на протяжении многих лет”.

Наша подруга решила испробовать этот метод на своем сыне. Она купила блокнот и начала внимательно наблюдать за мальчиком, чтобы подметить в нем что-нибудь хорошее. За целых две недели она не смогла сделать в блокноте не единой записи. Однажды вечером она обсудила эту проблему со своим мужем, и им стало ясно, что они настолько невысокого мнения о своем сыне, что просто не могут увидеть в нем абсолютно ничего хорошего.

Она исповедала это неправильное отношение перед Господом и приступила к делу, проявляя все большее и большее усердие, пока наконец не заметила поступок, достойный занесения в блокнот. Однажды она позвала сына в свою спальню и сказала:

— У меня есть блокнот, и я хочу, чтобы ты прочитал, что там написано.

Сын прочел его, затаив дыхание, а затем спросил:

— Ты действительно так ко мне относишься?

— Конечно! — ответила она. Он заплакал и сказал:

— А я думал, что вы с папой замечаете во мне только плохое. Я думал, вы меня больше не любите и считаете меня неудачником.

С тех пор жизнь этого молодого человека и всей его семьи полностью изменилась. Через несколько недель его нельзя было узнать. К нему вернулась уверенность в собственных силах, наладились его отношения с родителями и другими людьми, прекратились постоянные ссоры с братьями и сестрами и улучшились школьные оценки. Что же произошло?

Родители помогли ему раскрыть свой потенциал! Они сумели найти в нем положительные качества и на их основании построили хорошие ожидания относительно его будущего; благодаря этим замечательным ожиданиям их сын просто расцвел на глазах.

Чего ожидаете вы — от себя, от Бога, от своей семьи, от учеников? Почему бы вам не изменить свои ожидания и не использовать их для того, чтобы помогать людям полностью раскрыть свой потенциал!

## Суть Закона Ожиданий

Суть Закона Ожиданий можно выразить в двух словах:

*“Ожидайте наилучшего!”*

Учитель должен влиять на успеваемость и поведение своих учеников путем регулирования своих ожиданий.

## Заключение

Когда я думаю о том, что же означает “ожидать наилучшего”, я вспоминаю первый год своей учебы в аспирантуре. Я твердо решил, что буду учиться в соответствии с моими приоритетами, а не с приоритетами моих преподавателей. Поэтому перед началом семестра я четко определил свои цели, чтобы преподавателям не удалось изменить мои приоритеты при помощи объемистых домашних заданий. Всего я

изучал пять предметов; я установил, по каким из них я собираюсь получить “пятерку”, по каким меня устроит “четверка” и какие предметы для меня наименее важны, и поэтому “тройки” будет вполне достаточно.

Д-р Хэндрикс читал курс под названием “Как изучать Библию”. Я сразу сказал жене: “Из всех предметов, которые я прохожу в этом семестре, этот предмет наиболее важен для моего будущего служения. Я хочу знать, как изучать Библию. Я собираюсь серьезно заняться изучением этого предмета”.

Я подсчитал, сколько времени я смогу посвящать учебе каждую неделю, и разделил результат на два, отдав предмету д-ра Хэндрикса половину всего учебного времени, а другую половину — четырем оставшимся предметам. На третьей неделе обучения мы должны были сдать одну важную работу, над которой я долго и прилежно трудился. Всю неделю я переживал за результат этой работы, поскольку он имел для меня огромное значение.

Когда мне наконец-то вернули проверенную работу, мои ладони вспотели, а сердце бешено колотилось. Дрожащими руками я вынул ее из моего почтового ящика в семинарии. Наверху титульного листа красным фломастером д-ра Хэндрикса было написано: “Дорогой Брюс, Ваша работа просто потрясающая. Я верю, что у Вас есть все задатки стать одним из величайших учителей Библии в нашей стране. Я необычайно рад, что Вы учитесь в моей группе. 5+. Проф.”

Я держал работу в руках, снова и снова

перечитывая эти слова. Я не мог в это поверить! Идя домой по Суисс-Авеню, я на ходу читал эту рецензию, выражавшую ожидания моего любимого профессора. Я продолжал читать ее, поднимаясь по лестнице многоэтажного дома и идя по коридору к нашей крошечной угловой квартирке. Открыв дверь, я позвал: “Дорогая, скорей иди сюда! Ты должна прочитать, что д-р Хэндрикс написал на моей работе!”

Я повесил этот бесценный листок над своим письменным столом, и каждый раз, когда мне хотелось махнуть на все рукой и бросить семинарию, я читал и перечитывал слова, обращенные ко мне д-ром Хэндриксом. Я до сих пор храню этот дорогой моему сердцу листок.

Представьте себе, я имел дерзость поверить его словам! До того момента я никогда не смотрел на себя в таком свете. Я не представлял такого даже в самых потаенных своих мечтах. Я был ничем не примечательным первокурсником, до смерти боявшимся “вылететь” из семинарии.

Что же происходит, когда человек, которого вы глубоко уважаете, делится с вами своими высокими ожиданиями относительно вашего будущего? Разве вы не чувствуете, как вы начинаете расцветать? Люди, любящие нас достаточно сильно, чтобы открыть в нас нечто прекрасное, говорят нам об этом, помогая нам стать такими, какими хочет нас видеть Бог.

Ваши слова могут иметь огромное влияние на других людей. Вы можете стать для них тем человеком, которого они впоследствии занесут в список людей, поверивших в их силы. Вы можете

сыграть роль д-ра Хэндрикса для людей, которых вы встретите в своей жизни, — если только вы действительно этого захотите. В следующей главе я расскажу вам о конкретном, легко применимом на практике методе, посредством которого вы сможете раскрыться всем, кто вас окружает.

### Примечание к главе 3

\* John Maxwell, *The Winning Attitude*, 67.

## **Вопросы для обсуждения**

1. Кто из ваших знакомых наиболее внимателен к людям? Как им удалось настолько высоко развить свое умение “читать” других людей? Перечислите конкретные способы, которые помогут вам “читать” ваших слушателей, для того чтобы поощрить их к любви и добрым делам.

2. Апостол Павел обладал необычайным талантом “наставлять” людей. Прочтите Второе послание к коринфянам и выпишите эмоции, которые Павел ощущал и о пользе которых упоминал, призывая церковь повиноваться воле Божьей. Выпишите отдельно те из них, которые свойственны вам, а также те, которых вы пока что стараетесь избегать. Как вы думаете, какие эмоции из второго списка вы могли бы развить в себе в ближайшем будущем?

3. Опишите, чего ожидали от вас ваши родители. Приведите несколько примеров повышенных или заниженных ожиданий, аналогичных моему примеру с серебристыми спортивными шортами. Какие уроки, полученные от родителей,

могут помочь вам в выполнении вашей собственной родительской роли?

4. Кто в вашей жизни больше других помог вам раскрыть ваш потенциал? Опишите несколько случаев, которые сильно на вас повлияли. Что именно они изменили в вашей жизни? Если бы вы могли помочь максимально раскрыть свой потенциал только трем людям, кого бы вы выбрали и почему? Рядом с их именами напишите по меньшей мере один способ, который вы можете использовать для этой цели в течение ближайших четырех недель.

## Глава 4

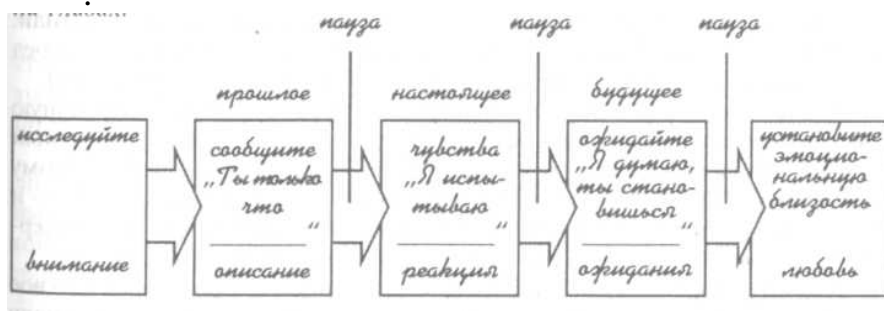
# ЗАКОН ОЖИДАНИЙ МЕТОД И РЕКОМЕНДАЦИИ

Гай Дауд, один из лауреатов национальной премии “Учитель года”, сказал однажды: “Где бы вы ни росли, окружающие оказывают на вас огромное влияние. Подобно скульпторам, они придают определенную форму вашей жизни и вашим мечтам. Когда же вы вырастаете, вы также окажетесь в списке скульпторов чьей-то жизни”.

Как попасть в этот список? Как научиться ожидать от своих учеников наилучшего? Как выражать эти ожидания в словесной форме?

# Метод Закона Ожиданий

Позвольте предложить вам пятиэтапный метод, который вы сможете использовать в любое время и в любом месте. Этот метод универсальный, он срабатывает вне зависимости от того, кто вы такой и кому вы хотите помочь раскрыть себя. Он научит вас использовать каждый момент каждого дня так, чтобы человек, которого вы любите, расцвел у вас на глазах



1. Исследуйте человека, которому вы хотите помочь “расцвести”.

Первое, что вам необходимо сделать, — это открыть глаза. Вы должны *исследовать* людей, которым вы хотите помочь, постоянно обращая на них особое *внимание*. Вам нужно постоянно быть начеку, стараться не пропустить ситуацию, которую вы могли бы использовать, чтобы поделиться с этими людьми вашими позитивными ожиданиями.

Исследовать какое-либо явление означает изучать его, обращать на него особое внимание и размышлять над смыслом происходящего. Это требует от вас

полной сосредоточенности. Вам следует “держать ушки на макушке” и постоянно присматриваться к вашим ученикам в поисках ситуаций, которые вы могли бы использовать. Не нужно создавать такие ситуации искусственно — нужно лишь замечать их. Когда вы достаточно разовьете в себе это умение, то увидите, что такие ситуации возникают практически постоянно.

2. Сообщите человеку, что вы обратили внимание на его поступок.

Как только вы замечаете какой-либо поступок, который содействует во благо тому, кто его совершил, — скажите ему об этом. Вам нужно *сообщить этому* человеку, что вы обратили внимание на его поступок, используя прием словесного *описания*. Осветите его поведение и покажите, что оно не прошло незамеченным.

Для этого нам необходимы слова. Мы должны четко сообщить “автору” поступка то, что мы видели или слышали. Это формирует основание, на котором строятся наши ожидания. Я часто начинаю такими словами: “Ты только что...” — и рассказываю о том, что я имел возможность наблюдать.

Предположим, у вашей дочери Мишель проблемы с математикой. Вы боретесь с ними, кажется, уже целую вечность. И вдруг вы замечаете, что последние несколько недель она стала заниматься математикой, не дожидаясь вашего напоминания. Вы внезапно осознаете: “Это же отличная возможность помочь моей дочери раскрыть свой потенциал!”

Вы подходите к ней и говорите: “Мишель, я



заметил, что последнее время ты много занимаешься. Ты долго сидишь за учебниками, особенно за математикой”. Скажите об этом громко. Вам необходимо сообщить ей об этом, поскольку она, вероятно, даже и не подозревает, что вы это заметили. Затем позвольте вашим словам “утонуть” в многозначительной паузе, перед тем как вы перейдете к следующему шагу (о котором я также расскажу).

Джонни только что получил “пятерку” за очень сложную контрольную работу. Вы улавливаете новую возможность и думаете: “Это же отличный момент, чтобы помочь моему ученику раскрыть свой потенциал!” Поэтому вы говорите: “Джонни! Ты только что получил “пятерку” по физике!” — и выдерживаете паузу. Нужно, чтобы это сообщение проникло глубоко в сердце Джонни. Не пренебрегайте этой паузой — она чрезвычайно важна.

К концу второго этапа вы оба должны полностью сфокусировать свое внимание на том конкретном событии, которое будет положено в основу ваших ожиданий.

3. Опишите, какие чувства вы испытываете по этому поводу.

После того как вы исследовали человека и сообщили ему, что вы обратили внимание на его хорошее поведение, вам следует рассказать ему о тех чувствах, которые вызвал у вас его поступок. Опишите ему свои *чувства и реакцию* на то, что произошло.

Скажите Джонни, какие чувства вы испытываете по поводу его прекрасной работы. Используйте такой

шаблон: “Я испытываю... [название эмоции ] от твоего поступка”. Например, вы можете сказать Джонни: “Я так горжусь тобой, сынок!” Используйте такие слова, которые будут соответствовать возрасту и развитию Джонни. Вы можете даже сказать: “Я в улете от твоей работы!” — если это необходимо, чтобы он действительно понял ваши чувства. Не обязательно использовать “взрослые” выражения, если вы общаетесь с тринадцатилетним подростком. Не говорите: “Твоя работа глубоко тронула мое сердце”. Выберите такие слова, которые найдут в нем отклик.

Затем опять выдержите паузу. Пусть он осознает смысл ваших слов. Смотрите ему прямо в глаза. Пусть он испытает приятное смущение, купаясь в вашем эмоциональном одобрении. Даю вам гарантию, что любой ребенок — и даже подросток — получит наслаждение от этого момента!

4. Скажите человеку, что вы ожидаете от него в будущем.

До этого момента вы еще не помогли человеку раскрыть свой потенциал. Вы всего лишь сделали ему комплимент. Благодаря комплименту, человеку становится приятно, что он совершил тот или иной поступок, однако сам он не изменяется, поскольку комплимент основан на событии, оставшемся в прошлом. Комплимент никак не связан с будущим. Человек не уверен, поступит ли он так же хорошо в следующий раз. Джонни рад, что получил первую “пятерку” по физике, однако он думает: «Я не очень-то уверен, что завтра опять получу “пятерку” по физике».

Вот тут-то и вступает в игру сила ожиданий. Ожидания связывают прошлое с будущим. На этом этапе вы говорите человеку, что конкретно вы от него *ожидаете*. Чтобы поделиться с ним вашими ожиданиями, используйте такой шаблон: “Я думаю, ты становишься...”

Выражение ожиданий производит гораздо больший эффект, чем простой комплимент. Ожидания переносят внимание человека с поступка, который он совершил, на то, каким он может стать, если пожелает. На этой почве произрастают его мечты.

Говоря человеку о своих ожиданиях относительно его будущего, вы делитесь с ним своим видением. В средствах массовой информации постоянно выражается озабоченность, что нашей стране не хватает лидеров, обладающих видением. Каковы же отличительные черты таких лидеров? Это люди, видящие то, чего не видят другие. Лидер, обладающий видением, смотрит за горизонт с несвойственной обычным людям остротой зрения и рассказывает нам о тех чудесных вещах, которые открываются лишь его взору.

Бог призывает вас к тому, чтобы вы всегда смотрели в будущее, независимо от того, являетесь ли вы родителем, учителем или начальником. При этом в центре вашего внимания должны быть не только цели или задачи вашей семьи, школы или организации, но в первую очередь люди, из которых состоят эти семьи, школы и организации. Бог призывает вас взлететь над обыденностью на крыльях возможностей. Покажите вашим ученикам, сколько прекрасных возможностей

заложено в их будущем, нужно только захотеть их раскрыть.

Именно это сделал для меня д-р Хэндрикс, когда я учился на первом курсе аспирантуры. Он открыл перед моим взором такое будущее, о котором я и мечтать не смел. Он указал мне путь к высотам, которых, по его твердому убеждению, я мог достичь. Сначала эти высоты были для меня невидимыми, так как существовали лишь в “очах его разума”; но поскольку я безгранично верил ему, я смог поверить и в то, что его видение станет для меня реальностью. Когда я наконец увидел то, что видел он, я стал стремиться к этому, и передо мной открылись новые перспективы.

Сообщая человеку о том, что вы заметили его поступок, вы обращаете его внимание на прошлое, так как этот поступок уже произошел. Описывая свои чувства по этому поводу, вы пребываете в настоящем. Но чтобы повлиять на его будущее, вам необходимо заглянуть в это будущее и поделиться с человеком вашим видением того, кем он может стать по чудесной благодати Божьей.

Но часто ли мы это делаем? В течение последней недели говорил ли кто-нибудь с вами о вашем будущем такими словами, от которых бы ваше сердце учащенно забилось и вы сказали бы себе: “Мне нравится такое мое будущее! Я хочу увидеть, как все это осуществится!”? Вероятно, вас, как и большую часть людей уже давным-давно никто не побуждал к новым достижениям, не оказывал вам поддержку и не ожидал от вас лучшего. А хотите узнать еще один достоверный факт? Ваш сосед находится точно в таком

же положении — однако у него есть вы. Так почему бы вам не направить на него “луч веры и надежды”?

Слишком часто вместо того, чтобы рисовать прекрасные картины будущего, мы жалуемся на прошлое. Однако Бог желает, чтобы мы были способны увидеть, каким Он может сделать наше будущее.

Но как выразить свое ожидание, чтобы оно стало действенным? Во-первых, выражайте вашу уверенность в возможностях человека. Для этого вы можете использовать слова: “Я думаю, ты становишься...”; “Я вижу, ты делаешь успехи в...”; “Я чувствую, что со временем ты станешь человеком, который...”; “Я бы совсем не удивился, если бы ты...” Я часто использую слово “думаю”, поскольку я точно не знаю, что ожидает того или иного человека в будущем.

Во-вторых, используйте слова, открывающие перспективу, например: “становиться”, “превращаться”, “начинать”, “улучшаться”, “развиваться”. Эти слова сигнализируют о чем-то, чего человек может достичь, что он может предвкушать, чему он может радоваться, — ведь перед ним открываются новые возможности!

В-третьих, обращайтесь внимание на позитивные, а не на негативные стороны ситуации. Удостоверьтесь, что ваше описание напоминает прекрасный сон, а не кошмар. Избегайте всего, что хотя бы отдаленно связано со страхом; вместо этого всегда внедряйте веру в сердце человека.

В-четвертых, соотносите свои ожидания с самыми благородными стремлениями данного человека. Дело

не в том, чтобы поделиться с ним своей мечтой, а в том, чтобы помочь ему обрести его собственную мечту. Ожидания д-ра Хэндрикса столь сильно повлияли на меня именно потому, что они затронули мои потаенные стремления. Да, именно мои собственные стремления, хотя в тот момент я, возможно, боялся признаться в них самому себе; однако д-р Хэндрикс разглядел их и перенес в сферу моих возможностей.

В-пятых, выражая свои ожидания, вдохновляйте человека, а не ограничивайте его. Не формулируйте свои ожидания настолько конкретно, чтобы лишать человека возможности самостоятельно рисовать детали. Наносите на полотно яркие и широкие мазки надежды, но не берите на себя завершающие штрихи. Никогда не говорите: «Я уверен, что с сегодняшнего дня в твоем табеле всегда будут одни “пятерки”». Такое утверждение скорее будет сковывать человека, чем добавит ему уверенности. Вместо этого скажите: “Я думаю, ты становишься человеком, который стремится к звездам и успокаивается лишь тогда, когда достигает максимальных результатов!”

В-шестых, удостоверьтесь, что ваши ожидания соответствуют возможностям человека. Никогда не обманывайте того, кому вы хотите помочь раскрыть себя. Никогда не говорите ему о чем-либо только затем, чтобы ему было приятно, если в глубине души вы знаете, что он никогда не сможет этого достичь. Иногда ваши ожидания будут расширять границы его возможностей, но они никогда не будут выходить за их пределы.

Правильно выражая ожидания, вы затрагиваете потаенную струну в сердце человека, и она издает прекрасные, возвышенные звуки. Эти звуки питают душу человека и придают ему силу. Вы узнаете об этом по выражению его лица; возможно, на мгновение он даже потеряет дар речи — ведь он не мог и предположить, что кто-то столь высоко его ценит. Позвольте ему вкусить сладость этого момента. Сделайте паузу.

5. Установите с человеком эмоциональную близость, умело используя физический контакт.

Установите эмоциональную близость с человеком, которому вы помогаете “расцвести”. Пришло время надежно укоренить ваши ожидания в сердце человека. Только что вы произнесли драгоценные для него слова, а теперь следует подкрепить их умело использованным прикосновением. Вы уже проявили свои ожидания, — пора проявить свою *любовь*.

Если это мальчик, вы можете по-мужски подтолкнуть его локтем. Если это девочка, наклонитесь к ней и легонько пожмите ей руку. Если это ваш сослуживец, вы можете дружески хлопнуть его по плечу.

Если вы имеете дело с человеком противоположного пола, иногда лучше не прикасаться к нему в буквальном смысле этого слова... и все же можно коснуться” его. Можно подобрать подходящие слова, чтобы выразить ему свое поощрение, улыбнуться, ласково взглянуть на него и едва заметно наклониться вперед. В наше время следует соблюдать

особую осторожность в использовании прикосновения.

Теперь давайте объединим эти пять этапов. Для примера рассмотрим две ситуации: первая характерна для типичной семьи, вторая — для воскресной школы.

Предположим, наступил День Отца (традиционный праздник в США, обычно третье воскресенье июня, когда дети поздравляют своих отцов и дарят им подарки. — Прим. пер.). У вас была тяжелая рабочая неделя, и вы говорите жене, что собираетесь “отпраздновать” этот день, валяясь в постели и восполняя таким образом недостаток отдыха.

В субботу вечером вы выключаете будильник и засыпаете со сладкой мыслью о том, что завтра встанете не раньше девяти тридцати. Но сквозь глубокий сон вы вдруг слышите какой-то странный шорох. Вы не знаете, что бы это могло быть, но решаете не реагировать. Возможно, все затихнет само собой. За окном еще темно.

Но тут “шорох” стучится в дверь вашей спальни. Пока вы переворачиваетесь на другой бок и собираетесь спрятать голову под подушку, ваша жена уже встает с постели и открывает дверь:

— Боже мой! Заходи, солнышко.

В комнату заходит ваша младшая дочь — да-да, эта наша малышка. Она несет поднос, уставленный тарелками, вилками, салфетками... Вы с трудом размыкаете веки. Наверное, это вам снится! А малышка медленно подходит к кровати с робким выражением лица и надеждой в глазах.

Она принесла папе завтрак в постель! Еще так



рано, даже не рассвело, — но ваша дочь вся светится радостью, держа огромный поднос в своих маленьких ручонках.

— Да, солнышко, — бормочете вы. — Что случилось?

— Понимаешь, папа, сегодня День Отца, и я принесла тебе завтрак в постель. Совсем как мама!

— Ты принесла мне завтрак в постель? (ВНИМАНИЕ!) И что же это за вкуснятину ты для меня приготовила? (Вы не в силах это определить, поскольку на вашей тарелке красуются самые фантастические “неопознанные объекты”).

— Я сделала тебе яичницу (*Ага, вот что это такое!*), а вот это — гренки (*Кажется, эти гренки будут нешуточным испытанием для ваших зубов!*).

Затем вы замечаете большую кофейную чашку, наполненную какой-то подозрительной жидкостью:

— А что это такое?

— Ой, папа, это я делала в первый раз. Это твой любимый кофе. Я бросила чуть-чуть коричневого порошка в воду и поставила в микроволновку. Надеюсь, тебе понравится!

— Дженни, ты устроила мне замечательный завтрак в постели! О таком завтраке можно только мечтать! Вы только посмотрите, какая яичница! А гренки! И даже особенный, самостоятельно сваренный кофе! (ВНИМАНИЕ!) Знаешь, как папа себя чувствует? Потрясающе! Я чувствую, как сильно ты меня любишь! Думаю, я самый счастливый папа на свете — и все это благодаря тебе! (ЧУВСТВА)

Вы замечаете, как она купается в любви и

поощрении. Но не останавливайтесь на достигнутом, сделайте так, чтобы этот случай повлиял также и на ее будущее. Помните, что она сказала минуту назад? Она поделилась тем, какой она стремится стать — “совсем как мама!” Таким образом, кто является ее идеалом? На кого она хотела бы быть похожей, когда вырастет? Правильно, на свою маму.

— Ты становишься хорошей помощницей, совсем как мама. Я думаю, когда ты вырастешь, из тебя выйдет замечательная мама и все в твоей семье будут очень счастливы! А еще ты будешь непревзойденным поваром! (ОЖИДАНИЯ)

Привлеките ее к себе, крепко обнимите и поцелуйте. Проявите свою любовь и нежность на физическом уровне — посредством прикосновения. (ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ БЛИЗОСТЬ)

Когда она выйдет из вашей спальни, она будет на седьмом небе от счастья: ведь папа так высоко оценил ее первую попытку принести завтрак в постель, и, что еще важнее, он сказал, что она становится все больше похожей на маму!

Почему это так важно для нее? Потому что эта маленькая девочка считает свою маму самым замечательным человеком на свете. И тут папа говорит, что у нее самой начинают проявляться все прекрасные мамины черты — понимание, заботливость, любовь, готовность помочь, умение слушать и даже кулинарные способности!

Дорогой друг, перенесите Метод Ожиданий с этих страниц прямо в вашу повседневную жизнь. Он подойдет всем, кого вы встретите на своем пути, если

только вы не поленитесь использовать его на благо этому человеку.

Итак, процесс протекает следующим образом. Во-первых, вы исследуете человека. Вы наблюдаете за происходящим и улавливаете момент, который, как вам кажется, вы можете использовать, чтобы помочь этому человеку раскрыть все свои потенциальные возможности. Во-вторых, вы сообщаете человеку о том, что обратили внимание на его поступок. Вы описываете совершенное им действие, выполненное задание или достигнутую цель. Затем вы выдерживаете паузу. В-третьих, вы рассказываете ему о том, что вы чувствуете в связи с этим. Вы говорите, какие эмоции вызвал у вас его поступок. Затем вы опять выдерживаете паузу. В-четвертых, вы “рисуете” перед человеком картину, показывая, каким может быть его будущее (причем эта картина должна соответствовать его собственным стремлениям). Скажите, чего вы ожидаете от него в скором времени. Опять выдержите паузу. И наконец, чтобы удостовериться, что ваши ожидания пустили корни в его сердце, установите подобающий физический контакт с этим человеком (эмоциональную близость).

Вот и все! Гарантирую, что этот метод эффективен с любыми людьми, в любом месте и в любое время.

Давайте рассмотрим еще один пример. Представьте, что в вашей церкви проводится День Учителя. Ваш класс в воскресной школе оказался не из легких; одного ученика, Брэндона, вообще трудно чем-либо заинтересовать.

Наступило воскресное утро. Весь класс уже в сборе, вы начинаете урок, — и тут с опозданием является Брэндон, неся букетик увядших цветов и коробочку недорогих конфет.

— Заходи, Брэндон, — говорите вы. — А что это у тебя в руках?

— Ну, это я вам принес, — смущенно отвечает он.

Вы можете сказать Брэндону, что он опоздал и нарушил ход урока. К тому же цветы давно завяли, а такие конфеты вы терпеть не можете. Но вы чувствуете, каким особенным является для него этот момент. Вы можете сказать ему что-нибудь приятное и разрешить сесть на место; однако этот момент таит в себе большие возможности. Вероятно, стоит немного пожертвовать уроком и помочь Брэндону “расцвести”.

— Брэндон, ты собрал эти цветы для меня? Какие красивые! И эти конфеты ты тоже для меня выбрал? Это просто замечательно! Знаешь ли ты, как я себя чувствую? Лучше не бывает! Думаю, я самая счастливая учительница на свете — и это благодаря тебе!

Затем остановитесь на несколько секунд. Вероятно, он засияет от вашей похвалы. А может быть, слегка смутится, поскольку он не привык, чтобы его так хвалили.

— Знаешь что? Я думаю, когда ты вырастешь, ты станешь необыкновенным человеком, и каждый твой преподаватель будет чувствовать себя счастливым, потому что ты учился в его классе!

Опять выдержите паузу. Пусть он поразмыслит

над значением ваших слов. Затем похлопайте его по плечу или обнимите. Брэндон переживет неповторимое мгновение.

Вот так люди и “расцветают”. В этом нет ничего слишком сложного, а прекрасные результаты налицо. Подумайте только, сколько добра вы могли бы привнести в жизнь ваших учеников или членов вашей семьи, если бы только сосредоточили свое внимание не на проблемах настоящего, а на мечтах о будущем. Желая вам, мой друг, чтобы о вас отзывались как о человеке, поистине знающем, как помочь другим раскрыть все свои возможности.

## **Рекомендации Закона Ожиданий**

Тот, кто многого ожидает от других, как и тот, кто ожидает малого, получит то, что ожидает. Наши ожидания очень важны как для нас самих, так и для тех, кого мы учим. Следующие советы помогут вам наилучшим образом раскрывать потенциал ваших учеников.

Рекомендация № 1. Умейте целенаправленно использовать предоставляющиеся возможности.

Один мой друг, пастор, умеет создавать ситуации, в которых человеку легко раскрыть себя. Каждую среду, вернувшись вечером из церкви и проведя время со своей семьей, он идет в свой кабинет и открывает небольшую коробочку, стоящую на его столе. В ней находятся карточки с именами диаконов и членов их

семей; в карточке также указаны профессия этого человека, имя его работодателя и особые молитвенные нужды.

Около десяти часов вечера он берет из коробочки верхнюю карточку, перечитывает ее и молится за каждого из упомянутых в ней людей. Потом он кладет ее обратно под низ стопки. Теперь можно целенаправленно использовать предоставившуюся возможность.

Он звонит домой диакону:

— Привет, Боб! Это пастор.

Обычно он слышит в ответ:

— Да-а-а... что случилось?

— Я просто хотел сказать, что только что закончил молиться о тебе, твоей жене и детях (он называет их имена), а также о твоих нуждах, о которых ты мне говорил. Но сейчас я хочу сказать тебе о том, как мне приятно, что ты являешься членом совета диаконов! Твое содействие так много значит для меня! Я очень рад, что в совете есть такие люди, как ты, которые действительно беспокоятся о церкви и всецело отдают себя на дело служения, а не просто всегда со всем соглашаются. Спасибо, что ты проявляешь участие не только на словах, но и на деле. Это действительно придает мне сил.

Здесь он делает паузу.

— И еще, Боб, — продолжает он, — я чувствую, что на тебе рука Божья. И я верю, что, по мере того как ты будешь расти в служении Ему, Он будет чудесным образом тебя использовать.

Пауза.

— Мне доставляет удовольствие, истинное удовольствие быть твоим пастором, Боб. Спасибо за оказанную мне честь.

Потом он вешает трубку.

Вот это да! Как бы вы отреагировали на подобный звонок? Как объяснить действия этого пастыря? Дело в том, что каждую среду он намеренно создает ситуацию, благодаря которой один из его сотрудников получает возможность “расцвести”.

Эта рекомендация касается не только приятных ситуаций. Она срабатывает с таким же успехом и тогда, когда случается какая-то неприятность. Члены нашей семьи и наши ученики могут учиться и на ошибках.

Много лет назад наша дочь Дженни принесла домой три “двойки” подряд по математике и не говорила мне об этом, пока не подвернулся подходящий, на ее взгляд, случай.

— Папа, — сказала она, — я должна тебе что-то показать. Правда, вряд ли тебе это понравится.

— Да, Дженни?

— Ты должен подписать вот это.

При этих словах она подала мне конверт. Когда я открыл его, оттуда на меня глядели три “двойки”. “Вот те на!” — подумал я. К счастью, в этот момент я вспомнил о Законе Ожиданий и решил его применить.

— Дженни, у тебя три “двойки” по математике. Знаешь, мыс мамой очень расстроены и разочарованы тем, что ты недостаточно стараешься. Дженни, я хочу, чтобы ты сейчас же надела свое пальто.

— Пальто, папа?

— Да. Иди возьми пальто.

Не говоря ни слова, Дженни медленно пошла за пальто. Она не имела ни малейшего понятия о том, что произойдет дальше, но ситуация не предвещала ничего хорошего.

— Что ты делаешь? — прошептала мне жена.

— Почему бы тебе не поехать со мной — это удачный момент, чтобы помочь нашей дочери “расцвести”, — ответил я.

Итак, мы втроем сели в машину, и я объяснил:

— Дженнифер, ты получила три “двойки” подряд. Но мы с мамой очень рады, что твоей привычке получать “двойки” пришел конец. Сейчас мы купим мороженое и отпразднуем это.

— Папа, ты шутишь?

— Нет, Дженни. Разве не здорово, что эти “двойки” остались позади? Я верю, что теперь, когда это случилось, ты готова начать все заново и показать, на что ты способна. Я верю, что ты начнешь использовать все свои способности, которые дал тебе Господь. Мы с мамой думаем, что у тебя хватит решимости собраться с силами и справиться с математикой.

— Правда, папа? И я получу мороженое?

— Да, двойную порцию, Дженни. Дорогая, мы с мамой тебя любим. Все будет хорошо.

Затем мы крепко обняли ее.

Вторая половина вечера была незабываемой. Дженни не могла поверить в свою удачу, и мы весь вечер шутили и смеялись. Она должным образом оценила наше внимание и заботу; они стали для нее



подтверждением нашей безусловной любви. Вскоре она перестала получать “двойки”.

Даже в неприятных ситуациях нам предоставляются возможности выразить оптимистические ожидания. Нужно только замечать эти возможности и уметь правильно ими воспользоваться.

Рекомендация № 2. Выражайте свои ожидания творчески.

Выражая ожидания, используйте свои творческие способности. Существует множество способов сделать это; я приведу в пример лишь пять способов, которые вам стоит испробовать.

1. Молитесь об этом. Высказывайте свои ожидания в молитвах Богу. Вы когда-нибудь читали внимательно Послания Павла? Он беспрестанно говорил Богу в молитвах о своих ожиданиях, связанных с другими людьми. Он их даже записал!

“Для сего преклоняю колени мои пред Отцем Господа нашего Иисуса

Христа, от Которого именуется всякое отечество на небесах и на земле, да даст вам, по богатству славы Своей, крепко утвердиться Духом Его во внутреннем человеке, верою вселиться Христу в сердца ваши, чтобы вы, укорененные и утвержденные в любви, могли постигнуть со всеми святыми, что широта и долгота, и глубина и высота, и уразуметь превосходящую разумение любовь Христову, дабы вам исполниться всею полнотою Божию. А Тому, Кто

действующею в нас силою может сделать несравненно больше всего, чего мы просим, или о чем помышляем, Тому слава в Церкви во Христе Иисусе во все роды, от века до века. Аминь” (Еф. 3:14-21).

Как вы думаете, что значила эта молитва для людей в Ефесе? Не кажется ли вам, что они, вероятно, ощущали огромную поддержку, зная, что великий апостол молится о них такими словами?

2. Сообщайте о своих ожиданиях косвенно. Я узнал об этом творческом подходе, когда работал под началом д-ра Стивена Слокума. Он был исполнительным вице-президентом аспирантуры, которую я в то время посещал. Его кабинет находился рядом с офисом президента аспирантуры Джона Уолворда, а мой стол был расположен прямо при выходе из обоих кабинетов. Однажды д-р Слокум и д-р Уолворд проходили мимо моего рабочего места. Мой начальник повернулся к президенту и сказал: “Д-р Уолворд, я хочу рассказать вам о той помощи, которую Брюс на днях оказал нашей семинарии”. Затем он стал называть самые важные мои достижения за последние недели. Я сидел в двух шагах от них, слушая этот разговор. Хотя они не смотрели в мою сторону и не обращались ко мне, я не мог не услышать похвалу доктора Слокума. “Я просто хотел, чтобы вы, как президент, знали, какие люди у нас работают. Я верю, что в будущем здесь будут совершаться еще более замечательные дела”, — сказал доктор Слокум. Затем они вышли. Несколько дней я был просто вне

себя от радости и вскоре обнаружил, что прилагаю вдвое больше усилий, чтобы оправдать эти вдохновляющие ожидания.

Используйте этот метод на ближайшем уроке, когда вы, например, будете раздавать проверенные сочинения. Положите работу того ученика, которому вы хотите помочь “расцвести”, в середину стопки. Когда вы дойдете до нее, остановитесь и посмотрите вокруг, чтобы привлечь внимание класса.

— Итак, ребята, вы видите эту работу? Она просто великолепна, и я не мог не поставить за нее “пять с плюсом”. Когда я ее читал, я гордился тем, что в моем классе есть такая старательная ученица. Я думаю, что когда-нибудь она сможет писать статьи для местных газет или даже для журнала “Тайм”. Давайте все вместе поздравим ее — она этого заслужила.

Затем подойдите к ученице и отдайте ей работу:

— Молодец, Джессика! С нетерпением жду твоего следующего сочинения. — Наклонитесь и похлопайте ее по плечу, если это уместно, и приветливо улыбнитесь.

Знаете, что произойдет? Джессика “расцветет” на ваших глазах. Кроме того, вы теперь можете быть уверены в том, что каждый ученик будет больше трудиться над следующей работой, — ведь всем им хотелось бы услышать такие слова в свой адрес.

Итак, хвалите друг друга — как прямо, так и косвенно.

3. Напишите о своих ожиданиях. Просто удивительно, какой эффект может произвести записка.

Это отнюдь не то же, что слова, произнесенные вслух; это — реально осязаемая вещь, которая останется у человека навсегда. Я заметил, что многие люди сохраняют подобного рода записки, ведь получают их крайне редко.

Несколько слов на листе почтовой бумаги или открытке делают чудеса. Оставьте записку на парте, вложите ее в книгу, которую читает этот человек, или отправьте по почте.

Моя жена очень часто использует этот метод, чтобы помочь людям раскрыть себя. Это касается не только членов ее семьи, но и людей, живущих в различных уголках земного шара. Через письма она выражает свою любовь к этим людям. Если вам трудно поговорить с человеком лично, выразите свои ожидания в письменной форме.

4. Пользуйтесь телефоном. Предположим, у вас в классе тридцать 11 учеников, и вы приняли решение каждый вторник в этом полугодии звонить одному из них. Вот что вам нужно сделать: дождитесь ужина. Обычно люди терпеть не могут, когда их беспокоят во время ужина, однако вы должны позвонить именно тогда. Вскоре вы поймете почему.

— Здравствуйте! Я могу поговорить с Тимми?  
— спрашиваете вы. Как правило, во время ужина трубку поднимают родители, чтобы их дети не отвлекались на звонки друзей и могли спокойно поесть. Им не нравится, когда кто-то звонит во время еды.

— Кто это? — спрашивают они.

— Это миссис Джоунс, учительница Тимми. Мне нужно с ним поговорить. Позовите его, пожалуйста.

Один из родителей прикрывает рукой трубку:

— Тимми, это миссис Джоунс, твоя учительница! Что ты опять натворил? В этот раз, молодой человек, тебе это так не сойдет!

Бедный Гимми не знает, что и сказать. Он медленно подходит к телефону и выдавливая из себя:

— Алло?

К этому времени все перестают жевать, и семейная атмосфера накаляется до предела. Родители смотрят друг на друга, думая: “Кажется, нам предстоит неприятности... большие неприятности”.

— Здравствуй, Тимми. Я вот как раз проверяю тетради...

— А-а... — с тревогой в голосе отвечает он.

— И только что закончила проверять твою. Очень хорошая работа, просто отличная. Ты получил “пять с плюсом”.

— Правда? — от удивления у него поднимаются брови, *а наблюдающие* за ним родители уже затаили дыхание в предвкушении взрыва.

— Да, и я решила позвонить тебе и сказать, как я тобой горжусь. По- моему, ты становишься одним из моих лучших учеников. Я считаю, что ты просто молодец! До свидания. — И сразу же повесьте трубку. Не дайте ему сказать и слова.

Тимми тоже вешает трубку, а его папа тут же кричит:

— Что она сказала? Что ты натворил в этот

раз?

— Папа, она просто позвонила, чтобы сказать, что я получил “пять с плюсом” и что она гордится мною. Она сказала, что я становлюсь одним из ее лучших учеников!

Хороший кадр для семейного альбома! Если бы можно было сфотографировать эту сцену до и после звонка, этим снимкам не было бы цены. Вы помогли мальчику вырасти в глазах его семьи — во время ужина! Как вы думаете, каким будет настроение Тимми завтра на уроке?

Используйте телефон, чтобы каждую неделю помочь “расцвести” какому-нибудь ученику из вашего класса. Телефон ведь для того и предназначен, чтобы вы могли протянуть руку и изменить чью-то жизнь.

5. Сделайте необычный подарок. К этому совету можно подойти поистине творчески. Предположим, что у вас возникли проблемы с подростком из вашего класса. Вы никак не можете найти к нему подход и не знаете, что дальше делать. Вот один совет.

Пойдите в ближайшую пиццерию с доставкой на дом и скажите: “Я бы хотел купить пиццу и отправить ее по этому адресу. Но перед тем как вы ее отправите, я хочу написать несколько слов на коробке”. (Убедитесь, что это его любимая пицца!)

Потом достаньте ручку и напишите: “Думаю о тебе. Жаль, что в последнее время твои отношения с классом не складываются. Но я хочу, чтобы ты знал: я на твоей стороне. Верю, что ты осуществишь свою мечту. Спасибо за то, что ты дал мне возможность

помочь тебе взлететь вверх, несмотря на все неприятности внизу”.

Этому ребенку ничего другого не останется, как ответить на вашу явную заботу о нем. Вы в самом деле можете помочь ребенку успешно учиться... если вы его достаточно любите. Просто пошлите его любимую пиццу, украсив дизайн коробки несколькими словами ободрения.

Если вы правильно выбрали подарок, много слов не потребуются. Я никогда не забуду подобный случай из своей жизни. Д-р Пол Кайнел, президент Международной ассоциации христианских школ (МАХШ), неоднократно просил меня выступить на их съезде в Южной Калифорнии. И каждый раз я отвечал, что мое расписание заполнено намного дней вперед.

Однажды, как гром среди ясного неба, в мой офис доставили огромный сверток, на котором не был указан обратный адрес. Когда мы с секретарем его развернули, перед нами расстелилась красная ковровая дорожка! К ее внутреннему краю была прикреплена небольшая записка: “Мы стелем перед вами красный ковер. Мы убеждены, что вы будете прекрасным выступающим на нашем съезде”.

Невероятно. И какой эффект! Я сразу же позвонил им и дал свое согласие. С тех пор мы с д-ром Кайнелом стали хорошими друзьями и вместе несли служение на съездах МАХШ по всей стране. Эти люди умеют помочь учителям и выступающим почувствовать свою значимость.

Рекомендация № 3. Тщательно подбирайте слова.

Одна большая проблема, с которой сталкиваются все, кто работает с людьми, состоит в том, что люди не умеют слушать как следует. Если вы хотите оказывать влияние на других, вам необходимо с большой осторожностью подбирать слова. Следите за тем, как вы обращаетесь к людям и что вы о них говорите. Это также относится и к прозвищам, например:

— Эй, глупышка, я хочу сообщить тебе о твоих успехах.

— Эй, принцесса, иди-ка сюда на минутку!

— Эй, маленький чемпион, знаешь что? Я думаю, ты станешь Билли Грэмом нового поколения.

— Эй, пончик!

Одни бабушка с дедушкой называли своего внука “вонючкой”, считая, что это очень мило. Как вы думаете, был ли мальчик согласен с их мнением? Осторожно подбирайте слова. Думайте, прежде чем их произносить.

Некоторым из нас “длинный язык” создает немало проблем. Не забывайте: ничего не бывает так трудно забрать обратно, как сорвавшиеся с языка обидные слова. Поэтому будьте осторожны. Если вы испытываете затруднения в этой сфере, поразмышляйте над 3-й главой Послания Иакова. Заранее продумывайте, что хорошее вы можете сказать в той или иной ситуации.

Рекомендация № 4. Смотрите собеседнику в глаза.

Нашими главными органами восприятия являются глаза, а не уши. Пользуйтесь этим и выражайте ваши ожидания при помощи взгляда. Если вы смотрите



человеку прямо в глаза, он имеет возможность убедиться в вашей искренности. Это максимально увеличивает воздействие ваших слов.

Благодаря открытому взгляду ваши ожидания производят больший эффект. Смотрите прямо в глаза человеку, которому вы хотите помочь “расцвести”. Не моргайте и не отводите взгляд. Вы имеете прекрасную возможность посеять в сердце человека драгоценное семя — так не швыряйте это семя как попало, а отнеситесь к нему со всей осторожностью. Если вы не смотрите человеку в глаза, ваши ожидания повлияют на него слабо или же не повлияют вовсе. Открытый взгляд придает силу вашим попыткам помогать людям раскрывать себя.

По окончании собраний “Путешествия по Библии”, когда все сотрудники направляются к двери, я часто останавливаюсь и поворачиваюсь к человеку, идущему за мной. Мы обмениваемся парой слов, а затем я хвалю его или ее за какой-либо хороший поступок и связываю это с определенными ожиданиями в будущем. При этом я смотрю человеку прямо в глаза и не отвожу взгляд до тех пор, пока эти ожидания не пустят крепкие корни в его сердце.

Рекомендация № 5. Умело пользуйтесь языком мимики и жестов.

Исследователи обнаружили, что при общении люди используют более ста разнообразных невербальных сигналов. Поэтому тщательно следите за тем, чтобы язык вашего тела совпадал со словами ваших уст. Также внимательно наблюдайте за

мимикой и жестами ваших учеников. Они подскажут вам, следуют ли ученики за ходом вашей мысли или нет.

Язык телодвижений — это мощнейший инструмент в ваших руках; поэтому никогда не выражайте свои ожидания, сидя за столом. Выйдите вперед. Пусть ничто не отделяет вас от вашего собеседника. Смотрите ему прямо в глаза, найдите хороший способ проявить свою любовь к нему, и он не усомнится в искренности ваших слов.

Вот некоторые жесты, при помощи которых можно выразить свои ожидания: слегка наклонитесь вперед, расслабьтесь, ваши ладони должны быть открытыми; вы можете присесть на краешек парты, так чтобы ваши глаза были на одном уровне с глазами вашего собеседника. Если это маленький ребенок, вы можете даже опуститься на корточки. Важно, чтобы вы находились близко друг к другу. И не забывайте смотреть в глаза!

Рекомендация № 6. Умело используйте физическое прикосновение.

Однажды в пятницу, много лет назад, я допоздна засиделся в офисе — после долгой и тяжелой рабочей недели. Через несколько часов я должен был лететь на важную конференцию, где за два выходных дня мне предстояло выступить пять раз. Все мое естество кричало: “Не хочу лететь на эту конференцию!” Я совсем обессилел и был в ужасном настроении. У меня просто уже не осталось эмоциональной энергии для служения людям.

Я взял свой портфель и набитую разными бумагами папку и пошел в вестибюль. Мой отец, также работающий в “Путешествии по Библии”, увидел, как я, шатаясь, вышел из комнаты. Он, как и я, работал допоздна. А еще он видел меня насквозь.

— Минуточку, сынок, — позвал он. — Дай-ка я помогу тебе донести твои вещи.

— Не стоит беспокоиться, папа.

— Нет. Поставь вещи на пол.

Отца всегда нужно слушаться. Поэтому я поставил вещи на пол.

— Теперь посмотри на меня.

Я посмотрел на него. Он подошел ко мне, взглянул мне в глаза, не сказал ни слова и обнял меня. Не просто легонько обнял. Он почти что задушил меня в своих объятиях и долгое время не отпускал.

— Мы с мамой знаем, что на тебе сейчас лежит очень большая нагрузка, — сказал он, — но мы так гордимся тобой, сынок. Мне очень приятно работать вместе с тобой в “Путешествии по Библии”. В эти выходные Бог будет замечательным образом тебя использовать. Все будет в порядке.

Он сжимал меня в объятиях, а по моему лицу катились слезы. И всегда, Когда я рассказываю эту историю, у меня комок подступает к горлу. Он взял портфель и папку и направился к двери. Я же остался стоять на месте как вкопанный.

— Дай мне ключи от машины, — сказал он.

— Но, папа...

— Давай сюда ключи, — повторил он безапелляционным тоном. Он повернул ключ в замке и

отворил передо мной дверцу. Я сел в машину. Он закрыл дверцу и сказал:

— Все будет прекрасно.

Проезжая по маленькой площади перед международным центром организации “Путешествие по Библии” и выезжая на шоссе, я невольно подумал: “Это будут прекрасные выходные! Господь произведет огромную работу”.

Папина поддержка подзарядила мои разрядившиеся аккумуляторы, причем главную роль в этом сыграло физическое прикосновение. Конечно, ваше прикосновение должно быть уместным. Но оно обязательно *должно быть*.

Рекомендация № 7. Будьте уверены в своих ожиданиях.

Перед началом урока определите, что именно вы ожидаете от ваших учеников, и убедитесь, что ваши ожидания позитивны. Постоянно проявляйте надежду и веру в их силы, чтобы они “заразились” от вас и сами поверили в свои силы.

Возможно, вам будет полезно сформулировать свои ожидания в письменной форме, чтобы они были конкретными и соразмерными. Определите их абсолютно четко и уверенно. Ожидая от своих учеников наилучшего, будьте смелы и настойчивы. Никогда не бормочите себе под нос. Пусть ваш голос всегда звучит уверенно и ободряюще. В конце концов, это они являются вашими учениками, а не наоборот!

## Заключение

последний год своего преподавания в библейском колледже я вел предмет “Методические основы изучения Библии” у студентов старшего курса. Проверая первую партию письменных работ, я обнаружил работу всего на одну страницу; правый нижний угол этой страницы был перепачкан кетчупом, и она выглядела так, будто ее смяли в комок, а затем расправили.

Я сразу взглянул на имя автора работы. “Даже не знаю, кто такая эта Бэки”, — сказал я самому себе. Я поставил ей “двойку”. Если честно, я даже хотел пририсовать к этой “двойке” минус, но сдержался.

На следующем занятии я постарался лучше узнать Бэки. Она сидела в самом дальнем углу аудитории. Ее прическа была в беспорядке, а одежда выглядела не лучше той ее работы. Она явно была не в лучшей форме. Я целый час пытался встретиться с ней взглядом, но у меня это не получилось.

Когда я собрал следующую партию работ, я немедленно отыскал среди них работу Бэки. На этот раз на ней не было кетчупа и в глажке она не нуждалась, но, как и первая, была написана на “двойку”. Я откинулся назад в своем кресле и сказал Богу: “Господи, может быть, нам следует поработать с Бэки в этом семестре. Пожалуйста, дай мне изобретательности и искренней любви к Бэки, чтобы я смог помочь ей раскрыть ее потенциал”.

Затем я написал на ее работе: “Дорогая Бэки! Я

убежден, что эта работа не отражает Ваших истинных талантов и возможностей. С нетерпением жду того времени, когда увижу, на что Вы действительно способны. Проф”. На этот раз я не поставил ей оценку. В конце концов, что могла бы изменить в этой ситуации вторая “двойка”?

Ее следующая работа поднялась до уровня “тройки с минусом”. Я написал ей еще одну записку: “Дорогая Бэки! Спасибо за Ваши первые усилия. Думаю, я в Вас не ошибся. Не доставите ли Вы мне удовольствие, показав, на что Вы в действительности способны, если как следует постараетесь? Я — на Вашей стороне. Проф”. Я опять не поставил оценку.

Ее следующая работа заняла целых две страницы и была написана на твердую “тройку”. “Дорогая Бэки! Какой стремительный прогресс! Эта работа намного лучше предыдущей и обнаружила Ваши огромные возможности. Сгораю от нетерпения увидеть Вашу следующую работу. Проф”. И снова никакой оценки.

Следующая работа была вдвое больше предыдущей — четыре страницы. Почти на “пятерку”. “Дорогая Бэки! Нельзя не поражаться Вашим успехам! Ваши наблюдения и качество Вашей работы поистине являются для меня источником вдохновения. Думаю, теперь Вы действительно готовы показать мне, на что Вы способны. Проф”. Никакой оценки.

Следующая работа побила все рекорды. На этой работе я написал: «Дорогая Бэки! Примите мои бурные аплодисменты! Я всегда знал, какой огромный потенциал в Вас заложен. Верю, что Вы станете одной

из лучших студенток нашего колледжа. Мне доставляет огромное удовольствие наблюдать за развитием Ваших способностей на моих занятиях. “Пять с плюсом”».

Угадайте, кто был бесспорным лидером в этой группе к концу семестра? Бэки!

По окончании этого учебного года Бог призвал меня переехать в Атланту, почти за три тысячи миль от этого колледжа. Прошли годы. Я совсем забыл о моей “протеже”. Но однажды я получил письмо с пометкой “лично”.

Мой секретарь никогда не вскрывает такие письма, ведь в моих поездках по всему миру я часто занимаюсь личным консультированием. “Знаете ли вы, от кого это письмо?” — спросила она, указывая на обратный адрес. Фамилия отправителя была мне абсолютно незнакома. Я распечатал письмо и прочел следующее:

*“Дорогой д-р Уилкинсон!*

*Я просто обязана написать Вам по прошествии стольких лет. Вы не узнаете мою фамилию, потому что я вышла замуж. Не знаю, как и благодарить Вас. Вы были первым в моей жизни человеком, поверившим, что я способна на что-либо хорошее. Ваши занятия полностью изменили мою жизнь. Сейчас я счастлива в браке и воспитываю двоих чудесных детей.*

*Я искренне полагаю, что, если бы Вы не были моим преподавателем, я бы даже и замуж не вышла. Не знаю, смогу ли я когда-нибудь в достаточной мере отблагодарить Вас за то, что Вы поверили в меня.*

*С любовью, Бэки”.*

Я храню это письмо в специальной папке у себя дома; оно напоминает мне о том, как можно навсегда

изменить жизнь человека, если помочь ему раскрыть свои возможности.

Мне кажется, что лучше всех эту мысль сформулировала Криста Маколифф — учительница, бывшая членом экипажа трагически погибшего космического корабля “Челленджер”: “Я прикасаюсь к будущему: я преподаю”.

Вы преподаете. Вы прикасаетесь к будущему. Какие “отпечатки пальцев” вы оставляете?

В вашем прикосновении прямо сейчас нуждаются конкретные люди, с которыми вы сталкиваетесь в своей жизни. Это — ваши собственные Бэки, которых Бог послал вам, чтобы вы помогли им раскрыть их потенциал. Возможно, до сих пор, глядя на них, вы не замечали, какая прекрасная возможность вам предоставляется; но теперь-то вы об этом знаете, не так ли?

Попросите Бога об одном: “Господи, покажи мне того человека в моем окружении, которого Ты усмотрел для того, чтобы я, с Твоей помощью, дал ему возможность “расцвести”. Покажи мне, кто нуждается в новой мечте”.

Задумайтесь на минутку и попросите, чтобы Господь открыл вам глаза. Тысячи таких же людей, как вы, сделав это, внезапно увидели прямо перед глазами того, кто отчаянно нуждается в их помощи. Не хотите ли вы прямо сейчас попросить Господа о том, чтобы Он помог вам дать этому человеку возможность “расцвести” в ближайшие три месяца? Просто скажите: «Дорогой Боже, помоги мне дать ... возможность “расцвести”».



Сейчас самое время твердо решить, что вы действительно хотите изменить жизнь ваших Бэки; решить, что вы будете ожидать от них наилучшего; решить, что вы будете помогать им раскрывать весь их потенциал.

Когда-нибудь — через много лет, а возможно, только на небесах — вы узнаете, что, полюбив свою Бэки и поверив в ее способность достичь наивысших результатов, вы действительно прикоснулись к будущему.

## **Вопросы для обсуждения**

1. Как вы думаете, почему многим из нас легче поверить в худшее, чем в лучшее относительно какого-либо человека? Почему в сплетнях обычно распространяются плохие новости, а не хорошие? Чем обусловлен тот факт, что, кажется, нам всем больше нравится обсуждать поражения других людей, а не их победы, и в то же время собственные победы нам обсуждать куда приятнее, чем собственные поражения? Чтобы изменить это неправильное положение вещей, нам придется кардинально изменить свой образ мышления. Опишите своими словами, в чем именно должно измениться мышление обыкновенного среднестатистического человека.

2. Задумайтесь, включите ваше творческое мышление. Перевоплотитесь в типичного взрослого христианина. Какие мечты или надежды заложены в сердце каждого, будь то мужчина или женщина

(назовите как минимум три из них)? Что каждый из нас хотел бы получить от будущего? Попробуйте использовать “обнаруженные” мечты и помочь “расцвести” кому-либо из своих коллег.

3. Составьте список не менее чем из двенадцати слов, которые вы можете использовать на этапе описания своих эмоций. Например, какие выражения вы можете употребить вместо выражения “Я так горжусь...”?

4. Вспомните всех людей, с которыми у вас в данный момент установлены те или иные взаимоотношения. Кому из них вы больше всего хотели бы помочь раскрыть свой потенциал? Уделите несколько минут тому, чтобы записать (в одном абзаце), о чем, по вашему мнению, мечтает этот человек и к чему он стремится. Выберите подходящий момент и спросите об этом у него самого; внесите в ваш абзац необходимые исправления. Сделав это, вы получите готовую “пыльцу”, которой вы сможете “опылять” этого драгоценного человека, как только вам предоставится такая возможность.

**ЗАКОН ТРЕТИЙ**

**ЗАКОН  
ПРИМЕНЕНИЯ**



**Глава 5**

# ЗАКОН ПРИМЕНЕНИЯ

## ОБРАЗ МЫШЛЕНИЯ, МОДЕЛЬ И ИСТИНЫ

Когда я был старшеклассником, самой заманчивой мечтой любого парня (не считая мечты о девушке) была мечта о собственной машине. Это было в эпоху белых носков и геля для волос, в эпоху, когда словарный запас молодежи состоял преимущественно из слов “классно”, “клево” и “четко”. Тогда, в начале шестидесятых, каждый подросток полжизни бы отдал за автомобиль с откидным верхом и салоном “под дерево” — старую добрую машину времен взлета группы “Бич Бойз”.

Мне невероятно повезло, поскольку одна из машин нашей семьи была именно этой шикарной марки. В течение многих месяцев я упрашивал своих родителей позволить мне прокатиться на ней в школу, чтобы покрасоваться перед друзьями. В конце концов они сказали: “Ладно. Если ты будешь хорошо учиться, мы разрешим тебе ездить на этой машине последние полтора месяца перед окончанием школы”.

Вот это стимул! Я прилагал все свои усилия,

чтобы получать хорошие оценки, и, незадолго до окончания школы, родители наконец-то вручили мне ключи от машины.

В те выходные я почти не спал, так как старательно готовил мою “красавицу” к ее дебюту в “ряду старшекласников” на школьной парковке. Мои родители, вероятно, очень удивлялись, видя, как их сын, которому всегда не хватало энтузиазма, чтобы подстричь газон, работал до поздней ночи — регулировал двигатель, шлифовал кузов машины, натирал ее до блеска содержимым двух банок (хватило бы и одной!) специального крема, устанавливал два динамика по бокам заднего сиденья, заменял старый глушитель новейшим (из нержавеющей стали) и украшал салон остатками ковровой дорожки. Конечно, это была нелегкая работа. Но я не пожалел ни о единой секунде, затраченной на нее, потому что, когда я подкатил к школе, мне казалось, что мне принадлежит весь мир.

Да, это был я — “крутой парень” в машине с опущенными стеклами, выставивший левый локоть наружу, — при этом мой приемник можно было услышать, наверное, в соседнем районе. Я зарулил на школьную стоянку, промчался мимо всех машин и подъехал к пресловутому “ряду старшекласников”. Затем я сделал то, что делали все мои сверстники: прибавил газу. Я накручивал все новые и новые обороты. Этот ритуал любовно именовался у нас “прогазовкой”. Все ребята столпились вокруг меня, открыли капот, заглянули внутрь и отпустили несколько глубокомысленных комментариев по

поводу увиденного. Затем они сели в свои машины, завели моторы, и все мы вместе сожгли много литров бензина, не сдвинувшись с места ни на сантиметр. Но какой невероятный прилив энергии мы ощутили! Это нас так вдохновило, что все мы были уверены: ни одна капля горючего не пропала даром.

Однако если бы сегодня вы вдруг увидели меня на стоянке возле церкви, в машине с открытым капотом, ревущим двигателем и гремящей музыкой, вы бы, вероятно, подумали: “Да что же это такое происходит?” То, что нормально для семнадцатилетнего подростка, отнюдь не нормально для взрослого.

В семнадцать лет я рассматривал автомобиль как самоцель. Я радовался скорее шуму двигателя, чем тому, что благодаря этому двигателю автомобиль может довезти меня до нужного места. Я превращал средство в цель, и в этом проявлялась моя неопытность. Назначение автомобиля не в том, чтобы прокручивать двигатель, а в том, чтобы перевозить с места на место. Подлинная ценность автомобиля заключена в применении его двигателя, а не в самом двигателе.

Однако, к сожалению, сегодня большинство из нас, выступая в церкви или в школе, “заводят двигатель” и наслаждаются создаваемым шумом, в то время как наши слушатели задают себе вопрос: “Когда же наконец ты нас куда-нибудь повезешь?” Мы не отличаем средства от цели. Мы настолько поглощены содержанием предмета, что забываем о том, что его изложение преследует одну цель — произвести

изменения в жизни наших слушателей.

Мы, учителя, любим “прогонять” свое содержание — три пункта, семь правил, четырнадцать ключевых моментов. Мы с гордостью показываем аудитории наши мастерски составленные планы, все их пункты и подпункты, а также специально подобранные примеры — подобно тому как подростки гордятся динамиками, глушителями из нержавеющей стали и ковровой обивкой. В духовных семинариях и библейских школах, на конференциях и учебных занятиях — всюду готовят пасторов и учителей до зубов вооруженных знаниями. Но загляните на их уроки и в их церкви, и вы увидите, сколько там проблем. Наркомания и алкоголизм. Безнравственность. Разводы. Непослушание со стороны детей. Неверно расставленные приоритеты. В чем же дело?

Так давайте же соберемся вместе, закроем капот, заведем мотор и начнем наш путь к намеченной цели. Если мы так поступим, то, возможно, это навсегда изменит наше преподавание!

## **Закон Применения: образ мышления**

Образ мышления — это преобладающее отношение к той или иной проблеме или мнение по ее поводу. В соответствии с общепринятой установкой большинства учителей (как верующих, так и неверующих), цель преподавания состоит в том, чтобы излагать и объяснять материал. Многие учителя

направляют все свои усилия и методы преподавания преимущественным образом на содержание.

Почти каждый вопрос в школьных тестовых заданиях связан со знаниями. По мнению среднестатистического учителя, именно знание материала является сутью образования. Но правильна ли такая мыслительная установка? Хочет ли Господь того, чтобы, преподавая, мы просто излагали материал? Или же Он ставит перед христианским учителем гораздо более высокие и важные цели?

Я убежден, что, с библейской точки зрения, христианский учитель должен не просто излагать содержание учебного предмета, но и обеспечивать его практическое применение. Содержание связано с фактами, данными и их интерпретацией. Применение связано с мудростью, зрелостью и жизненными преобразованиями. Содержание отвечает на вопрос “Что?”, а применение — на вопрос “Ну и что дальше?”. Содержание — это то, что обсуждается, как правилом время урокам применение — то, что происходит как следствие этого урока. Осью, вокруг которой вращается содержание, является слово “знать”; осью, вокруг которой вращается применение, — “быть” и “поступать”.

Вы, несомненно, знакомы с ключевым стихом Библии по этому вопросу. Возможно, вы знаете его наизусть, слышали проповеди на его основе и даже обучали ему своих учеников. Однако, может быть, вы никогда не замечали, что этот стих говорит о том, насколько горячо Бог желает, чтобы Его слово применялось на практике.



“Все Писание богодухновенно и полезно для научения, для обличения, для исправления, для наставления в праведности, да будет совершен Божий человек, ко всякому доброму делу приготовлен” (2 Тим. 3: 16, 17).

К сожалению, многие из нас считают, что в этом стихе говорится: “Все Писание богодухновенно и полезно для научения”. Точка. Мы убеждены, что Бог дал нам Библию с целью научения. Поэтому, начиная урок, мы с вами полагаем, что наша задача заключается в том, чтобы объяснить библейскую доктрину, то есть как можно лучше интерпретировать значение того или иного отрывка. Проблема состоит в том, что данные стихи Писания учат нас отнюдь не этому. Они учат чему-то совершенно иному.

Существует один прием, помогающий нам выявить главную мысль какого-либо стиха или отрывка. Он заключается в том, что из текста вычеркиваются все прилагательные (если они не являются частью именного сказуемого), наречия, предложные словосочетания и описательные придаточные предложения. Очень часто этот простой прием проясняет множество непонятных моментов. Если мы применим его к упомянутым стихам из Второго послания к Тимофею, они будут звучать так:

Писание  
богодухновенно  
и полезно да  
будет совершен  
[Божий] человек  
приготовлен

Поразмышляйте немного над этими словами. С какой целью дана нам Библия? Говорится ли здесь — “для научения [какой-либо доктрине]”? Нет. Говорится ли здесь, что Библия дана нам для обличения или исправления? Нет. Эти частные функции Писания всего лишь помогают выполнить его основное назначение, более того, они предшествуют словам “да будет”, из чего становится очевидным, что они не являются конечной целью или задачей.

О чем же говорят эти стихи? О том, что Слово Божье было дано нам с двумя главными целями:

- 1) чтобы христиане были “совершенны” (библейское значение этого слова отличается от современного, толкование см. ниже. — Прим. пер.);
- 2) чтобы христиане были приготовлены.

С чем в большей мере связаны слова “совершен” и “приготовлен” — с глаголом “знать” или с глаголами “быть” и “поступать”? Правильно, оба эти слова нацелены на то, что происходит в жизни верующего на основании знания содержания. Для Господа важно не столько содержание, сколько воплощение этого содержания в жизнь.

Поэтому деятельность большинства учителей (как верующих, так и неверующих) не соответствует Божьим целям, — ведь они стараются только лишь дать знания. Пока они не приведут цели своих уроков в соответствие с целями Библии, их преподавание может, как это ни печально, полностью противоречить Божьей воле.

# Модель Закона Применения

Так что же мы, учителя, должны делать? Господь повелевает нам применять Библию к жизни верующего так, чтобы этот человек изменялся, становясь все более совершенным и подготовленным к решению поставленных жизнью задач. Именно в этом заключается цель научения Истине. Давайте исследуем эти стихи немного подробнее — и сделаем еще несколько открытий.

Материал: богодухновенное Слово, данное христианам

Библия действительно является Словом Божиим. Она была дана нам Господом и вдохновлена Им. Бог определил, какую часть Своей Истины Он хочет передать Своему народу в письменной форме, и использовал отдельных людей, чтобы они записали эту Истину. Слово Божье — это эталон, с которым нам следует сверять всю свою жизнь и все знания, которые мы приобретаем. Именно Слово является тем предметом, который мы преподаем.

Писание — это основной материал, необходимый учителю-христианину, чтобы воспитать совершенных и хорошо подготовленных учеников. Как сказано в Послании к римлянам (12: 1, 2), жизненные преобразования происходят в результате того, что мы обновляем наш разум, подчиняя его истине Писания. Библия — это основа всех жизненных изменений!

Методология: как применить Библию к жизни христианина

Как же мне следует преподавать Слово Божье, чтобы Божий человек мог измениться, стать подготовленным и совершенным? Во Втором послании к Тимофею (3: 16, 17) перечислены четыре основных метода применения, которые мы можем использовать, чтобы достичь Божьей цели — изменить характер и поведение христианина. Из этих методов “научение” и “исправление” связаны в основном с убеждениями учеников, а “наставление” и “обличение” — с их поведением.

*Методы, связанные с убеждениями учеников*

- “Научение” (*дидакалия*) — это преподавание, изложение материала (доктрины), который следует выучить и хранить неискаженным, защищая от всякого рода ересей. Научение имеет место, когда учитель объясняет христианину Слово Божье, являя ему те истины, в которые христианину следует верить. Это же греческое слово использовано в Послании к римлянам (15: 4), где говорится о “Писании, написанном нам в наставление”, а также в Первом послании к Тимофею (4: 13, 16), где Павел поощряет Тимофея уделять пристальное внимание учению.
- “Исправление” (*эпанортосис*) — это сложное слово, составленное из трех греческих слов и означающее “вновь выпрямлять”. Цель исправления состоит в том, чтобы восстанавливать правильный порядок вещей, поднимать упавших, исправлять заблуждающихся. Это единственное место в Новом Завете (2 Тим. 3: 16, 17), где употреблено данное слово, означающее “исправлять ложные доктрины

или убеждения человека”.

Цель научения — объяснить истину. Это, если можно так сказать, положительная сторона вопроса, подразумевающая: “Вот верное понимание истины...” Исправление же — это обратная сторона научения: “То, во что вы верите, не соответствует Писанию. Напротив, Библия учит...” И научение, и исправление связаны в основном с убеждениями христианина.

### *Методы, связанные с поведением учеников*

- “Наставление в праведности” (*паудена*) — это термин, относящийся к науке о воспитании и означающий “обучение детей”. Он подчеркивает необходимость наставления верующих на путь Божий и включает в себя наказание и другие дисциплинарные меры. Согласно определению, которое дает один из лучших словарей греческого языка, это слово используется для описания “всего процесса обучения и образования детей, связанного с развитием мышления и морали и включающего повеление и советы, укоры и наказание”; а также для описания “любых средств, воспитывающих душевные качества взрослого человека, особенно развивающих добродетель”. Другие случаи употребления данного слова, имеющие особое значение, мы находим в Послании к ефесянам (6: 4) и Послании к евреям (12: 5, 8).
- “Обличение” (*эленхос*) связано с обвинением или наказанием грешника. Это упрек, выраженный пребывающему во грехе, или же попытка убедить человека в том, что он заблуждается, и наставить

его на путь истинный. Это единственный случай употребления данного слова в Новом Завете.

Наставление и обличение связаны в основном с поведением. Наставление позитивно, обличение — негативно. Наставление — это обучение христианина тому, как ежедневно жить для Христа. Обличение останавливает христианина, когда он ведет себя неправильно, и способствует тому, чтобы он вновь стал вести себя согласно заповедям Христа.

Эти четыре метода направлены на изменение жизни христианина. Они затрагивают его убеждения и его поведение, поощряя все положительное и исправляя отрицательное. Осознав эти методы и начав их использовать, я встал на верный путь библейского применения.

Поскольку Библия дана нам для того, чтобы изменять жизнь, и поскольку эти четыре метода являются универсальными, каждая книга Библии связана с каким-либо из этих методов применения. Например, какой метод доминирует в Первом послании к коринфянам? Обличение. В Послании говорится: “Не ведите себя таким образом”. А какой метод вы бы выделили в Послании к римлянам, особенно в главах 1 — 11? Научение — здесь содержится то, во что вам следует верить. Как насчет Послания к филиппийцам? Верно, наставление в праведности. Здесь написано, как следует себя вести. А Послание к галатам? Исправление — перестаньте верить этому ложному учению. Вы не сможете найти ни одного более или менее значительного фрагмента Писания, который бы не воплощал в себе один из этих

четырёх методов, поскольку именно с их помощью и осуществляется влияние на чью-либо жизнь — и родителями, и учителями, и проповедниками.

Итак, каково же назначение Библии? К сожалению, в большинстве случаев мы упускаем его из виду. Да, полезно заучивать Слово Божье наизусть. Но это не главное. Да, полезно изучать Слово Божье. Но это также не главное. Слово Божье дано нам с одной основной целью и полезно для одного основного дела — изменить жизнь христианина, чтобы он уподобился Христу и как можно лучше служил Ему.

Поэтому если мы хотим использовать Библию с той целью, ради которой она нам дана, то на следующем же нашем уроке у нас должна быть лишь одна цель — изменение жизни! Подавляющее большинство учителей, однако, нацеливаются на понимание, а затем удивляются, почему же это понимание не приводит ни к каким переменам в жизни их учеников. Они полагают, что целью Библии является научение, а не применение, и считают, что достаточно одного лишь знания содержания. Однако содержание редко приводит к значительному изменению жизни, если оно не подкреплено тщательно продуманным библейским применением.

Результат: зрелые и хорошо подготовленные христиане

Павел говорит, что наша цель состоит в следующем: “Да будет совершен Божий человек, ко всякому доброму делу приготовлен”. Греческое слово, переведенное как “совершен”, — это *артиос*, что

означает “подходящий”, “полный”, “достаточный”, “отвечающий всем требованиям”. Обычно это слово описывает характер — то, кем является человек. Характер ученика должен со временем быть преображен в образ Иисуса Христа — в этом состоит главная цель Бога.

Вторая цель — чтобы христианин был “приготовлен”. Это слово происходит от греческого *εκзарτισμενος*, которое является производным от того же корня, что и *артиос*, и означает “полностью снаряженный”, “снабженный всем необходимым”, “полностью вооруженный”, “полностью оборудованный”. Для чего? Для “всякого доброго дела”. Соответственно, своим поведением христианин должен активно служить Богу.

Бог дал нам Библию с двумя основными целями: изменить наш характер (то, кем я являюсь) и изменить наше поведение (то, как я поступаю). Если в своем характере ученик не становится все более похожим на Христа и угодным Богу, если он не подготавливается к тому, чтобы как можно лучше служить Ему, значит, мы как учителя не позволяем Писанию исполнить свое предназначение в жизни этого ученика.



# Модель Закона Применения



Суть этих наблюдений отражена в модели Закона Применения. Открытая книга в левой части схемы символизирует *материал*, то есть Слово Божье, данное Богом и вдохновленное Богом.

Прямоугольник в правой части схемы символизирует *результат* преподавания Библии, направленный на изменение жизни: Божий человек преобразуется как в плане характера (то, кем он является), так и в плане поведения (то, как он поступает).

Методы, при помощи которых достигается такой результат, — это, в первую очередь, изменение убеждений ученика путем *научения* истине и *исправления* его ошибочных суждений. Для этого проводится *наставление в праведности*, а также, если

ученик живет во грехе, *обличение*.

Итак, прежде чем преподавать, убедитесь в том, что ваши цели совпадают с Божьими целями, а именно, что ваш урок направлен на изменение жизни учащихся посредством эффективных способов применения материала, основанных на Библии. Никогда не останавливайтесь на словах: “А сейчас я объясню вам этот отрывок”. В таком случае вы просто вхолостую прокручиваете двигатель. Библия дана нам не для информации, а для трансформации.

Этот закон произвел революцию в моей жизни и в моем служении. Я привык преподавать и проповедовать с целью предоставления информации. И только когда я узнал и стал применять то, о чем я вскоре вам расскажу, я смог испытать радость от наблюдения за радикальными и необратимыми переменами в жизни моих учеников. Я молюсь о том, чтобы по мере чтения семи истин Закона Применения Господь подготовил вас к усвоению революционного Метода Применения, описанного в следующей главе.

## **Истины Закона Применения**

Как это верно подметил Д. Л. Муди, Библия дана нам не для информации, а для трансформации. Бог дал нам Библию не для того, чтобы мы узнали о событиях прошлого, а для того, чтобы обеспечить нас всем необходимым для жизни в настоящем в свете будущего.

Истина 1. Бог дал нам Свое Слово главным образом для того, чтобы мы применяли его в нашей жизни.

Полагаете ли вы, что, когда мы с вами предстанем пред Господом, чтобы дать Ему отчет о прожитой жизни, Он раздаст нам тетрадки с тестами множественного и альтернативного выбора? Думаете ли вы, что Он попросит нас перечислить все книги Библии по порядку, назвать имена двенадцати апостолов или описать видение пророка Иезекииля о колесах внутри колес? Конечно же, нет! Почему же тогда на многих наших уроках мы рассматриваем лишь те факты, которые можно проверить вопросами типа “верно/неверно”, и не затрагиваем тот материал, о которым спросят у нас на Последнем Экзамене?

Я помню, как мои дети, Дэйв и Дженни, много воскресений подряд возвращались из воскресной школы без особой радости и энтузиазма. Мы спрашивали их: “Что нового вы сегодня узнали в воскресной школе?” — “Ничего, папа. Мы и раньше знали эту историю”. Поначалу нам с Дарлин было приятно это слышать, поскольку мы всеми силами старались “подковать” наших детей библейскими знаниями. Но, слыша эти слова каждую неделю, мы начали беспокоиться. Учителя наших детей считали, что преподавание — это пересказ того, что написано в Библии. Они использовали Библию неправильно, проходя лишь первый этап — изложение фактов. В соответствии с Божьим планом, библейские истории должны преподаваться в воскресной школе с одной целью: чтобы помочь Дэйву и Дженни стать зрелыми

людьми и добрыми христианами.

Возможно, это шокирует многих учителей воскресной школы, но я не считаю, что на этих уроках нашим детям преподавалась Библия. Им преподавались библейские истории. Есть огромная разница между изложением фактов и изменением жизни учеников на основании этих фактов. Знание библейских историй само по себе не изменяет людей, — чтобы убедиться в этом, посетите занятие на тему “Библия как литературное произведение” в любом нехристианском колледже.

Согласно 2 Тим. 3: 16, 17, “все Писание” было дано Богом для того, чтобы “люди Божии” могли стать подобными Сыну Божию. Бог дал людям Библию не ради ее содержания как такового, а для того чтобы верующие могли уподобиться Христу. Преподавать исключительно с целью предоставления информации значит открыто пренебрегать Божьим взглядом на цель преподавания.

Не позволяйте себе использовать Слово Божье в соответствии со своими собственными целями. Всякий раз, когда мы перестаем ориентироваться на Божьи цели, мы подвергаем себя опасности. Мы должны преподавать Библию правильно — так, чтобы наши уроки изменяли жизнь учащихся.

Истина 2. Обеспечение применения материала — прямая обязанность учителя.

Бог дал нам Библию, чтобы мы применяли ее содержание на практике; следовательно, преподаватель Библии должен уважительно

относиться к этой цели и стремиться к ее достижению. Однако я заметил, что подавляющее большинство учителей не считает, что обеспечение применения изученного материала входит в их обязанности. Они полагают, что за применение отвечает кто-то другой — вероятно, некий неизвестный, осуществляющий применение неведом науке способом.

Пока я не понял эту истину, я также не считал применение своей обязанностью. Помню, как-то раз я горячо поспорил с одним пожилым служителем. Он прослушал мою проповедь, наполненную одним лишь содержанием без каких-либо указаний к его применению. Эта проповедь заканчивалась замечательными словами, которые христиане зачастую используют, желая снять с себя всякую ответственность: “А теперь да поможет вам Дух Святой применить эту истину в своей жизни”. Едва улыбаясь, пожилой служитель спросил меня, хотел ли бы я когда-нибудь увидеть ответ на эту молитву.

— Конечно, — ответил я. — Кто бы не хотел?

— Погоди-ка. Дело в том, что лучшим ответом на твою молитву являешься ты сам! — Он сказал мне, что Святой Дух, несомненно, желает помочь людям применять истины Писания в их жизни, но основным Его инструментом при этом является учитель, преподавший эти истины. По окончании нашего разговора я понял, что не должен ожидать от Бога выполнения той работы, которую Он поручил выполнить мне при помощи силы, данной мне свыше. Дух Святой действует тогда, когда учитель помогает учащимся найти пути применения изучаемого

материала.

Разница между преподаванием ради содержания и преподаванием ради применения необозримо велика. Учитель, ориентированный на содержание, полагает, что в его обязанности входит лишь изложение и объяснение фактического материала. Учитель, ориентированный на применение, полагает, что его долг — применить факты так, чтобы они навсегда изменили жизнь учеников.

Апостол Павел понимал, что обеспечение применения материала — это основная обязанность учителя. “... Которого мы проповедуем, вразумляя всякого человека и научая всякой премудрости, [зачем?] чтобы представить всякого человека совершенным во Христе Иисусе; для чего я и тружусь и подвигаюсь силою Его, действующею во мне могущественно” (Кол. 1: 28, 29).

Возможно, причина, почему мы не испытываем сверхъестественного проявления Божьей силы на наших уроках, состоит в том, что, сами того не осознавая, мы неправильно используем Божье Слово и препятствуем Духу Святому в Его помазании. Бог желает, чтобы мы не просто информировали наших учеников, а трансформировали их жизнь.

Ответственность за применение изучаемого материала таким образом, чтобы это изменило жизнь учеников, возложена на нас Христом в Его Великом Поручении (Мф. 28: 18-20). Помните ли вы, как именно нам следует преподавать, в соответствии с Его указаниями? “Уча их соблюдать [делать, исполнять] все, что Я повелел вам”. Христос сказал абсолютно

однозначно. Он хочет, чтобы в результате нашей преподавательской деятельности наши ученики стали “соблюдать/делать/исполнять” все, о чем Он говорил. Если наши ученики действительно соблюдают повеления Христа, значит, они применяют истину в своей жизни.

Павел был не единственным, кто изменял жизнь своих учеников. Это делали также Петр, Иаков и Иоанн. Христиане XX века, подобно христианам I века, должны следовать за своим Учителем и, преподавая, изменять жизнь учеников.

Истина 3. Между изложением содержания и объяснением его применения должно быть установлено правильное соотношение.

Если учителя желают обеспечить применение изучаемого материала на практике, то какую часть учебного времени они должны посвящать обсуждению возможных способов применения?

Прежде чем ответить на этот вопрос, позвольте мне спросить вас еще кое о чем. Как вы думаете, какой процент времени типичного урока в воскресной школе отводится на изложение содержания (того, что написано в Библии), а какой — на обсуждение возможностей его применения (того, как я должен жить в свете этого)? Вспомните несколько последних уроков, которые вы посетили, и проповедей, которые вы прослушали. Чему было отведено больше времени: изложению содержания или его применению?

Я задавал этот вопрос тысячам людей во многих странах мира и, к моему удивлению, получал один и

тот же ответ — изложение содержания занимает 90 % времени, а применение — лишь 10 %. Зачастую наблюдается такая зависимость: чем больший акцент определенная группа людей делает на богодухновенности Библии, тем больший процент времени занимает изложение содержания — порой более 95%.

Долгие годы я был “99-процентником” и гордился этим! Мне не хотелось отнимать время у “истинного учения”, чтобы попусту тратить его на всю эту “практическую чепуху”. Но размышляя над этим вопросом, я обнаружил нечто удивительное.

Я помню тот день, когда на меня снизошло озарение. Оно настолько глубоко потрясло меня, что я до сих пор нахожусь под впечатлением этого. Я попросил своего секретаря напечатать текст трех последних проповедей Чарлза Суиндолла, которого считал одним из наиболее сильных проповедников и учителей в нашей стране. Затем вместе с Лэрри Либби (в то время он был нашим редактором) мы взяли копии этих проповедей и выделили оранжевым маркером те их части, которые были посвящены изложению содержания, а желтым — те, которые были посвящены обсуждению применения.

Это был день удивительных открытий. Как вы думаете, сколько процентов сказанного в этих проповедях было направлено на применение? Более 50 процентов! Наверняка здесь какая-то ошибка! Поэтому мы исследовали труды некоторых других известных проповедников, таких, как Чарлз Стэнли и Ховард Хэндрикс. Мы получили приблизительно те же



результаты. По правде говоря, в некоторых лучших проповедях часть, посвященная применению, составляла более 75 процентов!

Я не мог поверить собственным глазам. Поэтому я обратился к истории Церкви и составил список людей, которые в свое время послужили мощнейшим орудием в руках Божьих. В мой список вошли такие проповедники и учителя, как Д. Л. Муди, Джонатан Эдвардс, Чарлз Финней, Чарлз Сперджен, Джон Уэсли, а также писатели Дитрих Бонхоффер, А. У. Тозер и Освальд Чемберс. Каким было соотношение изложения содержания и его применения в их проповедях? Я был уверен, что многие из них окажутся в рядах тех, у кого 90 процентов времени занимает изложение содержания.

Я начал с моего любимого Д. Л. Муди. Мы сделали копии нескольких его проповедей и с маркерами в руках принялись за работу. Мы были шокированы. В проповедях Муди, которого многие считают величайшим христианским оратором минувшего столетия, применению было посвящено в среднем около 70 процентов времени! Мы не нашли ни единой проповеди, где изложение содержания составляло бы 90 процентов. Применению уделялось от 45 до 75 процентов проповеди. То есть в большинстве случаев применение занимало гораздо больше времени, чем изложение содержания.

Возможно ли, чтобы такое соотношение на протяжении всей истории Церкви было характерным для всех проповедников, на которых было особое помазание Божье? Если это так, значит, я оказался в

затруднительном положении — вместе с большей частью современного мне христианского мира.

Но это всего лишь люди, попытался возразить я. Где в Библии находится стих, указывающий, каким должно быть это соотношение? Чего хочет от учителей Бог? Многие дни я искал библейский ответ на этот важнейший вопрос. Библия не содержит готовых проповедей, которыми я мог бы воспользоваться. Однако в конце концов я понял, что библейские послания являются, по сути, письменными проповедями. Может быть, именно там стоит искать ответ.

Представьте себе, что происходило, когда античная “экспресс-почта” Доставляла адресатам то или иное Послание Павла? Вероятно, прихожане забывали о заблаговременно составленном распорядке воскресного служения и читали вслух эту письменную проповедь. Я уверен, что Послание к ефесянам им понравилось; но представьте себе чувства “воспитателей в церковных яслях”, когда прибыли все шестнадцать глав Послания к римлянам!

Итак, я нашел ответ! Все, что мне нужно было сделать, — это установить соотношение между изложением содержания и его применением в этих богодухновенных письменных проповедях. Наконец-то я смогу получить подтверждение своей “теории 90 процентов”. Я даже не подозревал, что меня ожидает величайший сюрприз.

Я начал с Послания к римлянам, поскольку это наиболее догматическая книга Нового Завета. Здесь уж точно царит содержание! Вооружившись теми же

двумя маркерами, я атаковал шестнадцать глав Послания к римлянам. Было несложно определить, какие из них посвящены главным образом изложению содержания, а какие — его применению:

- Глава 1 — изложение содержания;
- Глава 2 — изложение содержания;
- Глава 3 — изложение содержания;
- Глава 4 — изложение содержания (я начинал радоваться — скоро я дождусь своих 90 процентов!);
- Глава 5 — изложение содержания;
- Глава 6 — применение;
- Глава 7 — применение;
- Глава 8 — применение;
- Глава 9 — изложение содержания;
- Глава 10 — изложение содержания;
- Глава 11 — изложение содержания;
- Глава 12 — применение;
- Глава 13 — применение;
- Глава 14 — применение (что же это, в конце концов, происходит!);
- Глава 15 — применение;
- Глава 16 — применение.

Подсчитайте сами, друзья мои! В наиболее “содержательной” книге Библии изложению содержания посвящены восемь глав, и его применению — также восемь. Поровну!

Я тут же вспомнил о Послании к ефесянам,

второй наиболее догматической книге Нового Завета. Она уж наверняка утешит нас, людей, преданных изложению, содержания! Но я обнаружил, что первые три главы этой книги посвящены изложению содержания, а последующие три — его применению. Снова поровну. Господь явно обращал на это мое внимание.

Я решил проверить Послание Иакова. Глазам своим не веря, я обнаружил, что все пять глав этого Послания изобилуют примерами практического применения библейских истин. Я понял, что лучше не исследовать это Послание — ведь применению посвящено около 80 его процентов.

Я попробовал исследовать Первое послание Петра. Применению посвящено более 60 % от общего объема его текста.

Результаты были одинаковы: в каждом новозаветном Послании применению уделено такое же внимание, как и изложению содержания, а зачастую и большее. Я не мог уйти от истины. Все убеждало меня в важности применения.

Я предпринял последнюю отчаянную попытку доказать противоположное и сделал ксерокопию основных проповедей Христа. Применению было посвящено более 60 процентов текста Нагорной проповеди (Мф. 5-7). Применением изобиловали слова Иисуса, произнесенные во время Тайной Вечери (Ин. 13-17). Христос был Мастером применения! Вы не найдете ни одного случая, где бы Он объяснял Ветхий Завет или даже открывал истины Нового Завета единственно с целью информации. Содержание Его

слов всегда служило основой для их последующего применения.

До этого момента все мои искания были чисто академическим упражнением. На самом же деле, я хотел найти подтверждение тому, как я привык поступать. Но внезапно у меня словно пелена с глаз упала; куда бы я ни взглянул, я видел, видел впервые, сколько чувства Бог вкладывает в наставление Своих детей. Я наконец-то все понял — Господь убедил меня. И мое сердце пронзила боль от мысли, что долгие годы я учил и проповедовал, не зная этой истины. Глубокой ночью, в слезах покаяния, я преклонил колени на полу своего кабинета.

Даже сейчас, спустя более десяти лет, воспоминание о том, как я открыл для себя эту важнейшую истину, заставляет мое сердце биться чаще. Эта истина навсегда изменила мою жизнь и мое служение.

Теперь позвольте мне задать вам совершенно практический вопрос: пообещаете ли вы Господу, что с этих пор, научая или проповедуя, вы будете соблюдать надлежащую пропорцию между изложением содержания и объяснением его применения — в процентном соотношении, пятьдесят на пятьдесят, а не девяносто на десять? Это решение навсегда изменит вашу преподавательскую или проповедническую деятельность!

Однако прежде чем мы перейдем к рассмотрению следующей истины, я хотел бы подчеркнуть, что этот принцип соотношения дан для общего руководства и не является жестким и нерушимым правилом. Иногда

ваш урок может походить на Послание Иакова и примерно на 80 процентов быть посвященным применению; в иное же время он будет более подобен доктринальным отрывкам Послания к евреям, состоящим более чем на 90 процентов из изложения содержания. Не стоит переживать по этому поводу. Не уподобляйтесь фарисеям, составляя из общих принципов свод суровых законов, которые Господь никогда не устанавливал. Просто помните, что когда вы будете оценивать свои уроки за последние несколько месяцев, хотелось бы, чтобы вы обнаружили там правильное соотношение между изложением содержания и его применением.

Итак, если вы хотите преподавать подобно Иисусу, то имейте в виду: вам придется посвящать более шестидесяти процентов учебного времени указаниям по практическому применению материала. Возможно, такая перемена покажется вам слишком революционной — если, конечно, вы не желаете оказаться в одном ряду с Муди, Суиндоллом, Стэнли, Хэндриксом, Спердженом, Уэсли, Павлом, Петром, Иаковом...

Истина 4. В процессе применения содержание Писания должно соотноситься с потребностями учащихся.

Бог дал людям Библию, чтобы изменить их жизнь, и учителя несут ответственность за то, чтобы применять ее содержание в соответствии с этой целью. Мы должны посвящать применению как минимум 50 % нашего учебного времени. Но как узнать, на что

следует направлять применение? В главах, посвященных Пятому Закону — Закону Потребностей, — подробно рассматривается этот вопрос; однако здесь представляется уместным обратить на него внимание.

Важнейшей характеристикой рекомендаций к применению того или иного учебного материала, помимо их соответствия Библии, является их соответствие особенностям аудитории. Например, семилетним детям учитель должен указать одни способы применения 15-й главы Евангелия от Иоанна (притча о виноградной лозе и ветвях), а супружеским парам средних лет — другие. Пути применения зависят от возраста слушателей, а также от цели занятия или собрания. Подумайте, к примеру, чем применение этой главы на родительском собрании должно отличаться от ее применения на занятии по изучению Библии для пожилых людей. Потребности ваших учеников являются основным фактором, определяющим пути применения материала.

Все эти понятия тесно переплетены. Если на уроке царит изложение содержания, ход урока определяется потребностями содержания. Единственная проблема состоит в том, что содержание не учитывает ничьих потребностей. Но если на уроке царит применение, тогда ход урока определяется потребностями учеников, — ведь это они должны узнать пути применения материала и реализовать их на практике.

На жизнь учеников более всего влияют те способы применения материала, которые в точности отвечают их важнейшим потребностям. Прочитав главу 9,

посвященную Закону Потребностей, вы узнаете о пяти революционных принципах, благодаря которым “уроки” Христа всегда отвечали потребностям людей, и сможете использовать эти принципы на ближайшем своем уроке.

Истина 5. Применение материала оказывает на жизнь учащихся наибольшее влияние в том случае, если они понимают, что в его основании лежит Библия.

Почему многие хорошие способы применения материала зачастую никак не изменяют жизнь учащихся? Одна из основных причин — в них не слышатся грозные слова “ибо так говорит Господь”.

Мы почему-то забыли об этом важнейшем из требований, предъявляемых к христианскому преподаванию. Мы позабыли, как важно дать ученикам понять, что те пути применения материала, которые мы им предлагаем, основываются непосредственно на Библии. Как редко люди уходят с урока или проповеди, говоря себе: “Я должен сделать это, потому что так сказал Господь, — вот в этом стихе”. Чтобы предлагаемые нами пути применения материала максимально изменяли жизнь людей, авторитет Библии должен ощущаться в каждом слове нашего урока или проповеди.

Недавно я проводил на Филиппинах конференцию “Семь законов учащегося” для христианских руководителей из более чем ста стран мира. В воскресенье многие из нас посетили служение в одной поместной церкви Манилы. Пастор церкви раскрыл Библию, прочитал из нее примерно восемь стихов,



закрыл ее и отложил подальше. Его выступление было весьма красноречивым, ничего не скажешь. Но изменило ли оно чью-либо жизнь? Нет, поскольку в его словах не ощущался авторитет Писания.

Его проповедь была основана на Библии. Она была безупречна с доктринальной точки зрения. Она была умело построена. Но он не привел нас на вершину горы. Он не сумел ясно показать нам волю Божью. Изголодавшимся мужчинам, женщинам, юношам и девушкам не довелось вкушать “манны с небес”. Вместо того чтобы преподать нам Слово Божье, он преподавал свое собственное слово. Мы пришли услышать голос Всевышнего, а услышали человеческий голос.

Мало кто говорит сегодня от имени Господа. Вместо этого многие проповедники идут по проторенному пути и ищут в Библии отправную точку для собственных размышлений. Мы решили, что отныне Словом являемся мы сами. Поэтому мы закрываем Библию и открываем рот — и удивляемся, почему в наших словах нет силы.

Друзья мои, если наши ученики не соприкасаются с библейскими стихами самостоятельно и не видят четких повелений Библии, боюсь, это означает, что мы говорили наши собственные слова, а не слова Бога. Возможно, Библия на нашей кафедре остается открытой, но Слово Божье будет закрыто для наших слушателей.

Разве мы с вами не являемся современными Моисеями? Разве мы не призваны к тому, чтобы собирать всех людей вместе и говорить им, что

повелел Господь? Я уверен, что израильтяне покидали гору Синай, твердо зная одно: они услышали Слово о. т. Бога. Не от Моисея, не от ангелов, не от какого-либо учителя или проповедника, а от Того, Кто обитает на священной горе. Однако не забывайте, что произнес это слово Моисей!

Разве Бог не призвал нас на Свою священную гору, вверив нам Свои заповеди, записанные не на двух скрижалях, а в шестидесяти шести книгах? Разве Он не поручил нам учить людей “всему, что Я заповедал вам”? Каждый раз, прежде чем войти в класс, убедитесь, что вы только что побывали на священной горе — что ваше лицо сияет, а сердце горит.

Говорите. Люди пришли сюда, чтобы услышать, что хочет сказать Господь... вашими устами.

Истина 6. Наибольшее влияние на учеников оказывают, как правило, те пути применения материала, которые в свое время повлияли на учителя.

Эта истина — зеркальное отражение предыдущей. Материал применяется наиболее эффективно тогда, когда ученик не просто получает слово от Господа, а получает его через учителя, на которого это слово в свое время оказало влияние.

Учитель выступает как средство передачи информации. Он выступает посредником между Богом и людьми. Он — воспроизводящее устройство, данное Церкви Богом. Учитель по сердцу Бога — это живое связующее звено между Божьим Словом и Божьим народом.

Учителя не способны усовершенствовать Писание, однако они способны его исказить. Плотский христианин может создавать помехи в процессе общения между Богом и людьми. При этом нарушаются оба этапа данного процесса: учитель не воспринимает слов Бога, а ученики не воспринимают слов учителя. И наоборот, чем больше мы уподобляемся Христу в нашем характере и поведении, тем более ясным и понятным оказывается материал для наших учеников.

Существуют четыре фактора, которые могут воспрепятствовать учителю донести до учащихся истины Писания. Первый из них — характер учителя. Пути применения материала, предлагаемые учителем, оставляют слабый след в жизни учащихся, если они не считают своего учителя целостной, гармоничной личностью. Искренни ли вы? Если нет, то ученики не воспримут ваши слова всерьез. Слова лицемера — пусты. Лицемерие отравляет смысл высказывания. Как говорится, ваш характер настолько криклив, что за ним не слышать ваших слов.

Второй фактор — поведение учителя. Истины Писания не находят путь к сердцам учащихся, если учитель ведет себя по-плотски. Если же учитель открыто грешит, то его слова часто производят обратный эффект — отчуждение от Бога. Греховное поведение угашает не только Духа Божьего, но и дух Божьих людей.

Третьим фактором выступает стиль изложения материала учителем, который зачастую уводит учеников в сторону от подлинного смысла материала.

Плохое изложение материала попросту подавляет его замечательный смысл. Скучный, монотонный урок может усыпить любую аудиторию.

Четвертый фактор — это глубина изменений, произошедших в жизни учителя в результате его повиновения Слову. Этот фактор также может либо препятствовать, либо способствовать укоренению истины в сердцах учащихся. Если истина преобразила жизнь учителя, то значительно увеличивается вероятность того, что она преобразит также и жизнь его учеников. Вот почему уроки, проведенные по разработкам других учителей, как правило, оказываются менее эффективными. Если ваши слова не были пережиты лично вами, если они не наложили отпечаток на вашу собственную жизнь, вы можете быть почти что уверены, что они не побудят ваших учеников к каким-либо изменениям.

Когда мы преподаем, люди постоянно оценивают, насколько мы искренни. Они словно спрашивают: “Поступаешь ли ты в соответствии со своими словами или тебе просто нравится стоять на кафедре?” Что вы делаете — только говорите об истине или живете в согласии с истиной, а затем уже говорите о ней? Павел хорошо понимал эту проблему, когда сказал: “Ибо не осмелюсь сказать что-нибудь такое, чего не совершил Христос через меня... словом и делом” (Рим. 15: 18).

К несчастью, многие учителя никак не связывают свои слова со своим поведением. Мы разлучили то, что сочетал Сам Господь. Мы решили, что характер не находится в прямой связи со словами.

Какое заблуждение! Какая насмешка над Богом!

Чтобы убедиться в том, как Господь относится к такому надругательству над целостностью Его характера, прочтите Его требования к руководителям Церкви, приведенные в 3-й главе Первого послания к Тимофею и во 2-й главе Послания к Титу. Или же прочтите резкие слова Иисуса в Евангелии от Матфея (глава 23), адресованные тем, кто учит истине, а поступает по лжи.

В глазах Бога целостность характера является главной предпосылкой для успешного донесения людям Его Слова! Учитель, следующий по стопам Великого Учителя, понимает, что, несмотря на всю значимость ЧЕГО и КАК, то есть содержания урока и способа его изложения, наиболее важным в конечном счете является КТО — - учитель, преподающий урок.

Прежде чем говорить о той или иной истине, учитель должен убедиться, что сам ощутил на себе ее влияние; существуют три практических способа, посредством которых он может это сделать. Истина чаще схватывается подсознательно, чем усваивается теоретически, поскольку сама жизнь свидетельствует о ней гораздо более явно, чем слова. Каким же образом такой подход может помочь вам в вашей жизни и преподавательской деятельности?

1. Готовьте свои уроки на протяжении всей недели перед их проведением. Поскольку эффективность способов применения материала в огромной степени зависит от того, насколько они повлияли на вашу собственную жизнь, то даже и не думайте, что к уроку в воскресной школе можно

подготовиться в субботу поздно вечером или в воскресенье рано утром. Не рассчитывайте на то, что Бог чудесным образом явит вам Свою истину во сне в ночь с субботы на воскресенье. Если мы хотим, чтобы Господь осуществил Свою работу в нас и через нас, мы должны дать Ему для этого достаточно времени.

Однажды мне довелось побывать на праздничном вечере, посвященном 20-летнему юбилею служения пастора большой и процветающей церкви. Тысячи людей собрались в концертном зале “Фокс” в центре Атланты. Это был замечательный вечер, праздник взаимной любви и уважения между пастором и членами его общины. Выражая прихожанам свою благодарность, пастор сказал: “Знаете, друзья, я не считаю себя особо умным человеком или оратором мирового масштаба. Но я всегда делаю одно: каждый понедельник, вставая с постели, я опускаюсь на колени и спрашиваю Господа: “Чему Ты хочешь научить меня на этой неделе, чтобы в воскресенье я мог поделиться этим с Твоим народом?”

Я повернулся к жене и сказал: “Вот в чем секрет силы служения этого человека”. Его секрет состоял не в том, что он делал воскресным утром, стоя на кафедре перед сотнями слушателей, а в том, что он делал утром в понедельник, стоя на коленях перед Царем. И так, в тот момент, когда заканчивайся ваш урок, начинайте готовиться к следующему.

2. Молитесь, чтобы в течение этой недели Господь помог вам применить ту истину, которую вы собираетесь преподать, в вашей собственной жизни. Попросите Господа сделать эту истину реалией вашей



преувеличивают силу своих слов и недооценивают силу эмоций, стоящих за этими словами. Однако, как будет показано в следующей главе, жизненные перемены происходят не только тогда, когда человек начинает мыслить по-новому, но и тогда, когда затрагиваются его эмоции. Освободитесь из плена исключительно “рационального” подхода к преподаванию. Если вы хотите повлиять на жизнь ваших учеников, отдавайте этому всего себя. Смейтесь и плачьте, радуйтесь и печальтесь. Преподавая, оставайтесь в первую очередь человеком.

В то же время будьте осторожны, чтобы не стать “звездой собственного шоу”. Мы с вами — слуги, а не суперзвезды. Мы — наставники, чье внимание должно быть сосредоточено не на собственных уроках и способностях, а на наших учащихся и на процессе их совершенствования. Поэтому, приводя примеры из собственной жизни, будьте осторожны и искренни; эти примеры должны свидетельствовать как о ваших успехах, так и о неудачах.

Христос пришел, чтобы изменить все стороны жизни человека, а не только его разум, или эмоции, или волю, или дух. Христос пришел для того, чтобы в Нем все люди могли быть полноценными во всех аспектах своей жизни. Мы Его последователи, так давайте идти по Его стопам! Пусть истина всегда изменяет нашу жизнь, прежде чем жизнь наших учеников или слушателей. Пусть наши слова полностью исполняют свое предназначение, донося полное Евангелие людям.



Истина 7. Конечная цель процесса применения состоит в том, чтобы от изучения Библии учащийся перешел к повиновению Богу.

В соответствии с этой последней истиной Закона Применения, учитель должен провести учащихся через два “перехода”. Во-первых, они должны перейти от изучения к повиновению. Во-вторых, фокус их внимания должен быть перемещен с Библии непосредственно на Господа. И то и другое чрезвычайно важно для успешного применения материала. В первом случае центральным моментом является вид деятельности учащегося (изучение или повиновение), а во втором — фокус его внимания (Библия или Бог).

Христианство — это не набор фактов. Христианство — это не система мировоззрения и не теология. Христианство — это не результат нашего урока. Христианство — это взаимоотношения с живой Личностью, Иисусом Христом. К сожалению, мы часто преподаем так, словно приравниваем христианство к усвоению определенной информации.

Проведите своих учеников через познание истины к Тому, Кто есть Истина. Однако слишком часто случается так, что неделя за неделей ученики уходят с уроков, изучив Божье Слово, но не встретившись с Богом! Я не имею в виду признание Христа Господом своей жизни, необходимое для обретения спасения; я говорю о встрече с Богом в результате, а возможно, и в процессе изучения сказанных Им слов. Мы изучаем Библию неделя за неделей, не переживая при этом новых встреч с Господом.

Один из моих любимых христианских писателей А. У. Тозер сравнивает нас с людьми, собравшими самые лучшие камни для сооружения жертвенника. Мы красиво выкладываем наши двенадцать камней, рубим дерево и аккуратно помещаем его поверх жертвенника. Мы закалываем откормленного теленка и кладем его на жертвенник как приношение Господу. Затем мы становимся вокруг нашего прекрасного жертвенника, беседуем о качестве камней, подбрасываем дрова и перекладываем жертву. Мы поем песни о нашем жертвеннике. Мы обсуждаем каждую его часть. Примерно через час все расходятся по домам, в общем довольные, однако с ощущением, что чего-то недоставало.

Как пронизательно замечает Тозер, мы забыли, что строили жертвенник и собирались с совершенно другой целью — чтобы “ниспал огонь Господень и пожрал всесожжение, и дрова, и камни”.

Друзья мои, люди не приходят на наши уроки, чтобы услышать, как мы пересчитываем камни. Наши ученики не стремятся порассуждать о качестве древесины. Они отчаянно нуждаются во встрече с Богом. Конечно, мы должны построить жертвенник — но лишь потому, что это даст нам возможность увидеть Господа! Но мы почему-то довольствуемся созерцанием мертвых жертв, вместо того чтобы искать живого Спасителя. Не это ли одна из причин, почему сегодня множество христиан томится, ожидая, неделя за неделей, что кто-то каким-то образом призовет огонь с небес?

Добро пожаловать, Илия! Ваш жертвенник ждет

вас.

## Суть Закона Применения

Суть Закона Применения можно выразить пятью словами: *“Применяя материал, изменяйте жизнь учащихся!”* Учитель должен всегда помнить, что цель преподавания — изменять жизнь.

## Заключение

Желаю вам всем сердцем стремиться к тому, чтобы стать таким преподавателем Слова, который всегда слышит голос Бога и позволяет Богу говорить и действовать через него в силе Духа Святого. Вы должны страстно стремиться к тому, чтобы пребывать в тесных взаимоотношениях с Ним, иначе вы не сможете нести свой крест в тот день, когда Он возложит его на вас. Вы должны искать Господа всем своим сердцем, всей своей душой и всем своим разумом. Преподавая, вы должны жаждать того, чтобы на ваших словах было благословение Божье.

Более всего нам необходимо то самое чувство, которое возбудило у Елисея желание получить в наследство плащ Илии. Мы нуждаемся в людях, не удовлетворенных до тех пор, пока их жизнь и служение не будут в полной мере благословлены Богом.

Дважды в своей жизни я просил Господа о чем-

либо “плаще”. Много лет назад, во время занятия в семинарии, на котором захватывало дыхание от присутствия Духа Святого, я склонил голову и попросил даровать мне “плащ” этого преподавателя. Десять лет спустя, на общенациональной конференции, где, казалось, все слова были лишены Божьей силы, лишь последний выступающий, убеленный сединами, перенес слушателей прямо к подножию Царского трона. И я снова в слезах молил Господа о “плаще” этого пожилого мужа Божьего.

Преподавание во славу Господа — высочайшее призвание. Так пусть же в один прекрасный день — до того как небесные врата распахнутся перед вами — найдется тот юный студент, который попросит Господа даровать ему ваш “плащ”. Возможно, это будет величайший день в вашей жизни. Однако помните, что всех “хозяев плащей” отличает одна общая черта — их сердце посвящено великой цели — воплотить Божью истину в жизнь.

## **Вопросы для обсуждения**

1. Два учителя воскресной школы в один и тот же день проводят уроки на одну и ту же тему с учениками одного и того же возраста. Оба они верят в богодухновенность и истинность Библии. Однако один из них считает, что его обязанность — объяснить содержание библейской истории, в то время как Дух Святой должен позаботиться о том, чтобы эта история нашла практическое применение в жизни учеников.

Другой же учитель, полагаясь на Духа Святого в течение всего урока тем не менее признает за собой обязанность не только объяснять содержание, но и обеспечить его применение. Вы проводите социологическое исследование, в ходе которого опрашиваете четырех человек из каждого класса. Какие различия вы сможете обнаружить в их образе мышления и в их жизни?

2. Как вы считаете, какое процентное соотношение между изложением материала и объяснением его применения характерно для тех уроков, которые вы посетили за последнее время? Почему, по вашему мнению, сегодня многие учителя полагают, что содержание важнее применения? Какие организации, по-вашему, способствуют распространению такого мнения? Что можно сделать, чтобы изменить ситуацию?

3. Мы живем в эпоху, когда общество признает лишь одну абсолютную истину — а именно, что абсолютных истин не существует. Тем не менее Библия содержит множество абсолютных истин. Писание не изменилось, в отличие от общества, — и мы пожинаем плоды нашего заблуждения. Одна из причин, почему многие христиане постоянно терпят поражение, состоит в том, что учителя Библии предпочитают разглагольствовать о собственных идеях, вместо того чтобы доносить до слушателей идеи Господа. Почему “выдвижение” собственных представлений вместо Божьих становится нормой для учителей? Считаете ли вы, что, если бы люди сталкивались лицом к лицу с истинами Божьего Слова,

многие из них возросли бы в благочестии? Кстати, во время вашего последнего урока возникло ли у ваших учеников чувство, что, выражаясь по-библейски, “так говорит Господь”?

4. Если вы хотите, чтобы Господь Сам преподавал вам ту или иную истину перед тем, как вы донесете ее вашим слушателям, вам придется за это заплатить. Как вы считаете, чего это будет вам стоить? Как бы изменилась ваша преподавательская деятельность, если бы вы, прежде чем поделиться учебным материалом с другими, обязательно “пропускали” его через себя?

## Глава 6

# ЗАКОН ПРИМЕНЕНИЯ

## МЕТОД И РЕКОМЕНДАЦИИ

Это произошло на конференции для пасторов. Как только я закончил говорить о важности правильного соотношения между содержанием и его применением, ко мне подошел один пастор, выглядевший очень расстроенным.

— Как только я вернусь домой, — сказал он, — я попрошу секретаря напечатать текст моей

последней проповеди и посмотрю, какое в ней процентное соотношение между содержанием и применением.

— Замечательная идея, — сказал я. — Будьте готовы к самым неожиданным результатам. — Затем я попросил его позвонить мне и сообщить, что он обнаружил. Во вторник утром раздался телефонный звонок.

— Не могу поверить! Как ни печально об этом говорить, изложению содержания было посвящено 92% моей проповеди, а разъяснениям о его применении — всего лишь 8%.

Мне было легко в это поверить, поскольку я слышал подобное признание далеко не в первый раз.

— Что мне теперь делать? — спросил он.

Я посоветовал ему уравновесить его проповедь и постараться в следующий раз посвятить применению по меньшей мере 50 процентов времени. По его словам, продолжительность проповеди составляла сорок минут, поэтому я предложил ему за двадцать минут изложить содержание, а за оставшиеся двадцать минут рассмотреть пути его применения. Я также попросил его позвонить мне на следующей неделе и рассказать, как прошел этот эксперимент.

В понедельник снова раздался телефонный звонок.

— Ну как? — спросил я.

— Это было интересно, — ответил он. Судя по его интонации, слово “интересно” было использовано далеко не в прямом своем смысле.

— Первые двадцать минут прошли замечательно, но, как ни прискорбно это признавать, я

не смог говорить о применении более пяти минут. Служение закончилось в одиннадцать сорок пять. Впервые в истории нашей церкви мы разошлись раньше полудня!

Я решил бросить ему вызов:

— Другими словами, пастор, вы не смогли найти никаких способов применения вашей проповеди — ничего, что сделало бы ее полезной для членов вашей общины? В таком случае, подумайте, насколько трудно им будет найти эти способы самостоятельно! Если даже вы не можете придумать, как ее применить, они уж точно этого не смогут. А если они не знают, как применить ваши слова на практике, то, как вы думаете, сильно ли изменяется их жизнь с каждой вашей проповедью?

Последовала пауза, в течение которой он пытался осознать всю серьезность этого вопроса.

— Наверное, не очень. Но, Брюс, получается, я просто не могу показать, как применять Библию в реальной жизни. Я хотел сделать это, но не знал, с чего начать. Семинария очень помогла мне в изучении содержания Библии, но, вероятно, я пропустил лекции, посвященные применению. Что мне делать? Я больше не хочу выпускать из виду самое главное. Я хочу, чтобы мои прихожане возрастали духовно и чтобы мои проповеди помогали им в этом, а не вредили.

А вы знаете, что нужно делать, когда приходит время обсудить пути и возможности применения? Знаете ли вы, как подготовить материал, чтобы библейские истины вошли в жизнь ваших слушателей? Знаете ли вы, как сотрудничать с Духом Святым,



чтобы постоянно ощущать Его присутствие и силу?

Если ваше сердце жаждет этого, а ваш разум открыт, то следующие несколько страниц могут изменить как вашу жизнь, так и жизнь окружающих вас людей.

## **Метод Закона Применения**

Почему некоторые учителя могут увлечь нас на небеса, а другие не способны оторвать наши головы от парт? Этому есть много причин, но одна из них коренится в нашей вере. Большинство из нас перестали верить, что подобное высокоэффективное преподавание лежит в пределах наших возможностей. Мы знаем, что в былые времена Бог совершал через учителей великие дела. Мы также знаем, что сегодня на земле есть несколько учителей, чье служение, кажется, обладает той же невероятной силой. Но мы считаем, что нам, простым смертным, такие высоты недоступны.

Ниже я расскажу об эффективном методе, открывающем любому человеку такой способ применения любой истины, который навсегда изменит его жизнь. Принципы, на которых основан этот метод, являются универсальными и согласуются с любой культурой. Несмотря на то, что, описывая пять этапов этого метода, я буду говорить о преподавании Библии, его можно успешно использовать в преподавании любого предмета, будь то математика, биология или антропология.

Упомянутые пять этапов динамично взаимосвязаны и плавно переходят из одного в другой. Кое в чем они пересекаются, поэтому ни один из них невозможно понять в отрыве от остальных. Обобщая, можно сказать, что пять этапов начинаются с убежденности, а завершаются изменением поведения. Первые этапы проще и, следовательно, чаще практикуются, в то время как последние являются более сложными и практикуются редко.

Секрет этого метода состоит в том, что нельзя переходить к новому этапу, не убедившись, что вы завершили предыдущий. При последовательном использовании этого метода вы очень быстро достигнете прекрасных результатов. Если в нашем сердце чистые побуждения, наши слова соответствуют Библии, а наш метод эффективен, — Господь проявит Себя так, что у нас просто дух захватит, а наши ученики станут подобными Ему.



### Этап 1. Учебный материал.

Цель первого этапа — удостовериться в том, что ученики знают истину. Учитель предъявляет учебный

*материал* учащимся и руководит обсуждением *содержания, объясняя* сложные моменты.

Поскольку в центре внимания этой главы находится применение материала, а не его изложение, здесь достаточно заметить, что опытный учитель считает данный этап пройденным только тогда, когда учащиеся демонстрируют понимание материала. Время, уделяемое объяснению материала, зависит от его сложности и уровня знаний учащихся.

## Этап 2. Принцип.

После того как учащиеся обретут понимание материала, вам следует извлечь из него суть, которая должна изменить их жизнь, и помочь учащимся понять ее. Эта суть именуется здесь *принципом* и обычно совпадает с основной мыслью изучаемого материала. Затем учитель *развивает* этот принцип при помощи других фрагментов Писания, чтобы учащиеся полностью *согласились* с тем, что данный принцип соответствует Библии.

Этот этап является связующим звеном между первыми слушателями данного отрывка и его современными слушателями — “мостиком”, переброшенным через пропасть между первым и двадцать первым столетиями.

Только подумайте: вы берете в руки книгу, возраст которой насчитывает тысячи лет, — и тем не менее вы должны каким-то образом добиться того, чтобы современная аудитория фазу же осознала актуальность этой книги. В основе жизненных перемен всегда лежит истина, преподнесенная

настолько ясно и впечатляюще, что ее нельзя не принять. Если учитель успешно справляется со своей задачей, люди вскоре ощущают, что эта истина была высказана специально для них; она становится для них настолько реальной, что они забывают, что в комнате кроме них есть и другие люди. Возможно, думают они, кто-то прочитал их письма — или даже их мысли.

На протяжении данного этапа учитель соприкасается с тремя независимыми временными периодами. Первый из них — реально-историческое время написания изучаемого текста. Последний — настоящее время, то есть двадцать первый век. Между этими периодами как бы нет времени, или простирается универсальное время; именно здесь следует искать основополагающий принцип. Из древнего текста учитель должен извлечь универсальную истину.

Напомню о знаменитом рекламном ролике “А где же мясо?” закуской “Уэндис Гамбургерз”. Подобным образом на данном этапе учитель показывает учащимся “мясо” изучаемого отрывка. Он раскрывает булочку, снимает кетчуп, убирает листья салата и ломтики помидора. Все, что остается на тарелке, это “мясо”.

К несчастью для большинства учеников, их учителя никогда не преподносят им “мясо”. Вместо того чтобы с аппетитом жевать котлету, им приходится пощипывать увядший салат и грызть зернышки тмина. Вот почему столько людей регулярно ходят в церковь, прослушивают библейские

уроки и при этом абсолютно не растут. Возможно, кто-то скажет: “Ну, значит, они просто не хотят расти”. Иногда это также верно; но из своего опыта я знаю, что христиан повсеместно “закармливают булочками”, в то время как они “изголодались по мясу”.

Данный этап принципа чрезвычайно важен для эффективного преподавания; в конечном счете, именно он определяет, в какой мере тот или иной урок сможет изменить жизнь учащихся. Мы должны ощущать разницу между сюжетом рассказа и его идеей, между собственно отрывком из Писания и его основополагающим принципом. Рядовые прихожане чувствуют эту разницу? — спросите у них. Но будьте готовы к тому, что многие из них пожалуются на недостаток “питания”. Зачастую эти слова шокируют учителей или проповедников: ведь они полагают, что все это время они прилежно преподавали Библию. В определенном смысле так оно и было. Однако если посмотреть глубже, нельзя сказать, что они действительно ее преподавали. Если вас будут кормить рисом три раза в день, то спустя некоторое время вы заболите из-за неправильного питания.

Эту же разницу можно хорошо проиллюстрировать, сравнив двух учителей истории: один прекрасно знает все факты, тогда как на уроках другого история оживает, оказывая огромное влияние на жизнь учащихся.

Преподавание становится эффективным тогда, когда учащиеся понимают суть событий, смысл повествования, главную мысль изучаемого материала. Учителя, которые “кормят мясом”, никогда не

остаются без учеников, а те, в свою очередь, покидают класс, вооруженные новыми знаниями, обличенные в своих недостатках и изменившиеся.

Между первым и вторым этапами существует еще одно различие. На этапе изложения материала внимание учащихся распределяется между многими фактами и идеями. На этапе выявления принципа все внимание обращено лишь на одну-единственную идею. Здесь мы отходим от конкретики библейского текста и сплетаем все нити в один прекрасный узор, объединяем части в единое целое, из многого создаем одно. Анализируйте текст и размышляйте над ним до тех пор, пока вы не сможете сформулировать в одном предложении истину, стоящую вне времени, вне культуры, вне национальности. Другими словами, ищите “мясо”.

Ниже приведены несколько советов, которые помогут вам стать экспертом в нахождении принципа:

1. Всегда стремитесь к тому, чтобы найти главную мысль отрывка. Страстно желайте этого. Ищите эту мысль. Постоянно поддерживайте в себе это стремление.

2. Будьте твердо убеждены в том, что каждый отрывок Писания содержит как минимум один ключевой принцип. Без исключений. Когда все ваше естество утверждает, что в определенном отрывке нет никакого принципа, или кричит: “Это мне не под силу!” — возвращайтесь к нашей отправной точке: в любом отрывке Писания есть хотя бы один принцип. Не сдавайтесь!

3. Нахождение главной мысли отрывка потребует

от вас времени и усилий. Как-то раз я помогал одному учителю в выявлении принципа определенного отрывка. Он то и дело спрашивал меня, где же этот принцип; это задание, как и мое поведение, выводило его из себя — ведь он рассчитывал, что найти принцип будет легко и просто. Но это требует времени и тяжелой работы. Будьте к этому готовы — и вы не разочаруетесь.

4. Молитесь о том, чтобы Дух Святой помог вам глубже понять то, что написано в Библии. Не просите Его дать вам больше информации, но просите о понимании того, что уже дано вам. Чем больше вы молитесь, работая над извлечением принципа, тем больше проницательности дарует вам Господь. Иногда я обнаруживаю, что мне приходится стучать в небесные врата с просьбой о помощи, так как я пребываю в полном недоумении. “Ищите, и найдете”, — сказал Иисус.

5. Размышляйте! Подолгу размышляйте! Вновь и вновь проводите время в раздумьях над отрывком. Отложите книгу, выключите телевизор, возьмите блокнот и просто думайте. Заносите в блокнот все ваши предположения о том, какие непреходящие истины заключены в отрывке. Размышляйте об отрывке на протяжении всей недели, прежде чем преподать его ученикам. Не рассчитывайте, что вы сделаете великие открытия сразу же, едва подумаете об отрывке. Спланируйте свое время таким образом, чтобы на протяжении недели иметь возможность хотя бы трижды поразмышлять над отрывком, и вы поймете его смысл глубже, чем если бы просидели над ним

столько же времени, но единожды. Думайте о нем, когда вы за рулем. Думайте о нем в свободное время. Пусть размышление над отрывком будет “мыслительным фоном” всей вашей деятельности. Перед сном или идя на работу, “прокручивайте” в уме суть вопроса. Запишите ключевые идеи отрывка на карточку и носите ее с собой, постоянно перечитывая. Обсудите отрывок с кем-либо, кто умеет мыслить продуктивно и любит решать сложные задачи.

6. Не пытайтесь почерпнуть основополагающий принцип из комментариев к Библии. По собственному опыту знаю, что комментарии обычно относятся лишь к первому этапу, т. е. этапу фактов. Господь хочет, чтобы принцип открылся вам через призму ваших личностных особенностей и личного опыта. Когда вы “пропускаете его через себя”, вы тем самым устанавливаете в своем разуме прочную связь между отрывком и принципом. Чем прочнее эта связь, тем эффективнее преподавание.

7. Не напрягайтесь. Пусть разработка принципа несет отпечаток вашей личности и доставляет вам удовольствие. Бог не ожидает, что каждый из нас извлечет из определенного отрывка один и тот же принцип. Доверяйте самому себе и Божьей работе в вас. Иногда принцип откроется вам как озарение, и вы в восторге воскликнете: “Ага, вот в чем здесь дело!” Иногда вы будете громко смеяться — в случаях, если окажется, что обнаруженный вами принцип является совершенно очевидным. А иной раз принцип будет открываться вам медленно и постепенно, подобно восходу солнца. Постоянно проходя этот этап, вы



научитесь чувствовать, “раскусили” вы принцип или нет. Это чувство, с трудом поддающееся описанию, дает нам Господь. Оно знакомо всем опытным учителям, с которыми я беседовал. Поэтому, если вы уже изучили отрывок, помолились и провели время в размышлении о нем, вам остается только расслабиться!

8. Сформулируйте принцип в одном простом, побуждающем к действию предложении. Придерживайтесь простоты. Формулируйте свои мысли кратко. Пусть это предложение носит максимально повелительный характер — не переходя, однако, в авторитарный приказ. К примеру, принцип, который я извлек из 2 Тим. 3: 16, 17, звучит так: “Пусть ваше преподавание изменяет жизнь”. Выделите саму суть того, что вы хотите сказать, и выразите ее одним простым предложением.

Научитесь мыслить в стиле плакатов или афиш. Привлекайте внимание вашей аудитории. Побуждайте ее к действиям. Сформулированный вами принцип должен быть своего рода “рекламой” отрывка, привлекающей к нему людей. На днях я провел урок о том, какую силу придает нам размышление о Вечности и насколько такое размышление изменяет нашу жизнь. Как я сформулировал свой принцип? “Небеса уже здесь — если вы мыслите по-небесному!”

Мы почему-то считаем, что принцип следует выражать сложным и запутанным предложением, вмещающим в себя все подробности того, что мы хотим сказать каждому слушателю. Вам смешно? Действительно, в большинстве случаев такие принципы никого ни к чему не побуждают. Хотите

увидеть пример мастерского решения этого вопроса? Тогда прочтите Евангелия и обратите внимание на то, как Иисус подводит итог Своим словам в броских, побуждающих к действиям повелениях, например: “Идите за Мною!”; “Если любите Меня, соблюдайте Мои заповеди”; “Пребудьте во Мне” или “Овцы Мои слушаются голоса Моего”.

9. Убедитесь в том, что ваш принцип полностью соответствует Библии. На этом этапе вам следует сравнить свой принцип с другими ключевыми библейскими стихами на эту тему. Совместно с вашими учениками сделайте обзор других “важных” отрывков, что поможет вам подтвердить и проиллюстрировать вашу “главную мысль”.

Это можно сравнить с тем, как если бы вы завели учеников в темную комнату и начали включать лампочки — одну за другой. По мере того как в комнате становится светло, направляйте эти лучи света на один предмет — объект вашего изучения. Вы должны пролить на принцип достаточно света, чтобы ученики смогли увидеть все его стороны. Поднесите принцип к свету и поворачивайте, чтобы свет отразился от всех его граней. Посмотрите на него снизу, сверху, сбоку. Наконец, загляните внутрь. Разделите его на мелкие части и продемонстрируйте, как эти части сочетаются друг с другом.

10. Помогите вашим ученикам не остановиться на самом принципе, а пойти дальше и спрогнозировать, как они смогут его применить. Чем яснее сформулирован принцип, тем более яркой и убедительной окажется изучаемая истина для

аудитории — даже без помощи ваших комментариев. Умело “выкроенные” принципы уже сами собой предлагают пути применения. Они настолько ясны, что ученики видят их насквозь и интуитивно осознают, как им следует поступать, чтобы быть послушными Писанию.

Учителя, являющиеся мастерами своего дела, в совершенстве владеют техникой второго этапа — принципа. Все, о чем они говорят на этапе учебного материала, направлено на то, чтобы предоставить основание для выведения принципа. В “рационе” их учеников постоянно есть “мясо”. Они получают высококачественное питание — ведь об этом заботятся их учителя.

Этап 3. Перенесение изучаемого материала на личный уровень.

К тому времени, когда вы перейдете к третьему этапу, ваши ученики уже должны понимать как учебный материал, так и его основополагающий принцип. На протяжении первых двух этапов в центре внимания находится содержание учебного материала, но на этапе перенесения материала на личный уровень в центре оказываются ученики. На этом этапе способы применения материала приобретают конкретную форму и затрагивают *эмоциональную сферу* ученика, в результате чего Дух Святой помогает ему *осознать необходимость* повиноваться данному месту Писания.

До этого момента урок носил объективный характер; теперь он должен стать субъективным. Найдя ответ на вопрос “Что?”, ученики должны

перейти к рассмотрению вопроса “Ну, и что дальше?” Это этап воплощения истины в жизнь. Факты здесь облекаются в плоть, а принцип обретает личный смысл для каждого ученика. Третий этап лежит в самом сердце применения, являя собой его суть. Это поворотный момент всех пяти этапов, ось, вокруг которой они вращаются. Первые два этапа подготавливают ученика к нему, а последние два основываются на его результатах.

Этап перенесения материала на личный уровень состоит из двух тесно связанных между собой частей. Если этот этап пройден успешно, ученик должен знать, как ему следует поступать, а также ощущать необходимость поступать именно так. Когда эти две цели достигнуты, можно переходить к следующему этапу — этапу убеждения.

Перенесение материала на личный уровень происходит в том случае, если общий, не ограниченный временными рамками принцип обретает конкретный, закреплённый во времени способ применения. На этом этапе ученик должен увидеть, как ему следует реализовать то или иное место Писания в своей жизни. Теория здесь уступает место практике. Чтобы события развивались надлежащим образом, между земным и Божественным учителями должно установиться тесное сотрудничество. Они должны работать в тандеме, где каждый выполняет свою задачу во имя общей цели:

Учитель помогает ученикам ясно понять, к чему привел бы этот принцип, если бы они повиновались ему, как в плане характера (“Да будет

совершен Божий человек...”), так и в плане поведения (“... ко всякому доброму делу приготовлен”);

Святой Дух убеждает учеников, что их долг перед Господом состоит в том, чтобы всецело и незамедлительно повиноваться данному принципу и реализовать его в своей жизни посредством тех способов его применения, на которые Он им указывает.

В понимании участвует разум, а в убеждении — сердце. Понимание рождается тогда, когда учитель описывает, к каким результатам в жизни ученика может привести повиновение данному принципу. Убеждение рождается тогда, когда Святой Дух касается сердца этого ученика, побуждая его ощутить необходимость повиноваться Господу и реализовать изучаемый принцип в жизни.

Чем яснее мы рисуем ученику результаты повиновения принципу, тем быстрее и эффективнее Дух Святой сможет коснуться его сердца. Кроме того, чем лучше ученик осознает необходимость применения, тем вероятнее, что его жизнь действительно навсегда изменится.

Эти взаимосвязанные события в значительной степени определяют, насколько ваше преподавание изменяет жизнь учеников. В зависимости от того, насколько хорошо вы объясняете материал, вы либо угашаете, либо усиливаете действие Святого Духа в жизни ваших учеников. Хотя Дух Святой и всемогущ, Он, как правило, предпочитает взаимодействовать с

земным учителем. По этой причине в деятельности одних учителей постоянно проявляется помазание Духа, а в деятельности других (даже при изучении того же материала) оно отсутствует.

*Как помочь ученикам ясно понять принцип?*

Говорили ли вы себе когда-нибудь: “Не представляю, как это сделать”? Готов поручиться, что вы даже и не пытались ничего себе представлять, не правда ли? Прежде чем мы что-либо сделаем, мы должны научиться “видеть”, как мы это делаем. Если вы хотите, чтобы ваши ученики поняли тот или иной принцип, вы должны помочь им “увидеть”, как они сами воплощают этот принцип в жизнь. Вы должны нарисовать перед ними картину реального действия этого принципа. Одна из главных причин, почему жизнь людей так редко изменяется, состоит в том, что их учитель так и не помог им “разглядеть” какие-либо жизненные перемены.

Такого рода “зрение” называется пронизательностью; оно является способностью видеть внутреннюю сторону вещей. Помогая своим ученикам увидеть, как изучаемый принцип влияет на их жизнь, вы тем самым помогаете им найти новое поле деятельности и заменяете “слепоту” в той или иной области их жизни пронизательностью.

Поэтому рисуйте картины. Срывайте с глаз повязки. Расширяйте границы их поля зрения. Помогайте им представить, как они воплощают принцип в жизнь. Вот некоторые советы, являющиеся, на мой взгляд, весьма полезными:

1. Опишите действие принципа в разных ситуациях и при разных обстоятельствах. Ознакомьте учеников с тем, как принцип действует — всегда и везде. Будьте для них экскурсоводом по огромному и прекрасному полю действия принципа. Покажите, как принцип проявляется дома, на работе, во время отдыха. Покажите, что этот принцип способен изменить их жизнь независимо от их места жительства и рода занятий.

2. Расширяйте поле их зрения, знакомя их с “друзьями принципа”. Покажите ученикам, как данный принцип “дружит” с мужчинами и женщинами, мальчиками и девочками, семейными и одинокими, пожилыми и молодыми, богатыми и бедными, сангвиниками и меланхоликами. Подведите каждого из ваших учеников к выводу: этот принцип хочет войти и в его жизнь. Продемонстрируйте ученикам, что этот принцип способен изменить их жизнь независимо от того, кто они и что делают.

3. Опишите то прекрасное влияние, которое оказывает данный принцип на всех, кто его приветствует. Покажите вашим ученикам, какой он славный, чудесный и доброжелательный. Плените их описанием неисчислимых преимуществ, которыми могут пользоваться все, кто принимает этот принцип. Шокируйте их описанием трагических последствий, ожидающих тех, кто отвергает его.

4. Расскажите несколько захватывающих историй, благодаря которым принцип оживет на глазах ваших учеников. Умелые рассказчики способны эмоционально вовлечь учеников в сюжет рассказа и

помочь им ощутить реальность принципа. Рассказывайте такие истории, которые отражают хорошие либо плохие последствия принятия или отвержения данного принципа.

Каким угодно способом пленяйте воображение ваших учеников. Сделав это, отойдите в сторонку — настало время Святому Духу явить Свою силу убеждать сердца!

### *Почему Дух Святой не проявляет Своей силы?*

Существуют четыре основные причины, почему учителя-христиане не испытывают в своем служении силы и присутствия Святого Духа. Две из них связаны с личной жизнью учителя, третья — с “властями и мироправителями тьмы века сего”, а четвертая — с особенностями сотрудничества с Духом.

1. Наличие неисповеданного греха. Первая и основная причина, почему Дух Святой не действует через учителя-христианина, — это грех. Если учитель осознал свой грех, но не раскаялся в нем, это огорчает и угашает Духа.

2. Твердыня неверия. Вторая наиболее распространенная причина, из-за которой Дух Святой не проявляет Свою силу через учителя-христианина, — это недостаток веры учителя в то, что Дух Божий желает использовать его для совершения великих дел. Такие учителя не ищут и не испытывают в своей преподавательской деятельности великой силы Духа, поскольку они перестали верить в то, что Бог Своим Духом Святым будет удивительным образом их использовать.



3. Атака “властей и мироправителей тьмы века сего”. Мы не сражаемся с обычными людьми, обстоятельствами или природными условиями. Мы сражаемся с начальством, властями и мироправителями тьмы века сего — воинством злых небесных духов (Еф. 6: 12). Многие учителя, раскаявшиеся во всех грехах, которые они осознали, и верящие в то, что Господь хочет использовать их для совершения великих дел, тем не менее постоянно терпят поражение, поскольку им недостает мудрости в этом аспекте проблемы. Одни учителя-христиане не могут определить, когда предпринимается атака на их деятельность, тогда как другие, осознавая нападки врага, не знают, как их отразить.

4. Недостаточное сотрудничество с Духом Святым. Именно это обстоятельство чаще всего препятствует могучему движению Духа в деятельности учителей, серьезно воспринимающих свою христианскую жизнь и возрастающих духовно. Святой Дух — это не некая мистическая оболочка, не привидение, не неживой объект. Святой Дух — третье Лицо Троицы. Он способен мыслить, чувствовать, реагировать, вселяться, руководить, наполнять Собой, обличать, наставлять и огорчаться. Он — Учитель.

*Как сотрудничать с Духом Святым, когда Он обличает и убеждает сердца?*

Сотрудничество с Духом — это кульминационный момент всего процесса преподавания; именно им объясняется огромное различие между естественным и сверхъестественным

образом преподавания. Вот несколько основных рекомендаций, которые помогут вам эффективно взаимодействовать с Духом Святым, если первые три препятствия устранены (то есть если вы пребываете в общении Духа Святого, верите, что Он желает действовать через вас, и в данный момент вам не приходится терпеть атаки дьявола):

1. Полагайтесь на Духа Святого. Перед началом урока молитесь о том, чтобы Дух Святой использовал вас для совершения великих дел. Пообещайте быть верными Ему при любых обстоятельствах и скажите Ему, что вы жаждете, чтобы Он производил Свою работу. Сознательно позвольте Ему снять всякое напряжение Своим присутствием и силой. Ощутите душевный покой, доверившись Его способности говорить через вас и использовать вас. Положитесь на Него. Попросите Его использовать тот материал, который вы подготовили, или, если Ему будет угодно, научить ваших учеников чему-то другому. Если вы полностью положились на Него, вы ощутите глубокий внутренний мир и предвкушение замечательных событий.

2. Научитесь распознавать Его действие. Дух Святой может действовать на любом этапе урока и делает это; но чаще и заметнее Его работа проявляется на третьем этапе — этапе перенесения материала на личный уровень. Дух Святой подготавливает почву для того, чтобы истина, которую вы преподали ученикам, пустила корни в их сердцах. Ваша работа направлена на то, чтобы ученики четко поняли истину, а Его работа — на то, чтобы взрастить эту истину. Именно

ради этого Дух Истины берется за работу.

Действуя в сердце человека или во всей общине, Дух “поднимает волны”. Умеющий распознавать присутствие Духа не спутает эти волны ни с чем, нигде и никогда. Зал замолкает; кажется, что все, даже дети, затаили дыхание. Никто не шевелится. Лица отражают Его присутствие, свидетельствуя либо о принятии обличения от Духа, либо о глубоком внутреннем мире и пребывании в общении с Ним. Эти признаки проявляются физически, являются универсальными и доступны наблюдению каждого, кто стремится к сотрудничеству с могучим Божьим Духом. Поэтому смотрите внимательно и распознавайте работу Духа Живого Бога в сердцах людей.

3. Ослабьте собственный контроль за происходящим. В то время, когда Дух Святой действует, вы должны делать лишь только одно — отдыхать. Вы излагали материал ради этого момента, а Он ожидал этого момента. Теперь ваша работа должна обрести завершение в Его чудесном действии. До этого момента вы были Иоанном Крестителем, призванным приготовить путь Духу.

Когда Его присутствие становится осязаемым, а Его работа — очевидной, вам пора “умалиться, чтобы Он мог расти”. Уйдите с дороги! Отступите и дайте место Ему. Каким образом? Передайте контроль за происходящим в классе в Его нежные и всемогущие руки. Поэтому понизьте голос, замедлите темп и часто делайте паузы. Внесите в аудиторию умиротворение; пусть ваш голос звучит подобно легкой музыке, создающей общий фон. Не делайте резких движений и

жестов. Если это возможно, сойдите с кафедры или выйдите из-за письменного стола — приблизьтесь к вашим слушателям. Вы должны быть предельно чувствительны к Духу, ощущать Его работу в сердцах этих людей.

Когда Его работа по обличению или убеждению будет завершена, вы это почувствуете. Как начало, так и завершение Его воздействия легко распознать. Ваши ученики снова начнут шевелиться; кто-то кашляет, кто-то оглянется вокруг; их жестикуляция и мимика станут другими. Не пытайтесь с этим бороться! Многие учителя неверно расценивают этот момент и либо просят своих слушателей “быть повнимательнее”, либо, наоборот, рассказывают какой-нибудь анекдот; при этом они абсолютно не понимают специфики Божьей работы. Будьте осторожны. Вы не утратили внимание слушателей — напротив, Бог вновь обратил их внимание на вас. Они возвращаются из сферы сверхъестественного в сферу естественного и вновь вступают в контакт с вами.

4. Направляйте ваших учеников. Как только этап работы Духа завершен, вы должны немедленно взять руководство в свои руки. Обычно в этот момент слушатели бывают несколько рассеянны, ведь они переходят от одного учителя к другому, поэтому измените стиль изложения материала, например, повысьте голос, усильте жестикуляцию и ускорьте темп урока. Пора подводить ваших учеников к действиям. Вы должны проявить себя как лидер, направив своих учеников к конкретным действиям на основании той работы, которую произвел Святой Дух.

Важно понять, что, хотя движение Святого Духа является сверхъестественным, это не какая-то недоступная пониманию мистика. Дорогой друг, если вы — учитель-христианин, то ваше призвание и наследие состоят в том, чтобы принять этот замечательный Божий дар. Вам следует ревностно стремиться к тому, чтобы ваше преподавание направлялось свыше, сверхъестественным путем. Однажды вкусив этот небесный дар, вы уже никогда больше не пожелаете преподавать без помощи Святого Духа. Не захотят этого и ваши ученики.

#### Этап 4. Убеждение.

К моменту перехода к четвертому этапу ваши ученики уже приобретут понимание отрывка, ощутят необходимость повиноваться его основополагающему принципу и ясно увидят, как именно они должны поступать, под влиянием обличения от Духа Святого. На четвертом этапе акцент переносится со сферы эмоций на сферу воли. Теперь главная задача состоит в том, чтобы *убедить* ученика применять изученную истину на практике. Учитель должен *наставить* ученика, чтобы он принял твердое решение повиноваться Писанию, а не только почувствовал, что было бы неплохо это сделать.

Если ученик не примет такого решения, он, вероятно, так и не станет повиноваться Писанию. Следовательно, если вы не убедите его действовать, то, скорее всего, его жизнь не изменится. В сознании ученика должны последовательно смениться три установки: “Я понимаю, о чем идет речь”, “Я

чувствую, что должен так поступать” и, наконец, “Именно так я и намерен поступать”. Этот этап является последним звеном всего процесса применения. Если он не будет пройден, то едва ли произойдут какие-либо изменения в жизни, тем более — продолжительные.

Поэтому, если вы хотите реализовать свое учительское призвание, а именно — изменить жизнь ваших учеников, вам придется овладеть некоторыми секретами убеждения. К сожалению, большинство людей ничего не смыслят в процессе убеждения и не владеют его принципами.

Убедить кого-либо означает склонить его к каким-либо действиям. В частности, английское слово *persuade* (“убеждать”) образовалось путем слияния двух латинских корней: *per* — “тщательно”, “старательно” и *suadere* — “советовать”. Таким образом, убеждение несет в себе следующее значение: старательно советовать что-либо человеку, с тем чтобы склонить его к определенным действиям. Получив “старательно данный совет”, человек приобретает полное — от начала и до конца — понимание вопроса.

Убеждая учеников, вы помогаете им ясно увидеть все аспекты вопроса. Чем скрупулезнее они рассматривают вопрос, тем большую убежденность они приобретают. Убедить — это преподать материал настолько эффективно, чтобы ученики приобрели полное его понимание и выразили решимость поступать определенным образом. Подумайте об этом. Цель предыдущих трех этапов заключалась в том, чтобы истина предстала перед вашими учениками

настолько явно, что они могли бы отчетливо видеть каждый ее аспект. Хорошее преподавание является понятным для учеников. Следовательно, хорошее преподавание — убедительное преподавание!

Чтобы Писание нашло свое применение и изменило жизнь ваших учеников, вы должны помочь им ясно *видеть* тот или иной вопрос. Если вы сделаете это, они станут вести себя по-другому.

“Был слеп и вижу свет”, — эти слова может произнести любой ученик, которого Бог благословил учителем, умеющим убеждать. Чем лучше они видят проблему, тем в большей степени они изменятся. Чем выше развита у вас способность к убеждению, тем лучше вы помогаете им в этом.

Воля Божья состоит в том, чтобы ваши ученики видели учебный материал настолько хорошо, чтобы это побудило их всецело повиноваться Богу. Следовательно, воля Божья состоит также и в том, чтобы вы в совершенстве овладели искусством убеждения и постоянно к нему обращались.

Самые лучшие учителя и проповедники — это люди, умеющие убеждать.

Однако многие учителя-христиане полагают, что им не следует стараться убедить учеников. Соответственно, они никогда и не увещевали их поступать так, как угодно Богу. Они никогда не плакали об их огрубевших сердцах. Такие учителя сводят преподавание к изложению материала. Они не осознают, что если они ни в чем своих учеников не убедили, значит, они не обучили их как следует.

Никогда больше не сосредотачивайте свои усилия

на том, чтобы быть “хорошим” учителем. Не стремитесь больше к тому, чтобы быть “интересным” учителем. Старайтесь быть “убедительным” учителем, поскольку в этом случае жизнь ваших учеников изменится... и Бог будет доволен.

Теперь, когда вы осознаете всю важность убеждения, перед вами встает вопрос: что вы можете сделать, чтобы убедить ваших учеников поступать правильно? Мы поговорим об этом более подробно в главах, посвященных Закону Потребностей и Закону Возрождения; сейчас же следует упомянуть о двух аспектах убеждения, знание которых может пригодиться вам на ближайшем же уроке.

Залогом убедительности урока являются два отдельных аспекта деятельности учителя. Первый — ЧТО вы говорите, а второй — КАК вы говорите; первый — материал, второй — стиль его изложения; первый — содержание урока, второй — процесс общения между учителем и аудиторией.

Если ученик всецело убеждается в чем-либо, это обычно происходит потому, что его склоняет к этому информация, поданная вами, а также то, как вы эту информацию преподнесли. В зависимости от особенностей вашей личности, вы будете тяготеть к одной из этих сторон убеждения в большей степени, чем к другой. Возможно, само содержание ваших уроков убедит ваших учеников. Или же средством убеждения послужит стиль изложения материала, решительно призывающий к послушанию. Учителям, преуспевшим в искусстве убеждения, удастся эффективно сочетать и то и другое.



*Как использовать содержание учебного материала для убеждения учеников?*

Подумайте о первой части нашего “уравнения” — содержании учебного материала. Что вам следует говорить своим ученикам в тот момент, когда они уже понимают материал, но еще не убеждены в необходимости его практического применения? Возможно, клиенту нравится ваш товар (урок), но он еще не решил, купит ли он его (то есть будет ли применять на практике). Все ваши усилия должны быть сосредоточены как раз на этом этапе — ведь истинная цель преподавания состоит не в том, чтобы ученик понял, как ему следует поступать, а в том, чтобы он решил поступать именно так! Помните, что повелел нам Господь в Великом Поручении? “Учите их соблюдать [делать] все, что Я повелел вам...”

Христос ожидает от нас повиновения, а не только согласия.

Поэтому, мой друг, учите послушанию. Не останавливайтесь на согласии. Не допускайте даже и мысли о том, что, добившись от ваших учеников согласия с тем, чего Господь от них ожидает, вы, как говорящий от имени Христа, выполнили свою работу. Как известно, существует огромная разница между знанием истины и деятельным повиновением истине. Наша задача — добиться, чтобы наши ученики поступали в соответствии со своими знаниями.

Эта жизненно важная задача требует от вас умения убеждать. Вы должны помочь им “увидеть” материал настолько ясно, чтобы они почувствовали

необходимость действовать — и действовать немедленно.

Подайте свой материал таким образом, чтобы он убеждал. Выделите как можно больше причин, в силу которых следует повиноваться той или иной истине. Расскажите сначала о положительных последствиях послушания, а затем — об отрицательных последствиях непослушания. Используйте не длинные замысловатые построения, а краткие, но задевающие за живое предложения. Говорите прямо. Объясните своим ученикам, к каким действиям призывает их этот принцип. Предупредите их о последствиях неповиновения. Увещивайте их. Подведите их к той черте, за которой уже нет никакого другого логического выхода, кроме повиновения Господу, — ведь, дорогой коллега, действительно не существует никакого другого логического выхода, кроме повиновения Господу!

Не старайтесь убедить своих учеников логикой ваших мыслей; напротив, преподнесите материал таким образом, чтобы у них появились их собственные аргументы в пользу изучаемых понятий. Привлеките их на сторону этих понятий. Другими словами, привлеките их на сторону истины. Пусть своим мысленным взором они увидят, как уже действуют в согласии с истиной.

Затрагивайте глубинную сущность их личности. Обращайтесь к тому, что есть в них доброго и справедливого. Взывайте к их совести. Взывайте к их духу, который желает исполнять волю Божью. Взывайте к их мудрости — так, чтобы их мысли о

возможностях применения истины опережали ваши собственные.

Если хотите увидеть, как действует такое убеждение, прочтите Послание к римлянам или Послание Иакова. А если хотите увидеть, как умел убеждать Иисус, просто прочтите Нагорную проповедь (Матф. 5-7), — она приковывает внимание, стимулирует логическое мышление и изменяет жизнь.

Что бы вы ни открыли для себя о выдающихся преподавательских способностях Христа, не пропустите тот факт, что Он постоянно предоставлял слушателям причины, в силу которых им следовало принять ту или иную истину, а также рассказывал истории, побуждающие к действию. Иисус учил, чтобы убедить людей последовать за Ним. Он велит и нам идти по Его следам. Побудите ваших учеников пойти за Ним вслед за вами.

*Как использовать ваш стиль изложения материала для убеждения учеников?*

Вы должны убеждать ваших учеников не только посредством того, ЧТО вы говорите, но также и посредством того, КАК вы это говорите. Призывайте к послушанию, используя интонацию. Побуждайте к действию при помощи яркого и интенсивного стиля изложения материала. Повышайте голос, указывайте пальцем, стучите по столу, переворачивайте столы в храме, плачьте с теми, кому больно, обличайте упрямых, порицайте гордых. Замечали ли вы, что именно так поступал Господь? Его способ изложения материала был мощным и побуждающим к действию.

Как-то раз одна проповедь задела меня так глубоко, что я заказал кассету с ее записью и перенес на бумагу полный текст этой проповеди. Я хотел иметь перед собой все ее содержание. Но когда я ее перечитал, я не мог понять, почему она так затронула меня! Оказывается, моего сердца коснулось не содержание проповеди, а искренность и убежденность проповедника. Часто способ выражения оказывается убедительнее самих слов. Поэтому ни на уроке, ни во время проповеди не бормочите себе под нос!

“Скучные” учителя не побуждают ни к чему, кроме желания прогулять их урок. Такие учителя позволили своему внутреннему огню угаснуть. Они вступили в ряды тех, кто полагает, что, изложив необходимый материал, они тем самым преподали урок. Возможно, они действительно изложили материал, однако не так, как это угодно Богу.

Пусть ваши уроки задевают не только разум, но и сердца учеников. Разве Слово Божье не драгоценно для вас — настолько, что вы отдали бы за него свою жизнь? В таком случае дайте себе слово, что, пока вы живы, вы будете жить для него! Отдавайте всего себя, чтобы изменить жизнь ваших учеников.

Оставьте привычку доносить истину в грубой оберточной бумаге; оберните ее в оболочку вашей личности и ваших творческих способностей. Перенесите ваших учеников за пределы равнодушия и неповиновения. Пусть они увидят вашу уверенность, разделят ваши убеждения, познают радость полного повиновения.

Если же они будут противиться истине и не

повиноваться ей, выразите им свое беспокойство по этому поводу. Прочтите Второе послание к коринфянам и посмотрите, как страстно и пылко учитель выражает свои чувства. Обучая, не довольствуйтесь ничем, кроме полного повиновения воле Божьей — сегодня, сейчас. Если сердца учеников огрубели, говорите с ними прямо. Их необходимо обличить. Не отступайте в страхе перед их негативной реакцией. Пусть вас больше беспокоит то, что вами будет недоволен Господь, чем то, что вами будут недовольны ваши ученики.

Подобно тому как Иисус искал заблудших, обращайтесь особое внимание на тех, кто не желает “быть найденным”. Разве вы не помните бескомпромиссные угрозы Моисея? Разве вы не помните резкие упреки Иисуса в адрес тех, кто не хотел повиноваться истине? Почему же тогда мы ходим вокруг да около до тех пор, пока все не забудут, вокруг чего мы, собственно, ходим? Почему же мы бормочем, если Господь кричал? Почему мы так неуверенны, если Он — уверен и бескомпромиссен?

Только потому, мой друг, что мы не горим желанием дать благо нашим ученикам. Только потому, что мы не любим их так, как это угодно Богу. Только наш эгоизм не позволяет нам “говорить истину с любовью”.

Может быть, именно поэтому Господь три раза задавал один и тот же вопрос учителю по имени Петр, — чтобы убедиться, но не в том, знает ли Петр правильный ответ, а в том, что он повинуется этому ответу! “Если любишь Меня, паси овец Моих”. Чем

сильнее мы любим Господа Христа, тем больше мы заботимся о Его овцах. Эти овцы не принадлежат нам; они были куплены ценой крови Христа.

Иисус хочет, чтобы Его овцы были накормлены... а сытые овцы — послушны. Кормите их, чтобы они были послушны.

Отрекитесь от ложного представления о том, что сытые овцы — это те, кто прослушал стройно изложенный материал. Упаси нас, Господь, от убеждения, что суть “кормления овец” состоит в красивой проповеди. Восстаньте против такого образа мышления; оно вас недостойно. Вы призваны к тому, чтобы “учить их соблюдать все, что Я повелел вам”. Учите их послушанию. Вашей целью является не красивый урок, а урок, изменяющий их жизнь.

Разве такого рода вещи не могут вызвать у вас никаких эмоций? Разве желание добра нашим ученикам не может овладеть нами настолько, что временами мы будем рыдать об их жизни? Разве бремя ответственности за их послушание истине не может привести нас к тому, чтобы умолять и увещевать их? Конечно же, может — и, конечно же, должно. Если мы довольствуемся чем-то меньшим, вероятно, мы не сможем полностью их убедить.

Однажды я руководил церковным собранием, на котором рассматривался дисциплинарный вопрос: один брат, член этой церкви, угрожал, что подаст в суд на другого брата. Я спросил их обоих, согласны ли они, чтобы совет старейшин заслушал их дело и вынес решение, которому они обязаны будут подчиниться. Оба согласились. Собрание началось в семь тридцать

утра, и мы не выходили из комнаты до одиннадцати вечера, мы даже не вышли пообедать. Собрание проходило напряженно и эмоционально. После того как старейшины помолились о достижении консенсуса, мы все сошлись в том, что тот брат, который был уверен в своей правоте, на самом деле заблуждался. Его вина была очевидна всем, кроме него самого.

Пригласив этих двух мужчин в комнату, мы сообщили им свое решение, в соответствии с которым брат, признанный виновным, обязывался выплатить потерпевшему тридцать тысяч долларов и прекратить беспокоить его. Виновный тут же вскочил со своего места и заявил, что мы абсолютно неправы и он не собирается выполнять это решение.

Мне стало страшно. Я слишком часто видел, как суд Божий свершается над тем, кто противится церковному наказанию, возложенному в соответствии с ясным библейским учением. Будучи главой совета, я ощутил на себе всю тяжесть этого противления. Все мы старались убедить виновного подчиниться решению старейшин, но он отказывался сделать это. В крайнем отчаянии, убитый горем и страхом за судьбу моего доброго друга, я упал на колени и умолял его не противиться.

Увидев мое отчаяние, он был шокирован. Ему было неловко, что я стою перед ним на коленях. Мне же было все равно. Я не мог позволить ему уйти из этой комнаты и отдать себя на суд Божий. Господь помог нам в нашей слабости, потому что в эту минуту мой друг раскаялся. Он сказал, что если его повинование настолько важно для нас, то ему лучше

поступить так, как мы решили.

Думаю, за всю свою жизнь я никогда не был истощен духовно и физически сильнее, чем за эти пятнадцать часов. Однако я уверен, что, не упав на колени и не начни умолять этого человека, он попал бы прямо в руки строгого небесного Отца.

Никакими словами мы не смогли бы добиться такого результата. Эти праведные мужи весь день напролет высказывали свои мысли. Истина была выражена определенно и ясно. Мой друг понял эту истину. Он мог бы пересказать каждую деталь нашей беседы. Но только страстное выражение нашей любви удержало эту драгоценную овцу и не позволило ей опрометчиво покинуть загон.

Дорогие коллеги, как далеко можете пойти вы, чтобы удержать овец в загоне?

Ради “овец” Иисус прошел свой путь до конца — вплоть до креста. Самым убедительным поступком во вселенной была Его добровольная смерть, призванная убедить нас, что “так возлюбил Бог мир, что отдал Сына Своего Единородного, дабы всякий, верующий в Него, не погиб, но имел жизнь вечную”.

Его смерть преподала нам истину. Иисус заповедал нам учить, отдавая всего себя, весь пыл своей души. Всей своей жизнью мы должны доносить всю Его истину до всех наших учеников — до тех пор, пока они не будут полностью в ней убеждены.

## Этап 5. Исполнение.

Этот, последний, этап является проверкой качества преподавания, то есть того, насколько



реально оно изменило жизнь учеников. Сейчас предстоит задать вопрос, являющийся самым важным как для вас, так и для ваших учеников: выполнили ли они свое решение? Здесь не нужно спрашивать, поняли ли они отрывок, согласились ли с его принципом, уяснили ли они, что им следует делать, были ли убеждены настолько, что приняли решение поступать в соответствии с той или иной истиной. Единственный вопрос: выполнили ли они это решение?

Если только ожидаемое действие не могло произойти тут же, на уроке, то, чтобы задать этот вопрос, вам нужно будет дождаться следующего урока. Вы должны узнать, исполнили ли они свое решение. Вы должны *оценить*, произошли ли в их жизни какие-либо *изменения*.

Наконец-то мы дошли до самого главного, не так ли? Это единственная возможность узнать подлинные результаты нашего преподавания.

Суть данного этапа заключается не в ваших действиях, а в действиях ваших учеников. Единственный способ, как вы можете о них узнать, — спросить. Так что сделайте глубокий вдох и, с надеждой на лучшее, попросите их сказать вам всю правду. Помните, что неведение, хотя оно иногда и считается блаженством, не угодно Богу!

Если до настоящего момента вы старались хорошо выполнить свою работу, то сейчас вас должно интересовать одно: достаточно ли твердым оказалось решение ваших учеников, чтобы преодолеть естественное препятствие на пути к переменам, именуемое привычкой.

Вы, вероятно, замечали, что чем старше человек, тем сложнее ему что-либо изменить. Знаете почему? Потому что чем больше вы живете на этом свете, тем больше закрепляете за собой одни и те же способы выполнения определенных действий, стандартные реакции на те или иные раздражители — то, что входит в понятие “привычка”.

Чтобы произошла перемена, необходимо сломать привычку — а чтобы сломать укоренившиеся привычки, вашим ученикам понадобится огромная решимость и поддержка с вашей стороны. Перемена может быть описана как нарушение привычки путем замены одной модели поведения другой. Чтобы действовать желательным образом, человек сначала должен перестать действовать нежелательным образом.

Для изменения жизни учеников необходима помощь учителя, — чтобы ученик, взаимодействуя со Святым Духом, оставил свою прежнюю дурную привычку и выработал новую, положительную. Однако не забывайте, что формирование привычки — это сложный процесс, часто требующий более тридцати дней.

Подведение учеников к принятию твердого решения не всегда означает изменение их жизни. Решение — это всего лишь намерение, желание. Решение закладывает фундамент для перемены, однако только услышав отчет о конкретных действиях, можно убедиться в том, что жизнь учеников действительно изменилась.

Помните, что подлинная перемена длится всю

жизнь. Будьте всецело преданы своей профессии, чтобы ваше преподавание навсегда изменяло жизнь ваших учеников.

## **Рекомендации Закона Применения**

Прочитав о пяти этапах Метода Применения, вы, возможно, уже не очень уверены в своей способности хоть что-то к кому-то применить. Не отчаивайтесь. Хотя эти пять этапов содержат много нового, вскоре они станут вашей “второй натурой”.

Чтобы вооружиться новыми умениями для достижения мастерства в применении учебного материала, изучите семь рекомендаций Закона Применения.

Рекомендация 1. Просите Бога, чтобы Он вложил в ваше сердце горячее желание применять изучаемый материал.

Когда вы думаете о том, что Господь призвал вас применять те истины, которые вы преподаете, какие чувства у вас при этом возникают? Ощущаете ли вы в себе способность справиться с этим заданием? Что касается меня, то поначалу я ее не ощущал.

Когда я впервые осознал эту истину о своем призвании, мне пришлось бороться с ощущением, что я не способен справиться с заданием, с неуверенностью в своих силах. Я чувствовал, что не справлюсь. Наверное, это должен сделать кто-то

другой. Я пытался вспомнить, кто из моих коллег обладает “даром применения”, поскольку у меня-то его точно не было. Мой дар — это “дар изложения содержания”.

В глубине моего сознания надежно закрепилось убеждение в том, что чрезвычайно тяжело перестать посвящать 95 процентов учебного времени изложению содержания и установить в своем преподавании равновесие. Я вновь и вновь возвращался к тому, чтобы наполнять свои уроки информацией, не предлагая никаких путей ее полезного применения.

В процессе профессионального развития мне, однако, очень помог один прием. Возможно, именно благодаря ему мое преподавание преобразилось. Я начал просить Бога, чтобы Он дал мне то, чего мне не хватало, — горячее и искреннее желание применять изучаемый материал. Я страстно желал того, чтобы в моем сознании произошли кардинальные перемены, чтобы я обрел свободу применять материал так, как это угодно Богу.

Господь невероятно милостив к нам, когда мы искренне молимся о чем-либо, что пребывает в глубоком соответствии с Его волей. А в данном случае Его воля абсолютно ясна, ведь Он Сам сказал: “Учите их соблюдать [применять] все, что Я заповедал вам”. Разве может Он не радоваться тому, что мы просим Его дать нам горячее желание применять Его истину?

Я призываю вас присоединиться к этой молитве. Возможно, вы захотите записать ее в своей Библии, датировав сегодняшним днем. И всякий раз подготовку к новому уроку начинайте с этой молитвы. Может

быть, когда-нибудь мы с вами встретимся и сможем рассказать друг другу о том, что произошло в нашей жизни в результате этой молитвы.

*Молитва о горячем желании применять Божью истину:* “Господи, я всей душой желаю учить других “соблюдать все, что Ты заповедал”. Поэтому я прошу Тебя послать мне Духа Твоего Святого, чтобы мои уроки могли навсегда изменять жизнь моих учеников. Я даю Тебе свободу действовать в моей жизни так, как Ты считаешь нужным, чтобы развивать мое стремление применять Твою истину. Пробуди в моем сердце те же чувства, которые Ты Сам питаешь к людям всего мира!”

Могу обещать вам: если Господь начнет изменять вас, вы уже никогда не вернетесь к прежнему стилю преподавания. И еще один секрет: как только вы начнете возвращать в своем сердце стремление применять Божью истину, вы также начнете распознавать это стремление в сердцах других людей. Оно само себя выдает, ибо “из сердца исходят все жизненные помышления” — в том числе и в таких вопросах, как применение Божьей истины. Это будет еще одним доказательством того, что вы вступили в ряды тех немногих, чьи уроки влияют на судьбы учеников в вечности.

Рекомендация 2. Пусть предлагаемые вами способы применения соответствуют потребностям

ваших учеников.

Для чего ученики посещают ваши уроки? Что они ожидают получить или испытать за то время, пока длится урок? Разве не питают они надежды, что вы научите их чему-то такому, что поможет им в жизни?

А теперь вспомните о тех ситуациях, в которых вы сами выступаете не в роли учителя, а в роли ученика. Зачем вы посещаете те или иные занятия на работе, в колледже или в церкви? Разве не для того, чтобы получить помощь? А что вы ощущаете, если учитель не оказал вам помощи — именно тогда, когда вы в ней нуждались?

Преподавание косвенно предполагает, что если у ученика есть проблема, то учитель должен знать, как эту проблему решить. Если эта формула не соблюдается, неизбежно возникает разочарование. Ученики ощущают, что учитель предал их, а учитель огорчается из-за того, что его уроки не приносят ученикам никакой пользы.

Однако отнюдь не обязательно, чтобы все складывалось так печально. Если вам не нравилось, когда учителя вели себя так по отношению к вам, то почему же вы поступаете точно таким же образом по отношению к вашим ученикам? Теперь учителем являетесь вы, и помочь ученикам — в вашей власти. **На каждом уроке вам следует принимать единственное решение: вы будете им помогать!**

Эффективные способы практического применения изучаемого материала затрагивают глубочайшие потребности ваших учеников. Многие учителя так далеко отошли от нужд своих учеников, что ученики

уже не в состоянии отыскать связь между уроком и реальной жизнью и считают такие уроки пустой тратой времени. Если у вас возникает хоть малейшее сомнение по этому поводу, спросите у любого учащегося, сколько предметов учебной программы он считает пустой тратой времени. Но будьте готовы к любым ответам! Ученики часто чувствуют, что большинство учебных предметов не предоставляют им никакой (или почти никакой) практической пользы и помощи.

Конечно же, нам известна традиционная отговорка: “Ученики сами не знают, что им нужно. Подождите, пока они повзрослеют, тогда их мнение изменится”. Что ж, я повзрослел — и мое мнение не изменилось. Вы тоже повзрослели. Если бы в то время, когда вы были студентом, у вас был выбор, захотели бы вы изучать большую часть предметов обязательной программы? Помните ли вы, как вы выходили из аудитории со словами: “Понятия не имею, какой толк может быть от этого предмета”. Оглянитесь назад и скажите, вы были правы?

Сейчас пришло время изменить свое мнение. Не попадитесь на удочку, согласившись с тем, что цель преподавания — отнюдь не помощь ученикам. Посвятите себя тому, чтобы удовлетворять интеллектуальные запросы своих учеников, — и тогда, как любит говорить д-р Ховард Хэндрикс, они вырастут и назовут вас блаженным!

Рекомендация 3. Планируйте урок так, чтобы каждый его этап вносил свой вклад в дело применения.

Представьте себе исполненного энтузиазма стрелка из лука, который покупает самое лучшее снаряжение и отправляется на площадку для стрельбы. Он уже натянул тетиву и выпустил стрелу — и вдруг осознает, что забыл установить мишень. Быстро и решительно он хватается за мишень, обгоняет летящую стрелу и в последний момент подставляет мишень так, что стрела попадает в “яблочко”! И сам себя награждает за выдающиеся достижения в стрельбе из лука.

Абсурд, не правда ли? Однако то, как учителя проводят уроки, зачастую мало чем отличается от описанного. В течение часа они преподают, а затем торжествуют по поводу еще одного успешного урока. А тем временем ученики выходят из кабинета, ломая голову над тем, кому и для чего был нужен этот урок.

Ваши уроки должны быть нацелены в “яблочко”, т. е. на изменение жизни учеников! Вы должны знать, какие области их жизни нужно изменить, и соответственно этому разрабатывать способы применения материала. Вы должны построить все этапы своего урока так, чтобы попасть в цель.

Если вы хотите преуспеть в применении материала, вам следует научиться умело использовать все этапы учебного процесса. Когда мишень установлена, то в том, чтобы попасть в нее, принимают участие все части стрелы: наконечник, древко, оперение. Подобно этому и все части урока — вступление, основная часть, моменты перехода от одного этапа к другому, приведение примеров и заключение — чрезвычайно важны для точного



попадания вашего урока в “яблочко” — изменение жизни ваших учеников.

Пусть все, что вы делаете, будет направлено на то, чтобы обеспечить максимальное применение материала. Сосредоточьте все свои усилия там, где это больше всего необходимо. Не используйте ружье, вместо этого вооружитесь пулеметом и снова и снова “строчите” прямо в “яблочко”. Поражайте мишень так часто, чтобы уже никто не смог упустить суть вашего урока.

К сожалению, многие учителя полагают, что применение — это не суть урока, а, скорее, нечто наскоро прикрепленное к его концу — несколько прощальных слов, минута на размышление, которой никак нельзя пренебречь.

Как это чуждо учению Христа и Его последователям! Христос считал применение не красивой концовкой для Своей проповеди, а самой сутью этой проповеди! Содержание Его “уроков” служило лишь основой для применения. Никогда не излагайте содержание урока, не продумав предварительно, как его применить. Не проводите ни один этап урока, не согласовав его предварительно с конечной целью.

Научитесь с самого начала предвидеть конечный результат, и тогда вы сможете использовать все свои материалы и ресурсы, чтобы добиться эффективности каждого предлагаемого способа применения материала. Никогда не бегите вдогонку стрелам. Избирайте мишень осторожно, с молитвой. Тщательно готовьте стрелы. А затем — стреляйте, вкладывая в это

всю свою душу! Если вы попадаете в цель намеренно, а не по чистой случайности, это приносит гораздо большее удовлетворение — и при этом гораздо меньше стрел расходуется впустую.

Рекомендация 4. Помогите вашим ученикам перейти от усвоения абстрактных, общих способов применения материала к конкретным шагам, выражающим их повиновение Богу.

Жизненные перемены никогда не происходят “в общем и целом”, они всегда конкретны. Следовательно, учителя должны подводить своих учеников к тому, чтобы те применяли истину, пользуясь конкретными, осязаемыми способами.

Наша задача состоит в том, чтобы помочь ученикам перейти от абстрактных понятий, как, например, “прощение”, к конкретным действиям, например, “простить такого-то человека за такой-то проступок”. Если ученик не совершит этот важнейший переход от мысли к действию, перемена произойдет только в его воображении, а не в реальной жизни. Учитель должен помочь ученику осуществить применение на личном уровне. Урок, который вы провели, должен стать уроком, который будет применяться и после звонка. Ваша истина должна быть реализована в жизни каждого ученика.

Я обнаружил, что ученики часто стремятся предпринимать какие-либо действия, но для этого им нужен план, некая “проторенная дорожка”, на которую они могут ступить. В то же время учителя зачастую препятствуют водительству Духа Святого, делая этот

план слишком конкретным и категоричным и требуя, чтобы все ученики поступали одинаково, — в результате чего они утрачивают свои индивидуальные особенности, данные им Богом. Вместо того чтобы указывать ученикам, что конкретно им следует делать, помогите им понять соответствующий библейский принцип, которым им следует руководствоваться. Затем поощрите их к тому, чтобы в свете данного принципа искать волю Божию относительно их действий. Обучая истине, верьте, что Господь покажет вашим ученикам, какое применение истины Он желает видеть в жизни каждого из них.

В то время как существует лишь одна верная интерпретация той или иной истины и лишь несколько руководящих принципов, имеется неограниченное количество способов применения данной истины. Наша обязанность состоит в том, чтобы представить ученикам интерпретацию и принципы, а затем помочь им найти свои собственные конкретные пути применения.

Итак, не поддавайтесь искушению чрезмерно помогать ученикам, тем самым превышая свои учительские полномочия. Не поддавайтесь искушению вести себя так, будто вы — Господь. Мы ведь не хотим воспитать хилых, изнеженных христиан.

Рекомендация 5. Иллюстрируйте предлагаемые способы применения примерами из Писания, а также случаями из истории и личной жизни; используйте свое воображение.

Примеры — это “картины в словах”. Примеры

делают материал наглядным и понятным. Примеры побуждают к действиям. Примеры отражают суть урока, позволяя ученикам самостоятельно прорисовывать детали. Хорошая иллюстрация, будь то картина в буквальном смысле или словесный пример, с легкостью заменит тысячу слов объяснения.

Примеры могут эффективно использоваться на четырех этапах урока:

1. Вступительные примеры: вызывают интерес и возбуждают любопытство.
2. Пояснительные примеры: углубляют понимание фактической информации.
3. Примеры применения: наглядно показывают картину того, как тот или иной способ применения может быть использован в жизни.
4. Заключительные примеры: укрепляют в принятом решении и подводят к действиям.

Как это ни удивительно, но один и тот же пример может рассматриваться с разных сторон и быть успешно использованным на всех четырех этапах. В частности, примеры применения демонстрируют ученику, как та или иная истина может быть воплощена в жизнь. Примеры переносят способы применения со страниц учебника в жизнь человека. Примеры побуждают ученика сказать: “Я хочу так поступать, и я буду так поступать”.

Вам неприятно, если после вашего урока все говорят лишь о том, какую замечательную историю вы рассказали? Или же, если вы обнаруживаете, что из всех ваших прошлых уроков учащиеся помнят только

примеры? Чувствуете ли вы, что они не поняли самого главного? Как же они могли забыть ваш замечательный план, где все пять пунктов начинались на одну и ту же букву, но запомнить эту дурацкую историю?!

Так бывает не только после ваших уроков, но и после уроков любого другого учителя. Такое случается повсеместно, независимо от предмета и возраста слушателей. Действие примеров универсально. Так зачем же ему сопротивляться? Если этот закон настолько универсален, угадайте, кто может быть его Создателем?

Поэтому используйте примеры как можно чаще. Хотите выполнить задание, которое даст вам стимул к этому? Найдите полчаса времени и почитайте, чему учил Христос. Постарайтесь составить представление о том, какой процент Его высказываний составляли примеры. Мы называем эти примеры притчами; их можно встретить почти на каждой странице Евангелий. Кстати, можете ли вы кратко пересказать речь Иисуса на Елеонской горе, изложенную в Евангелии от Матфея? А как насчет притчи о добром самарянине? Убедились ли вы наконец в том, насколько примеры проясняют суть урока и помогают его запомнить?

Недавно я спросил Дэйва, моего сына-подростка, какой процент в высказываниях Христа составляют, по его мнению, примеры. Он, не задумываясь, ответил: “Более восьмидесяти процентов, — а затем добавил. — Вот почему слова Христа так захватывают”.

Почему же наше преподавание постоянно идет вразрез с тем, как преподавал Сам Великий Учитель?

Он знал, что с помощью примеров люди лучше запомнят истину, чем с помощью лекций. Вероятно, поэтому опытные учителя всегда являются замечательными рассказчиками.

Где можно найти хорошие примеры? Как я обнаружил, имеются четыре основных источника примеров:

1. Собственный опыт. Рассказывайте о людях, с которыми вы встречались, о местах, где вы побывали, о событиях, которые с вами произошли.
2. История. Рассказывайте о мирских (не описанных в Библии) исторических лицах, местах и событиях.
3. Священное Писание. Рассказывайте о ветхозаветных и новозаветных людях, местах и событиях.
4. Воображение. Рассказывайте о людях, местах и событиях, созданных вашим воображением.

Эти четыре источника перечислены в порядке, соответствующем частоте их использования на сегодняшний день. Более восьмидесяти процентов примеров, которые используют большинство учителей, почерпнуты из собственного опыта, в то время как оставшиеся двадцать процентов приходятся на историю или Писание. Редкий учитель, подбирая пример, использует свое воображение.

Хотите немного пищи для размышлений? Тогда подумайте о том, какие примеры использовал Иисус Христос. Вы обнаружите, что в Его практике

пропорция была как раз обратной. Основным источником примеров Иисуса являлось Его воображение; все притчи — это вымышленные истории. Современные учителя более, чем что-либо, используют примеры из личной жизни, тем самым предлагая ученикам свою жизнь в качестве основного стандарта и образца для подражания. Поэтому используйте свое воображение и рассказывайте истории, которые ваши ученики никогда не смогут забыть. И в следующий раз, когда кто-нибудь из ваших учеников сможет вспомнить лишь рассказанную вами историю, улыбнитесь — значит, вы сумели облечь применение в пример!

Рекомендация 6. Призывая к принятию решения, используйте подходящий для этого стиль.

Вершиной преподавания являются не слова учителя, а действия ученика: примет ли ученик решение применять изученную истину в своей жизни.

Здесь мы подошли к самому главному. У вас уже возникло горячее желание применять истину, вы выявили нужды своих учеников, тщательно нацелили на применение все этапы своего урока, помогли ученикам осознать необходимость повиноваться Богу и эффективно использовали примеры. Ваши ученики внимательно вас слушают — об этом можно судить по выражению их лиц. Теперь пришло время попросить их принять решение: будут ли они на самом деле так поступать.

Настал момент истины — как для них, так и для вас. В деловом мире этот этап называется “конец

распродажи” или “призыв к порядку”. К сожалению, многие учителя ожидают, что он пройдет легко и непринужденно, и поэтому, ощутив хоть малейшее внутреннее напряжение, пытаются поскорее завершить этот этап. Божья благодать не только дает возможность, но и обязывает вас переступить через этот вполне естественный страх и призвать ваших учеников “избрать, кому они будут служить”.

Я много раз слышал, как замечательные учителя и проповедники подводили своих слушателей к этому моменту... а затем завершали урок молитвой. Их слушатели были готовы принять решение и исполнены желания сделать это... но им так и не предложили это сделать. Великая работа в жизни этих учеников была приостановлена. Истина была посеяна, однако так и не пустила глубоких корней. Если вы решили своими уроками изменить жизнь учеников, то вы должны призвать их к принятию решения. По сути дела, любая перемена является результатом выбора. Так предложите им сделать этот выбор!

Сделать выбор просил еще Моисей: “Кто Господень, — ко мне!” (Исх. 32: 26). К принятию решения постоянно призывал Христос: “Оставьте свои сети, оставь свою налоговую инспекцию и следуй за Мной”. Иисус Навин, Неемия, Ездра, Иосия — все они преподавали уроки, а затем бросали вызов. Они были настолько твердо убеждены в том, что истине необходимо повиноваться, что в результате их уроков ученики иногда заключали великие заветы с Богом, всецело посвящая себя тому, чтобы выполнять Его волю.



Знаете ли вы, почему многие христиане так слабы? Потому что никто не бросает им вызов, затрагивающий глубины их души. Никто не трубит в трубы, призывая: “Придите и встаньте на сторону Господа”.

Позвольте мне сказать об этом несколько подробнее. Любите своих учеников так сильно, чтобы бросить им такой вызов. Некоторые отступят в темноту. Некоторые задрожат при мысли о полном и самоотверженном посвящении. Но другие забудут о бездеятельности и, не переставая радоваться и удивляться, будут ходить во свете безграничного посвящения. Жизнь с Иисусом полна радости. Но помните, что даже многие из Его учеников оставили Его, когда Он призвал к принятию решения. Несмотря на то что их призывал Сам Великий Учитель, они сочли, что это слишком тяжело.

Но ведь некоторые остались! Вооруженные силой Духа Святого и своим непоколебимым решением, после воскресения Иисуса они перевернули весь мир!

Когда вы наконец решитесь призвать своих учеников к посвящению, перед вами встанет следующий вопрос: а как именно это следует сделать? Хотелось бы, чтобы на этот вопрос был красивый и простой ответ. Однако его нет. Иногда мы чувствуем, что применили слишком сильное давление, а в другой раз — что спросили недостаточно прямо. Как и многие другие аспекты человеческих взаимоотношений, уместность сопряжена с чувством меры.

Некоторые проповедники и учителя призывают к принятию решения слишком эмоционально или

слишком навязчиво. Возможно, некоторые, яростно желая добиться каких-либо результатов, прибегают даже к манипулированию людьми и обману. Можно выделить пять способов проявления такой чрезмерной настойчивости:

1. Чрезмерная эмоциональность — агрессивность, мольба, слезы.
2. Чрезмерная продолжительность — “А теперь перейдем к пятнадцатому куплету нашего гимна...”
3. Чрезмерная широта охвата — “Все, кто когда-либо грешил, пусть выйдут вперед”.
4. Чрезмерное манипулирование — “Если вы хотите получить полную финансовую свободу...”
5. Чрезмерная “отполированность” — лоск, красивая “упаковка” и преувеличение.

Призывая к принятию решения, убедитесь, что ваши слова продиктованы искренней любовью. Помните, что они должны быть направлены на благо ваших учеников, а не на то, чтобы принести вам славу. Эти “овцы” оказались у вас в подчинении по Божьему определению. Будьте нежны, если они с легкостью откликаются на ваш призыв, и тверды, если для них это необходимо. Следите за тем, чтобы ваши призывы были конкретными и разумными, увеличивали веру ваших учеников и соответствовали Библии.

Ваш призыв должен быть понятным и кратким. Он должен требовать ответа. Он должен покоиться на твердом основании ясного изложения истины и быть прочно привязанным к конкретному библейскому

тексту. Поскольку предложенные вами способы применения вытекают непосредственно из Библии, ученики поймут, что ваш призыв является в конечном счете Божиим призывом и что отвечают они не вам, а Богу.

“Я и дом мой” будем призывать к принятию решения. А вы?

Рекомендация 7. Чтобы укрепить учеников в выполнении принятого решения, прибегните к подотчетности.

Подотчетность - — это способность дать в чем-то отчет. В этой последней рекомендации представлены пять испытанных способов, с помощью которых вы сможете достичь того, что, предоставляя отчет о своих действиях, ваши ученики будут делиться хорошими новостями!

Добровольная подотчетность значительно укрепляет нас в нашем решении поступить тем или иным образом. Чем тяжелее выполнить решение, тем полезнее и важнее оказывается подотчетность. Чем продолжительнее срок выполнения решения, тем полезнее подотчетность. Именно поэтому люди даже платят деньги за то, чтобы с них требовали отчет, — как, например, в группах по избавлению от лишнего веса. Именно по этой причине люди жертвуют многими свободными вечерами в обмен на то, чтобы с них требовали отчет, — как, например, в организации “Анонимные алкоголики”.

Существует пять основных видов подотчетности, которые вы, как учитель, можете использовать:

1. Подотчетность самому себе. Это наиболее зрелая форма подотчетности, поскольку она зависит исключительно от самодисциплины и внутренней решимости человека. Если в поведении ученика ощущается такая ответственность, значит, он является зрелой личностью, действующей под влиянием внутренней мотивации. Все остальные четыре вида подотчетности являются внешними, поскольку на ученика оказывается влияние извне, со стороны других людей.

Учителя, сумевшие открыть в нас все самое лучшее, часто пробуждали в нас именно внутреннюю мотивацию. Они помогли нам захотеть чего-то настолько сильно, что мы как бы “взяли себя на заметку”, обязавшись давать себе отчет в том, как мы добиваемся нашей цели. Являясь учителем, вы должны задавать такие вопросы, как, например: “Насколько твердо вы решили это сделать?” или “Если вы решите, что достигнете цели, невзирая на все препятствия, чего вам будет стоить такое решение?”

2. Подотчетность товарищам. В зависимости от возраста учеников и от обстоятельств, подотчетность товарищам может оказаться самой эффективной и простой формой подотчетности, доступной учителю. Вы можете поручать определенные задания специально созданным исполнительным группам, использовать такой прием, как соревнование между группами, предлагать ученикам поделиться с классом своими планами, а также возлагать на более сильных учеников ответственность за наставление тех, кто слабее.

3. Подотчетность авторитетному человеку. Этот вид подотчетности часто практикуется в школах, когда учителя требуют от родителей подписывать проверенные работы учеников. Кроме того, учителя также звонят родителям по вопросам дисциплины. (Вот это уже нешуточный вид подотчетности!)

Иногда я спрашиваю того или иного ученика, кто больше других заботится о том, чтобы он достиг поставленной цели. Кто бы лучше всех смог поддержать его, чтобы он не сошел с “дистанции”? Случалось, я советовал ученикам позвонить своим любимым бабушке и дедушке и рассказать им о своем решении. Или, например, если бизнесмену приходится много путешествовать, он может каждый вечер звонить своему лучшему другу, договорившись, что будет давать ему отчет в том, что не смотрит порнографических фильмов.

Каждый раз, когда я звоню своему хорошему приятелю Деннису Рэйни, сотруднику организации “Христианская семья”, мы спрашиваем друг друга, в каком состоянии находятся наши взаимоотношения с женами. Зная, что кто-то вскоре задаст нам сложный вопрос, мы укрепляемся в нашем решении жить так, чтобы иметь возможность дать ответ, не краснея.

Большим благословением для организации “Путешествие по Библии” является ее замечательный совет директоров. Члены этого совета, так же, как и я, являются кормчими, в чьих руках находится управление, доверенное нам Господом. На каждой нашей встрече они требуют, чтобы я дал им отчет как в делах организации, так и в своих личных делах. Такая

подотчетность не раз служила мне и моей семье надежным средством защиты, а также стимулом к дальнейшему росту.

4. Подотчетность учителю. Такая подотчетность является в учебном процессе наиболее наглядной из всех внешних источников мотивации. Когда я преподавал в колледже, я порой заканчивал первое занятие тем, что говорил студентам о своих обязательствах по отношению к ним, а затем просил их написать, какие обязательства они принимают на себя по отношению ко мне как к учителю.

Иногда вам придется подходить к ученику, у которого возникли проблемы, и напоминать ему о данном вам обещании оставаться на верном пути. Может пройти немало времени, прежде чем этот ученик, в сердце которого идет борьба, в конце концов пожмет вам руку в знак согласия выполнить свое решение. Возможно, вам придется вызвать на разговор человека, переживающего бурный период тайной любовной связи, с тем чтобы помочь ему разорвать эту связь. Каковы бы ни были нужды ваших учеников, будьте всегда рядом, чтобы помочь им, и требуйте у них отчета в том, что они поступают правильно.

5. Подотчетность Богу. Выбирая для этого подходящее время, подводите своих учеников к тому, чтобы они дали обещание Господу. Вы можете попросить их высказать это обещание вслух, повторив за вами слова молитвы. Они также могут помолиться про себя, используя свои собственные слова, или же записать свою молитву-обещание на листке бумаги и молиться ею каждый день в течение недели.

Окончательная проверка успешности нашей работы происходит в жизни наших учеников тогда, когда нас уже нет рядом. Сумели ли мы пробудить в них внутреннюю и внешнюю мотивацию, достаточно сильную для того, чтобы истина стала неотъемлемой частью их жизни?

Помните, что учителя понесут перед Богом большую ответственность. Поэтому, готовясь к дню оному, давайте привнесем немного этой ответственности в нашу жизнь здесь и сейчас — ради наших учеников и ради нас самих.

## **Заключение**

Когда я думаю о проблеме применения, я всегда испытываю восхищение и благоговение. Разве это не чудо, мой друг, что Господь по Своей божественной воле разрешил нам осуществлять вместе с Ним это сверхъестественное действие, которое мы именуем переменой жизни? Бог не только использовал людей при написании Библии, но Он также продолжает использовать их и при преподавании Библии. Надеюсь, что мы никогда не перестанем ценить это чудо и великую привилегию — преподавать для Господа.

Эффективные библейские методы применения изучаемого материала обладают невероятной силой и способны привести к необратимым переменам в жизни. Хорошо известен стих, который часто пишут на плакатах и вывешивают во время строительства новых церквей: “Без видения народ погибает” (дословный

перевод с английского; в синодальном переводе: “Без откровения свыше народ необуздан”. — Прим. пер.). По всей стране звучат проповеди о том, что если у нас нет видения (мечты, цели, программы строительства), люди погибают (теряют мотивацию, впадают в апатию, перестают посещать собрания). Единственная проблема заключается в том, что данный стих из Книги притчей (29: 18) ничего подобного не утверждает.

Слово “видение” на языке оригинала (еврейском) никогда не означает “план”, “цель” или “проект”. Оно имеет другое значение: “божественное откровение” (что и отражено в синодальном переводе. — Прим. пер.). Например, Книга пророка Исаии начинается словами: “Видение Исаии...” — здесь имеется в виду сверхъестественное откровение, полученное Исаией. Знаете ли вы, что мы могли бы назвать “видением” сегодня? Библию. Поэтому 18-й стих 29-й главы Книги притчей мог бы начинаться так: “Без Библии...”

Далее, слово “погибать” в еврейском языке никогда не означает “терять мотивацию”, “впадать в апатию” или даже собственно “погибать”, “умирать”. Его значение становится понятным из эпизода, в котором описывается, как Моисей спустился с горы Синай после получения Десяти Заповедей и увидел, что народ откровенно грешит. В некоторых переводах Библии состояние людей передается словами: “сошли с ума”, “были обнажены”, “безудержно погрязли во грехе и блуде”. Все эти выражения отражают значение слова “погибать” — то есть “безудержно погрязших в грехе”. Следовательно, в стихе попросту говорится: “...



народ начинает безудержно грешить” (это значение также отражено в синодальном переводе при помощи слова “необуздан”. — Прим. пер.).

Сопоставьте значение этих двух слов, и вы узнаете, почему мы с вами должны применять изучаемую истину на каждом уроке: “Без Библии (которая преподается должным образом) народ начнет безудержно грешить”. Становится очевидным, что одной из основных причин, почему жизнь христиан ничем не отличается от жизни мирских людей, является отсутствие правильного преподавания Библии.

Недавно, проповедуя в одной большой общине в северо-западной части США, я воочию убедился в глубокой истинности Притч. 29: 18. По окончании служения ко мне подошел мужчина. Он сказал:

— Мне нужно с вами поговорить. Вы не из наших мест, поэтому вам я могу рассказать об этом. Я сообщу вам о своей печали. Дело в том, что я сейчас как раз развожусь с женой. — Я кивнул головой в знак согласия с тем, что это действительно очень печально. Но это еще не самое худшее. Я являюсь диаконом этой церкви.

Я сказал ему, что, с точки зрения Бога, он не может делать и то и другое одновременно. Если он разводится, то он должен немедленно уйти из совета диаконов, или же он должен спасти свой брак и продолжать нести служение диакона. Я призвал его повиноваться Божьей воле и внести порядок в свою семейную жизнь.

Затем он продолжил:

— Но и это еще не самое страшное. Я не единственный диакон в этой церкви, расторгающий свой брак. За последние три года восемь наших диаконов уже сделали это.

— Восемь диаконов? — я был потрясен. Оправившись от шока, я сказал:

— Разрешите задать вам два вопроса. (Если вы начинаете понимать данный закон, вы, возможно, догадываетесь, что это были за вопросы и каковы были ответы на них.)

— Во-первых, когда ваш пастор последний раз проповедовал на тему брака и супружеской верности?

— Никогда.

Я сказал ему, что был уверен в таком ответе.

— Во-вторых, какой грех имеет место в личной жизни пастора и в его отношениях с женой?

Никогда не забуду выражение его лица, когда я задал этот вопрос. Он сделал шаг назад и пролепетал:

— Кто вам это сказал?

Я ответил:

— Вы сами.

— Нет, не я! Я пообещал, что никому не скажу. Кто вам сказал?

Я продолжил:

— Вы только что это сделали. Вы сказали мне, что вы — уже девятый диакон, получающий развод. Если в этой церкви множество людей теряет рассудок, значит, здесь Слово не проповедуется. А причиной, почему Слово не проповедуется — и это при столь явном распространении конкретного греха!

— может быть только то, что этот же грех имеет место в жизни самого проповедника или членов его семьи.

Этот пастор не мог говорить истину, поскольку он не жил по истине. Я верю, что ему придется дать ответ не только за свой собственный грех, но и за то, что он удерживал от познания истины тех людей, чья личная и семейная жизнь теперь разбита и кто жестоко страдает от этого. Можете ли вы представить, какому разрушительному влиянию оказались подвержены прихожане этой церкви из-за того, что проповедник не применил истину соответственно нуждам своей паствы?

Как сказано в Библии (Притч. 29: 18), люди становятся необузданными, если Слово Божье не преподается и не применяется. Итак, применяйте истину, когда преподаете. Пообещайте Господу, что, начиная с сегодняшнего дня, на каждом своем уроке, всегда и везде, вы будете преподавать с единой целью — чтобы жизнь ваших учеников навеки изменилась — по Божьей благодати и ради Его славы.

## **Вопросы для обсуждения**

1. Может ли человек преподавать Библию и в то же время не “кормить овец”? Чего недостает в случае, если “овцы не накормлены”? Как вы думаете, осознает ли это учитель или проповедник? Как вы считаете, чувствуют ли себя ученики “сытыми” после ваших уроков?

2. Как, по-вашему, какой процент времени на

ваших уроках Дух Святой действует в Своей силе? Как вы считаете, Дух желает действовать на протяжении всего урока или только в течение какой-то его части? Какова, по вашему мнению, основная причина того, что сегодня на уроках Его присутствие ощущается в недостаточной мере?

3. Большинство учителей никогда не задумывались о том, что они должны уметь убеждать. Почему? Считаете ли вы, что Иисус, Павел, Петр и Иаков владели искусством убеждения? Если бы вы решили последовать их примеру, что бы вам пришлось изменить в своем преподавании?

4. Перечислите как можно больше различий между человеком, чье сердце исполнено желанием применять материал, и человеком, ориентированным исключительно на изложение материала. Кто из известных вам людей более других горит желанием применять истину на практике? Как бы вы оценили (по десятибалльной шкале) свое собственное желание применять изучаемый материал на практике? Что вам следует предпринять, чтобы повысить собственную оценку до 10 баллов?

5. Прочитайте слова Иисуса, записанные в Евангелиях от Луки и Иоанна, и выберите три истории, созданные Им для того, чтобы научить какой-либо истине. Изучив их, разработайте поэтапный метод, который вы сможете использовать для создания своих собственных “целенаправленных историй”. Затем напишите одну такую историю для вашего ближайшего урока.

**ЗАКОН ЧЕТВЕРТЫЙ**

**ЗАКОН**

**СОХРАНЕНИЯ**

**МАТЕРИАЛА**



## Глава 7

# ЗАКОН СОХРАНЕНИЯ МАТЕРИАЛА

## ОБРАЗ МЫШЛЕНИЯ, МОДЕЛЬ И ИСТИНЫ

Я был уверен, что первый семестр в аспирантуре завалю. Я слышал рассказы бывалых аспирантов о невероятном объеме учебного материала по еврейскому, греческому, теологии и Библии. Я был в ужасе. Только по одному из предметов требовалось прочитать более двух тысяч страниц. Аспиранты нашей семинарии с наслаждением рассказывали о невообразимых трудностях учебы, о том, как с непривычки люди падали от усталости, а новички просто сходили с ума.

Поэтому мы с женой решили, что мне стоит записаться на широко разрекламированные курсы быстрого чтения. Мне было обещано, что скорость чтения увеличится втрое, а запоминание существенно улучшится.

В первый день занятий инструктор сказала нам: “Я хочу показать вам, как быстро вы будете читать по окончании наших курсов. — Слева от нее стоял стол, за которым сидело трое выпускников этих курсов. —

Смотрите, как они читают!” Выпускники взяли по книге, которой никогда раньше не читали, — большой, толстой книге — и принялись переворачивать страницы так быстро, что образованные этим потоки воздуха чувствовались на задних рядах!

Я рассмеялся и подумал: “Это невозможно! Они не могут так быстро читать — это надувательство. Верните мне мои деньги!” Преподавательница, должно быть, читала мои мысли, потому что она сказала: “Если вы будете следовать нашим инструкциям и выполнять все задания, вы будете читать точно так же, как они, или же получите деньги обратно”. Я сдался.

Задания были оригинальными и нетипичными. Нам сказали, что для того чтобы научиться читать одну, три или даже пять тысяч слов в минуту, нужно предпринять некоторые радикальные меры. Задание на первую неделю было построено так, чтобы наши глаза начали привыкать считать не слова, а целые страницы. Вот это да!

Я зашел в ближайшую библиотеку и спросил, где я могу найти детские книжки.

— У вас есть дети? — спросила библиотекарь.

— Нет, — ответил я.

— Тогда вы, наверное, хотите взять книжки для родственников или друзей?

— Нет, для себя.

— Вот оно что... — пробормотала она. — А какие именно детские книжки вас интересуют?

Стараясь выглядеть настолько невозмутимо, насколько позволяло всевозрастающее смущение, я ответил:

— Неважно, любая подойдет. Тема не имеет значения.

Женщина выглядела типичным библиотекарем: седые волосы, стянутые в пучок, очки для чтения, высокая и худая, несколько отстраненная. Подозрительно поглядывая, она провела меня к детским книгам. Не обращая никакого внимания на жанр, объем и тему, я сгреб около пятнадцати книг и дотащил их до ближайшего стола. Библиотекарь не шелохнулась.

Я приступил к выполнению задания. Перевернув книги вверх тормашками, я стал как можно быстрее перелистывать страницы. За моим левым плечом слышалось дыхание библиотекаря. Наконец она воскликнула:

— Молодой человек, вы в курсе, что книги лежат вверх ногами?

— Да, конечно, — ответил я.

— Это очень любопытно...

Стараясь выглядеть как ни в чем не бывало, я продолжил:

— А вы когда-нибудь пробовали так читать?

Она обошла вокруг стола, заглянула мне в глаза и обеспокоенно спросила:

— Вы что, действительно читаете?

— Нет, мэм, я понятия не имею, что здесь написано. Но моя преподавательница сказала, что это неважно.

На протяжении нескольких недель я каждый день приходил в эту библиотеку. Каждый раз в течение часа я как можно быстрее переворачивал страницы детских



книг, лежащих вверх ногами. Выходя из читального зала, я улыбался библиотекарше. К концу второй недели она уже не достаивала меня и взглядом. Вскоре я перешел к более серьезной литературе — словарям и справочникам. Каждый вечер в течение часа я делал с ними то же, что и с детскими книгами. До самого окончания курса я не объяснял бедной женщине, что происходит, зато потом мы с ней здорово посмеялись.

Столь необычные задания преследовали определенную цель. В детстве нас учили читать по словам, то есть слово за словом. Однако при ускоренном чтении нельзя смотреть на каждое отдельное слово — необходимо научиться считывать целые страницы. Переворачивание книг “вверх ногами” мешало нам читать отдельные слова. Мы перестраивали свое зрение и мышление, чтобы воспринимать слова так, как мы воспринимаем картины, — все вместе за долю секунды, не сосредотачиваясь на отдельных элементах.

Средняя скорость чтения у учащихся нашей группы возросла с 200 — 450 слов в минуту до 1000, 2000, 3000, а у некоторых — до 5000 слов и более. Вопреки нашим предубеждениям, улучшилось и запоминание материала. Ко времени окончания курсов многие из нас читали по 3 — 5 тысяч слов в минуту, причем уровень сохранения материала составлял 80 и более процентов. Каким-то образом наша преподавательница сумела передать нам секрет ускоренного чтения.

Только представьте себе, насколько изменилась

бы жизнь среднестатистического человека, обучись он ускоренному чтению. За последние несколько недель я прочел семь книг, среди которых были произведения известных христианских авторов, а также книги о лидерстве и управленческой деятельности. Общая сумма слов этих книг составляет примерно 445 тысяч.

Сравним время, которое было бы затрачено на их прочтение при различной скорости чтения, измеряемой количеством слов в минуту (с. /мин): 445 тысяч слов при скорости 250 с. /мин = 1780 минут или 29, 5 часа;

445 тысяч слов при скорости 1000 с. /мин = 445 минут или 7, 5 часа;

445 тысяч слов при скорости 3000 с. /мин = 148, 33 минуты или 2, 5 часа.

Учитывая данную информацию, представьте, что могло бы произойти за четыре года университетского обучения. Допустим, что в течение этих четырех лет мы уделяем чтению всего лишь два часа в неделю. Это составляет 24 960 минут. Сравните, сколько книг мы смогли бы прочесть при скорости 250, 1000 и 3000 с. /мин, если допустить, что каждая книга содержит 63 500 слов, или 200 с лишним страниц:

при скорости 250 с. /мин мы прочитывали бы одну книгу за 254 минуты или 98 книг за четыре года (если сложить эти книги в стопку, ее высота равнялась бы 1 м 57 см);

при скорости 1000 с. /мин мы прочитывали бы одну книгу за 63, 5 минуты или 393 книги за четыре года (если сложить эти книги в стопку, ее высота равнялась бы 6 м 28 см);

при скорости 3000 с. /мин мы прочитывали бы

одну книгу за 21, 2 минуты или 1177 книг за четыре года (если сложить эти книги в стопку, ее высота равнялась бы 19 м — примерно с пятиэтажный дом!).

Впрочем, пока вы не приняли эту главу за рекламу курсов ускоренного чтения, давайте перейдем к ее настоящей теме. В тех примерах, которые мы только что рассмотрели, сделайте подмену: мысленно замените “двухмерную” книгу на “трехмерного” человека-учителя, то есть вас! Вместо того чтобы обсуждать преимущества ускоренного чтения, почему бы нам не поговорить об ускоренном преподавании? Это еще увлекательнее!

Если вам довелось посетить один из семинаров “Путешествия по Библии”, то вы уже испытали на себе такое “ускоренное преподавание”. Мы постоянно получаем отзывы о наших семинарах, суть которых состоит в следующем: “За один день я узнал больше, чем за несколько предыдущих лет” или “За один день я узнал больше, чем мог себе вообразить, более того, я наслаждался каждой минутой занятий!” Что ж, сейчас вам предстоит узнать некоторые закономерности, открытые нами в процессе применения метода ускоренного обучения примерно в пятидесяти странах с общим количеством учащихся более 1 миллиона, — закономерности, способные произвести революцию в вашем преподавании!

Если вы хотите увеличить скорость своего преподавания (и одновременно усвоения материала учащимися), вам необходимо сначала найти некий способ, позволяющий определить, с какой скоростью

вы преподаете сейчас.

Вспомните свой последний урок. Сколько новых фактов узнали ваши ученики за этот урок?

Чтобы определить скорость вашего преподавания на последнем уроке, просто подсчитайте количество таких фактов. Если вы вспомнили о шести фактах, то ваша скорость, соответственно, составляет шесть “ф/у” (фактов за урок).

Какова сейчас скорость вашего преподавания? Чтобы узнать это, можно в конце ближайшего же урока дать ученикам контрольную работу, заранее о ней не предупреждая. Я сам использовал этот метод и знаю, что результаты часто оказываются настолько удручающими, что навевают мысль о самоубийстве!

Прежде чем я поделюсь с вами секретами ускоренного преподавания, давайте поэкспериментируем с числами, отражающими важную роль ускоренного преподавания в практической жизни. Какой объем знаний можно приобрести за годы обучения в колледже при нормальной скорости преподавания? Предположим, что в каждом из восьми семестров студент колледжа изучает по шестнадцать предметов, а на каждый предмет приходится в среднем по четырнадцать часов. В таком случае за четыре года обучения этот студент просидит за партой около 1800 часов.

Теперь подумайте, сколько фактов, в среднем, узнает студент на каждом занятии. Допустим в лучшем случае, что каждый раз преподаватель знакомит студента в среднем с десятью фактами. Следовательно, студент может рассчитывать на то, что к моменту

получения диплома он будет знать 18 000 фактов (10 фактов умножить на 1800 уроков). Сопоставим это число с возможными результатами ознакомления тех же студентов с теми же фактами, но при другой скорости преподавания (аналогично тому, как мы делали это, говоря о скорости чтения):

10 ф/у (-250 с. /мин) умножить на 1800 = 18 000 фактов;

40 ф/у (~ 1000 с. /мин) умножить на 1800 = 72 000 фактов;

120 ф/у (-3000 с. /мин) умножить на 1800 = 216 000 фактов.

Какая колоссальная разница — 18 тысяч и 216 тысяч фактов! Вы думаете, что такое невозможно и совершенно нереально? Что ж, это не более нереально, чем повышение скорости чтения с 250 слов в минуту до 1000 или даже 3000 слов. В отличие от типичного водителя, которому чрезвычайно трудно не превысить *максимально* допустимую скорость, проблема типичного учителя состоит в том, что он даже и не приближается к *минимально* допустимой скорости преподавания. Если обычно вам требуется шестьдесят минут на то, чтобы изложить десять фактов (то есть ваша скорость составляет 10 ф/у), и если вы можете научиться “покрывать” тот же объем материала за 15 минут, то представьте себе, сколько времени вы бы сэкономили для того, чтобы сообщить вашим ученикам новую, еще более важную информацию.

Точно так же, как любой человек может вчетверо увеличить скорость чтения, любой учитель может вчетверо увеличить скорость преподавания.

Представьте, какие новые возможности открылись бы перед вами! Но как же достичь этого? Как сформулировать информацию так, чтобы каждый человек запоминал ее легко и непринужденно? Как преподавать с повышенной скоростью?

Здесь нам может помочь исследование того, как это делал Бог. К примеру, вспомните, что Он сделал после потопа. Почему Он создал радугу? Потому что Он не хотел, чтобы мы когда-нибудь забыли о Его обещании больше не поражать землю потопом.

Когда Бог хотел запечатлеть что-либо в нашей памяти, Он пользовался иллюстрациями. Не думаю, что кому-либо из вас необходимо садиться за рабочий стол и сосредоточенно размышлять: “Когда я увижу радугу, главное — вспомнить вот о чем: Бог обещал, что потопа больше не будет. Надо бы повторить это еще раз десять...” Конечно же, вы этого не делаете. Бог использовал один из универсальных принципов ускоренного преподавания для того, чтобы мы с вами запомнили Его “учебный материал” раз и навсегда! Божий метод ускоренного преподавания позволил нам мгновенно запомнить информацию — причем запомнить на всю жизнь.

Интересно, что произошло бы, если бы мы с вами позаимствовали у Бога Его метод ускоренного преподавания и использовали иллюстрации для быстрого и прочного усвоения материала нашими учениками? Как вы увидите дальше, скорость вашего преподавания сразу же существенно возросла бы — в два, а то и в три раза. И это без особых усилий с вашей стороны!

Однако иллюстрации — лишь один из методов, которые применяет Господь. Прежде чем мы завершим обсуждение Закона Сохранения материала, вы узнаете основные методы, которые Бог использует для ускоренного преподавания. На следующем же своем уроке вы сможете самостоятельно применить эти методы.

Помните, однако, что этот закон — не для постоянного использования. Он представляет собой лишь один из инструментов в вашем преподавательском наборе. Извлекайте этот инструмент тогда, когда хотите быстро преподать некоторые факты или значительные блоки материала, и смело используйте его. Вы убедитесь, как безотказно он действует. На основе многолетнего опыта могу обещать вам: если вы будете использовать этот закон, ваши ученики будут от вас в восторге.

## **Закон Сохранения материала: образ мышления**

В центре внимания этого закона таким образом являются искусство и наука изложения максимального объема информации за минимальное время при наименьшей затрате усилий учеником и наивысшем уровне усвоения материала. Закон прямо связан с двумя основными понятиями учебного процесса:

- эффективность — преподавание учителем необходимого материала;
- целесообразность — использование

соответствующих методов.

Чтобы заложить фундамент для повышения эффективности и целесообразности, рассмотрим четыре уровня преподавания, представленные во Второзаконии (6: 4-9).

“Слушай, Израиль: Господь, Бог наш, Господь един есть. И люби Господа, Бога твоего, всем сердцем твоим, и всею душою твоею и всеми силами твоими. И да будут слова сии, которые Я заповедую тебе сегодня, в сердце твоём. И внушай их детям твоим и говори о них, сидя в доме твоём и идя дорогою, и ложась и вставая. И навяжи их в знак на руку твою, и да будут они повязкою над глазами твоими, и напиши их на косяках дома твоего и на воротах твоих”.

Хотите быть хорошим учителем? Тогда возлюбите Бога. Это — начало всех начал. Это правило можно уподобить первому из выстроенных в ряд костяшек домино: от каждой зависит участь всего ряда. Хотите быть потрясающим учителем? Возлюбите Бога всем сердцем своим, всей душой своей, всеми силами своими.

“И да будут слова сии, которые Я заповедую тебе сегодня, в конспекте твоём”. Так ли сказано в этом стихе? Едва ли! Слова, или учебный материал, должны находиться не в наших конспектах, а в наших сердцах. Если мы любим Господа, мы не можем не уважать то, чему Он нас учит.

Согласно Писанию, существует два условия успешного воспитания и обучения: любовь к Богу и знание учебного предмета. Если вы пренебрегаете хоть



одним из этих условий, вы не можете быть хорошим учителем. Любите Бога! Знайте свой предмет! Тогда вы будете готовы к следующему шагу: перенесению материала из своего сердца в сердца учеников. Разве цель всего христианского образования состоит не в эффективной передаче ученикам своей любви к Богу и своей мудрости — так, чтобы они, в свою очередь, возлюбили Бога и познали Его Слово? К счастью для нас, в приведенном фрагменте Бог открывает нам четыре способа достижения этой цели.

1. Обучение. “Внушай их детям твоим” (*в английском переводе Библии слову “внушай” соответствует “старательно обучай”*. — Прим. пер.).

Здесь подразумевается формальное обучение, когда вы заходите в класс и проводите урок. Этот первый способ мы имеем в виду, когда думаем о школе и учебном процессе как таковом. Здесь все в руках учителя: ведь это вы определяете тему и подчиняете учебный процесс своим целям и учебным планам.

Недавно мы опробовали этот способ на наших детях, чтобы научить их обращаться с деньгами. Мы увеличили сумму, выделяемую им на карманные расходы, с тем условием, что теперь они сами должны были покупать себе предметы личного пользования: шампунь, зубную пасту и т. д. Чтобы успешно справиться с этим, детям следовало вести бюджет. Мы показали им наш семейный бюджет, чтобы дать представление о том, как это делается. Затем мы помогли им определить статьи их бюджета, выделив по

конверту для каждой статьи расходов. Это является примером формального обучения — “занятия сидя за столом”.

2. Обсуждение. “Говори о них, сидя в доме твоём и идя дорогою, и ложась и вставая”.

Второй способ состоит уже не в обучении, а в обсуждении. В учебном процессе обсуждение характеризуется большей свободой, произвольностью, а также относительно равным участием обеих сторон. Ведущую роль в обсуждении часто играют ученики, в то время как при обучении эта роль принадлежит учителю.

Учителя поощряют учеников к высказыванию, поскольку это помогает обнаружить насущные вопросы и проблемы учеников. Часто ученики лучше всего усваивают те факты, которые не связаны с темой урока или учебным предметом и преподнесены им на переменах или во время внеклассных мероприятий за чашкой чая.

3. Использование символики. “И навязи их в знак на руку твою, и да будут они повязкою над глазами твоими”.

Однажды я летел в Израиль. На борту самолёта вместе со мной была группа иудеев, хасидов, возвращавшихся в землю обетованную. С восходом солнца, то есть примерно в четыре часа утра, несколько мужчин, сидевших в разных местах салона, встали, прошли в его конец, раздвинули шторы, чтобы впустить первые лучи солнца, надели черные мантии и навязали на руки маленькие коробочки — именно те, о

которых говорится в этом стихе. Затем они достали Священное Писание, прочли отрывок из него и, обратившись в сторону Иерусалима, склонили головы в смиренной молитве.

Я сразу понял, что они делают, и присоединился к ним, хотя у меня и не было подходящей мантии или экземпляра Торы. Стоя среди них и молясь Господу, я заметил, насколько ревностны они были в своем поклонении, какое глубокое почтение они проявляли к Торе, филактериям и повязкам над глазами. Я был увлечен общим порывом и замечательно провел время в поклонении Господу, стой лишь разницей, что, как христианин, я поклонялся Богу через Христа.

Этот способ — первый из *невербальных* методов преподавания; он основывается на том, что определенные предметы нашей одежды или те поступки, которые мы совершаем, выступают для других в качестве *символа*. Мои попутчики-хасиды надели на себя нечто, что сразу же сообщило окружающим определенную информацию — но не в звуковой, а в зрительной форме. В отличие от обучения и обсуждения, осуществляющихся только при условии речевой активности учителя, при использовании этого способа говорить не нужно: “повязки” сами “обращаются” ко всем, кто их видит.

Чтобы разобраться в том, что такое символ, необходимо уяснить себе такое понятие, как “репрезентация”. Один предмет может репрезентировать любой другой, то есть замешать его, выступать вместо него. Часто бывает так, что маленький осязаемый символ репрезентирует понятие

с чрезвычайно широким значением. Например, какие мысли возникают у вас, когда на руке у нового знакомого вы замечаете обручальное кольцо? Вспомните слова, произносимые при бракосочетании: “... это кольцо как символ верности и любви...” Как только вы видите на руке у человека обручальное кольцо, у вас сразу же возникает целый сонм значений.

Подобно этому, наши действия также могут являться своеобразным символом для окружающих. Никогда не забуду, какое впечатление произвел на мою дочку случай, свидетелями которого мы стали однажды поздно вечером. Мы всей семьей остановились у придорожного кафе, чтобы перекусить, на пути домой после отпуска, проведенного во Флориде. Мы с Дженни пошли заказать еду, в то время как остальные ждали нас в машине. Вдруг Дженни взволнованно захлопала по моему плечу: “Папа, посмотри!” Повернув голову, я увидел мать с пятью детьми; все они, склонив головы, вместе молились. Дженни была чуть ли не в шоке. Наконец она высказала свои мысли вслух: “Я первый раз вижу, чтобы кто-то молился в общественном месте — кроме нас”.

Какой неприятный сюрприз! Подросток-христианин никогда не видел, чтобы люди молились в общественных местах. Почему же мы не склоняем головы на виду у окружающих? Вероятно, многие из нас забыли о том, что публичная молитва со склоненной головой — это символ, чрезвычайно выразительно свидетельствующий другим о нашей вере.

Можно также надеть со вкусом подобранное украшение, например, крестик или кулон в форме рыбки. Все это говорит окружающим о том, что мы верующие. Такого рода вещи можно отнести к личной символике.

Однажды я ехал в лифте с группой людей, и на одном из этажей в лифт вошла женщина. На ней был значок с надписью: “Спросите меня”. Я фазу понял, в чем здесь дело, но тем не менее завязал беседу:

— О чем вас спросить?

Она ответила:

— Ну, спросите у меня, почему я так счастлива.

— Почему вы так счастливы, мэм?

— - Потому что я встретила Человека, который дал мне новую жизнь.

Мне очень нравилась эта беседа, поэтому я продолжал спрашивать:

— Серьезно? И как его зовут?

Пока я задавал ей вопросы, а она давала на них библейские ответы, весь лифт узнал Благую Весть.

4. Публичное исповедание. “И напиши их на косяках дома твоего и на воротах твоих”.

Четвертый метод преподавания, который Бог открыл людям более трех тысяч лет назад, обычно называют пассивной рекламой. Например, когда, сидя в автомобиле, вы обращаете внимание на большой рекламный щит у дороги, вы видите творческое воплощение правила “напиши, их на воротах твоих”.

Как третий, так и четвертый методы преподавания являются невербальными и, таким образом, могут

осуществляться вне зависимости от присутствия учителя. Вы слышали об учителях “с отсутствующим взглядом”? Оказывается, существуют также и “отсутствующие” учителя.

Не пропустите прекрасные жемчужины Божьей мудрости, содержащиеся в этом последнем указании для учителей. Во-первых, мы должны “*написать их*”, то есть всеми силами обеспечить ясность, понятность и наглядность на наших уроках.

Во-вторых, мы должны “*написать их*”. Весь этот отрывок сосредоточен на том, как эффективно передать “*их*”, то есть *именно это*, от вашего сердца к сердцам учеников. В данном случае написать нужно “слова сии, которые Я заповедую тебе сегодня”, — как правило, под этим понимается Священное Писание.

Применяя этот принцип и используя те же указания, вы можете “написать” основную истину вашего урока на ваших “воротах”. Когда содержание продемонстрировано публично, оно долгое время служит материалом для ознакомления и повторения всем, кто видит и понимает его.

В-третьих, эти надписи должны быть помещены на ваши “дом и ворота”. Чтобы содержание надписей оказывало наибольшее влияние на окружающих, Господь повелел разместить их в двух наиболее важных местах — в доме и офисе (или, для учителя, в классной комнате).

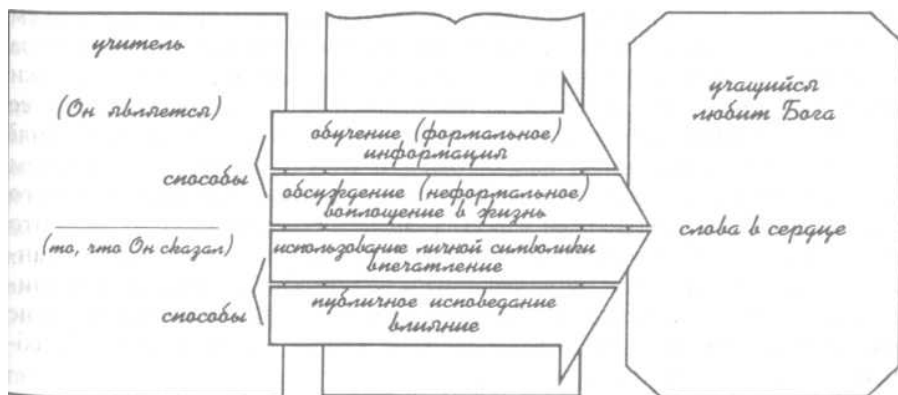
Повесьте на вашей входной двери плакат: “Я и дом мой будем служить Господу”. Прикрепите изображение рыбки к вашему почтовому ящику или напечатайте его на ваших визитных карточках.

Приклейте на бампер машины наклейку — но в таком случае и водите машину соответственно, иначе вам больше подойдет наклейка: “Я живу с Богом... но машину вожу, как дьявол!” Булочная “Эдвардс Бэйкери” в штате Джорджия помещает стихи из Библии на доньшке алюминиевых тарелок для пирогов. Все это является публичным исповеданием. Исповедуйте свою веру как дома, так и в офисе. Если бы я зашел в ваш офис, что бы я увидел на столе, стенах и книжных полках? Почему бы не “написать их” сегодня?

Учителя, являющиеся истинными мастерами своего дела, используют все четыре способа. Это видно по их кабинету, стены которого увешаны яркими, побуждающими к размышлению надписями и иллюстрациями, размещенными так, чтобы они наилучшим образом обучали учеников.

Итак, чтобы ваше преподавание было предельно эффективным, а ваши уроки навсегда запечатлевались в умах ваших учеников и оказывали глубокое влияние на их жизнь, не забывайте использовать все четыре способа преподавания: обучение, обсуждение, личную символику и публичное исповедание. Помните, что в глазах Бога преподавание — это не только то, что мы делаем, проводя урок. Бог обучает нас постоянно (см. Псалом 19), используя при этом всевозможные способы, как прямые, так и косвенные.

# Модель Закона Сохранения материала



Подведем итоги. Заметили ли вы, в каком порядке следуют эти четыре способа? В порядке от внутреннего к внешнему, от более формального к менее формальному. Первые два способа, *обучение* и *обсуждение*, составляют, так сказать, академическую часть учебного процесса. Они являются прямыми и вербальными. Вторая пара — *личная символика* и *публичное исповедание* — представляют собой свидетельство учителя. Они являются косвенными и невербальными. На академическом уровне вы передаете истину посредством речи. На уровне свидетельствования вы используете наглядные пособия, чтобы преподать урок. Все перечисленные способы помогают нам передать свой жизненный опыт ученикам.

О том, что мы обязаны передать им свой опыт, совершенно недвусмысленно сказано в Библии.



Истина, которую мы знаем и любим, должна быть передана так, чтобы наши дети и ученики также познали и возлюбили ее. Сущность нашей этики и системы ценностей, выраженная в Писании, должна быть передана следующему поколению. Старшие обязаны передать ее младшим. Но этого невозможно достичь посредством одних лишь благих намерений. Наша задача — учить всеми своими словами и поступками.

## **Истины Закона Сохранения материала**

Закон Сохранения материала основывается на чрезвычайно действенных принципах и методах, которые помогут вам излагать ученикам новую информацию с повышенной скоростью. Учителя, которым хватает смелости изменить установленный порядок вещей и применить данный Закон на практике, получают удивительный результат. Ниже перечислены семь истин Закона Сохранения материала, на которых строится ускоренное обучение.

Истина 1. Учитель несет ответственность за сохранение материала учащимися.

Судя по отзывам учащихся по всему миру, учителя редко обеспечивают усвоение материала. Вместо этого, как правило, происходит “выброс информации”. Многие учителя рассуждают так: “Поскольку я не несу ответственности за то, чтобы вас

обучить, я просто выдам вам требуемый объем информации”. Охваченные паникой ученики конспектируют страницу за страницей, понимая, что учитель не взял на себя задачу обучить их. Ученики попросту записывают излагаемую информацию, с тем чтобы выучить ее позднее. Следовательно, можно ли сказать, что учитель их чему-то научил?

Эта истина напоминает нам о том, что, будучи учителями, мы несем ответственность за проведение урока таким образом, чтобы ученики его запомнили. Материал должен навсегда запечатлеться в их разуме, если что мы умело поместили его туда. К сожалению, результаты американских стандартизированных тестов свидетельствуют об обратном. В постоянном снижении результатов теста SAT виноваты, главным образом, не ученики и не их родители. Главные виновники — учителя, а также, в конечном итоге, учебные заведения, готовящие учителей.

До тех пор пока мы, учителя, не осознаем, что успеваемость наших учеников является единственным истинным показателем успешности нашей деятельности, пока мы не начнем работать в интересах учеников, а не в своих собственных интересах, пока мы не станем делать то, что нужно ученикам, а не то, что облегчает нашу, данную свыше задачу, — до тех пор уровень знаний учеников повышаться не будет.

Но разве ученики не несут ответственности за усвоение материала? Несут. Все зависит от того, к кому вы обращаетесь. Эта книга адресована учителям и тем, кто выступает перед аудиторией; поэтому я утверждаю, что мы несем стопроцентную

ответственность за усвоение материала нашими учениками. Если бы я обращался к ученикам, то тут вступил бы в действие Закон Учащегося, гласящий, что ученики несут стопроцентную ответственность за то, как они усвоили материал, вне зависимости от мастерства учителя. Так кто же несет ответственность? В соответствии с этой книгой — учитель!

Как только учитель примет на себя эту важнейшую ответственность, преподавание предстанет перед ним в новом свете. Подумайте только, насколько изменился бы учитель, если бы он оценивал свою деятельность не по тому, какой объем материала он успел изложить, а по тому, какой объем материала ученики усвоили за время урока.

Посмотрите на это в нетрадиционном ракурсе. Предположим, учитель испанского языка говорит своим ученикам: “Сегодня я обучу вас тридцати пяти испанским словам. Мы будем учить их до тех пор, пока вы их не запомните. Даю вам гарантию, что к концу урока вы будете знать как минимум тридцать три из них. Завтра вы напишете контрольную работу по этим словам. Но не пугайтесь: если вы не напишете правильно хотя бы тридцать три слова, я не засчитаю результаты этой работы!” Затем учитель знакомит учеников с этими тридцатью пятью словами, создавая в воображении учеников образ каждого слова и повторяя их до тех пор, пока ученики полностью ими не овладеют.

Сравните такой ход событий с уроком учителя, чей метод преподавания заключается в следующем: “Вот вам список новых слов. Завтра вы напишете по

ним контрольную”.

Истина 2. Информация хорошо запоминается только в том случае, если она понятна.

Я не перестаю поражаться тому, как часто ученики учат уроки, понятия не имея, что же, собственно, они учат, — они лишь знают, что это будет включено в ближайшую контрольную работу. Недавно я слышал, как несколько старшеклассников обсуждали свои уроки математики. Лишь двое из их класса понимали, о чем идет речь на этих уроках, причем один из них Дополнительно занимался с репетитором. Нужно было видеть их отчаяние, когда, разводя руками, они говорили: “Трудно представить, как мы справимся с этим предметом. Учитель просто дает нам все новый и новый материал, но никто не понимает, что происходит”.

Этот учитель полагает, что его задача — читать лекции. Он будет считать ее выполненной, когда изложит весь материал, предусмотренный учебником. Судя по всему, ему безразличен тот факт, что большинство учеников не понимают, о чем идет речь на его уроках. Только представьте себе, какая революция произошла бы в учебном процессе, если бы этот учитель изменил свои взгляды на сущность преподавания!

Информация запоминается гораздо успешнее в том случае, если ученик полностью ее понимает. Хотя вам может показаться, что эта истина очевидна, многие учителя заставляют своих учеников заучивать длинные перечни фактов, дат и имен, не заботясь о понимании

заучиваемого материала.

Итак, прежде чем требовать от учеников заучивания информации в связи с предстоящей контрольной, учитель должен убедиться в том, что они понимают ее смысл и значимость. Понимание всегда должно предшествовать запоминанию. Запоминание того, чего не понимаешь, подобно заучиванию ряда случайных чисел. Пробовали ли вы в течение часа заучивать случайные числа? Очень увлекательное занятие, не правда ли?

Истина 3. Запоминание улучшается, если учащийся осознает практическую ценность изучаемого материала.

Обратите внимание на второе слово в формулировке данной истины. Запоминание *улучшается* при определенном условии. То, насколько быстро и основательно ученики усваивают материал, находится в прямой зависимости от того, насколько они осознают важность этого материала и возможность его применения в настоящем или будущем.

Сколько раз, будучи учеником, вы сидели на уроке и думали: *“Какая польза от всего, что мы учим?”* Когда же у одного из ваших одноклассников хватало смелости поднять руку и задать этот вопрос вслух, учительница набрасывалась на него так, будто он совершил смертный грех. Знание становится мертвым грузом, если ученик не видит его практической ценности — а тем более, если ее не видит и сам учитель!

Перед тем как мой сын впервые должен был

выступить с сообщением перед всем классом, он испытывал нормальный в таком случае “страх сцены”. Поэтому ему пришла в голову творческая идея: “Папа, можно я зайду к тебе в офис, чтобы ты помог мне перевести портрет президента Рейгана на цветную пленку для проектора? Ребятам это понравится, а мне нужно воспользоваться любой возможностью, чтобы произвести хорошее впечатление”.

Мы взяли несколько журнальных иллюстраций и прошли в затемненную комнату в офисе “Путешествия по Библии”, где я показал Дэйву наш большой фотоаппарат. Мы вставили туда иллюстрацию портрета президента Рейгана, закрыли крышку, включили аппарат и посмотрели в объектив.

— А ну-ка, сынок, посмотри в это окошко.

— Там президент Рейган, папа.

— Точно. Видишь две метки, которые поворачиваются вот таким образом? С их помощью ты можешь увеличить фотографию до необходимого размера. Дэйв, ты когда-нибудь слышал о процентном измерении?

— Конечно, папа. Мы несколько месяцев учили проценты.

— Замечательно! В таком случае, положи фотографию на стол и подсчитай, на сколько процентов мы должны расширить эти метки, чтобы увеличить фотографию до размера 20x25 сантиметров. А я тем временем спущусь в вестибюль и принесу нам по стаканчику кока-колы.

Вернувшись в затемненную комнату, я сразу понял, что у него ничего не получилось.

— В чем дело, Дэйв?  
— Папа, у меня ничего не выходит.  
— Разве ты не говорил мне, что вы изучали проценты несколько месяцев?

— Да, верно, несколько месяцев. Но, по моему, я не знаю, что с ними делать.

Он на секунду замолк, а затем продолжил:

— Папа, я думал, что проценты нужны только для школы. Я и не подозревал, что они еще где-то могут понадобиться!

Попадись мне в тот момент его учительница, я бы, наверное, ее застрелил. Неудивительно, что Дэйв не знал, что делать с процентами. Он не понимал, зачем нужно изучать проценты, кроме как для того, чтобы написать контрольную работу. Его учительница не взяла на себя ответственность за то, чтобы помочь ученикам осознать потребность в новом учебном материале, прежде чем излагать этот материал (см. Закон Потребностей).

Когда Дженни училась в младших классах, ей было трудно понять, как соотносятся различные единицы измерения. Поэтому как-то раз Дарлин попросила Дженни помочь ей испечь торт.

“Почему бы нам не испечь два торта, — сказала моя жена, — один для бабушки, а один для нас. Вот тебе все необходимые продукты. Если понадобится моя помощь, я буду в соседней комнате”.

Она вышла из кухни, предоставив Дженни возможность самостоятельно вычислить, что получится, если умножить  $\frac{3}{4}$  стакана на два. И хотя девочка бегала за советами к маме, но можно было

заметить, как постепенно она начинает понимать действия с дробями. Оказалось, что математику можно применить на практике: она нужна для того, чтобы испечь торт.

Если вы, будучи учителем, не можете продемонстрировать своим ученикам практическую ценность изучаемого материала, можете быть уверены, что их реакцией будет безразличие и недовольство. Постарайтесь, чтобы материал ожил — не только для вас, но и для ваших учеников. В тех случаях, когда вы не можете придумать лучшего обоснования, чем “образованный человек должен знать, что Гражданская война в Соединенных Штатах закончилась в 1865 году”, убедитесь, что вы преподнесите эту информацию с энтузиазмом. Помогите ученикам извлечь из нее уроки, касающиеся расовых предрассудков и единства, и тогда то, что могло бы показаться им “мертвой историей”, оживет для них. Используйте те творческие способности, которыми наделил вас Господь, чтобы в ярких красках рассказать ученикам о каком-нибудь реальном эпизоде Гражданской войны. Придумайте сценку, в которой эта дата (1865 год) повторялась бы несколько раз. Таким образом этот факт навсегда запечатлится в памяти учеников.

Осознание практической ценности материала повышает мотивацию учащихся и помогает им сосредоточиться. Заходя в класс, ученики, как правило, думают о множестве самых разных вещей. В этот момент учитель должен продемонстрировать, в чем состоит ценность изучаемого материала, и тем самым



вызвать интерес к нему, а затем удерживать внимание учеников умелым изложением данного материала. *Содержание* урока должно привлекать внимание учеников в силу того, что оно представляет для них интерес и отвечает их потребностям. Умелое *изложение* должно постоянно удерживать их внимание своей занимательностью и качественным превосходством над другими факторами, “сражающимся” за это внимание. Если вы учитываете потребности учеников и соотносите с ними содержание урока (т. е. демонстрируете его практическую ценность), если вы пользуетесь разнообразными творческими методами изложения материала, вы сможете удерживать интерес и внимание учеников.

Истина 4. Чтобы обеспечить сохранение материала, учитель должен сосредотачивать внимание учеников на наиболее важных фактах.

Хотите — верьте, хотите — нет, но не все факты в равной степени важны. Однако если послушать учителей, можно подумать, что каждый “кусочек” информации жизненно важен.

Если вы хотите, чтобы ваши слушатели запомнили материал, вы должны взять на себя ответственность за отделение главного от второстепенного. Мы должны “просеивать” информацию, предназначенную для наших учеников.

Не таким ли образом Бог “просеял” всю историю человечества, составляя Библию? Именно поэтому в Книге Бытия события многих столетий не удостоились

даже упоминания, в то время как жизнь простого человека — Авраама — описывается в мельчайших подробностях и ей посвящено несколько глав.

Почему же Бог не уделяет внимания целым столетиям, а некоторые события “расписывает” по минутам? Дело в том, что наш Божественный Учитель “просеивает” предназначенную для нас информацию. Возьмите, к примеру, Книгу Исход, где лишь вскользь упоминается о четырехсотлетии египетском рабстве, зато заключению завета на горе Синай, длившемуся лишь несколько месяцев, посвящено более двадцати глав!

Точно так же немало глав в четырех Евангелиях посвящены детальному описанию последней недели жизни Христа, однако мы нигде не найдем никакой информации о том, что происходило между Его двенадцатым и тридцатым днями рождения.

Вопреки примеру, данному Богом, многие учителя-дилетанты пытаются дать ученикам побольше информации. Учителя, являющиеся подлинными мастерами своего дела, умеют опускать ненужную информацию. Максимальное внимание следует уделять самым важным фактам. *Если один факт важнее другого, то он заслуживает большего внимания.* Если он в три раза важнее, то он вполне заслуживает тройного внимания. Чем опытнее учитель, тем точнее будет соответствие между важностью фактов и понятий и временем, выделяемым на классную и домашнюю работу с ними.

В бизнесе существует закон, отражающий эту пропорцию, — Парето, или “правило 20/80”.

Например, 20 % продуктов, выпускаемых компанией, обычно приносят 80 % ее прибыли. Или же, 80 % своих дел компания ведет лишь с 20 % своих клиентов. Этот принцип применим и к жизни церкви: 80 % работы выполняется, как правило, 20 % прихожан. Или же, пожертвования 20 % прихожан составляют 80 % церковного бюджета.

Принцип Парето может быть применен практически в любой ситуации. Например, если говорить о вашей работе, то вполне вероятно, что 80 % затрачиваемых вами усилий приводят лишь к 20 % того результата, к которому вы стремитесь. И наоборот, лишь 20 % своего времени вы посвящаете тем видам деятельности, благодаря которым достигается 80 % желаемого результата.

Однажды в самолете я рассказал об этом принципе моему попутчику- бизнесмену. Он тут же достал из портфеля финансовые отчеты своей компании, просмотрел информацию о выпускаемой продукции и определил, что 84 процента продуктов приносили ему лишь 18 % прибыли. Я посоветовал ему немедленно повысить их цену на 20 %, поскольку это не связано с особым риском и должно привести к повышению прибыли компании. Далее он определил, что 16 % продукции приносило 82 % прибыли; я посоветовал ему реорганизовать работу компании таким образом, чтобы расширить выпуск этих продуктов.

Дорогой коллега, этот принцип справедлив и по отношению к нашим урокам — 20 % учебного материала заключают в себе 80 % реальной пользы,

приносимой ученикам. Поэтому вам стоит сегодня же определить, какие факты составляют эти 20 %, в соответствии с этим, изменить свои приоритеты.

Представьте себе, насколько повысится эффективность вашего преподавания, если вы определите, какая информация занимает 80 % времени, а приносит лишь 20 % желаемого результата. Тогда вы сможете вдвое сократить эту информацию и посвятить сэкономленное время тем видам деятельности, которые ранее занимали лишь 20 % времени, обеспечивая при этом 80 % результатов! Такая стратегия позволяет каждому учителю получать прекрасные результаты.

Но как нелепы современные представления об избирательном подходе к материалу. Перед каждой контрольной работой ученики впадают в панику, отчаянно пытаясь установить, какие же вопросы может задать учитель. Как будто игра в “Отгадай, что здесь важнее” способствует усвоению материала! Как мы, эксперты в изучаемом предмете, можем ожидать, что наши ученики, являющиеся в этом деле новичками, смогут отличить основную информацию от второстепенной? Если учителя играют в прятки со своими учениками, то усвоение материала от этого никак не выиграет. Почему бы вам не определить, какие 20 % материала стоит усвоить ученику, чтобы он извлек для себя 80 % пользы? Подумайте только, как хорошо было бы предоставить ученику возможность проводить свое учебное время с максимальной пользой.

Ваша задача состоит в том, чтобы определить,

какие факты должен знать ученик, чтобы он с полным правом мог сказать, что знает предмет. Назовем этот набор фактов *предельным минимумом*. *Предельный минимум — это наименьший объем информации, необходимый ученикам для удовлетворительного овладения предметом.* Если ученик не знает предельного минимума, предмет не может быть ему зачтен; если же он успешно овладел этим минимумом, то сможет показать удовлетворительные результаты и быть переведенным на следующий уровень.

Необходимо, чтобы каждый ученик сначала понял информацию, входящую в предельный минимум, а затем овладел ею. Учитель должен не только определить объем предельного минимума, но и принять на себя всю ответственность за обучение ему всех учеников в классе. Если предельным минимумом овладели не все ученики, значит, учитель не изложил материал надлежащим образом.

Представьте себе энтузиазм учеников, если бы учитель дал им гарантию, что при посещении занятий и внимательности они успешно пройдут курс, поскольку на занятиях учитель обучит их всему, что необходимо для написания любой контрольной работы. Определите, какая информация является фундаментальной. Распланируйте свое время так, чтобы извлечь максимальную пользу из того, что является наиболее важным, а затем обучите этому каждого ученика.

Истина 5. Чтобы факты легко запоминались, их следует расположить в определенном порядке.

Некоторые учителя собирают материал, приносят его в класс и одним махом сваливают на учеников. Я называю это “методом самосвала”. Другие учителя идут дальше и составляют планы своих уроков. Для начала это неплохо. Однако, как бы красиво не выглядели эти планы, следует задаться вопросом: сколько из изученных фактов среднестатистический ученик сможет назвать через неделю? Сам по себе план не обязательно облегчает ученикам запоминание материала — он лишь облегчает перенесение содержания урока из конспекта учителя в конспекты учеников.

Что же произойдет, если я, будучи учителем, соберу те же самые факты и “упакую” их так, чтобы ученикам было легко их запомнить?

Позвольте мне провести параллель с миром компьютеров. Итак, вы — компьютер-учитель, а ваш класс — компьютеры-ученики. Ваша задача состоит в том, чтобы как можно быстрее и эффективнее перенести в их память информацию, хранящуюся в вашей памяти, — выражаясь “компьютерным языком”, загрузить информацию без какой-либо потери данных.

Предположим, вы хотите, чтобы ваши ученики знали содержание определенной книги. Можете ли вы взять эту книгу, положить ее на голову ученика и сказать: “Ввод. Происходит сохранение информации”? Едва ли такой метод сработает. Разум не способен воспринимать и запоминать материал, если материал не был должным образом организован и отформатирован.

Информацию можно перенести из одного

компьютера в другой четыремя способами — посредством гибкого диска, модема, сетевой связи или набора на клавиатуре. Других методов пока нет.

Почему мы старательно форматируем материал, чтобы занести его в компьютер, но не желаем придавать ему тот формат, который необходим, чтобы его запомнили ученики? Бог, наделивший ваших учеников разумом, предусмотрел лишь несколько способов, при помощи которых им легко воспринять и сохранить информацию. Знаете ли вы, что это за способы? Используйте ли вы их? В следующей главе я поделюсь с вами семью основными способами “перереформатирования” материала.

Понятно, что чем труднее материал, тем хуже ученики запомнят его. Поскольку в конечном итоге учитель несет ответственность за усвоение материала учениками, он должен представить материал таким образом, чтобы ученикам было относительно легко его запомнить. Он должен заглаживать все шероховатости, убрать с дороги камни, “исправить путь” для учеников. Он должен знать, как пройти через содержание короткой дорогой. Он должен заранее отметить, где есть угроза попасть в ловушку, сделать зарубки на деревьях вдоль пути, построить мосты через бурлящие реки. Он должен иметь на примете безопасные места, где можно будет сделать привал.

Учитель, являющийся подлинным мастером своего дела, понимает, что его задача состоит не в том, чтобы провести трудный бесполезный поход, а в том, чтобы как можно успешнее довести учеников до места назначения — из пункта А в пункт Б, — не рискуя ни

одним из них.

Многие учителя, видимо, полагают, что чем больше усилий ученики прилагают к тому, чтобы запомнить информацию, тем лучше. Но почему? Почему не сделать обучение более легким? Можете ли вы назвать хоть одно преимущество “сложного” обучения по сравнению с “легким”? Если бы учитель был действительно мудрым, он бы направил все свои усилия на то, чтобы помочь ученику применять материал, а не просто заучивать его.

Сохранение материала по-настоящему испытывается именно тем, как применяется этот материал. Вы можете вручить ученикам 3 яйца, 100 г масла, 2 стакана муки, 1 нарезанное яблоко и т. д., а можете испечь для них вкусный яблочный пирог, в состав которого входят те же компоненты. И то и другое “приготавливается” учителем и “съедается” учеником. Но, как вы думаете, что ученик быстрее “переварит”? И что вызовет у него желание попросить “добавки”?

Необходимы ли дополнительные усилия, чтобы смешать продукты и испечь пирог? Несомненно. Но разве успеваемость тридцати учеников и их отношение к учебе не стоят тридцати лишних минут, затрачиваемых учителем на подготовку к уроку? Мы вновь и вновь возвращаемся к нашему ключевому моменту — ответственности учителя за усвоение материала учащимися. Для этого необходимо сделать лишний шаг и воплотить в жизнь то, что Библия называет любовью — действовать в соответствии с потребностями другого человека вне зависимости от



того, хочется вам этого в данный момент или нет.

Истина 6. Регулярное повторение тренирует долговременную память, тем самым способствуя сохранению материала.

Создавая человека, Бог наделил его кратковременной и долговременной памятью. Умелый преподаватель должен уважать Божий замысел, считаться с ним и, соответственно, не заставлять человека делать то, к чему разум его не приспособлен.

Мы с вами постоянно пользуемся кратковременной памятью — например, если жена поручает вам купить в магазине три каких-либо вещи. Другой пример: если, попрощавшись с вами, друг кричит вам вдогонку, чтобы вы перезвонили ему вечером по определенному номеру телефона, вы повторяете этот номер про себя несколько раз, и он запечатлевается в вашей памяти — по крайней мере на сегодняшний вечер. Однако вспомните ли вы его через неделю? Кратковременная память предназначена Богом для непродолжительного сохранения информации.

Приходилось ли вам “зубрить” материал в ночь перед экзаменом? Возможно, у вас возникало такое чувство, что, столкнувшись вы с кем-то в коридоре, из вашей головы тут же посыпались бы “утрамбованные” там факты. Когда я был студентом, то в начале экзамена я часто составлял список всего, что я знаю: мне нужно было успеть изложить свои знания на бумаге прежде, чем я их забуду. Как вы считаете, много ли я знал на самом деле? Если бы преподаватель

вдруг решил провести этот же экзамен неделей раньше или неделей позже, результаты были бы катастрофическими. Какой вывод о мастерстве преподавателя можно было бы сделать из такого эксперимента?

Вы никогда не сможете обеспечить усвоение материала учащимися, если этот материал не будет занесен в их долговременную память. Существует лишь один способ занести его туда: повторение. Значительная часть вашей профессиональной задачи состоит в том, чтобы повторять, повторять и еще раз повторять материал с учениками — до тех пор, пока они полностью им не овладеют.

*Цель повторения — прочно укоренить материал, входящий в предельный минимум, в долговременной памяти ваших учеников.* Ради их блага повторяйте материал в разное время и при помощи разных методов — до тех пор, пока его не будут знать все.

Изложение материала не является преподаванием; это просто монолог учителя, который, в лучшем случае, оставит след в кратковременной памяти. О настоящем преподавании можно говорить лишь в том случае, если ученик знает материал как до, так и после контрольной или экзамена!

Только представьте, что было бы, если бы качество работы учителя оценивалось уровнем знаний его учеников через месяц после окончания занятий. Разве это не привело бы к кардинальным переменам в преподавании?! Это ли не трагедия, что мы интересуемся лишь сиюминутными результатами обучения и пренебрегаем глубиной и стабильностью

усвоенных знаний?

И проблема здесь в том, что при таком подходе мы апеллируем исключительно к кратковременной памяти, являющейся лишь преддверием долговременной памяти. Трагизм положения усугубляется и тем, что мы воспитываем у наших учеников поверхностное отношение к жизни: создается впечатление, что необходимо лишь пройти определенные вехи и заучить определенное количество фактов, вместо того чтобы учиться всю жизнь.

Чтобы деятельность учителя можно было назвать эффективной, он должен определить, какой материал входит в предельный минимум, и преподать его так, чтобы все ученики без исключения полностью овладели этим материалом, заключив его в долговременную память, откуда они смогут извлечь его в любой момент, когда он им понадобится.

Истина 7. Сокращая время, необходимое для запоминания материала, вы увеличиваете время, которое вы сможете уделить его применению.

Используя Закон Сохранения материала, описанный подробнее в следующей главе, вы приобретете навыки ускоренного обучения. Вскоре вы сможете преподавать двойной объем материала за половину прежнего времени, причем настолько эффективно, что этим материалом овладеют все ваши ученики без исключения.

Однако, сделав это, вы окажетесь лишь на полпути к цели, потому что весь смысл преподавания заключен в *использовании материала*. Если изучаемую

информацию невозможно применить на практике, то стоит ли засорять ею мозги?

Мы должны сосредоточить свои усилия на том, чтобы вооружить наших учеников всеми знаниями, необходимыми им в жизни. От содержания, информации, теоретического знания мы должны перейти к практике, применению и приобретению мудрости. Поэтому излагайте материал так, чтобы он был понятен ученикам и чтобы им было легко его запомнить. И не тяните до последней минуты, чтобы продемонстрировать им, в чем состоит важность, значимость и практическая ценность данного материала; начните с этого. Чем больше ученики убедятся в том, что изучаемая информация имеет прямое отношение к их жизни и что ее можно применить на практике, тем больше они будут заинтересованы в учебе и благодарны вам за то, что вы обучили их всему необходимому для преуспевания!

На протяжении всех лет моей учебы в аспирантуре д-р Хэндрикс неустанно повторял, что “сбережение без выражения ведет к раздражению”. Если учитель полагает, что конечной целью изучения предмета является накопление информации, его ученики постепенно утратят интерес к предмету, станут пассивными, недовольными и циничными. Если ученик никак не использует приобретенные знания, то в конце концов они начинают раздражать его. В том случае, когда учитель постоянно требует от учащегося заучивания все нового и нового материала, не демонстрируя, как этот материал может пригодиться в жизни, учащемуся понадобятся большое

самообладание и дисциплинированность, чтобы заставить себя сосредоточиться на учебе.

Умелые учителя делят учебное время на две равные части, отводя пятьдесят процентов изложению содержания и пятьдесят — применению. Они не просто помогают ученикам усвоить новую информацию во время урока, но и редко предлагают им заучивать что-либо дома. Вместо этого учитель задает такие домашние задания, которые способствуют практическому применению информации, изученной на уроке.

Цель Закона Сохранения материала состоит в том, чтобы помочь учителям более эффективно преподавать материал. С его помощью вы сможете дать в пять раз больше информации за то же самое время, или в 2, 5 раза больше информации за половину времени, или тот же объем информации за четверть того времени, которое вы затрачиваете на это сейчас. Все приведенные процентные данные абсолютно реальны; их сможет достичь каждый, кто в достаточной степени овладеет данным законом. А в результате вы сэкономите время для того, чтобы сосредоточиться на применении материала.

## **Суть Закона Сохранения материала**

Суть Закона Сохранения материала можно выразить в двух словах:

*“Овладейте минимумом”.*

Учитель должен помочь ученикам как можно лучше овладеть предельным минимумом.

## Заключение

Хорошие учителя помогают учащимся усвоить материал. Недавно я получил письмо от Дональда Кэмпбелла, президента семинарии, которую я окончил, и с удивлением обнаружил, что в нем были высказаны те же взгляды. В письме говорилось о Льюисе Сперри Чефере, основателе и первом президенте нашей семинарии:

“Недавно, во время праздника Пасхи, я вспомнил поразительную историю, случившуюся со мной, когда я учился в Далласской семинарии. Это было осенью 1948 года, и я изучал “Библейскую доктрину спасения через смерть и воскресение Христа” — курс, который преподавал д-р Чефер.

Я был в восторге от того, насколько доходчиво он объяснял глубокие теологические истины и какие прекрасные иллюстрации приводил. Говоря о деле нашего спасения, совершенном Христом, он вкладывал в это весь жар своего сердца. Было очевидно, что он стремился дать нам глубокое понимание доктрин об искуплении, примирении с Богом и жертве Христа. После нескольких недель незабываемых лекций пришло время для текущей контрольной работы. Так же, как и мои одноклассники, я старательно исписал свою тетрадь

“от корки до корки”, пытаюсь наилучшим образом изложить свои мысли относительно спасения.

Спустя несколько дней д-р Чефер зашел в аудиторию со стопкой тетрадей в руках. Мы с радостным волнением ожидали результатов контрольной работы.

Однако я заметил, что д-р Чефер был чем-то недоволен.

Положив проверенные работы на стол, он заявил о своем глубоком разочаровании, поскольку мы проявили недостаточное понимание этих важнейших теологических концепций. Более того, он сказал, что мы разбили его сердце.

С этими словами он демонстративно выбросил наши работы в мусорную корзину и принялся вновь разъяснять суть нашего спасения, совершенного Христом.

Не стоит и говорить, как внимательно мы его слушали! Спустя несколько дней д-р Чефер дал нам другую контрольную работу, по которой все получили высокие оценки”.

По словам множества студентов разных поколений, д-р Чефер был истинным мастером своего дела. Здесь мы вновь видим пример того, как опытный учитель понимает, что в неуспеваемости его учеников виноват, в конечном счете, он сам. Что же он сделал с “уликой”, подтверждающей его вину? Выбросил в мусорную корзину! Видите ли, мой друг, учитель сам выбирает место для хранения работ своих учеников!

Однако не забудьте о том, что произошло дальше. Увидев плохие результаты, показанные студентами, он

“стал вновь разъяснять...” Он повторил материал. Он взял на себя ответственность за неудачу студентов и стал заново обучать их тому же материалу до тех пор, пока они его не выучили.

Продолжал ли этот опытный преподаватель учить до тех пор, пока урок не усвоили *все* студенты? Продолжал ли он до тех пор, пока *каждый* студент не “овладел минимумом”? По словам д-ра Кэмпбелла, “спустя несколько дней д-р Чефер дал нам другую контрольную работу, по которой *все получили высокие оценки*”.

Прежде чем вы перевернете страницу и откроете для себя удивительные секреты преподавания, позволяющего “*всем получать высокие оценки*”, позвольте задать вам несколько заключительных вопросов. Из своего многолетнего опыта я знаю, что, пока человек не приведет свой образ мышления в полное соответствие с описанными выше взглядами, никакие “секреты” ему не помогут.

Прочтя эту главу, вы наверняка поняли, что данные взгляды революционны и что они бросают вызов современному подходу к преподаванию. Однако, судя по тому, что результаты, показываемые на экзаменах, постоянно снижаются, этому подходу нечем особо похвалиться. Разумеется, его представителям хотелось бы убедить нас в том, что причина снижения результатов лежит в плохом воспитании со стороны родителей, негативном влиянии телевидения или разрушении озонового слоя — в чем угодно, но только не в плохом преподавании.

Я убежден, что в большинстве своем учителя —



это трудолюбивые люди, преданные своей профессии, готовые многим ради нее пожертвовать, искренне заботящиеся о своих учениках. Почему же тогда ученики демонстрируют столь низкую успеваемость? Тому есть две причины:

*1. Взгляды современного учителя не соответствуют принципам, заложенным в Писании, а, следовательно...*

*2. ... методика преподавания, используемая современным учителем, неспособна обеспечить усвоение материала учащимися.*

Так пусть же Закон Сохранения материала поможет вам выбрать правильную позицию и позволит вам преподавать так, чтобы все ваши ученики успешно “овладели минимумом”.

## **Вопросы для обсуждения**

Взгляды учителя на преподавание определяются тем, как он в действительности преподает. Постарайтесь ответить на эти пять вопросов, проверив тем самым, верны ли ваши взгляды на преподавание:

1. За девять лет моего обучения в колледже и аспирантуре ни один из моих преподавателей не выбросил стопку контрольных в мусорную корзину. Однако многие преподаватели читали нам бесчисленные “лекции по поводу наших ужасающих знаний и отсутствия навыков, необходимых для учебы. Если учитель несет ответственность за усвоение материала учащимися, то кто кому должен был “читать

лекции”? Если бы такую “лекцию” довелось читать вам, каковы были бы ваши основные замечания?

2. Если целью выставления оценок является отражение уровня компетентности учащихся по данному предмету, то насколько правильным является оценивание относительного уровня знаний (*система оценивания, практикующаяся в США и состоящая в том, что ученику выставляется оценка в зависимости от того, сколько процентов учащихся написали данную работу лучше него, а сколько процентов написали хуже.* — Прим. пер.)? В чем состоит концептуальное различие между двумя системами аттестации: оцениванием относительного уровня знаний и оцениванием абсолютного уровня знаний (т. е. показанного в отношении к общему объему материала вне сравнения с результатами других)? Можно ли сделать вывод, что оценивание относительного уровня знаний представляет собой в корне неправильный подход к образованию? Ведь эта система позволяет получить высокую оценку при отвратительном преподавании и плохом усвоении материала — при том лишь условии, что все остальные покажут еще худшие результаты. Помню, как однажды в аспирантуре я получил “пятерку” всего лишь за 36 % правильных ответов — и знаете почему? Дело в том, что никто из нас, включая профессора, толком не понимал, о чем идет речь на занятиях. В другой раз, я получил “тройку” по одному из предметов, дав 95 % правильных ответов — и все из-за сравнения с результатами других. Я прекрасно изложил материал, но все равно получил “тройку”-

Обсудите, как каждая из этих систем влияет на усвоение материала учащимися.

3. Помните, как вам приходилось “зубрить”? Помните, как вы пытались выучить весь материал за ночь перед экзаменом? Можно ли сказать, что ваш преподаватель действительно обучил вас этому материалу? Каковы были бы результаты, если бы вас попросили сдать тот же экзамен неделей позже? В чем состоит подлинная цель преподавания: вооружить вас знаниями на день экзамена или на всю жизнь? Является ли “преподавание на короткий срок истинным преподаванием? Что бы вы делали по-другому, если бы решили “преподавать на всю жизнь”?

4. Один преподаватель на каждом занятии давал нам конспект из шести- восьми страниц. Мы все считали его занятия абсолютно бесполезными и называли этот предмет “ускоренным письмом” или “зарядкой для руки”. Как-то раз под конец семестра один из студентов поднял руку и спросил: “Действительно ли нам нужно знать этот материал?” Какой взрыв негодования это вызвало у преподавателя — как будто был совершен непростительный поступок! Был ли этот вопрос глупым? Какой смысл в том, чтобы заставлять студентов терять время, заучивая бесполезную информацию? Возможно ли избежать непредвиденных ситуаций на экзамене — тех случаев, когда студент приходит в отчаяние, услышав от учителя вопросы, которые он никак не ожидал услышать?

5. Все ученики и студенты готовятся к контрольной работе одинаково. Они решают, какой

материал, по всей вероятности, в нее войдет, а затем используют различные способы, чтобы его запомнить. Представьте себе, что учитель преподает материал так, что его легко запомнить, а также открыто заявляет, какого рода вопросы войдут в контрольную работу. Как бы это повлияло на уровень знаний и на успеваемость учащихся?

## Глава 8

# ЗАКОН СОХРАНЕНИЯ МАТЕРИАЛА МЕТОД И РЕКОМЕНДАЦИИ

Это было накануне итогового теста. Студенты вошли в аудиторию, исполненные радостного волнения. Занятие, которого они так долго ждали, было посвящено повторению материала.

Я также с нетерпением ожидал этого занятия. Мы со студентами хорошо поработали на протяжении семестра, и их успехи были налицо. Я попросил студентов встать и хором дать отчет в том, что они узнали за целый семестр обзорного изучения Библии. Затем я сел и засек время. Я хорошо помню, как они нараспев заговорили:

“Библия — 66 книг

Две части: Ветхий Завет и Новый Завет

Ветхий Завет: 39 книг

Новый Завет: 27 книг

Ветхий Завет: три части

Исторические книги: 17

Поэтические книги: 5

Пророческие книги: 17...”

И так далее и тому подобное. По мере приближения к завершению своего продолжительного отчета эти студенты-первокурсники начали восклицать и хлопать в ладоши. Они говорили двадцать семь минут без остановки, упомянув все важные факты, которым я обучил их за этот семестр (т. е. предельный минимум).

Тест состоял из шести страниц, напечатанных с одинарным интервалом. Все получили высокие оценки. Увидев это, администратор колледжа немедленно вызвал меня к себе в кабинет:

— Брюс, это невозможно, чтобы все ваши студенты заслужили такие высокие оценки.

Мое сердце учащенно забилося, однако я предвидел такой вопрос и поэтому заранее подготовил ответ:

— Позвольте мне показать, в чем состоял тест, чтобы вы убедились, что он не был слишком легким.

— В течение двух минут он не проронил ни слова, погрузившись в чтение вопросов, напечатанных на шести страницах, затем сказал: Вы дали этот тест первокурсникам? Но он же потяжелее тех экзаменов, которые я сдавал на последнем курсе! И они все это

знают?

— Конечно! Или вы считаете, что я должен был “для порядка” поставить несколько “двоек”?

Он засмеялся. Я вздохнул с облегчением. Оценки были зачтены.

Но главное, эти студенты действительно усвоили материал. Более того, они любили мой предмет — ведь здесь им ничто не угрожало, и они могли убедиться, насколько захватывающе ускоренное обучение.

## **Метод Закона Сохранения материала**

Этот метод лучше всего сформулировала Лола Мэй: “Учитель должен помнить три правила. Первое: знай, о чем ты говоришь. Второе: знай, кому ты это говоришь. И третье: говори как следует”.

Эта глава посвящена именно тому, как следует говорить. Здесь впервые будут опубликованы некоторые удивительные секреты, которыми пользуются в организации “Путешествие по Библии” для ускоренного обучения слушателей. Этот новаторский метод применялся по всему миру, от Нью-Йорка до глухих индийских деревень. Поскольку в Методе Сохранения материала учтены особенности того, как Бог устроил наше мышление, он успешно срабатывает на разных континентах.

Метод Сохранения материала включает пять этапов, следование которым, как я установил,

позволяет учителям преподавать с поразительной эффективностью. Уяснив себе, в чем суть этих этапов, вы тем самым подготовите себя к восприятию семи универсальных рекомендаций, помогающих ученикам с легкостью и удовольствием запоминать предельный минимум.



### Этап 1. Материал.

Для начала учитель должен собрать учебный материал, откуда он выберет факты, которые следует изложить ученикам. Для этого требуется произвести исследование. Необходимо начать с обзора всего содержания учебного предмета, чтобы собрать максимум информации и на основании ее подготовить тот материал, который будет изложен ученикам.

Чем лучше возделана почва, тем больше вероятность того, что сад будет цвести и разрастаться. Чем надежнее фундамент, тем более высокое и прочное здание можно на нем построить. Чем лучше исследован учебный материал, тем вероятнее, что уроки изменят жизнь учеников.

Сейчас, когда я пишу эту главу, я параллельно работаю над выступлением на тему: “Библия о событиях, которые произойдут на Ближнем Востоке

перед вторым пришествием Христа”. В моем распоряжении огромное количество материала и всего лишь сорок минут времени. Половина из моих будущих слушателей не посещают церковь регулярно. Большинство из них никогда не слышали о так называемой “мерзости запустения”, о которой Иисус говорит в 24-й главе Евангелия от Матфея. В процессе подготовки к этому выступлению мне нужно пройти через три стадии:

1. *Обзор предмета.*
2. *Структурирование предмета.*
3. *Составление плана.*

Для *обзора предмета* вам следует бегло ознакомиться с материалом, как бы бросить взор “с высоты птичьего полета”: загляните в энциклопедии, учебные пособия, оглавления различных книг; пролистайте их, не вдаваясь в глубокое изучение. Это — стадия ознакомления, когда у вас складывается общее представление о том, из каких основных разделов состоит материал и как наиболее доходчиво преподнести его ученикам.

Далее, *предмет следует структурировать*. На этой стадии вы должны распределить его содержание по различным категориям, выделив своего рода “единицы мыслительного процесса”. Для того чтобы победить, необходимо объединить усилия; здесь же, напротив, их нужно разъединить. Просмотрите, как разделен материал в учебных пособиях. Составьте список предполагаемых категорий. На этом этапе не следует критически оценивать идеи, просто



записывайте все свои соображения. Только после того как вы закончите составление списка, переходите к оценке его пунктов следующим образом:

“5” — материал, который вы считаете обязательным;

“4” — материал, который очень полезен, однако не обязателен;

“3” — материал, который может пригодиться ученикам, однако является факультативным;

“2” — материал, который едва ли окажется полезным;

“1” — материал, который точно не окажется полезным и даже вреден для учеников.

После этого расставьте категории в порядке приоритетности. К этому времени вы должны перейти на “ты” с некоторыми общими понятиями изучаемого предмета.

Последняя стадия — это *составление плана*. Просмотрите выделенные вами категории и решите, в каком логическом порядке они должны быть изложены. Пользуясь своим всевозрастающим пониманием предмета, определите, не ошиблись ли вы в оценке категорий “5”, “4” и “3”. Завершив работу с основными категориями, вы можете вновь пройти эти же три стадии, работая с более мелкими параграфами внутри основных категорий.

К концу работы на этапе *материала* вы будете иметь в руках общий план вашего урока.

Этап 2. Минимум.

Пришла пора свести просмотренный вами

материал к *минимуму*. Вы уже исследовали его, а теперь нужно его *сократить*. Вы уже сделали общий обзор содержания, а теперь пора произвести *отбор* необходимого материала и правильно расставить *приоритеты*.

Поначалу этот этап может показаться вам странным, однако ему принадлежит решающая роль в том, чтобы сделать ваши уроки эффективными. Возможно, вам нелегко будет сделать этот шаг, поскольку *мы несправедливо полагаем, что лучше изложить побольше материала, чем тратить время на обеспечение его усвоения*. Однако сосредоточьтесь свои усилия только на том материале, который необходимо знать вашим ученикам, и вы станете мыслить по-другому.

Более двадцати лет назад, когда я разрабатывал для семинара “Путешествие по Библии” тему “Жизнь Христа”, я сделал обзор всех без исключения событий в Его жизни — где Он бывал, что говорил, какие чудеса совершал. Я насчитал более трехсот таких событий. Затем я напомнил себе: “У меня есть полтора часа, чтобы рассказать моим слушателям о жизни Христа, причем многие из них почти ничего о Христе не знают. Что необходимо знать человеку, чтобы иметь основание сказать: «Я понимаю, что происходило в жизни Христа?»” Из списка моих приоритетов — событий, оцененных на “5”, “4” и “3”, — я выбрал те, которые представились мне наиболее важными.

На этом этапе вам придется сократить информацию, которую вы отобрали на этапе сбора

материала. Однако помните, что не вся информация в равной степени важна. Большую ее часть ученикам не обязательно знать наизусть, а кое-что не стоит и обсуждать, достаточно дать ученикам общее представление.

Как правило, на этом этапе учителя не умеют ограничивать себя и поэтому много говорят, но не многому учат. Хорошие учителя так же хорошо знают, что следует исключить, как и то, что следует включить. Они опускают второстепенный материал, чтобы сосредоточиться на материале первостепенной важности.

Как-то раз одного великого скульптора спросили, как ему удается создавать такие прекрасные произведения искусства из простых кусков мрамора. Скульптор ответил, что он берет мраморную глыбу и отсекает все лишнее.

Как в скульптуре, так и в преподавании шедевры создаются теми, кто знает, что от имеющегося материала необходимо отсечь все лишнее.

Как же определить, что нужно “отсекать”, а что нет? Существуют три фактора, помогающие отсечь лишнее и ненужное: во-первых, особенности вашей *аудитории*, во-вторых, *время*, которым вы располагаете, и, в-третьих, *цель* урока.

Предположим, вам нужно рассказать о жизни Христа трем разным *аудиториям*:

- 1) девочкам-шестиклассницам;
- 2) двадцатипятилетним молодоженам;
- 3) аспирантам-теологам.

Насколько результативными были бы ваши уроки,

если бы во всех трех аудиториях вы использовали один и тот же подход? Ведь от того, кто является вашими слушателями, зависит то, какой материал вы выберете для изучения.

Помимо этого, выбор материала определяется также количеством времени, которым вы располагаете для его изложения. Какой материал вы бы включили в свой учебный план, если бы вам нужно было подготовить разные по *продолжительности* занятия:

- 1) двадцатиминутную проповедь-размышление о Слове Божьем;
- 2) урок на сорок пять минут;
- 3) цикл занятий, рассчитанный на тринадцать недель?

И, наконец, третьим фактором, определяющим выбор материала, является цель урока. К чему вы хотите подвести своих учеников? Подумайте, на каком материале вы остановили бы свой выбор, если бы преподавали одну и ту же книгу Писания, но перед вами стояли три разные *цели*:

- 1) сделать обзор жизни Христа;
- 2) доказать, что Христос был Мессией, которого ожидали иудеи;
- 3) поклониться Христу в ответ на Его любовь.

После того как вы определите приоритетность различных категорий материала, исходя из особенностей аудитории, времени, которым вы располагаете, и цели урока, вам следует подумать над тем, насколько вашим ученикам необходимо хорошо знать этот материал.

Существует один вопрос, который ученики задают

нам постоянно, хотя и в разной форме: “Обязательно ли нам это знать?” По сути дела, они спрашивают: “Насколько важен этот материал?” По всей видимости, учитель счел его достаточно важным, чтобы изложить; однако достаточно ли он важен, чтобы его запоминать?

Педагоги издавна признавали, что существует множество уровней “знания предмета”. Мне представляется простым и полезным выделение следующих трех уровней:

1. Поверхностная осведомленность: “Я уже слышал об этом раньше и думаю, что кое-что об этом знаю”.
2. Общее понимание: “Я выучил этот материал и в общих чертах понимаю его”.
3. Глубокое понимание: “Я знаю об этом все — вот, например, десять ключевых идей...”

В зависимости от того, знания какого уровня вы ожидаете от ваших учеников, вы должны не только по-разному излагать материал, но и прибегать к различным способам контроля. Если вы ожидаете поверхностных знаний, используйте тесты множественного выбора. Ожидая знаний среднего уровня, используйте тесты типа “верно/неверно” или задания, предполагающие самостоятельные ответы учеников, — объяснение того, что они знают. И, наконец, при ориентации на глубокое понимание требуйте от учеников полного перечисления всех изученных фактов или же осмысленного обсуждения ключевых вопросов темы (в том числе их скрытого смысла).

В соответствии с Законом Сохранения материала,

учитель несет ответственность за следующие моменты:

1. Отбор информации для изучения.
2. Определение уровня усвоения информации.
3. Изложение как самой информации, так и требований относительно глубины ее усвоения.
4. Способ изложения информации, обеспечивающий требуемый уровень ее усвоения.
5. Проверка уровня усвоения материала в соответствии с объявленными ранее требованиями.

Учителя часто тратят впустую большую часть учебного времени (как классного, так и домашнего) по одной из причин: либо они сосредотачивают внимание не на том материале, либо они преподают его не на должном уровне. Ученики же расходуют свои усилия и драгоценное время, пытаясь “вычислить”, какие факты учитель считает значимыми, а также заучивая информацию далеко не самую важную.

Не принуждайте к этому своих учеников! Установите, какие факты и понятия необходимо знать для удовлетворительного усвоения предмета. Этот предельный минимум должен быть четко оговорен, и его следует регулярно повторять с учениками. Предельным минимумом должен овладеть каждый, в противном случае уровень преподавания необходимо признать неудовлетворительным. Помните, если ученик не усвоил материал, значит, учитель его не преподавал!

К завершению этапа *материала* вы должны четко

определить содержание урока и составить его план. Обычно подготовка к уроку на этом заканчивается.

К завершению этапа *минимума* следует переоценить содержание урока и установить приоритетность его компонентов. Возможно, вы используете правило “20/80” и сократите свой шестистраничный конспект урока — удалите весь “жир”, оставив лишь “мясо”. Вы также выделите все те факты, которыми Должен овладеть каждый ученик, поскольку они входят в предельный минимум. Вы беспристрастно определите, что же все-таки должны знать ваши ученики, и четко сформулируете суть изучаемого вопроса. Распределяя время Урока, вы обратите большее внимание на самый важный материал и строго ограничите время, уделяемое второстепенной информации. Вы согласитесь с тем, что не все факты одинаково важны и что мудрость подсказывает вам заранее установить, какие из них являются приоритетными.

Если вы сравните два плана, один из которых составлен на этапе подбора материала, а второй — на этапе полезного минимума, то поразитесь, насколько они отличаются. Вы поймете, что для того чтобы успешно составить план, необходимо отличать главное от второстепенного.

Данный “план минимума” включает весь основной *материал*, который вы собираетесь изложить, однако он еще не указывает, *каким способом* лучше всего это сделать. У вас есть ингредиенты наивысшего качества, но как объединить их так, чтобы ваши ученики усвоили их с удовольствием?

### Этап 3. Легкость для умственного восприятия.

Хотите — верьте, хотите — нет, однако прохождение этапа *минимума* продвигает вас намного вперед по сравнению со среднестатистическим учителем, поскольку ваши уроки теперь организованы намного эффективнее. Из материала, имеющегося в вашем распоряжении, вы извлекли самое важное. Вместо того чтобы попусту терять время, обсуждая ненужную информацию, вы отсекали все, что не имеет отношения к вашей “скульптуре”. Вы не станете тратить время урока на шелуху, валяющуюся под ногами. У вас не возникнет “искушение” давать тот материал, который лучше не излагать.

Теперь пора перенести фокус внимания с учебного материала на учеников. Вы уже отобрали материал, а теперь нужно выбрать правильный метод, который поможет запечатлеть этот материал в долговременной памяти учеников.

К сожалению, лишь немногие учителя проходят этот этап. *Слишком часто учителя полагают, что преподавание состоит в изложении фактов учителем, а не в запоминании этих фактов учащимися.* Как только мы поймем, что преподавание должно быть ориентировано на ученика, а не на учителя, нам тут же придется признать, что, как это ни прискорбно, в настоящий момент мы преподаем далеко не так, как следует.

Как только идеи, описанные в “Семи законах учащегося”, найдут отклик в вашем сердце, как только вы захотите преподавать так, чтобы ваши ученики



действительно усваивали материал, вы немедленно станете искать такие методы преподавания, которые помогут ученикам овладеть предельным минимумом, а не просто позволят вам изложить информацию.

Этот процесс затрагивает самые основания нашей жизни. Он бросает прямой вызов общепринятой педагогической практике. Подавляющее большинство преподавателей, учивших меня на протяжении жизни, не возлагали на себя ответственности за то, как я усваивал материал, — за это должен был отвечать я сам!

Итак, к чему же прибегали мы, ученики, чтобы выучить тот или иной материал? Мы отчаянно пытались найти способ, который бы сделал материал легким для запоминания.

Третий этап отражает самую суть такого подхода. Поскольку учитель несет ответственность за усвоение материала учащимися, он должен найти

наиболее эффективный метод преподавания и использовать его так, чтобы ученики усваивали материал непосредственно на уроке, а не после него.

Перелистав все словари и не подобрав подходящего слова, я решил назвать этот этап “легкостью для умственного восприятия”. На этом этапе вы *реорганизовываете* материал и производите *упрощение*. Вы придаете материалу определенную *форму*, чтобы он проникал в разум учащихся практически без всяких усилий с их стороны, а временами даже произвольно. Возможно, у вас возник вопрос: “Разве я когда-нибудь смогу так преподавать?” Однако через минуту вы убедитесь, что

секрет такого преподавания вам уже известен.

Помните, что вы делали в студенческие годы, когда хотели хорошо подготовиться к экзамену? Попытавшись предугадать, что войдет в экзаменационные билеты (то есть установить состав предельного минимума), вы наверняка старались реорганизовать материал таким образом, чтобы его легко было запомнить. Вы пытались отсечь от материала все случайное и не имеющее отношения к делу, а затем объединяли его в понятную вам схему или структуру. Вы увязывали факты в единое целое, чтобы на экзамене вспомнить необходимые элементы этого целого.

Если только вам не посчастливилось иметь фотографическую память, то именно этим вы занимались на протяжении всех лет обучения. Поскольку такой способ работал на вас, когда вы были учеником, почему бы не заставить его работать на вас как на учителя? Почему бы не помочь вашим ученикам заучивать материал прямо на уроке, по мере того как вы его излагаете? Представьте, как счастливы будут ваши ученики, если к моменту окончания урока они уже будут знать тот материал, который будет вынесен на экзамен.

Ставя перед собой такую цель, вы должны пустить в ход свои творческие способности и так организовать материал предельного минимума, чтобы человеческий разум мог легко его сохранить. На этом этапе умелые учителя придают материалу форму, отвечающую двум требованиям:

- 1) легкость для понимания;

2) легкость для запоминания.

Для начала обсудим *степень понятности*. Недавно мой сын пожаловался на сложность своего учебника по математике. В прошлом году, посетовал он, в учебнике все было изложено намного понятнее; этот же учебник воспринимается так, будто он написан на иностранном языке.

Возможно, и с вами случалось нечто подобное. Приходилось ли вам читать статью, которая в итоге оставляла вас с еще более туманными представлениями о ее предмете, чем это было до ее прочтения, — после чего вы находили другую статью на эту же тему, которая легко и просто расставляла все на свои места?

Итак, материал может быть изложен либо ясно и понятно, либо запутанно и невразумительно. На “шкале понятности” любой материал может занимать положение в промежутке от “простой для понимания” до “сложный”.

Такая шкала уже давно существует для оценки уровня сложности различных книг, журналов и газет. Сравните, насколько сложны для чтения альманахи “Ридерз Дайжест” (уровень восьмого класса) и “Харперз” (уровень одиннадцатого класса) или журналы “Пипл” (уровень седьмого класса) и “Сайентифик Америкен” (уровень двенадцатого класса). Даже различные переводы Библии могут быть оценены по критерию сложности для восприятия — от Международной детской Библии (уровень третьего класса), Новой международной версии (уровень седьмого класса) и Обновленной версии короля Иакова

(уровень девятого класса) до Обновленной стандартной версии (уровень десятого класса), Новой американской стандартной Библии (уровень одиннадцатого класса) и Версии короля Иакова (уровень двенадцатого класса).

Если вы хотите, чтобы ваши ученики усвоили как можно больший объем материала, упрощайте его настолько, насколько это возможно без нанесения ущерба его содержанию. Сведите его к уровню, доступному вашей аудитории. Учителя, являющиеся мастерами своего дела, умеют преподавать сложнейшие идеи настолько просто, что они становятся понятными и ребенку! Если вам довелось посещать уроки такого умелого учителя, то на них вы едва ли запутывались или терялись в учебном материале. Только плохие учителя теряют в пути своих учеников. Только неумелые учителя вводят учеников в замешательство. Основательность знаний коренится не в сложности, а в простоте.

Пусть никто не убеждает вас в том, что некоторые идеи слишком сложны для того, чтобы их можно было упростить. Это в корне неверно. Одними понятиями сложнее овладеть, другими — проще; однако это не означает, что умелый учитель не может построить свой урок таким образом, чтобы его ученики не только с пониманием следили за ходом его мысли, но даже никогда и не заподозрили, что, оказывается, в данный момент они изучают чрезвычайно сложные понятия!

Итак, мы подошли к обсуждению второго аспекта данного этапа — *степени запоминаемости*. Сделав материал понятным для учеников, учитель преподает

его так, чтобы его было легко запомнить. Учитель организывает материал таким образом, чтобы он сохранялся в памяти учеников при минимальном усилии с их стороны, а порой даже подсознательно.

Зачастую наш разум быстрее усваивает что-либо подсознательно, чем когда мы сознательно стараемся это заучить. Чтобы проиллюстрировать это утверждение, я предлагаю рассмотреть, как члены одной и той же семьи овладевают новым языком при переезде в другую страну. Пока родители по восемь часов в день изучают язык на интенсивных курсах, их маленькие дети играют со своими сверстниками. За один и тот же период времени дети неизбежно показывают лучшие результаты, чем родители. Пока родители всеми силами стараются сосредоточиться и запомнить языковой материал, их *дети овладевают языком, сами этого не осознавая.*

Степень запоминаемости определяется по шкале сложности. Чем сложнее запомнить материал, тем ниже его “запоминаемость”. Чем легче его запомнить, тем лучше ученики его усваивают!

Работая над “запоминаемостью” учебного материала, не забывайте, что разум может воспринять только те факты, к восприятию которых он подготовлен. Он неспособен воспринять факты, изложенные на незнакомом иностранном языке. *Вы не можете ожидать, что разум учащихся воспримет факты, изложенные вне всякой логической последовательности и не связанные между собой.* Вы не можете ожидать, что он воспримет факты, находящиеся за пределами его понимания, — это все

равно, что пытаться обучить второклассников дифференциальному исчислению.

Однако вы можете ожидать, что разум воспримет и сохранит факты, специально обработанные учителем с целью обеспечить быстрое и долговременное запоминание. Помните поговорку: “Каждый охотник желает знать, где сидит фазан”? А что если бы вы просто попытались запомнить соответствующие цвета в том же порядке (красный, оранжевый, желтый, зеленый, голубой, синий, фиолетовый)? Определенная организация фактов облегчает их запоминание.

Возможно, в этот момент ваши мысли уже уносят вас далеко вперед. Вы мечтаете о тех кардинальных переменах, которые этот революционный подход к преподаванию произведет в жизни ваших учеников. Ваше творческое воображение начинает “расцветать”, и вы уже задаетесь вопросом, как лучше всего организовать свой материал, чтобы ученикам было легко его понять и запомнить. Что ж, в результате тщательных исследований и проверки гипотез было выявлено семь наиболее эффективных способов организации материала. Об этих семи универсальных методах, помогающих понять и запомнить любую информацию, вы узнаете из этой главы чуть позже, в разделе “Рекомендации Закона Сохранения материала”. Но прежде обратим внимание на четвертый этап ускоренного обучения.

#### Этап 4. Запоминание.

До этого момента урок еще не начался. Этапы 1 — 3 осуществляются перед уроком и представляют

собой индивидуальную подготовку учителя к его проведению. В фокусе вашего внимания были операции, которые следует проделать с материалом; теперь же в фокусе находится то, как донести истину до ваших учеников.

Закон Сохранения материала направлен на обеспечение *запоминания* того материала, который вы определили как обязательный. Чтобы запомнить, необходимо *повторять* его: благодаря этому происходит *закрепление* материала в памяти учащихся. Вы *упражняйтесь* с учениками снова и снова, пока каждый из них не усвоит материал.

Ваша цель состоит в том, чтобы легкий для восприятия материал переместился из кратковременной памяти в долговременную. Вы должны “проталкивать” информацию все глубже и глубже до тех пор, пока все ваши ученики не будут в состоянии вспомнить ее, не задумываясь — т. е. пока они не будут знать ее.

Многие учителя ошибочно полагают, будто должны постоянно излагать новый материал, а иначе они попусту отнимают время у учеников. Однако на самом деле все обстоит наоборот. Чтобы по-новому взглянуть на это, Прочтите Евангелия и обратите внимание, много ли нового материала преподносил Христос. Вы увидите, что Он снова и снова повторял Свой основной материал, выражая одни и те же понятия разными способами. Бывало, он говорил о чем-либо прямо, а затем закреплял этот материал при помощи чуда или притчи. Он вновь и вновь повторял одни и те же идеи и этим словно говорил: “Я хочу,

чтобы все люди усвоили некоторые истины. Вот эти истины. И Я буду повторять их сколько угодно раз — до тех пор, пока вы их не усвоите!”

Уровень образования в нашей стране свидетельствует о том, что в большинстве образовательных учреждений такой стиль преподавания не практикуется. Дело в том, что, если учитель решит взять на себя ответственность за усвоение материала учащимися, то это будет не более чем добровольное обязательство. “Система” этого не требует. Такое обязательство учителя берут крайне редко, зато часто обходится оно им крайне дорого. Однако за эту высокую цену учитель приобретает чувство глубокого внутреннего удовлетворения от сознания того, что он позитивно влияет на учеников и что это влияние будет приносить плоды на протяжении всей их жизни. Благодаря такому обязательству изменится к лучшему не только успеваемость учеников, но также их мировоззрение и отношение к жизни.

Взяв на себя это обязательство, учитель заверяет учеников, что они обязательно усвоят предельный минимум, если только поддержат его усилия. Поскольку такой стиль преподавания необычен, ученики высоко ценят его и охотно стремятся к сотрудничеству.

Итак, сделайте все необходимое для того, чтобы ваши ученики запомнили факты, нужные им для успешного написания любой контрольной работы. И если результаты теста свидетельствуют о незнании материала, не забывайте, кто в этом виноват. Следует



ли вам засчитывать эти результаты, если они говорят о низком качестве вашего преподавания? *Осознав, что главная задача учителя — обеспечить усвоение материала учащимися, вы станете иначе смотреть на вещи.* Что хорошего в плохих оценках? Важно не то, сколько тестов понадобится, чтобы ваши ученики выучили материал; важно, чтобы они его выучили.

Оценивайте их работы не по тому, как скоро они выполнены в сравнении с другими, а исключительно по объективным критериям. Сумели ли вы преподать материал так, чтобы они его усвоили? Вот в чем вопрос.

Мы должны провести наших учеников по пути от полного отсутствия знания предмета к овладению предельным минимумом и далее — к глубокой компетентности. В процессе этого мы должны помочь им пройти ряд этапов, на которых происходит понимание и запоминание материала.

*Ключом к запоминанию материала является повторение.* Повторение может выступать либо “матерью учения”, либо “отцом усыпления”, в зависимости от мастерства учителя. В данной книге я не имею возможности уделить достаточно внимания проблеме повторения, однако упомяну о семи основных принципах эффективного повторения:

1. Повторение — это основной метод, помогающий каждому запомнить все что нужно.
2. Повторение эффективно только в том случае, если учащийся хорошо понимает материал.
3. Материал следует повторять в том же порядке и теми же словами до тех пор, пока учащиеся полностью

запомнят предельный минимум.

4. Повторение должно проводиться часто, интенсивно и в скором времени после того, как материал был изложен впервые.
5. Повторение должно быть регулярным, однако, по мере прохождения времени, все более редким.
6. Необходимо продолжать повторять материал до тех пор, пока все учащиеся не продемонстрируют полное овладение предельным минимумом.
7. При повторении следует использовать разнообразные методы.

*Как определить, достаточное ли количество раз вы повторили материал?*

По тому, все ли учащиеся усвоили предельный минимум. После этого остается пройти лишь пятый этап Метода Сохранения материала, на котором учащийся еще полнее овладевает предметом, переходя от простого запоминания к мастерскому владению.

Этап 5. Мастерское владение.

На этом, последнем, этапе Метода Сохранения материала вы должны провести своих учеников по пути от получения информации к ее применению. Вы уже обсудили информацию, затем помогли ученикам запомнить ее, а теперь вам необходимо направить все свои творческие усилия на то, чтобы поднять учеников на вершину процесса обучения — Пик Осознанного Владения материалом.

По прошествии этого этапа учащиеся будут *мастерски владеть* материалом. Они *сохранят* то,

чему вы их обучили, и проявят все необходимые умения высокий уровень *мастерства* в понимании и использовании учебного материала.

Мастерское владение предметом включает четыре компонента, хотя в процессе обучения они, как правило, тесно взаимосвязаны:

1. Прочное запоминание.
2. Глубокое понимание.
3. Интуитивное обобщение.
4. Самостоятельное применение.

О *прочном запоминании* можно говорить в том случае, если ученики знают материал настолько хорошо, что никогда не смогут его забыть. Вы должны “пропитать” материал суперклеем повторения так, чтобы он “приклеился” к ученикам навсегда. Чтобы перенести материал в долговременную Память учащихся, его необходимо регулярно повторять. В конце концов изучаемые факты будут прочно запечатлены в памяти учеников, и те в любой момент смогут их оттуда извлечь.

Сколько будет 5х5? Что американцы сбросили в воду в Бостонском Порту в 1773 году? Вам наверняка известны эти факты благодаря постоянному повторению первого из них и необычности второго. Более того, едва ли вы когда-нибудь их забудете. Когда речь идет о предельном минимуме, то ваша цель — добиться, чтобы ваши ученики запомнили эти факты навсегда. Поэтому повторяйте их до тех пор, пока каждому из ваших учеников не составит ни малейшего труда назвать их в любое время дня и ночи.

*Глубокое понимание* предмета подразумевает не

просто поверхностную информированность о фактах, а полное осознание их значения и важности. Если вы хотите проверить, понимают ли ваши ученики то, что стоит за изучаемыми фактами, вам помогут такие методы, как обсуждение в классе и сочинения.

Например, если вы знаете, что в Бостонском порту бросали в воду чай, но не знаете, почему это происходило и к чему это привело, то значимость этой информации для вас чрезвычайно мала. Ведь вопрос о бостонском “чаепитии” нечасто включается, скажем, в анкету для поступления на работу!

*Интуитивное обобщение* проявляется тогда, когда ваши ученики начинают понимать, как можно использовать изучаемые факты за пределами той ситуации, в которой они преподаются. Вы должны поднять своих учеников до уровня, на котором они смогут выводить из фактов общие принципы, пользуясь при этом интуицией.

Недавно, выступая на собрании христианских учителей, я столкнулся именно с этой проблемой. Я старался рассказать аудитории о том, как учил Своих слушателей Бог Отец. В тот момент я обращал их внимание не на то, чему Он учил, а на то, как Он это делал. Приведя десять конкретных примеров Божьего стиля преподавания, я сумел подвигнуть аудиторию ко множеству наблюдений и даже к обнаружению принципов, присущих Божьему стилю.

Однако когда я попросил учителей обобщить эти принципы и рассказать, как они смогут использовать их на своем ближайшем уроке, никто не шелохнулся. Никто не сказал ни слова. Все осознавали важность

обсуждаемого вопроса и изо всех сил старались произвести “интуитивное обобщение”, но, увы, не смогли. Поэтому мне пришлось вернуться к предыдущему шагу, углубить их понимание вопроса и привести множество примеров подобного обобщения. Понемногу положение прояснилось, однако всем нам пришлось хорошенько над этим поработать!

Я сказал учителям, что, по моему наблюдению, им было сложно “думать”, а значит, они не привыкли подолгу *размышлять* над различными вопросами. По окончании собрания ко мне подошел один из его организаторов и сказал нечто такое, чего я никогда не забуду: “Вы были правы, когда заметили, что мы не умеем думать. Мы прекратили размышлять много лет назад. Сейчас мы находим все ответы в книгах и уже не ставим вопросы и не задумываемся над ними”.

Писание называет этот шаг переходом от “знания” к “мудрости”; здесь мы осознаем, как важно владеть определенным набором фактов. Если учащиеся знают факты, но не способны использовать принципы, лежащие в их основе, то, вероятно, они зря потратили время на изучение этих фактов. Вы можете со мной не согласиться, однако я считаю, что знание фактов ради самих фактов едва ли имеет ценность и, скорее всего, является напрасной тратой времени и усилий.

*Самостоятельное применение* — это основная цель всего учебного процесса. В тот момент, когда вас не было рядом и некому было заставить ваших учеников воспользоваться приобретенными знаниями, сделали ли они это? Усвоили ли они материал настолько прочно, что теперь уже просто не могут не

применять его в различных сферах жизни?

Я называю это “обучением, изменяющим жизнь”. Ваша цель не состоит в том, чтобы ученики выучили материал и могли воспроизвести его в установленное время и в установленном месте. Единственной подлинной задачей образования является такое обучение и Наставление учащегося, в результате которого он изменяется и начинает вести себя по-другому.

Подумайте об этих четырех аспектах этапа мастерского овладения и поймите, что вы действительно можете использовать время классной и домашней работы так, что ваши ученики в совершенстве овладеют материалом. *При этом запоминание и понимание происходят в основном в классе, тогда как домашняя работа направлена главным образом на обобщение и применение.*

Возможно, такой подход покажется вам радикальным по сравнению с тем, к чему вы привыкли, однако он коренным образом изменит — и субъективно, и объективно — результативность вашей преподавательской деятельности. Наши уроки часто ограничиваются тем, что ученики переписывают в свои тетради наши записи. Если же эти ученики смогут еще раз воспроизвести тот же материал на другом листе бумаги — во время экзамена, — то мы считаем это успехом.

Слишком редко мы, учителя, преподаем, осознавая то, что нашей целью являются необратимые жизненные перемены, а не накопление и кратковременное сохранение информации.

Совсем недавно я помогал одному молодому человеку справиться с кое-какими алгебраическими уравнениями. Он, сокрушаясь, сообщил мне о том, как будет счастлив, когда этот “дурацкий семестр” наконец-то закончится и ему никогда в жизни не придется больше учить алгебру. Посреди наших раздумий над типичным уравнением с двумя переменными я спросил у него, нужны ли эти уравнения в повседневной жизни. В ответ он разразился смехом — сам вопрос показался ему абсолютно нелепым. Он был убежден, что это не более чем упражнение — из тех, которые обычно заставляют делать в школе.

Я начал объяснять, как можно использовать подобные уравнения при решении реальных жизненных проблем. Это отняло некоторое время, однако в его глазах появились проблески света. В конце концов в нем пробудилось желание разобраться в этой теме; ценность алгебры приоткрылась ему, и он интуитивно почувствовал, какое место алгебра занимает в его жизни.

Однако наверстать упущенное было слишком поздно. Семестр приближался к концу, и юноша едва “вытягивал” на “тройку с минусом”.

Почему?

Возможно, потому, что его учитель попросту излагал курс алгебры и не более того. Возможно, потому, что его учитель так и не позаботился об усвоении алгебры этим юношей. А может быть, и потому, что его учитель так и не понял, что цель курса алгебры состоит в том, чтобы помочь этому юноше

преуспеть в жизни.

Осмелюсь сказать, что его учитель прошел курс алгебры с еще более низким результатом, чем он.

## **Рекомендации Закона Сохранения материала**

Ускоренное обучение открывает путь ускоренному усвоению материала.

Каким бы сильным ни было желание ученика быстро и прочно усвоить предмет во время урока, ключ к этому находится в руках учителя.

Скорость усвоения материала определяется тем, насколько оперативно обеспечивает учитель это усвоение. Объем усвоенного материала зависит от того, насколько умело учитель подготавливает этот материал, а затем помогает ученикам выучить его и овладеть им. Ценность обучения определяется тем, насколько эффективно учитель обеспечивает понимание, обобщение и практическое применение материала.

В этом разделе Закона Сохранения материала особое внимание уделено тому, как максимально увеличить скорость, с которой учитель обеспечивает усвоение информации учащимися. Семь рекомендаций, приведенных в этом разделе, помогут вам вдвое, втрое и даже вчетверо увеличить объем материала, переносимого из ваших конспектов в головы ваших учеников. Или же он поможет вам вдвое сократить время, которое вы обычно тратите на



изложение фактов, с тем, чтобы вы смогли вдвое увеличить время, уделяемое применению этих фактов.

Эти семь рекомендаций представляют собой основные способы, используемые учителем для облегчения запоминания материала. Не мы изобрели эти способы. Они существуют столько же, сколько существует человек. Они действенны в любое время, для любого человека, в любой культуре просто потому, что соответствуют тому, как создал людей Бог. Бог же наделил людей общими для всех моделями мышления и одинаковыми нервными рецепторами.

Способность слышать и распознавать звуки лежит в основе музыки. Всюду, где существуют люди, музыка обязательно несет в себе тот или иной смысл. Следовательно, если учитель использует музыку для передачи какой-либо информации, он действует в согласии с Божьими законами, характеризующими процесс коммуникации.

В любой стране при работе с учениками любого возраста музыка является одним из классических методов ускоренного обучения. Знаете ли вы, какой способ обучения детей алфавиту считается самым эффективным в покорившей космос компьютеризованной Америке? Правильно, это “Песенка про алфавит”. Никакой другой метод даже отдаленно не сравнится с этим, поскольку здесь учтены модели усвоения материала, заданные Самим Создателем.

Прежде чем вы дойдете до конца этого раздела, вы узнаете также о шести других *универсальных особенностях*, заложенных Господом в каждом из нас.

Как только вы прочтете о них, они станут для вас очевидными. По сути дела, они вам уже известны, хотя, вероятно, вы об этом и не подозреваете.

Бог не только вложил во всех людей определенные модели мышления, но и поместил в нас ряд *универсальных рецепторов*, благодаря которым мы воспринимаем всевозможную информацию. Модели мышления были бы практически бесполезны, если бы мы регулярно не получали новую информацию. Если бы у нас не было никакой возможности получать новый, дополнительный материал, наше мышление существовало бы исключительно за счет воображения.

Эти рецепторы именуется органами чувств. Они представляют собой каналы, по которым новая информация поступает в наш разум. Если бы мы не могли слышать, музыка не помогала бы нам усваивать материал — равно как не помогали бы нам иллюстрации, если бы мы не могли видеть.

Итак, будучи учителями, желающими максимально улучшить усвоение материала учащимися, мы должны считаться с особенностями их зрительных, слуховых, обонятельных, вкусовых и осязательных ощущений. Ведь наш жизненный опыт формируется в результате этих ощущений, а также их смешения и взаимодействия. Например, такие разные образы, как мюзикл и званый обед, возникают на основе определенной комбинации этих ощущений.

Описывая наш опыт, мы редко фиксируем сами ощущения; скорее мы говорим о результате этих ощущений. То, что приятно нашему зрению, мы называем “красивым” или “привлекательным”. То, что

неприятно нашему слуху, именуется “ужасным шумом” или “гулом”. То, что неприятно обонянию, характеризуется как “неприятный запах” или “зловоние”.

Разумное использование или сочетание сенсорных впечатлений, получаемых при обучении, может поразительным образом способствовать запоминанию. Если учитель целенаправленно использует это “оружие”, то оно обязательно ускорит учебный процесс. Вы можете использовать комбинации различных ощущений, когда только захотите. Они являются катализаторами процесса ускоренного обучения.

Поскольку такое комбинирование сенсорных впечатлений выступает в согласии с моделями мышления и особенностями пяти видов ощущений, его применение не ограничивается культурным, временным, возрастным или содержательным факторами. Я использовал этот метод по всему миру и обнаружил, что он позволяет мне с повышенной скоростью обучать людей в джунглях Боливии или на побережье Бразилии, в деревнях Аляски или в нью-йоркских апартаментах.

Семь рекомендаций Закона Сохранения материала универсальны, взаимозаменяемы и подходят для всех культур, любого учебного материала, любого поколения учеников. Они должны входить в “набор инструментов” каждого преподавателя, практикующего ускоренное преподавание.

Рекомендация 1. При изложении фактов пользуйтесь иллюстрациями.

Иллюстрации чрезвычайно успешно исполняют роль сенсорного рычага, приводящего в действие механизм запоминания. Как вы думаете, почему все мы любим фотографировать и собирать фотографии в альбом? Разве не потому, что, взглянув на эти фотографии, мы переживаем наплыв воспоминаний? Это пример того, как сохранение информации проявляется в повседневной жизни. Одна-единственная фотография моментально напоминает нам о десятках сопутствующих фактов — даже много лет спустя.

Эта особенность присуща каждому человеку, в том числе и вашим ученикам. Используйте этот известный вам факт на своих уроках, и ученики будут мгновенно запоминать все, чему вы их учите.

Где можно встретить пример использования этой особенности человеческой памяти? В практике нашего главного Учителя. Помните ли вы тот случай, когда Бог впервые (насколько нам это известно) использовал иллюстрацию для того, чтобы всякий раз вызывать “наплыв воспоминаний”? Это было тогда, когда Он поместил в небе радугу, чтобы все помнили о Его обещании никогда больше не посылать “потоп на опустошение земли”.

Будучи визуальным, универсальным, транскультурным и невербальным методом преподавания, использование иллюстраций обладает огромной силой. В уме учащегося мгновенно возникает ассоциативная связь. Она соединяет иллюстрацию с какими-либо зрительными впечатлениями, звуками, запахами или эмоциями.

Недавно я увидел фото — убийство президента Кеннеди. Какой наплыв чувств и воспоминаний оно вызвало! Я сразу же вспомнил, где я тогда находился, в какое время суток эта новость была сообщена всему миру и насколько глубоко я был потрясен случившимся. Всего лишь одно фото, а сколько воспоминаний!

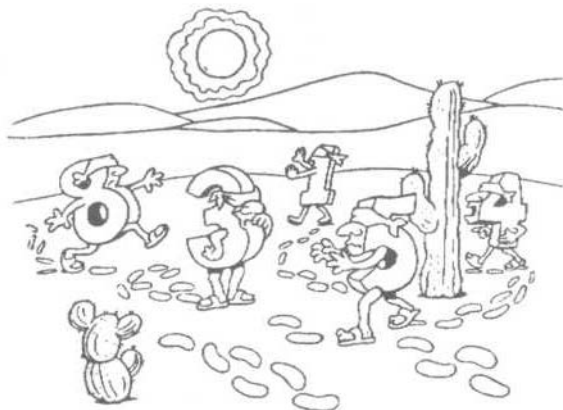
Если вы хотите, чтобы ваши ученики запомнили материал в деталях, придумайте такую иллюстрацию, которая бы объединяла все эти детали. Например, что вам припомнилось бы, если бы вы увидели изображение одной хрустальной туфельки, стоящей возле красивой кареты, запряженной парой прекрасных лошадей?

Пустите в ход свое воображение, и этот принцип позволит вам преподавать с невероятной скоростью. Вместо того чтобы полагаться на помощь случайных иллюстраций, тщательно подберите или сами нарисуйте картинку, вызывающую у учеников ассоциации с теми фактами, которые они должны будут вспомнить.

Многие учителя используют иллюстрации, чтобы помочь ученикам запомнить библейские стихи. Нам легко воссоздать публичные выступления при помощи иллюстраций, которые использовал оратор, обращая внимание на основные моменты своей речи. Мужья запоминают список из пяти- шести продуктов, которые им нужно купить в магазине, с помощью зрительного образа ситуации, объединяющей все эти предметы.

Чтобы помочь людям мгновенно запомнить краткое содержание каждой книги Библии, сотрудники

нашей организации стали использовать схематические рисунки. Например, какая книга Библии представлена этим рисунком?



Поскольку израильтяне не повиновались Богу, они блуждали по пустыне почти сорок лет!

Правильно, Книга Чисел. Что же делают числа на этой картинке? Верно, блуждают по пустыне. Итак, каково ключевое понятие Книги Чисел? Странствия израильского народа..

А вот еще три карикатуры. Проверьте, сколько фактов вы сможете извлечь из этих целенаправленно созданных рисунков. Сначала определите, какую ветхозаветную книгу они представляют, а затем установите ключевые понятия этих книг.



Есфирь была царицей Персии и своей храбростью спасла соплеменников-иудеев (рисунок обусловлен тем, что имя “Есфирь” по-английски звучит как буква “С” плюс слово “размешивать”. — Прим. пер.).



Первая книга царств повествует грустную историю царя Саула, сердце которого было закрыто для Бога (изображение различных элементов, таких, как песок, осел, шила, также обусловлено звуковыми соответствиями английского языка. — Прим. пер.).



Этому скелету не терпится сообщить нам о том, что в Книге пророка Иезекииля речь идет о высохших костях.

Итак, когда вы хотите преподать материал с повышенной скоростью, вы можете использовать иллюстрации, будь то фотографии или карикатуры, реалистичные или схематичные рисунки.

Рекомендация 2. Излагайте факты в форме историй.

До того как были изобретены книгопечатание и телевидение, люди передавали информацию в виде историй. *Истории были “бумагой”, на которой люди “записывали” факты, чтобы передать их следующему поколению.* Не сколько поколений одной семьи собирались вместе и старики рассказывали многочисленные истории о предках, стремясь научить своих детей и внуков жизненной мудрости и воспитать у них положительные черты характера.

Если вы обратите внимание на то, какой способ Бог избирает в Библии, чтобы открыть Свою истину человечеству, вы обнаружите, что Писание большей частью состоит из историй. Бог обращался к историям



— как реальным, так и вымышленным, — чтобы Его истины укоренились в нашем разуме, а Его “учебный материал” — в нашем сознании.

Точно так же и те истории, которые рассказываем мы с вами, являются необычайно эффективным инструментом передачи информации во время проповеди, урока или обычного разговора. Почему же так происходит, что из содержания проповеди мы лучше всего запоминаем именно истории? Мы забываем все пункты плана и даже стихотворение, рассказанное проповедником, но надолго запоминаем истории.

Возможно ли, что Господь наделил человеческий разум способностью лучше всего воспринимать и запоминать именно тот материал, который подается в форме историй? Вполне возможно — ведь тогда становится понятным, почему Иисус прибегал к историям чаще, чем к какой-либо иной форме передачи мысли.

Итак, не преуменьшайте ценность историй, примеров и притч. Облачите свой материал в повествовательную форму, и он произведет на учеников неизгладимое впечатление.

Помните притчу о добром самарянине? Или о блудном сыне? Или о сеятеле? Возможно, и на вашем ближайшем уроке вы захотите пойти по стопам Христа и подать материал с помощью историй. В таком случае не удивляйтесь, если из всего, сказанного вами на уроке, ваши ученики запомнят лишь истории — ведь в этих историях будет отражена суть того, чему вы хотите их научить.

Рекомендация 3. При изложении фактов пользуйтесь буквенными закономерностями.

Этот способ запоминания является наиболее легким из всех семи и применяется наиболее часто. Им успешно пользуются студенты, “зазубривая” материал в ночь перед экзаменом. Использование буквенных закономерностей эффективно потому, что помогает “навести порядок” в информации и позволяет выстроить четкие схемы, в которые разум “вписывает” разрозненные факты. Четкая организация материала при помощи алфавита освобождает человека от тяжелого труда, коим является запоминание случайных, не связанных друг с другом элементов информации. Алфавит — это клей для нашей памяти. Если учащийся вспоминает первую букву, это настраивает его на то, что будет сказано дальше.

По вдохновению Духа Святого, авторы Ветхого Завета порой использовали алфавит для облегчения запоминания текста. Если вы прочтете Псалом 118 в оригинале, то есть на древнееврейском языке, то увидите, что каждый Из первых восьми стихов этого Псалма начинается с первой буквы еврейского алфавита. Однако это еще не все. Псалом 118 состоит из двадцати двух строф по восемь стихов в каждой, причем все стихи в пределах строфы начинаются с одной и той же буквы. Эти начальные буквы, в свою очередь, следуют в том порядке, в каком они стоят в еврейском алфавите. *(То есть все стихи второй строфы начинаются со второй буквы алфавита, третьей строфы - — с третьей и т. д. — Прим. пер.)*

Книга плач Иеремии состоит из пяти глав, в каждой по двадцать два стиха (за исключением третьей главы, состоящей из шестидесяти шести стихов). Во всех главах, кроме пятой, начальные буквы стихов следуют в порядке еврейского алфавита, в котором, как известно, было двадцать две буквы.

Первым христианам также была знакома эта идея. Греческое слово, означающее “рыба”, использовалось ими не только в качестве мнемотехнического приема — анаграммы, помогавшей запомнить основные положения веры, — но и в качестве условного знака, ведь в те времена христиане подвергались преследованиям. Одним движением руки они чертили на песке овальную замкнутую линию с перекрещенными концами и “глазом” в центре; следуя в направлении, на которое указывал нос рыбы, любой христианин мог найти место, где тайком собиралась церковь. Слово *ихтус* расшифровывалось так:

<i>и</i>	<i>Иесус</i>	<i>Иисус</i>
<i>х</i>	<i>Христос</i>	<i>Христос</i>
<i>т</i>	<i>Теос</i>	<i>Божий</i>
<i>у</i>	<i>Уиос</i>	<i>Сын</i>
<i>с</i>	<i>Сотер</i>	<i>Спаситель</i>

Современные учителя и студенты часто используют этот же метод, поскольку он позволяет достичь максимального запоминания при минимальной затрате усилий. Наиболее распространенными являются следующие виды буквенных закономерностей:

1. *Слова начинаются с одной и той же буквы.* Многие помнят план Послания к римлянам, каждый пункт которого начинается с буквы С:

- Содеяние греха (гл. 1 — 3)
- Спасение (гл. 4; 5)
- Святость (гл. 6 — 8)
- Суверенная власть Бога (гл. 9 — 11)
- Служение (гл. 12 — 16)

2. *Слова рифмуются друг с другом.* Многие студенты используют этот способ, чтобы запомнить основную доктрину Писания:

- Вдохновение
- Откровение
- Просветление
- Соблюдение

3. *Начальные буквы слов следуют в каком-либо осмысленном порядке.* Именно этот способ использован при написании Плача Иеремии и 118-го Псалма. В этом случае начальные буквы стихов или строф следуют в порядке еврейского алфавита.

4. *Начальные буквы каждой строки образуют слово.* Такой прием называется *акростихом*. В английском варианте книги “Семь законов учащегося” начальные буквы каждого из семи законов вместе составляют слово “учащийся” (что, к сожалению, не удалось отразить в русском переводе. — Прим. пер.).

Наиболее эффективным способом использования

буквенных закономерностей является акrostих, поскольку он дает учащемуся ключ к самостоятельной догадке, каким будет следующий факт, при соблюдении той последовательности фактов, которую учитель счел предпочтительной. Если вы хотите добиться наибольшего эффекта, облачите в акrostих самую суть предмета, чтобы ученикам было легко ее вспомнить. Если вы хотите, чтобы ваши ученики запомнили перечень фактов, почему бы вам не помочь им и не придумать акrostих, связывающий эти факты воедино?

Рекомендация 4. Устанавливайте связь между фактами, с одной стороны, и объектами или действиями — с другой.

Если учитель может установить ассоциативную связь между фактом или понятием, с одной стороны, и конкретным объектом или действием — с другой, это дает ему возможность значительно повысить уровень сохранения и воспроизведения материала учащимися. Бог сотворил мир не в плоскости, а в трехмерном пространстве; Он также наполнил его бесчисленным множеством объектов и установил в нем законы взаимодействия и противодействия.

Многим поколениям людей Бог дал множество “узелков на память”, таких, как скиния, ковчег завета, жезл Аарона, скрижали с Десятью Заповедями и даже, в некотором смысле, крест Христов. В Ханаане был воздвигнут памятник из двенадцати камней из реки Иордан, призванный служить напоминанием для всех последующих поколений. Эти камни напоминали

людям о том, что Бог остановил течение реки, чтобы израильтяне вошли на землю обетованную по твердой почве.

Бог повелел людям совершать определенные действия во время различных праздников (например, Пасхи) и субботнего дня. В этих действиях запечатлена суть Божьих уроков. Христос также заповедал нам соблюдать Вечерю Господню “в Мое воспоминание”. Другим примером действия, оставляющего глубокий отпечаток в нашей памяти, является крещение.

В жизни часто используются различные предметы, чтобы с их помощью приводить в действие механизмы нашей памяти, заставляя нас вспоминать ту или иную информацию. Что приходит вам на ум, если вы видите на руке у человека обручальное кольцо? Какие ассоциации вызывают у вас американский флаг, мемориал, посвященный жертвам войны во Вьетнаме, или Статуя Свободы?

Действия также часто используются для того, чтобы напомнить о какой-либо истине. О чем вы вспоминаете, когда склоняете голову в молитве (т. е. выполняете определенное действие)? Или когда присягаете на верность флагу? Какое значение несет в себе рукопожатие после заключения соглашения? Чем теснее действие связано с тем фактом, который необходимо запомнить, тем легче будет вспомнить этот факт. Если вы когда-либо посещали семинары “Путешествия по Библии”, то вы имели возможность ознакомиться со многими предметами и действиями, призванными способствовать запоминанию.

Рекомендация 5. Чтобы факты произвели большее впечатление на учеников, используйте элементы драматического искусства.

Наиболее прочными из ассоциативных связей являются те, которые возникают в памяти при наличии в ситуации элемента драматизма. В реальной жизни моменты, окрашенные насилием, ощущением утраты, бурной страстью или глубокими чувствами, как правило, не забываются. По сути дела, нам иногда приходится прилагать усилия, чтобы забыть те моменты, когда мы переживали острую боль или шок. Тем не менее они настолько прочно оседают в памяти, что вновь и вновь заявляют о себе на уровне сознания. Поистине, их невозможно забыть.

В Библии мы сплошь и рядом встречаем примеры драматических ситуаций, помогавших людям что-либо навсегда запомнить. Разве мог Иона забыть тот урок послушания, который он прошел в чреве огромной рыбы? Разве можно было забыть надпись на стене? А то, что пережил Даниил во рву со львами? А покрывало, опустившееся с небес в видении Петра? А воскрешение Лазаря? А насыщение пяти тысяч? А пение петуха, прозвучавшее после того как Петр отрекся от Христа? Все эти драматические ситуации были использованы Учителем, чтобы с их помощью преподать незабываемые уроки.

Драматические постановки являются эффективным способом лишь для запоминания ограниченного количества информации. Лучше всего такие постановки подходят для того, чтобы преподать

аудитории один урок на чрезвычайно глубоком уровне — так, чтобы его уже никогда не смогли забыть. Например, вы можете сыграть роль человека, принесшего священнику ягненка во искупление своего греха; возложите руки на голову ягненка, в то время как “священник” перережет горло невинной жертве, умирающей вместо вас. Истина о необходимости расплаты за грех никогда еще не была преподана человечеству с такой силой и проникновенностью, как тогда, когда Христос, наш Пасхальный Агнец, умер за нас на кресте.

Рекомендация 6. Облачайте факты в музыку.

Людам в миру прекрасно известно, как хорошо музыка помогает запечатлевать информацию в памяти слушателей. Включите на час радио или телевизор, и вы услышите множество различных мелодий и шлягеров. И они так воздействуют на нас, что всю последующую неделю мы ловим себя на том, что невольно напеваем “засевшие” фразы — естественно, по памяти.

Музыка была придумана Богом и использовалась не только для поклонения и прославления, но и для запоминания слов Господа, Его воли и Его путей. Весь Псалтирь представляет собой сборник старинных израильских гимнов, вдохновленных Богом. Новый Завет повелевает нам “исполняться Духом, назидая самих себя псалмами и славословиями и песнопениями духовными, поя и воспевая в сердцах ваших Господу” (Еф. 5: 18, 19).

Гимны, в которых мы исповедуем нашу веру,



являются проповедями, положенными на музыку. Гимны заключают истины в звуковую оболочку и помогают нам прочно сохранить их в памяти, стоит лишь несколько раз пропеть их. Кто не помнит таких гимнов, как “О благодать” или “Великий Бог”? Авторы гимнов хотели передать нам важную информацию, чтобы мы пели и вспоминали о ней; поэтому-то они и положили ее на музыку.

Точно так же, если учителя хотят передать ученикам важную информацию, они могут положить ее на музыку. Проще всего написать свои слова к хорошо известной мелодии. Стоит вашим ученикам несколько раз ее пропеть, и они запомнят предельный минимум с невероятной быстротой.

Рекомендация 7. Обобщайте факты при помощи графиков и таблиц.

Графики и таблицы способствуют запоминанию в тех случаях, когда необходимо продемонстрировать соотношение, пропорции, а также последовательность и характер событий. Они представляют факты в визуальной, или зрительной, форме. Если у учеников наиболее развита зрительная память, а учитель подает материал преимущественно “на слух”, они будут жаловаться на то, что “не могут себе этого представить”. Они нуждаются в том, чтобы материал был представлен зрительно.

Описание храма в главах 40 — 48 книги пророка Иезекииля и Нового Иерусалима в главах 21 — 22 Откровения по своему стилю являются графическими. Чтобы лучше понять, что имеет в виду автор,

большинство студентов библейского колледжа берут лист бумаги и рисуют схему, иллюстрирующую эти фрагменты Писания.

Составляя комментарии для расширенной версии Открытой Библии (*учебное издание Библии с пояснениями, комментариями и т. п.* — Прим. пер.), я включил в них таблицы, отражающие краткое содержание каждой из книг Библии. Многие люди свидетельствовали о том, что эти таблицы были очень полезны для понимания материала. Средствами, традиционно применяющимися при использовании этого метода, являются классная доска, проектор или большой блокнот. В комплексе с аллитерацией, акростихами, использованием различных цветов, графики и таблицы оказывают огромную помощь при запоминании. Предлагаю вашему вниманию Книгу Бытие в форме простой таблицы:

ЦЕНТР ВНИМАНИЯ	ЧЕТЫРЕ СОБЫТИЯ				ЧЕТЫРЕ ГЕРОЯ			
	1: 1		1: 9		11: 10		50: 26	
СОБЫТИЯ/ ГЕРОИ	СОТВОРЕНИЕ МИРА	ГРЕХОПАДЕНИЕ	ПОТОП	НАРОДЫ	АВРААМ	ИСААК	ИАКОВ	ИОСИФ
ТЕМА	ЧЕЛОВЕЧЕСТВО				ЕВРЕЙСКИЙ НАРОД			
	ИСТОРИЧЕСКИЙ ХАРАКТЕР ПОВЕСТВОВАНИЯ				БИОГРАФИЧЕСКИЙ ХАРАКТЕР ПОВЕСТВОВАНИЯ			
МЕСТО	ПЛОДОРОДНАЯ ЗЕМЛЯ				ХАНААН		ЕГИПЕТ	
ВРЕМЯ	+/- 2000 ЛЕТ				+/-200 ЛЕТ		+/-100 ЛЕТ	

## Заключение

Никогда нельзя предугадать, в какую минуту и при каких обстоятельствах ваши навыки ускоренного преподавания сослужат вам наибольшую службу.

Как-то раз Совет директоров одного крупного и престижного фонда пригласил меня на заседание, чтобы задать вопросы относительно нашей просьбы предоставить нам грант на чрезвычайно крупную сумму. Я впервые предстал перед этим Советом и был, мягко говоря, взволнован.

Один из директоров в личной беседе со мной упомянул, что не все члены Совета положительно отнеслись к нашей просьбе. Особенно ее не поддерживал один известный мне человек, и мне было любопытно, как его отношение проявится во время собрания.

Первые три минуты заседания прошли спокойно, но затем этот человек задал неожиданный вопрос: “Насколько я понимаю, вы утверждаете, что ваше преподавание Библии характеризуется повышенной скоростью. Сможете ли вы быстро обучить меня по Книге Бытие?”

У него были все основания задать этот вопрос. Хорошие вопросы являются признаком мудрого руководства, а этот фонд славился благоразумием своих руководителей.

Вместе с тем я почувствовал, что речь идет об успехе всего предприятия, и мое сердце учащенно забилось в груди.

“Да, сэр, я утверждаю, что преподаю Библию с повышенной скоростью. Если хотите, я могу преподавать вам книгу Бытие за пять минут”.

Никто не шелохнулся. Я снял с руки часы и демонстративно положил их на стол из красного дерева: как говорится, слабонервных просим покинуть помещение.

Затем я сделал глубокий вдох, мысленно произнес сразу несколько тысяч молитв, улыбнулся и сказал: “Пять минут. Как только они истекут, вы сами будете судить, изучили вы Книгу Бытие или нет”.

На его лице промелькнуло что-то наподобие улыбки, но я почувствовал, что ему это нравится.

В следующие пять минут я забыл обо всем вокруг, кроме моего “ученика”, сидящего в черном кожаном кресле в противоположном конце комнаты. Я излагал факты, повторял их и задавал ему вопросы, а затем снова повторял и снова излагал факты, все это время наблюдая за движением секундной стрелки.

По истечении пяти минут я надел часы и попросил его пересказать мне все, что он узнал за это время. Он засмеялся, а затем без каких-либо усилий воспроизвел все, чему я обучил его за эти пять минут!

Все оживились, и я вздохнул с облегчением. Я мысленно поблагодарил Бога и стал наблюдать за процессом голосования.

Я вышел оттуда с чеком на сумму, о которой мы просили.

Итак, окупается ли ускоренное преподавание? Как насчет восьмидесяти четырех тысяч долларов в минуту? И это чистая правда.

Какова мораль этой истории? Преподавайте с повышенной скоростью, и ваши ученики щедро вознаградят вас.

## **Вопросы для обсуждения**

**I.** Второй этап Метода Сохранения материала состоит в том, что учитель сводит содержание

материала к минимуму. Как вы считаете, почему лишь немногие учителя предпринимают этот шаг? Как сказывается на жизни учеников мнение их учителя, что лучше — изложить побольше материала, чем тратить время на обеспечение его усвоения?

2. Вспомните о том, как вы “зубрили” материал, будучи студентом (вы понимаете, о чем я говорю — о заучивании всей информации в ночь перед экзаменом). Какие приемы вы и ваши друзья использовали для того, чтобы поскорее запомнить материал? Как отреагировали бы ваши ученики, если бы, обучая их, вы пользовались этими же приемами? Как вы считаете, изменились ли бы их оценки, если бы вы регулярно пользовались этими приемами?

3. Учитель несет ответственность за то, чтобы содержание уроков переходило из кратковременной памяти учеников в долговременную. Путь к запоминанию материала лежит через повторение. Перечислите как минимум Двадцать способов, при помощи которых вы сможете повторить со своими Учениками любой материал. Дайте волю своему воображению!

4. Еще раз просмотрите семь рекомендаций Закона Сохранения материала. Они предлагают наилучшие способы организации материала, чтобы преподавать и усваивать его с повышенной скоростью. Расставьте их в порядке от наиболее легкого к наиболее сложному лично для вас. Каковы различия между тремя наиболее легкими и тремя наиболее сложными способами? Если бы вы не были

ограничены во времени или в деньгах, какой способ был бы вашим любимым и почему?

5. Преподавая в ускоренном темпе, учитель обеспечивает ускоренное усвоение материала учениками. Однако для того чтобы затратить меньше времени на изучение материала в классе, учителю приходится затрачивать больше времени на подготовку к уроку. Представьте свои чувства в день ухода на пенсию, когда, оглядываясь на свою жизнь, вы поймете, что в своей деятельности использовали или не использовали эти принципы. Какой выбор одобрили бы ваши ученики?

## ЗАКОН ПЯТЫЙ

# ЗАКОН ПОТРЕБНОСТЕЙ



## Глава 9

# ЗАКОН ПОТРЕБНОСТЕЙ

## ОБРАЗ МЫШЛЕНИЯ. МОДЕЛЬ И ИСТИНЫ

Много лет назад мы с женой и двумя маленькими детьми жили на ферме в южной части Джорджии, где в наши “владения” входил небольшой пруд с крошечной покосившейся пристанью.

Никогда не забуду тот день, когда мы впервые взяли Дэвида и Дженни на рыбалку. В недорогом магазине мы купили четыре удочки и катушки с леской, а также несколько красно-белых поплавков и блестящие латунные крючки.

Когда мы вернулись из магазина домой, я попросил Дэвида выйти во двор, перевернуть несколько камней и посмотреть, есть ли там черви. Он с удовольствием принялся за дело. Дженнифер, которой было тогда около пяти лет, и слушать ничего не хотела о червях.

Спустя несколько минут мы уже шагали к пристани. У каждого была своя удочка с крючком и поплавком.

— Теперь нужно насадить червяков, — сказал я.



— Хорошо, папа! — откликнулся Дэвид и начал медленно прокалывать бедного червя.

Дженнифер была ошеломлена этим зрелищем. Чуть не плача от испуга, она закричала:

— Папочка! Что он делает?

— Видишь, Дженни, Дэвид насаживает червяка на крючок.

— Но, папа, — наивно продолжала девочка, — зачем это нужно? Что плохого сделал червячок?

— Ничего, доченька. Тебе просто нужно насадить его на крючок.

— Папочка, разве Бог не любит червей?

В семинарии меня не готовили к подобным вопросам.

- — Конечно же, любит, Дженни.

— Я не буду обижать червячков!

— Но, Дженни, чтобы поймать рыбу, необходимо насадить на крючок червя.

— И не подумаю, папа!

Она развернулась и пошла на другой конец пристани, неся свою новую удочку с двухцветным поплавком и пустым блестящим крючком. Там она и забросила голый крючок в воду.

Дэвид расположился на противоположной стороне и также забросил Удочку. Уже давно на этом пруду никто не рыбачил, и потому он кишел мелкой рыбой. Не прошло и минуты, как Дэвид поймал рыбу. Сколько было счастья! Маленькая рыбка трепыхалась на крючке, а Дэвид прыгал от восторга. Он подтянул леску, снял рыбу с крючка и положил возле себя. Естественно, Дженнифер прибежала посмотреть на

первый улов брата. Потрогать рыбу она не осмелилась, однако ей было очень интересно.

Тем временем Дэвид насадил другого червя.

— Дженнифер, тебе дать червяка? — спросил он.

— Нет, я ловлю рыбу без червяков!

Дэвид пожал плечами и забросил удочку. Он тут же поймал еще одну рыбу. Дженнифер посмотрела сначала на свою удочку, затем на удочку брата. Она медленно прошла по пристани и остановилась возле Дэвида. Наверное, она решила, что в том месте, где она рыбачила, рыба была не голодной. Когда Дэвид насадил еще одного червя, забросил удочку и поймал третью рыбу, моя малышка начала плакать.

— Что случилось, дорогая?

— Папочка, у Дэвида счастливая удочка, а у меня — нет!

— Дженни, ты уверена, что причина в этом?

— Да!

С некоторыми усилиями я уговорил Дэвида поменяться удочками. Дэвид насадил червя на “несчастливую” удочку Дженни и, забросив наживку в пруд, тут же поймал следующую рыбу. Немного помолчав, Дженнифер заявила:

— Никогда больше не буду ловить рыбу.

— Дженни, — сказал я, — знаешь в чем проблема?

— Нет.

— Угадай, что любит кушать рыба.

По ее лицу было видно, как в маленьком мозгу закопошились мысли. Наконец она тихо сказала:

— Ты хочешь сказать, что рыба любит червей?

— Вот именно. Почему бы тебе не насадить червя на крючок?

— Папочка, но ведь крючок такой красивый!  
— Дженни думала, что этого блестящего нового крючка будет достаточно, чтобы привлечь и поймать рыбу.

Я часто вспоминаю этот примечательный день: не только потому, что тогда Дженни научилась ловить рыбу, но еще и потому, что в моем сознании навсегда запечатлелся один из основных принципов “ловли человекoв”. Мы приходим на урок с большими черными Библиями, становимся за кафедру и объявляем: “Откройте Библию на тридцать восьмой главе Книги пророка Иезекииля!” При этом мы почему-то полагаем, что наши ученики ждут не дождутся того, чтобы открыть тридцать восьмую главу Иезекииля. Нам представляется, что все они, сломя голову, бегут в аудиторию с мыслью: “Я так мечтаю обсудить тридцать восьмую главу Иезекииля!” Мы пытаемся поймать наших учеников не на что иное, как на пустой крючок. Неудивительно, что им это не интересно. Неудивительно, что вскоре мы задумываемся над тем, стоит ли вообще “ловить рыбу”.

Дженни думала, что если крючок нравится ей, то он понравится и рыбе. Она хотела, чтобы населяющая пруд “аудитория” приняла ее точку зрения на жизнь.

У меня есть для вас новость: рыба не клюет на пустые крючки. Точно так же вам не удастся привлечь

внимание учеников к “голому” содержанию. Если вы хотите иметь внимательных и заинтересованных слушателей, тогда перестаньте забрасывать в воду пустые крючки. Мы слишком часто увлекаемся нашим материалом и забываем, что ученики будут уклоняться от него до тех пор, пока мы не приложим все усилия, чтобы “соблазнить их наживкой”.

“Притча о пустом крючке” указывает нам на одну из основных причин неэффективного обучения. Эта причина в том, что урок строится и проводится с целью удовлетворить скорее потребности учителя, нежели учащегося. Нельзя заставить рыбу заглотнуть пустой голый крючок; тем более вы не сможете принудить учеников учиться.

Давайте поразмыслим над следующим: кто обязан насаживать наживку на крючок? Рыболов или сама рыба? Конечно же, рыболов! А мы хотим, чтобы наша “рыба” либо ловилась на пустой крючок, либо сама насаживала на него свою наживку.

Эта притча отражает суть Закона Потребностей. Как учитель, я обязан побудить моих учеников “охотиться” за учебным материалом. Это называется мотивацией. Если когда-либо в вашей преподавательской практике вам встречались незаинтересованные ученики, то, наверное, причина состояла в том, что у вас на крючке не было червя.

К концу этой главы вы поймете, каким образом Христос “насаживал наживку” для Своих учеников. Вы узнаете, как насадить ее таким образом, чтобы какой бы предмет вы ни преподавали, ученики сами “ловились в ваши сети”!

# Закон Потребностей: образ мышления

Существует особое физическое и эмоциональное состояние, испытывать которое доводится только учителям. Каждый учитель пережил его по меньшей мере однажды, а некоторые и по многу раз.

Вот в чем оно состоит: у учителя внезапно начинает сосать под ложечкой, затем слабеют колени, краснеет лицо, голос теряет силу; учитель напрягается изо всех сил и заикается, произнося слова. Охваченный паникой, он хочет лишь одного: броситься вон из аудитории, вырваться на свободу из стен, которые давят на него со всех сторон.

Что же это за состояние? Это депрессивный синдром под названием “Зачем я это делаю?”, начинающийся в ту минуту, когда учитель замечает одного зевающего ученика, за ним другого... Синдром неумолимо прогрессирует, когда еще один из учеников начинает листать журнал, спрятанный между учебниками, и когда обнаруживается, что ученик, тщательно писавший что-то в тетради, — как вы думали, конспект, — на самом деле пишет любовное письмо. И наконец этот синдром окончательно выводит вас из строя, когда вы видите, что еще один ученик мечтательно смотрит в окно, а другой при помощи монеток разыгрывает у себя на парте финальный хоккейный матч за Кубок Стэнли.

Связь потеряна. Они уже не слышат вас. Вы

понапрасну надрываете голосовые связки.

Что делать? Притвориться, что ничего не происходит? Сделать вид, что во всем виновата весна, низкие умственные способности учеников, позднее время? Пообещать себе сменить профессию? А может, вам все же стоит взять сложившуюся ситуацию под контроль и попытаться ее исправить?

А теперь представьте на мгновение совершенно иную картину: ученики умоляют вас разрешить им послушать то, что вы хотите сказать. Представьте, что они не могут дождаться начала урока и огорчаются, когда он заканчивается. Представьте, как они с успехом воплощают учебный материал в жизнь.

“Помечтай, Брюс, — скажете вы. — Ты не знаешь моих учеников”.

Возможно, именно так вы и подумали. Однако, прочитав эту главу, вы узнаете некоторые истины, которые помогут вам коренным образом изменить процесс обучения. Но сначала давайте рассмотрим вопрос о “пустом крючке”.

Принято считать, что мотивация учащихся — дело рук самих учащихся. Если им скучно и неинтересно, это их вина. Если они не желают слушать, — никакой учитель не заставит их.

Закон Потребностей утверждает обратное: учитель может и должен заставить учеников ощутить потребность в том, чему он собирается научить. Иными словами, если вы идете рыбачить, не забудьте наживить червяка на крючок! Чтобы узнать, как воплотить этот принцип в жизнь, давайте взглянем на нашего главного Учителя — Иисуса Христа.

Исследуя жизнь Христа, нельзя не заметить тот факт, что Иисус обычно обращался к нуждам и потребностям своих слушателей. Он стремился удовлетворить эти потребности двумя способами. *Во-первых*, если потребности человека были очевидны, Иисус немедленно искал возможность удовлетворить их здесь и сейчас. Из всех учителей, когда-либо живших на земле, Иисус, как никто другой, мог ответить на нужды людей. *Во-вторых*, если люди не осознавали своих потребностей, Иисус стремился поднять эти потребности на поверхность и затем удовлетворить их. В обоих случаях Иисус учил, отвечая на потребности Своих учеников, а не игнорируя их. Отправной точкой учения Иисуса были нужды Его слушателей, а не сам по себе учебный материал!

Будучи учителями, мы каждый день сталкиваемся с обоими случаями. Иногда потребности учеников видны невооруженным глазом, и мы можем немедленно удовлетворить их. Если определенная потребность присуща лишь одному из учеников, мы можем помочь ему посредством личной беседы или переписки. Если же у целого класса обнаруживается общая проблема, мы способны помочь им, делая по ходу урока необходимые комментарии, направляя свою речь в нужное русло, побуждая учеников обсуждать волнующие их вопросы.

В целом, однако, большинство учителей находятся в сложном положении: им приходится обучать предмету, который не соответствует интересам и потребностям учеников. Такие уроки, вместо того

чтобы отвечать потребностям учеников, отвечают лишь требованиям учебной программы. Если это так, то вы забрасываете в воду пустой крючок. Какого рода реакции вы можете ожидать от учеников в таком случае? Вы можете быть готовы к тому, что столкнетесь с отсутствием интереса, невнимательностью и недостаточной мотивацией учащихся.

Обнаружив, что ученикам не интересен предмет или уроки, большинство учителей бывают огорчены и даже шокированы. А стоит ли удивляться? Я думаю, что здесь наши эмоции излишни и оказывают негативное влияние как на учителя, так и на ученика. Большая часть уроков обычно не имеет ничего общего с потребностями, которые испытывают ученики; поэтому такие уроки всегда сопровождаются разочарованием, апатией и безразличием.

Если эти замечания обеспокоили вас, то задумайтесь на минуту и вспомните себя учеником или студентом. Часто ли вам было скучно? Часто ли вы сожалели о том, что вам необходимо пройти тот или иной курс? Неужели вы никогда не говорили: “Если бы этот предмет не был обязательным, я бы мог...” — и перечисляли целый ряд занятий, представлявшихся вам более важными?

В процессе разработки этих законов я провел много времени, беседуя со студентами. Большинство из них считали многие предметы не только не отвечающими, но даже противоречащими их нуждам. Часто мне доводилось слышать такие отзывы: “Этот курс был пустой тратой времени”, “... он был



абсолютно не связан с реальной жизнью” или “... он мне не пригодится”. Помню, как-то раз я спросил у группы из двадцати пяти студентов колледжа, какой процент занятий они перестали бы посещать, если бы имели на это право. Они ответили, что больше половины.

Именно в этом заключается проблема мотивации во время урока. Вместо того чтобы учить *в ответ* на потребности учащихся, мы часто учим *вопреки* их потребностям.

Что же нам делать?

Чтобы ответить на этот вопрос, взглянем на пример Христа — самого лучшего Учителя. Он столкнулся с той же проблемой и благодаря Своей безграничной мудрости нашел наилучшее ее решение. А самое удивительное то, что Его подход может быть позаимствован каждым, кто стремится ответить на нужды своих учащихся.

Пятиэтапный подход Иисуса может быть использован каждым учителем; он прекрасно служит учителям во многих странах мира, которые взяли на себя обязательство учить подобно Христу. И когда они преподают именно так, то единственными людьми, получающими от этого большее удовольствие, чем учителя, являются ученики. Урок внезапно обретает невероятную значимость и практическую ценность. Он становится жизненно необходимым.

Каким образом? Путем применения учителем того самого пятиэтапного подхода, который использовал Иисус, чтобы создать у Своих учеников

потребность в познании. В этом случае ваши ученики станут вести себя точно так же, как и ученики Иисуса, а заинтересованность и мотивация при этом значительно возрастут. Ученикам настолько понравится учиться, что они, вероятно, станут буквально “вытягивать” материал из преподавателя.

Если подобная картина вам по душе, присоединяйтесь к нам, и мы научим вас тому, как повысить заинтересованность на уроке в соответствии с Законом Потребностей. Для начала попробуйте выделить в отрывке из Евангелия от Иоанна (4: 5-30) пять этапов, которые использовал Иисус при “обучении” женщины у колодца.

“Итак, приходит Он в город Самарийский, называемый Сихарь, близ участка земли, данного Иаковом сыну своему Иосифу. Там был колодезь Иаковлев. Иисус, утрудившись от пути, сел у колодезя; было около шестого часа. Приходит женщина из Самарии почерпнуть воды” (Ин. 4: 5-7).

Вся аудитория Иисуса состояла из одной женщины, которая пришла, чтобы набрать воды из колодца. День был жаркий, она хотела пить, и поэтому ей была нужна вода. Женщину совершенно не интересовал человек, отдыхавший рядом.

Разве это не похоже на нашу ситуацию? Учащиеся вынуждены приходить на урок. Большинство из них даже не осознают, что испытывают жажду! Но Иисус правильно использует такое положение вещей. Он знал, что для того чтобы научить чему-то, нужно заставить человека захотеть этому научиться. Заметьте, что Иисус брал на Себя

обязанность заинтересовать ученика в уроке, вызвать у него стремление к познанию.

## Модель Закона Потребностей



### Этап 1. Завладейте вниманием.

Первое, что делает Иисус, — *завладевает вниманием* женщины. Она пришла к колодцу со своими намерениями, погруженная в собственные мысли. И вдруг, внезапно к ней обращается незнакомец и просит воды.

Эта просьба искренне удивила ее — хоть нам и трудно понять, почему. Во-первых, она была неожиданной. В то время еврейский раввин никогда бы открыто не заговорил с самарянкой. Удивительно не то, что Иисус попросил воды, а то, что Он вообще обратился к этой женщине. Слова Иисуса тут же привлекли ее внимание. Он знал, что Его действия вызовут немедленный интерес с ее стороны, а в этом и заключалась Его цель.

Когда вы преподаете, следуйте этому первому правилу и сразу же привлекайте внимание учащихся.

Делайте провокационные заявления, инсценировки, шутите, задавайте вопросы для размышления, используйте громкие звуки, внезапно меняйте привычный стиль преподавания... Даже внезапная тишина помогает привлечь внимание учащихся.

Не забывайте о том, что, когда ученики приходят к вам на урок, их внимание занято различными вещами. Ваша задача состоит в том, чтобы завладеть им. Пусть даже вам удалось сделать это в конце прошлого урока (по крайней мере, так вам кажется!), с того времени их внимание рассеялось. Чтобы начать урок, вам нужно их внимание. Завоюйте его. Отвлеките его от всего, что удерживает его на момент начала урока. Если вы не завладеете их вниманием, вы никогда не сможете научить их чему-либо. Внимание учащихся — первое необходимое условие обучения.

Внимание — интересный психологический процесс. Дело в том, что оно автоматически привлекается наиболее сильным раздражителем. Поэтому, чтобы завладеть вниманием учащихся, вам необходимо взять верх над присутствующими раздражителями, отвлекающими их внимание.

Поскольку на уроке большинство учащихся находится под воздействием лишь немногих раздражителей, подавить эти раздражители несложно. Если вам трудно привлечь внимание учеников, то это потому, что присутствующие раздражители устойчивее, чем те, которые используете вы. Следовательно, придайте силы вашим раздражителям!

В тот момент, когда учащиеся отвлекаются от прежнего объекта внимания и задают вопрос: “ *Что*

*это?"* — вы *завладеваете их вниманием и поглощаете* его. Они обращают к вам глаза, уши и, соответственно, начинают думать. На некоторое время они — ваши. Однако вы не сможете надолго Удержать их внимание, если только не перейдете ко второму из пяти этапов Метода Христа — метода, который Он использовал, чтобы помочь людям осознать свои потребности.

## Этап 2. Вызовите интерес.

Концентрация внимания не может сохраняться в течение длительного времени. Поэтому нам нужны содержательные раздражители, способные заинтриговать учеников и надолго удержать их внимание. С помощью второго этапа вы сможете *вызвать интерес* учеников, тем самым уменьшив их зависимость от внешних раздражителей, воздействующих непосредственно на органы зрения, слуха, обоняния, осязания или вкуса. Здесь нам показывает пример Иисус, Который своим поведением вызывает у самарянки такой интерес, что она просит, чтобы Он “рассказал ей больше”.

“Женщина Самарянская говорит Ему: как Ты, будучи Иудей, просишь пить у меня, Самарянки? ибо Иудеи с Самарянами не сообщаются” (Ин. 4: 9).

Посмотрите, как реагирует Иисус. Он не говорит ей, как можно было бы ожидать: “Я хочу пить и Мне нечем зачерпнуть воды”. По сути дела, Он так и не отвечает на ее вопрос. Он просто продолжает возвращать в сердце женщины потребность в

познании:

“Иисус сказал ей в ответ: если бы ты знала дар Божий и Кто говорит тебе: “дай Мне пить”, то ты сама просила бы у Него, и Он дал бы тебе воду живую” (Ин. 4: 10).

Поставьте себя на мгновение на место этой женщины. Вопрос Иисуса, должно быть, показался ей любопытным: «О каком даре он говорит? Где и как я могу его получить? Сколько он стоит? А кто, собственно, этот человек? Почему он говорит с таким важным видом? И что такое “живая вода”, в конце концов? »

Обратите внимание, как Иисус ведет урок. Проследите за тем, как Он “насаживает наживку на крючок”, чтобы заинтересовать женщину. По сути, Он “наживляет” не один и не два, а целых три крючка! А вы заметили, что это за наживки?

*Наживка 1: дар Божий* “Если бы ты знала дар

Божий...”

*Наживка 2: личность* “(Если бы ты знала...) ”

*Христа* Кто говорит тебе...”

*Наживка 3: живая вода* “Он дал бы тебе воду

живую...”

Знал ли Иисус, что у женщины не было ответов на все эти вопросы? Намеренно ли Он побуждал ее задуматься об этом? Возможно ли, чтобы Он предварительно спланировал этот “урок”? Если это так, то как Его подход может повлиять на вашу

методику обучения? Какие приемы вы использовали на вашем последнем уроке, чтобы вызвать у учащихся интерес? Или же вы сразу приступали к изложению материала?

Начинать урок с подачи материала — то же, что ловить рыбу на пустой крючок. Учеников пустым крючком не привлечь. Иисус знал об этом и приготовил три различных наживки. Было ли это облачено в замысловатую форму? Нет, всего лишь в одно предложение. Много ли это заняло времени? Нет, считанные секунды. Зачем Иисус наживил целых три крючка? Поскольку “на вкус и цвет товарища нет”, у профессионального учителя в запасе всегда имеется несколько “наживок”.

Сколько “наживок” пришлось по вкусу женщине? Она “клюнула” на все три, только в обратном порядке:

*Наживка 3: живая вода.* “Женщина говорит Ему: господин! Тебе и почерпнуть нечем, а колодезь глубок; откуда же у Тебя вода живая?” (Ин. 4: 11).

*Наживка 2: личность Христа.* “Неужели Ты больше отца нашего Иакова?” (Ин. 4: 12). Такой вопрос предполагает отрицательный ответ, следовательно, она ожидала, что Иисус ответит “нет”. Она не допускала, что кто-то мог быть “больше” Иакова.

*Наживка 3: дар Божий.* Она продолжает рассказывать о даре Иакова: “... который дал нам

этот колодезь, и сам из него пил, и дети его, и скот его”. Женщина словно пытается спросить Иисуса: “О каком даре ты говоришь? Неужели он лучше, чем колодец, который нам подарил Иаков?”

Это замечательный пример того, как Иисус учил Своих учеников. Ведь Он обладал безграничными знаниями, мудростью и любовью к ученице — и все же Он тщательно обдумывал Свой подход к обучению. Иисусу удалось заинтересовать ее настолько, что она уже не могла не стремиться получить дальнейшую информацию.

Теперь Иисус, воспользовавшись заинтересованностью женщины, ведет ее к пониманию более глубоких вопросов.

Этап 3. Затроньте осознаваемую потребность.

Женщина еще не догадывается о настоящем смысле, который Иисус вкладывает в Свой урок. Зная об этом, Иисус продолжает подводить ее к осознанию ее потребностей. Учитель обязан привлечь внимание учащихся к теме урока. Каким образом делал это Христос? Он *затронул осознаваемую потребность* женщины так, что она стала *размышлять* над вопросом более глубоко, пока не пришла к выводу: “*Мне бы хотелось это получить!*”

“Иисус сказал ей в ответ: всякий, пьющий воду сию, возжаждет опять, а кто будет пить



воду, которую Я дам ему, тот не будет жаждать вовек; но вода, которую Я дам ему, сделается в нем источником воды, текущей в жизнь вечную” (Ин. 4: 13-14).

Первые два этапа являются подготовительными к третьему. Учитель должен уметь вызвать интерес учащихся к тем вопросам, которые легко и быстро поднимут на поверхность их насущные потребности. Иисус знал, что в тот момент Его ученица испытывала жажду, и больше всего ее интересовала вода. Поэтому Он начал беседу именно с этого. *Лучший способ начать процесс обучения — это затронуть осознаваемую потребность учащихся.* Знание того, что они чувствуют и думают, послужит хорошим началом для любого урока.

Иисус понимал, что женщина готова была пожертвовать многим, чтобы только не ходить за водой каждый день в такую жару. Его слова-наживки “не будет жаждать вовек” и “сделается источником воды” заставили ее почувствовать, что *ей хотелось бы получить то, о чем Он говорит.*

Чем глубже вы затронете осознаваемые потребности учеников в начале урока, тем легче вам будет вызвать их интерес. Поэтому мудрые учителя ни на секунду не теряют из вида своих учеников. Они следят за их движениями, прислушиваются к их разговорам до и после урока. Хорошие учителя глубоко проникаются жизнью своих учеников и интуитивно чувствуют, что с теми происходит.

Вступительная часть вашего урока должна сразу

же установить связь между интересами учеников и материалом, который вы собираетесь изложить. *Вам не нужно формировать интерес; вам нужно всего лишь задействовать те интересы, которые уже сформированы.* Чтобы убедиться в важности этой связи, вы можете рассмотреть еще один фрагмент Писания, где Христос использует тот же подход: это Его разговор с Никодимом в предыдущей главе Евангелия от Иоанна.

Как легко становится на душе от осознания того, что нам не нужно искусственно формировать интерес — стоит лишь обнаружить его и действовать в соответствии с этим. Ведь ученик заходит в класс уже со сложившимися определенными интересами.

Следующий этап наиболее сложный. Как подвести учеников к восприятию материала, который вы планируете изложить?

Этап 4. Укажите на реальную потребность.

Совершенно ясно, что Иисус хочет рассказать женщине о даре спасения и прощения грехов. Однако она еще далека от осознания своей греховности и потребности в этом даре. Ведь, идя к колодцу, она наверняка размышляла отнюдь не об отчаянности своего положения и не о нужде в Спасителе.

Ее Учитель ясно понимал это, и поэтому Он продолжает подводить ее к осознанию этой нужды. Иисус настолько занят этим делом, что вновь не отвечает на ее вопросы о чудесной воде. Вместо этого Он, как показалось женщине, меняет тему разговора и обращается к ней со словами:

“Пойди, позови мужа твоего и приходи сюда” (Ин. 4: 16).

Какое отношение имеет это высказывание к ее жажде? Казалось бы, никакого — и вместе с тем огромное. Иисус хочет, чтобы женщина испытала жажду на более глубоком уровне, а не просто на уровне осознаваемой физической потребности. Посмотрите, что происходит дальше:

“Женщина сказала в ответ: у меня нет мужа. Иисус говорит ей: правду ты сказала, что у тебя нет мужа; Ибо у тебя было пять мужей, и тот, которого ныне имеешь, не муж тебе; это справедливо ты сказала”

(Ин. 4: 17-18).

Иисус не осуждает ее, а напротив, хвалит за честность. Затем Он выжидает некоторое время, чтобы убедиться в том, что “рыба подплывает все ближе и ближе”. Она не только подплыла, но и закинула свой собственный крючок! Теперь уже она и сама заинтересована в том, чтобы узнать больше:

“Господи! вижу, что Ты пророк; Отцы наши поклонялись на этой горе, а вы говорите, что место, где должно поклоняться, находится в Иерусалиме” (Ин. 4: 19-20).

Женщина хочет узнать больше о поклонении Господу и косвенно запрашивает дальнейшую

информацию. Иисус поощряет ее интерес и *указывает на реальную потребность*. Этот момент можно считать кульминацией осознания потребности, когда учащийся как бы говорит себе: “Это именно то, что мне нужно!”

#### Этап 5. Удовлетворите реальную потребность.

Только в том случае, если ученики осознают потребность в информации, вы можете переходить к тому, чтобы удовлетворить эту потребность посредством изложения учебного материала. При такой мотивации, обусловленной осознанной потребностью, придется ли вам бороться с равнодушием и апатией со стороны учеников?

Ни в коем случае! Они будут кричать от радости: “Ура! Я нашел то, что искал!”

“Женщина говорит Ему: знаю, что придет Мессия, то есть Христос; когда Он придет, то возвестит нам все. Иисус говорит ей: это Я, Который говорю с тобою” (Ин. 4: 25-26).

Иисус не давал ответа до тех пор, пока Его ученик не задал нужный вопрос. Хорошие учителя всегда следуют этому принципу. Изложению материала учителем должно предшествовать осознание необходимости этого материала учащимися. К сожалению, многие учителя относятся к этапу пробуждения потребности с пренебрежением и считают его напрасной тратой учебного времени.

Тогда почему же наш всеведущий Учитель

Христос тратил так много Своего “учебного времени” на то, чтобы помочь человеку осознать свою потребность в познании? В нашей ситуации на пробуждение потребности Иисус затратил больше времени, чем на сам урок. Таким образом, подход Христа к Преподаванию и проповедованию совершенно отличается от того, как это Понимают сейчас. Он полагал, что создание у учащихся потребности в материале является основополагающей частью урока, а не придатком к нему.

Создание потребности в познании — то же, что и наживка на крючке. Это первостепенное условие для всех, кто хочет преуспеть в рыбной ловле.

Давайте вернемся немного назад и посмотрим, что сделал Иисус. О чем Он думал все время, пока учил? Наблюдая за работой величайшего Учителя, что нового мы узнаем о том, как должна быть устроена наша душа, чтобы мы могли удовлетворить потребности учеников и быть хорошими преподавателями?

Во-первых, заметьте, что Иисус встретился с женщиной в привычной для нее жизненной ситуации. Он сидел у колодца, женщина подошла, и Иисус попросил у нее воды. Он непринужденно завел с ней беседу на интересовавшую ее тему в знакомой для нее обстановке. Это и есть первый аспект Закона Потребностей: *в процессе обучения учитель должен исходить из того, что хорошо знакомо учащимся.* Чтобы ответить на их потребности, вы должны встретиться с ними “на их территории”.

Во-вторых, Господь по собственной инициативе

решил завладеть вниманием женщины и обсудить ее нужды. По мере развития разговора она стала принимать в нем более активное участие. Однако именно Иисус побудил ее учиться. Посредством вопросов и комментариев Он позаботился, чтобы их разговор не был простым обменом фразами. Таким образом, мы обнаруживаем второй аспект Закона Потребностей: *учитель должен принять на себя ответственность за помощь ученикам в их нуждах.*

Проблемы сами собой не решаются. Если бы Иисус не взял на Себя ответственность за последствия разговора с женщиной, она бы так и ушла со своими нуждами. Это же можно сказать и о наших уроках. Если мы не признаем, что ответственны за помощь ученикам в их нуждах, они могут остаться без помощи.

Этот факт подводит нас к последнему и, может быть, самому важному аспекту Закона Потребностей. В разговоре с женщиной о ее мужьях Иисусу ничего не стоило упомянуть о некоторых фактах из ее прошлой жизни, которые обидели бы ее до глубины души. Однако Он этого не сделал. Иисус был тактичным и снисходительным по отношению к женщине. Итак, третий аспект заключается в следующем: *учитель должен отвечать на нужды учеников с любовью и пониманием.*

Иисус знал о том, что реальную потребность очень трудно поднять на поверхность. И когда она в конце концов обнаруживается, человек становится незащищенным и ранимым. Это очень похоже на ситуацию, когда маленький мальчик, упав и разбив колено, бежит в объятия матери. Рану нужно

продезинфицировать, но как только мама принимается за работу, он вырывается из ее объятий. Чтобы помочь сыну, матери следует делать это очень мягко и нежно.

Когда вы начнете обнаруживать серьезные и искренние нужды ваших учеников, не удивляйтесь, что в некоторых случаях вашему взгляду откроются раны. Поэтому, стремясь оказать помощь ученикам, делайте это очень осторожно и тактично.

По мере того как вы будете все более мастерски выявлять нужды учеников и отвечать на них, проблема отсутствия интереса отойдет на последний план. Порою рыба сама будет прыгать в лодку!

Вам больше не придется рассказывать друзьям байки о “большущей рыбе”, которая — надо же! — опять выскользнула из рук.

## **Истины Закона Потребностей**

Истина 1. Создание потребности — обязанность учителя.

“Мудрый учитель не тот, кто просто передает знания ученикам, — сказал один великий учитель, — а тот, кто пробуждает в них интерес и желание искать знания самостоятельно. Он зажигает костер, а не только подбрасывает поленья”.

Преподаватель несет ответственность за то, чтобы пробудить интерес учеников, прежде чем приступить к подаче материала, — этот секрет известен всем выдающимся учителям. Они целенаправленно ищут способы поощрить учеников к учебе. Они

вдохновляют и даже “соблазняют” своих учеников. Они привлекают внимание учеников к чему-то, что тем хотелось бы иметь, — точно также, как сделал это Христос в беседе с женщиной у колодца. Они проходят со своими учениками через все этапы урока, пока те не будут увлечены окончательно и бесповоротно — ведь в конечном счете они обретут то, о чем мечтали!

К сожалению, большинству учеников такая методика обучения незнакома. Их учителя заходят в класс и немедленно начинают лекцию, не учитывая при этом установки и потребности учащихся.

Когда же ученики устают слушать и отвлекаются, то вынуждены выслушивать замечания учителя по поводу своей невнимательности! В итоге их скука перерастает в неадекватное поведение, а учителя начинают злиться, пытаясь запугать учеников своими полномочиями.

В конце концов, разве ученики не обязаны слушать? Обязаны — в такой же степени, как и рыба должна наживить свой собственный крючок. (Представьте, как рыбак кричит на рыбу, которая не хочет ловиться на пустой крючок!)

Примете ли вы ответственность за то, чтобы “наживлять крючок” каждый раз, когда преподаете? Рыба еще никогда не ловилась на свою собственную наживку — и не будет ловиться. Если ваши ученики недостаточно внимательны на уроках, тем самым они пытаются сказать вам, что пора поменять наживку.

Никогда не раздражайтесь, если видите, что на вас не обращают внимания. Никогда не выплескивайте



на учеников гнев за то, что они не “повелись” на ваш предмет. Лучше приложите все усилия к тому, чтобы снова завладеть их вниманием. Отвлечитесь от своего плана и обратите взгляд на учеников. Им нужен новый курс, новый подход, новый набор стимулов. Пустой крючок порождает скуку; наживленный крючок — интерес.

Господь создал человека с определенными потребностями, направляющими его внимание и побуждающими учиться. Возможно, нам стоит считаться с этим фактом, а не со своей гордыней. И если Сам Иисус заботился о том, чтобы Его уроки отвечали потребностям людей, то, наверное, нам лучше отказаться от самостоятельности и последовать Его примеру. Поступая так, мы сможем ощутить не только Божьи благословения, но и восторг учеников.

Итак, не уподобляйтесь моей маленькой дочери: насадите на крючок Жирного червя.

Истина 2. Помощь ученикам в их нуждах — первостепенная задача учителя.

Первая истина гласит, что прежде чем начинать урок, необходимо помочь ученикам осознать потребность в нем; вторая же истина касается тех нужд, которые уже осознаны учениками. Здесь мы можем вновь обратиться к примеру Учителя: Он побуждал женщину у колодца познавать все новые и новые истины — до тех пор, пока не подвел ее к решению ее подлинной проблемы.

Из всех истин учителям труднее всего донести именно эту. Это она чаще всего встречается

сопротивление со стороны людей, стоящих на кафедре. Однако мне довелось наблюдать невероятные перемены в жизни многих учителей и проповедников, открывших для себя эту истину.

Недавно на конференции у меня произошел примерно такой разговор с одним пастором:

— Что-то наша церковь "сдает позиции". Численность наших прихожан перестала расти еще год назад, а за последние шесть месяцев даже снизилась. Как вы думаете, в чем проблема?

— Может быть, все дело в пасторе церкви?

— Как? Вы думаете, это моя вина? Да вы же меня впервые видите!

— Да, но разве не вы — пастырь стада? Вы сказали, что ваши "овцы" не вполне здоровы: уходят с пастбища и не размножаются. Когда такое случается, спрашивают с пастуха, потому что именно он отвечает за стадо. А в чем, по-вашему, корень проблемы?

— Не знаю. Люди больше не желают слушать основательное библейское учение. Это все телевидение! Люди привыкли, чтобы их развлекали, а я не собираюсь унижаться до роли клоуна!

— О чем вы сейчас проповедуете?

— Я строю свои проповеди на Послании к галатам — и получаю от этого огромное удовольствие! Я продвигаюсь по порядку — стих за стихом, слово за словом. Я обращаюсь к греческому оригиналу. Одним словом, я глубоко копаю. Я исследую все до мельчайших подробностей.

— Серьезно? А сколько времени вы уже изучаете Послание к галатам?

— Два с половиной года, и я только перешел ко второй главе.

— И вы получаете от этого море удовольствия?

— Да, я в восторге, но прихожан становится все меньше и меньше.

— Интересно, почему это? Позвольте задать вам еще один вопрос: в чем суть Послания к галатам?

— В том, что человек не может заслужить спасение добрыми делами.

— Пастор, — продолжал я, — есть ли среди ваших прихожан такие, кто думает, что спасение можно заслужить добрыми делами?

— Нет. Во всяком случае, я таких не знаю.

— Так почему же вы тратите два года, чтобы рассказать им то, что им и без вас известно? Почему вы проповедуете по Посланию к галатам?

— Да ведь я всю жизнь мечтал проповедовать по Посланию к галатам!

Понимаете ли вы, в чем заключается ошибка в мышлении этого человека? К сожалению, он считает, что тематика проповеди определяется тем, что он “мечтает проповедовать по Посланию к галатам”. Он учитывает лишь собственную точку зрения, а не точку зрения своих слушателей. Его внимание сосредоточено на собственных желаниях, а не на потребностях прихожан. Он надеется поймать рыбу на пустой крючок.

Я встречал подобных людей множество раз по всей стране. Учителя и проповедники думают, что их первостепенной задачей является истолкование

истины. Единственная погрешность таких взглядов состоит в том, что у истины нет никаких потребностей. Библия не нуждается в том, чтобы ее проповедовали или преподавали.

Потребности есть только у людей. Призвание пастуха — отвечать на нужды овец; призвание пастора или учителя — помочь ученикам разобраться в их нуждах.

Если бы мы спросили прихожан того пастора, о котором шла речь выше, почему они уходят из церкви, мы обнаружили бы, что у них на то есть серьезные причины. Дело в том, что они давно уже оставили надежду, что их “пастух” когда-нибудь станет проповедовать на актуальные для них темы. И пока самодовольный пастор винит их за неадекватную реакцию на свои бесполезные проповеди, “овцы” уходят искать другого “пастуха”, который будет говорить о том, что им нужно.

Почему же мы сами роем себе могилу? Как можем мы, учителя, забывать о своем основном предназначении?

Давайте обсудим этот вопрос. Предположим, как-то вечером одна ваша слушательница звонит вам и дрожащим голосом взывает о помощи, говоря, что ее брак разваливается. Она спрашивает у вас разрешения зайти к вам вместе со своим мужем.

Вы соглашаетесь, и они приходят. Всю неделю вы корпели над глубиной библейского образа скинии, поэтому вы вооружены. Как только они появляются на пороге, вы открываете Книгу Исход и начинаете подробно описывать части, из которых состояла

скиния: жертвенник, умывальник и Святое святых. Вам не терпится поделиться с ними всем, что вы для себя открыли.

Время от времени вы посматриваете на них и замечаете, что они в полном недоумении. “Странно, — думаете вы, — ведь это такая важная и интересная тема”. В конце концов вы ведь объясняете Слово Божье — а Слово Божье обладает огромной силой и не возвращается тщетным. Итак, вы продолжаете рассказывать, набрасывая эскизы каждого предмета в блокнотике.

Но на самом интересном месте — когда вы толкуете значение цветов в покрывалах для скинии — муж вскакивает и гневно восклицает: “Что за бред? И вы полагаете, это спасет наш брак?”

Он хлопает дверью, а жена смотрит на вас с чувством полного разочарования и, всхлипывая, бросается вслед за мужем.

Вы не верите своим глазам. Они ушли. А ведь вы прочитали им такую замечательную библейскую проповедь! Как они могли уйти, в то время как вы делились с ними потрясающими откровениями о скинии?

Вы в негодовании. Глупцы. Людей уже не интересует, что говорит Слово. Они не желают есть твердую пищу — подавай им молоко!

Больше вы эту пару не видите. Ваш секретарь сообщает вам, что муж подал на развод, а жена стала ходить в другую церковь в другом конце города. Но вы-то знаете, что пастор той церкви никогда не сможет проповедовать Слово Божье с такой глубиной, как вы.

Нелепая история, не правда ли? Не просто нелепая — душераздирающая. Почему? Потому что такое происходит каждый день в тысячах школ, университетов и церквей.

Учащиеся приходят на урок, погруженные в насущные проблемы: у кого-то рушится брак, кто-то не может найти общий язык с детьми, кто-то находится на грани банкротства. А тут их поджидаем мы — знающие и подготовленные учителя. Мы готовы им помочь: “Откройте, пожалуйста, ваши Библии на книге Исход. Мне бы хотелось поделиться с вами некоторыми важными мыслями о скинии...”

Знакомая ситуация, не правда ли? Поверьте мне как человеку, выступающему перед учителями и проповедниками по всему миру, — такой подход к преподаванию вошел в норму! Так искажено наше понимание того, что значит учить и проповедовать. *Мы перестали видеть связь между информацией и нуждами ее получателей.* Мы думаем, что наше призвание в том, чтобы сообщить людям, что говорит Библия по тому или иному поводу.

Однако выполнить свое призвание мы можем лишь тогда, когда даем библейский ответ на нужды слушателей. Как вы думаете, выполнил ли свое призвание пастор, который хотел оказать помощь разваливающейся семье, рассказывая им о скинии? Разумеется, нет!

Почему же это так очевидно на примере душепопечительской беседы, по абсолютно не заметно на уроке? Заметно, друзья, — только не нам, а нашим слушателям! Это распространенное заблуждение

пустило глубокие корни в умах преподавателей. Из личного опыта могу сказать, что оно грозит взрывом негативных эмоций.

Учителя считают, что их уроки вовсе не обязательно должны отвечать нуждам учащихся. Проповедники считают, что их проповеди не обязательно должны отвечать нуждам слушателей.

Почему-то выступающие никогда не забывают, что обязаны изложить материал. Но зачем? Для кого? Если своим выступлением мы действительно хотим помочь слушателям, не следует ли постараться удовлетворить их потребности - чтобы они могли жить в повиновении Господу?

Так как Библия богодухновенна, мы полагаем, что все ее части в равной степени важны. *Ни в коем случае!* Почему-то мы думаем, что если некоторые фрагменты Писания не рекомендуются брать за основу проповеди или урока, значит, ставится под сомнение богодухновенность, авторитет или непогрешимость Библии. Однако это не так.

Если вы не согласны, я призываю вас задуматься о том, насколько вы откровенны. Давайте не будем себе противоречить и проверим, не руководствуемся ли мы предубеждением. Со следующей недели начните новый цикл уроков по Первой книге Паралипоменон (7: 14-19), разбирая, слово за словом, по два-три стиха за урок:

“Сыновья Манассии: Асриил, которого родила наложница его Арамеянка; она же родила Махира — отца Галаадова. Махир взял в жену сестру Хупима и Шупима, — имя сестры их Мааха; имя

второму Салпаад. У Салпаада были только дочери. Мааха, жена Махирова, родила сына и нарекла ему имя Кереш, а имя брату его Шереш. Сыновья его: Улам и Рекем. Сын Улама: Бедан. Вот сыновья Галаада — сына Махира, сына Манассиина. Сестра его Молахеф родила Ишгода, Авиезера и Махлу. Сыновья Шемиды были: Ахиан, Шехем, Ликхи и Аниам” (1 Пар. 7: 14-19).

Это всего лишь шесть стихов одной главы, а первые девять глав Первой книги Паралипоменон содержат более четырехсот подобных стихов!

А теперь вернемся к нашему другу-пастору, который два года проповедовал по первой главе Послания к галатам. Получается, что он затрачивает на один стих примерно четыре недели. Поскольку вся Библия богодухновенна, нам следует уделять равное количество времени каждому стиху. Следовательно, шесть стихов из Первой книги Паралипоменон займут двадцать четыре недели — шесть месяцев. С таким успехом, после 800 недель (15 лет) преподавания, вы все еще будете на девятой главе Первой книги Паралипоменон!

Хочется верить, что вы улыбаетесь, видя эти подсчеты, ведь картина получилась совершенно нелепая. Если бы кто-то потратил пятнадцать лет на проповеди о родословиях, думаю, что даже Дух Святой этого бы не выдержал.

Почему нам так легко понять этот пример, но так трудно принять истину, лежащую в его основе? Почему нам и в голову не придет потратить 15 лет на изучение этих стихов? Да потому что они не имеют



никакого отношения к реальным нуждам людей в их повседневной жизни. Потому что они не созидают Церковь. Потому что люди попросту перестали бы приходить к нам на уроки!

В этом вся суть.

Так как все мы охотно признаем, что относимся к подбору фрагментов осмотрительно, — ведь мы не собираемся проводить цикл проповедей по начальным главам Паралипоменон! — хочу пожелать вам быть еще более осмотрительными. *Поступайте согласно принципу, в котором вы давно уже внутренне убеждены: не все места Писания одинаково нужны всем людям.*

Будете ли вы изучать Послание к римлянам, главы 9 — 11, с пятилетними детьми? А Книгу пророка Иезекииля, главы 40 — 48, — с новообращенными? Конечно же, нет. Эти места из Библии совершенно не подходят для данных аудиторий.

Видите, как мы осмотрительны? Цель этого раздела — не убедить вас быть осмотрительными, а помочь вам стать еще осмотрительнее. Если осмотрительность — признак мудрости, то разве вам не хочется стать еще мудрее? Разве правильный выбор фрагмента Писания не пойдет на пользу вашей преподавательской деятельности?

Последуйте моему примеру и уделите минутку тому, чтобы спросить обычного прихожанина или студента: “Как вы считаете, соответствует ли большая часть уроков и проповедей вашим потребностям?” Менее двадцати процентов тех, кого спрашивал я, ответили “да”. Остальные семьдесят процентов

чувствуют себя примерно так же, как если бы им читали лекции по седьмой главе Книги Паралипоменон.

А мы, учителя, обвиняем наших учеников в том, что они невнимательны на уроках. Мы, проповедники, обижаемся на прихожан за то, что они больше не желают слушать “основательное библейское учение”. В действительности же они буквально жаждут основательного учения. Люди умоляют о том, чтобы им проповедовали основательно — с пользой для них. Ведь именно такие проповеди — ответ на их нужды.

Хотите — верьте, хотите — нет, но Библия не нуждается в том, чтобы ее преподавали. Это люди нуждаются в том, чтобы узнать библейские истины, и *именно их насущные потребности должны определять направленность того, чему мы учим и о чем проповедуем.*

Как вы уже поняли, я нахожу этот вопрос очень серьезным. Я пристально наблюдаю за тем, что происходит в стране, и знаю о широко распространенном среди учащихся чувстве разочарования.

Учителя учат тому, что не имеет никакого отношения к реальной жизни, — и не понимают, что ученикам это не нужно. Пасторы проповедуют о том, что не имеет никакого отношения к их общинам, и никак не могут понять, что низкая посещаемость — признак беспомощности их проповедей. Овцы отправились на пастбища, богатые травой. Они проголодались и разбрелись в поисках пропитания.

Мы должны открыть глаза, открыть сердца,

открыть уши и внимать заповеди Христа для всех учителей и проповедников: “Паси овец Моих”. Если вы послушны этой заповеди, овцы останутся при вас, будут расти и умножаться. Количество ваших учеников возрастет. Люди станут говорить друг другу: “Если вы проголодались, у нас тут неподалеку есть славное пастбище!”

Первостепенная задача учителя — помочь ученикам в их нуждах. Если бы мы осознали всю важность одного этого принципа и применили его на практике, наши уроки изменились бы навсегда. Они стали бы полезными. Ведь, по мнению слушателей, наши уроки в большинстве своем бесполезны; они не соответствуют реальной обстановке, неуместны и неприменимы к жизни.

Многие учителя думают примерно так: “Мое дело — научить Слову, а Господь позаботится о том, чтобы оно сыграло свою роль в жизни человека. Не стоит утруждать себя подбором подходящей темы: Господь все усмотрит. Нужно лишь взять любой отрывок и построить на его основе проповедь. Нужно лишь выбрать любую истину и обучить ей. Все остальное Бог как-нибудь устроит”.

С чего же следует начинать преподавание? Большинство учителей ответят, что сама Библия — отличное начало. Просто проповедуйте Слово, и это уже будет полезно. Излагайте материал, и он как-нибудь да поможет учащимся. Это модель “от содержания к потребности”.

Однако все должно быть наоборот! Просто толковать место Писания и надеяться на то, что оно

даст ответ на нужды слушателей, — это все равно что выйти за кафедру, открыть Библию на первой попавшейся странице, ткнуть в нее пальцем и приступить к проповеди, веря в то, что через вас будет говорить Господь. Многие ли назовут себя приверженцами такого подхода?

Справедлив ли этот традиционный подход к выбору темы урока? Разве Иисус Христос начинал с изложения материала, а лишь затем смотрел, есть ли у него слушатели? Или же Он вначале обращал внимание на нужды Своих учеников, а только потом сообщал им истину, способную удовлетворить эти конкретные нужды? Практически во всех случаях Иисус учил в ответ на осознанные или неосознанные потребности Своей аудитории. *Отправной точкой для Христа были нужды людей.*

Неужели апостол Павел написал свои Послания лишь для того, чтобы поделиться с нами любопытными мыслями? Может быть, ему вдруг захотелось научить нас кое-каким доктринам, и поэтому он написал о них книгу? Едва ли. Павел писал свои письма как ответы на нужды церкви или отдельных людей. *В ответ на потребность приходило письмо; сначала возникала проблема, потом следовало ее решение.*

Из потребностей учеников исходили не только Иисус и Павел, но и другие апостолы. Вспомните Петра, Иакова, Иоанна, Луку. Они понимали, что их служение состоит в том, чтобы помогать христианам в их нуждах.

Апостолы видели потребности людей, и этим

определялся план их действий. Они не писали план заранее в надежде, что с ним каким-то образом совпадут потребности людей. Апостолы знали, что *самым важным этапом подготовки урока является правильный выбор темы*. У них и в мыслях не было рассматривать материал отдельно от человеческих потребностей. А мы так часто пытаемся поступать именно так!

Почему мы разделяем выбор темы и толкование фрагмента Писания? Почему мы так серьезно озабочены подготовкой материала и так пренебрежительно относимся к его тематике?

Адекватно ли воспримут наши слушатели неверно подобранную тему, пусть даже отлично подготовленную? Если мой пациент умирает от редкой болезни печени, облегчу ли я его страдания, мастерски удалив ему желчный пузырь?

Господь одарил нас мудростью и проницательностью, чтобы мы могли быть осмотрительными в выборе материала, который предлагаем нашим ученикам. Итак, не забывайте заботиться о том, чтобы правильно выбрать тему урока! Выбирайте темы уместные, животрепещущие, актуальные для ваших слушателей — то, что представляется им чрезвычайно важным и полезным. (В следующей главе вы узнаете, как выбрать тему, чтобы она непременно произвела эффект на ваших слушателей.)

Так в чем же наше призвание, наша основная задача? Первостепенная задача учителя — помочь ученикам в их нуждах.

Истина 3. Помочь ученикам осознать свои потребности — лучший способ усилить их мотивацию.

Во всем мире школы и церкви борются с одной и той же проблемой — недостатком мотивации. Как бороться с безразличием и скукой на уроке? В чем секрет заинтересованности учащихся?

А секрет в том, чтобы *помочь им осознать потребность* в данном уроке. Интересны уроки того учителя, чьи ученики ощущают потребность в учебном материале. Если потребность выявлена и осознана, то она автоматически побудит их к действию. Если в классе царят скука, апатия и безразличие, в этом виноват только учитель. Значит, он не справился со своей задачей — не помог ученикам осознать потребность в его предмете.

Неужели с этой задачей так трудно справиться? Разве это требует много времени? Как правило, не более двух минут. Иисус сказал самарянке ровно шестнадцать слов — и эта сотня слов побудила ее к осознанию потребности в Спасителе.

Подражайте Христу. Пусть ваши слова помогают ученикам осознать их потребности. Если сочтете нужным, говорите в два раза больше, чем Иисус, — это займет у вас всего лишь четыре минуты.

Хотите поймать рыбу — насадите наживку на крючок.

Хотите, чтобы ученикам было интересно, — помогите им осознать свои потребности.

Истина 4. Потребность мотивирует учащихся

настолько, насколько она ими переживается.

Это вторая часть секрета мотивации, известного всем великим учителям. Они знают, что теснее всего потребности связаны со сферой чувств и переживаний.

Если вы хотите помочь ученикам осознать свои потребности, помните, что *вы должны затронуть их чувства*. Чтобы заинтересовать их, нужно коснуться их сердец. Подводя их к осознанию той или иной потребности, помогите им прочувствовать ее.

Вы должны уметь перевести потребность из бессознательного плана в сознательный. Обращайте внимание учеников на их потребности до тех пор, пока не произойдет осознание этих потребностей. Ваша задача — “вскрыть” потребности, поднять их на поверхность.

Один из универсальных законов обучения гласит: **чем глубже потребность учащегося в приобретении знаний, тем сильнее его мотивация к учебе и, наконец, тем больше информации он усвоит.**

Первое, что нужно сделать, — это зажечь учеников. Они должны захотеть учиться. Они должны мечтать об учебе. Они должны почувствовать вкус к знаниям.

Учитель обязан пробудить эти чувства у ученика, и лишь затем приступить к изложению материала. Вызовите у них жажду по материалу урока — так, как это сделал Иисус в разговоре с женщиной у колодца. Разве это не прекрасно, когда ученики сами “вытягивают” из вас информацию, а не вы пытаетесь “затолкнуть” ее в них?

Мудрые учителя знают, как заинтересовать кого

угодно, когда угодно и какой угодно темой. Как это у них получается? Они знают и мастерски используют семь универсальных приемов усиления мотивации, о которых пойдет речь в следующей главе. Используют не изредка, а постоянно.

А сколько таких приемов известно вам? Можете ли вы перечислить их? Умеете ли вы ими пользоваться? Или же вы думаете, что мотивация учащихся — дело случая, и ваша задача — пассивно наблюдать за развитием событий? А может, вы решили, что обделены искрой Божьей и теми личностными качествами, которые сформировали бы у вашего класса мотивацию к учебе?

Надеюсь, что вас не навещали подобные мысли, потому что они неверны. Истина в том, что эти универсальные приемы действуют всякий раз, в любой аудитории. Когда я учился в колледже и аспирантуре, у меня было несколько преподавателей, постоянно применявших эти приемы в процессе обучения. В их аудиториях был аншлаг. На каждом занятии они пробуждали в нас огромный интерес к материалу.

Некоторые из ваших учеников — наверняка те восемьдесят процентов, которые отмечают, что ваши уроки ужасно скучны, — возможно, надеются и даже молятся о том, чтобы вы открыли для себя эти приемы.

А может быть, вы — исключение. Может быть, ученики оценивают ваши уроки на “отлично”. Тогда не читайте дальше. Оставьте изучение этих принципов до того времени, когда вам будет нечем больше заняться. Тем же учителям, которые хотят узнать, как побудить учеников к учебе, я расскажу об этих



приемах в главе “Рекомендации Закона Потребностей”.

Истина 5. Перед изучением нового материала необходимо продемонстрировать ученикам их потребность в нем.

Карл Генри, один из величайших христианских ученых современности, как-то сказал: “У меня был один хороший учитель по философии, который отказывался отвечать на наши вопросы до тех пор, пока у нас от умственного напряжения едва глаза на лоб не лезли”. Не отвечайте на вопрос до тех пор, пока не увидите, что учащиеся сгорают от интереса.

Разве не любопытно, что Иисус сказал: “Следуйте за Мной, и Я сделаю вас ловцами человеков”? Существует одна интересная техника ловли рыбы. Вы заходите по пояс в речушку или озеро и постепенно разматываете леску до восьми-десяти метров в длину. Затем занимаете удобную позицию где-то у обрыва или под деревом и просто ударяете наживкой по воде. При этом Наживка не погружается глубоко в воду. Все, что вам нужно, — это привлечь внимание рыбы. “Что это мелькнуло?” — спрашивает одна рыба у другой. — “Не знаю. Оно как сквозь воду провалилось”, — отвечает та. — “Еще раз увижу — обязательно съем”.

И так вы опускаете и поднимаете свою наживку снова и снова. А в это время рыба думает: “Какая вкусная штука! Я хочу ее съесть. Она так аппетитно выглядит. Пусть только она появится опять!” В конце концов рыба не выдерживает и заглатывает наживку.

Ваши ученики не должны знать, что вы умышленно акцентируете внимание на их потребности. Постарайтесь, чтобы они даже не заподозрили, что вы хотите заставить их учиться. Профессиональный рыбак маскирует свой крючок. Чем выше уровень профессионализма учителя, тем чаще его ученики думают так: “Не могу дождаться начала урока. Мне так нужно услышать то, что он скажет”.

В течение урока следует неоднократно демонстрировать ученикам их потребности — перед каждым новым материалом. Если ваши слушатели почувствуют, что материал утратил для них значимость, они перестанут обращать на вас внимание.

Здесь я снова призываю вас взглянуть на пример Христа в Его разговоре с женщиной у колодца. Ее не интересовало спасение — ей нужна была вода. Как же отреагировал на это Христос? “Прежде чем Я отвечу на твою потребность в спасении, Я помогу тебе осознать эту потребность и пожелать найти на нее ответ”.

Когда вы в последний раз помогали ученикам *захотеть* найти для себя тот ответ, который вы собираетесь им сообщить? Один грамм осознанной потребности стоит столько же, сколько тонна материала как такового, потому что *материал бесполезен, если учащиеся не готовы принять его*.

Мне кажется, что именно поэтому Павел, вдохновленный Духом Святым, посвятил три первые главы Послания к римлянам теме греха и лишь затем перешел к теме спасения. В этих трех главах он опроверг всевозможные попытки человека оправдать

себя перед Богом добрыми делами. Прочтя эти главы, человек готов молить о помиловании! Вот тогда-то Павел и предлагает решение проблемы.

Этот же принцип можно использовать, свидетельствуя о Христе. Если человек, с которым вы разговариваете, не осознает своей потребности в Боге, нет смысла объяснять ему, что сделал для него Христос и как принять Его в свое сердце. Человек не готов к этому. Вам нужно обратить внимание на его потребность в спасении и показать фрагменты Писания, подтверждающие ваши слова. Нужно помочь ему взглянуть правде в глаза, и тогда он воскликнет: “О нет! Я погиб — я иду в ад!” А на это вы можете ответить: “В Библии написано, что из этой ситуации есть выход... Однако едва ли вам это интересно”. Если вы умеете показать людям их нужды, прежде чем предлагать свой ответ на эти нужды, они будут невероятно заинтересованы в том, чтобы этот ответ получить.

Существует четыре конкретные ситуации, в которых вы просто обязаны продемонстрировать ученикам их потребность в знании:

*1. В начале нового учебного цикла.* Всякий раз, когда вы переходите к новому учебному циклу (в начале года, четверти, семестра), следует подробно объяснить учащимся преимущества посещения ваших занятий. Чем лучше они осознают свою потребность сейчас, тем меньше усилий вам придется затратить на это впоследствии! Хорошо продемонстрировав потребность, вы сможете заинтересовать учащихся настолько, что они не захотят пропустить ни одного

урока!

2. *В начале каждого урока.* Не слишком рассчитывайте, что учащиеся помнят то вступительное занятие, на котором вы ярко продемонстрировали им их потребности. Возможно, некоторые из них тогда отсутствовали. Приходя на урок, учащиеся, как правило, весьма смутно представляют, какую пользу смогут из него извлечь. Чтобы обеспечить максимальное усвоение материала, обращайтесь внимание учащихся на ценность каждого занятия.

3. *В процессе урока, демонстрируя потребность в следующем уроке.* Помогите ученикам предвкушать то вознаграждение, которое ждет их, если они посетят следующее занятие и будут внимательны.

4. *Указывайте на потребность всякий раз, когда вы чувствуете, что интерес убывает, мотивация ослабевает, апатия же, напротив, возрастает.* Помните, что наилучшее средство от безразличия на уроке — это постоянное поддержание осознанной потребности в изучаемом материале!

Истина 6. При демонстрации потребности нужно учитывать особенности аудитории и сопутствующие обстоятельства.

Чтобы помочь ученикам ощутить потребность в вашем уроке, вы должны хорошо их знать. У вас должно быть представление об их личностных качествах и жизненных обстоятельствах.

При выборе той потребности, которой вы посвятите урок, следует учитывать множество факторов. Люди разного возраста требуют,

соответственно, и различных подходов. Возрастной фактор в значительной степени определяет подбор методов, направленных на осознание потребностей.

Другим определяющим фактором является изначальная заинтересованность группы данным вопросом. Приходилось ли вам проводить занятие в классе, где учащихся принуждали к посещению вопреки их воле? В таком классе учитель должен указывать на потребности совершенно не так, как в классе, где учащиеся посещают занятия добровольно, а возможно, и платят за обучение.

Вы должны быть в курсе личностных особенностей и образа жизни учеников. Вам, разумеется, известен их возраст, однако не забывайте интересоваться их работой, общественной деятельностью, увлечениями и характером.

Если вашими учениками являются четырехлетние дети, то вы наверняка знаете, как заинтересовать их уроком. “Ребятки, — говорите вы, — здесь у меня в кулечке лежит оро-о-омное печенье — вы еще никогда такого большого не видели! Так вот, я хочу раздать это печенье вам. Однако получают его не все. Сейчас я расскажу вам одну историю, а те, кто будет меня тихонько слушать, получат самое лучшее шоколадное печенье в мире. А теперь скажите, кто хочет получить печенье?”

Вы спросите, можно ли подкупать маленьких детей, чтобы заполучить Их внимание? Конечно! Вне всяких сомнений. Четырехлеток нельзя мотивировать одними словами (кроме отдельных случаев, когда у вас нет выбора).

На взрослых можно воздействовать словами, хотя и здесь возникают некоторые проблемы. Итак, запаслись ли вы печеньем?

Истина 7. На пути осознания потребностей могут существовать препятствия, над которыми учитель не властен.

Учитель должен знать, что существуют внутренние и внешние факторы, препятствующие мотивации студентов. Он должен бороться с этими факторами изо всех сил, однако в то же время понимать, что порой он будет вынужден отступить.

Принципы, обуславливающие ход учебного процесса, очень похожи на законы природы. Например, поднесите зажженную спичку к листу бумаги и он загорится. Не нужно быть пророком, чтобы заранее знать, что под воздействием огня бумага обязательно сгорит.

Так же безотказно действует и Закон Потребностей: продемонстрируйте ученикам их потребности, и они обязательно заинтересуются вашим уроком. Заинтересованные ученики — не миф, а реальность. У некоторых учителей никогда не бывает проблем с мотивацией учащихся. И все-таки иногда бывает и так, что вы следуете всем правилам, а в результате разочарованно обнаруживаете, что бумага не загорается. Дело в том, что из всех законов есть исключения, например:

Закон: если поднести к бумаге зажженную спичку, бумага обязательно загорится.

Исключение 1. Если бумага мокрая, она не загорится.

Исключение 2. Даже сухая бумага не загорится при отсутствии кислорода.

Если учитель должным образом продемонстрировал ученикам их потребности, следствием этого будет сильная мотивация. Однако иногда нам приходится иметь дело с “мокрой бумагой”. Рассмотрим две основные группы факторов, тормозящих процесс осознания потребности.

### *1. Внешние факторы.*

Если вдруг в аудитории сломался кондиционер и температура достигла +35С, вам нелегко будет сконцентрировать внимание учащихся на теме занятия. Детский плач или другой отвлекающий звук может привести к тому, что вы лишитесь внимания всех своих слушателей.

Если вам никак не удастся довести потребности до сознания учеников, то, возможно, здесь действует какое-либо исключение. При этом закон остается в силе, но какой-то внешний фактор противодействует ему. Вам придется начать все сначала: снова привлечь их внимание и так далее. Ваша задача — никогда не упускать из виду потребности учеников и тем самым постоянно поддерживать их внимание и интерес к уроку.

### *2. Внутренние факторы.*

Как вы можете определить, что процесс обучения

тормозят именно внутренние факторы? Следите за мимикой и жестами учащихся. Скрещенные руки, расслабленная поза, беспокойные или недовольные лица, вздохи или выкрики — все это выражение внутреннего недовольства. Об этом же говорят и резкие и язвительные реплики. Эти признаки указывают на то, что у учащихся возник внутренний конфликт между потребностью, которую вы даете им осознать, и их собственными убеждениями, возможно, неправильными.

Удастся ли вам пробудить в старшеклассниках потребность говорить сверстникам о Христе, если большинство из них ведут нехристианский образ жизни и сомневаются в истинности Писания? Попробуйте убедить людей жертвовать деньги в пользу христианских организаций, если они не согласны с тем, как будут потрачены эти деньги.

Всякий раз, когда потребность, над осознанием которой мы работаем, противоречит другому, укоренившемуся убеждению человека, возникает внутренняя борьба. Эта борьба может быть легкой или тяжелой — в зависимости от трех факторов:

- насколько сильно потребность, к осознанию которой вы побуждаете, противоречит укоренившимся убеждениям;
- насколько настойчиво и воодушевленно вы призываете к осознанию потребности;
- как быстро вы прошли все пять этапов демонстрации потребности, о которых мы поговорим в следующей главе.

Новообращенные христиане часто пытаются



поделиться своей верой с друзьями или членами семьи, пропуская эти этапы. Они пытаются убедить близких им людей следовать за Христом, не показав им, что Иисус является ответом на проблему греха. Неудивительно, что они сталкиваются с негативной реакцией со стороны близких.

Существуют и другие внутренние помехи, нарушающие покой учеников. Представьте, что на утреннем служении всеми любимый пастор, проповедовавший в церкви уже пятнадцать лет, неожиданно объявляет о своем решении уйти с поста, повергая всех в глубокое разочарование. Или представьте, что вы — учитель старших классов воскресной школы, а местная команда по футболу выбыла из чемпионата в субботу вечером, уступив сопернику одно очко. А может, в вашем классе есть ученик, который страшно переживает развод родителей или напряженно работает над заданием по другому предмету.

Один из моих студентов в колледже постоянно засыпал на занятиях. Я старался говорить оживленнее и прилагал все усилия к тому, чтобы этот молодой человек осознал свою потребность в знаниях. Однако ничего не помогало. Тогда я поговорил с ним один на один и выяснил, что ему приходилось работать по ночам, так как его жена была беременна и не могла работать. Иногда нужно просто позволить студенту выспаться!

Что же делать в случае, когда вы следуете всем принципам мотивации учащихся, но у вас ничего не выходит? Во-первых, сделайте то, что напрашивается

само собой: поднесите спичку поближе к бумаге и подержите ее немного дольше обычного. Иными словами, демонстрируйте потребность дольше и убедительнее. Если и после этого ничего не изменится, значит, вы имеете дело с “мокрой бумагой” и вам необходима новая стратегия.

Причину невнимательности на уроке помогает определить общеизвестная иерархия потребностей, которая гласит, что потребности делятся на более и менее важные. Физические потребности — в еде, воде, воздухе — имеют для человека первостепенное значение. За ними следует потребность в безопасности — в обустроенном быте, защищенности, здоровье. На третьем месте — социальные потребности, и так далее вверх по пирамиде. Если потребность, которую вы пытаетесь продемонстрировать, не вызывает у учеников адекватной реакции, значит, в данный момент у них есть более актуальная потребность.

Что же вам делать? У вас есть выбор.

*Не обращайтесь внимания.* В конце концов, это их проблема. Вам ведь нужно идти дальше, чтобы успеть изложить весь программный материал. Поэтому продолжайте урок, даже если они вас не слушают. (Если вы выбрали этот путь, откройте, пожалуйста, первую главу этой книги и начните читать сначала.)

*Если возможно, сделайте перерыв и позвольте учащимся удовлетворить неотложные потребности, а затем продолжайте занятие.* Если вы видите, что учащиеся засыпают, разбудите их и заставьте сделать зарядку; если им жарко — откройте окно.

*Если вы чувствуете, что проблема носит более*

*серьезный характер, прервите занятие и открыто обсудите ее с учениками.* Скажите, что вы заметили, что с ними что-то не так. Выясните, что произошло, или поступите еще проще — например, спросите самого “громкого” ученика, не хочет ли он провести урок вместо вас. Затем попросите учащихся отложить все свои дела в сторону и дать вам возможность завершить урок.

Если же вы выясните, что у них есть серьезная проблема, подумайте, не стоит ли вам отложить урок и уделить внимание решению этой проблемы. Для этого вам придется оценить, что важнее: та потребность, которой поглощены сейчас ученики, или та, осознание которой вы собирались в них пробудить. Посоветуйтесь с ними, как сделать урок максимально полезным в сложившейся ситуации.

Однажды, во время урока в колледже, я заметил, что студенты сидят как на иголках. Оказалось, что на следующей паре им предстоит серьезная контрольная работа. Тогда я сказал им: “Вы нервничаете из-за предстоящей контрольной? Давайте договоримся так: если мы продуктивно поработаем сорок минут, в оставшиеся пятнадцать я позволю вам к ней готовиться. Идет?” Это сработало. Итак, советуйтесь со своими учениками. Обращайтесь с ними как со взрослыми людьми, у которых есть личные потребности.

Возвращайтесь к этапу демонстрации потребности всякий раз, когда атмосфера располагает к этому. Расслабьтесь, замедлите темп урока, ведите себя непринужденно и заново оцените ситуацию. Такие

паузы дают вам шанс поговорить с учениками по душам и в это время, возможно, преподнести им истину гораздо эффективнее, чем во время “формального” урока. Если вы чувствуете, что Дух Святой желает особым образом использовать такую паузу, поговорите с учениками о том, что их волнует в данный момент. Несколько минут, проведенных в молитве, иногда могут быть наилучшим способом использования учебного времени.

Однажды на перемене между двумя моими парами студенты узнали, что убит их однокурсник. Я решил не продолжать занятие. Мы поговорили о произошедшем и помолились о родственниках и друзьях этого молодого человека. Мы так и не вернулись к запланированному уроку, но кто в тот день мог думать об учебе?

Глупо продолжать изложение материала, если учащиеся поглощены более существенной потребностью. Вы скажете: “Да, но мне нужно закончить урок!” Зачем? У уроков нет потребностей. Потребности есть только у людей. И цель преподавания — помочь учащимся в их нуждах, какими бы эти нужды не были.

# Суть Закона Потребностей

Суть Закона Потребностей  
можно выразить пятью словами:  
*“Помогите учащимся осознать их потребности”*.  
Прежде чем излагать материал, учитель обязан  
продемонстрировать ученикам  
их потребность в нем

## Заключение

Прежде чем излагать материал, учителю следует обратить внимание учащихся на их потребность в этом материале.

Закон Потребностей опирается на основное свойство человеческой природы: все люди движимы своими потребностями. Поскольку преподавание наиболее эффективно тогда, когда учащиеся в нем заинтересованы, нам стоит учитывать их нужды — а иначе мы просто пытаемся поймать рыбу на красивый, но пустой крючок.

Этап демонстрации потребности во многом схож с рекламой товаров. Цель рекламы — побудить

потребителя купить товар. Каждый год на рекламу тратятся миллиарды долларов, а это означает, что она дает желаемый результат.

На удочку рекламы попалась и моя семья. Однажды я переписал названия всех лекарств в нашей домашней аптечке, поехал в ближайшую аптеку и спросил у фармацевта, возможно ли купить эти медикаменты дешевле. Он рассмеялся и ответил, что я смог бы потратить вдвое меньше денег, если бы купил эти же лекарства, но произведенные менее известными фирмами.

В моем случае “рыба” сделала свой выбор: клюнула на громкие имена. Никто меня не заставлял. Я сам попался на крючок. Я заплатил больше лишь потому, что кто-то знал, что с помощью рекламы можно вызвать у меня потребность в этой продукции.

Нужно заметить, что нет ничего изначально плохого в том, чтобы побудить другого человека поступить так, как вы хотите. Именно это я и сделал, предложив Дарлин выйти за меня замуж. Именно это я делаю всякий раз, когда призываю неверующего человека принять Господа Иисуса Христа. Ведь мы с вами преподаем Божье Слово, могущее спасти наши души и делающее нас сонаследниками Христу, — так не должны ли мы “рекламировать” жизнь по вере с большим рвением, чем рекламируют свой товар продавцы консервов для собак, йогурта и гамбургеров?

Недавно мы с Дарлин посетили воскресное библейское занятие в одной церкви. Преподаватель, проводивший это занятие, прекрасно описал храм из Книги пророка Иезекииля, однако я почувствовал, что

он понятия не имеет о проблемах своей аудитории. После урока я похвалил его и сказал, что мы узнали много нового. Затем я спросил:

— Известны ли вам проблемы ваших учеников?

— Какие еще проблемы? — удивился он.

— Ну, возьмем, например, эту семейную пару. Их дочь лежит в больнице с диагнозом “анорексия” и весит уже меньше сорока килограммов. Они не знают, что делать. А вот другая пара — муж потерял работу восемь месяцев назад, и вскоре им нечем будет платить за квартиру. Третья пара — у мужа недавно умер отец, а мать больна болезнью Паркинсона и недавно переехала жить к ним. Терпение супругов на исходе.

Я перечислил основные проблемы каждой семьи, присутствовавшей на уроке.

— Я и не подозревал, что у людей из нашей церкви могут быть подобные проблемы, особенно у моих учеников, — сказал он.

— Насколько помогло им сегодняшнее занятие? — спросил я, заметив понимание в его глазах.

— М-мм... Сомневаюсь, что оно хоть чем-нибудь им помогло.

— Если бы вчера вечером кто-либо из этих супругов пришел к вам домой и рассказал о своих проблемах, вы бы стали рассказывать им о храме из Книги пророка Иезекииля?

— Конечно же, нет, — рассмеялся он.

— Почему же?

— Потому что я знаю, что о решении их проблем говорится в других местах Писания. Я бы

постарался помочь им, указав на эти места.

— Так почему же вы не делаете этого на воскресных занятиях?

Друзья, посвятим же себя тому, чтобы помочь нашим ученикам удовлетворить их потребности. Это очень серьезное посвящение. Мастерское преподавание требует жертв. Очень часто, чтобы удовлетворить нужды других, вам придется забывать о собственных нуждах. Но ведь в этом и заключается суть христианской жизни, не так ли?

Так пусть же ученики с радостью идут на ваши уроки, будучи уверены, что вы накормите их пищей, приносящей удовлетворение, — истиной Божьего Слова.

## Вопросы для обсуждения

1. Как много учителей (в процентном отношении), чьи занятия вы посещали, прежде показывали ученикам потребность в материале и лишь затем излагали его? Как вы думаете, почему этот процент так невелик? Как изменились бы уроки, если бы все учителя не забывали вначале продемонстрировать потребность?

2. Сравните осознаваемые и реальные потребности учащихся. Назовите пять осознаваемых и пять реальных потребностей ваших учеников. Какие из них за последний год затрагивались на ваших уроках чаще? Почему?

3. Как вы считаете, понимает ли большинство



учителей, что их призвание — помочь ученикам в их реальных нуждах? Если нет, в чем они обычно видят свое призвание? Опишите, что изменилось бы в жизни учеников, если бы учителя действительно стремились удовлетворить их потребности.

4. Истина 3 гласит, что лучший способ усилить мотивацию учеников — помочь им осознать свои потребности. Прочтите в третьей главе Евангелия от Иоанна беседу Иисуса с Никодимом и опишите, как Христос помог этому человеку осознать потребность в Спасителе. Как вы думаете, намеренно ли Христос продемонстрировал Никодиму его потребность? Если да, то как вы можете последовать примеру Христа на следующем же уроке?

5. Бог — самый великий Учитель. Он так сильно нас любит, что пообещал “восполнить всякую нужду вашу, по богатству Своему в славе, Христом Иисусом” (Флп. 4: 19). Осознаем ли мы это или нет, но Бог постоянно помогает нам в наших нуждах. Что бы ответил Бог, если бы вы спросили Его, какую из ваших потребностей Он стремился удовлетворить в течение прошлого года? Чему Он вас этим научил? Почему Он заложил в вас эту потребность?

## Глава 10

# ЗАКОН ПОТРЕБНОСТЕЙ

## МЕТОД И РЕКОМЕНДАЦИИ

- Этот вид форели поймать особенно нелегко, — сказал он. — Рыба хватает приманку, но, почувствовав крючок, тут же выплевывает ее. Именно в эту долю секунды вы и должны подцепить рыбу на крючок, иначе упустите. Думаете, у вас получится?

— Конечно, — ответил я. В конце концов, какую только рыбу не ловил я в озерах, прудах и даже в океане? Так что поймать форель в горных реках Колорадо для меня раз плюнуть.

Мой гид продолжил:

— Забросьте удочку вот здесь и дайте наживке проплыть метров шесть — десять, и тогда наверняка что-нибудь да клюнет.

Я поступил в точности по его совету. Однако безуспешно. Спустя несколько минут он сказал:

— Вы пропустили рыбку. А вот сейчас еще одну...

— О чем вы говорите? — Я ничего не видел и не чувствовал.

— Вы не верите, что несколько форелей уже попробовали на вкус вашу приманку? — Очевидно, он заметил скептическое выражение моего лица.

— Дайте мне вашу удочку, и убедитесь сами.

Забросив удочку в том же месте, где и я, он тут же поймал жирненькую рыбешку. Я глазам своим не верил.

Наш верный гид вновь и вновь терпеливо объяснял нам, что нужно делать. “Вам просто нужно чувствовать удочку и движение наживки в воде — научиться искушать форель!” — повторял он, ободряя нас и призывая не сдаваться. В течение нескольких часов я не мог поймать ни одной рыбешки и начинал уже терять надежду, как вдруг рыба начала ловиться — на том же месте! У меня появилось “чувство реки”. Все, что говорил гид, оказалось правдой. Это было здорово!

Чуть позднее, к реке спустился подросток с большим красно-желтым ящиком с рыболовными принадлежностями и расположился неподалеку от нас. Мы доброжелательно улыбнулись. Он достал из ящика огромных червей — хорошую наживку для окуней и даже для морской рыбы, но уж никак не для форели! Наш гид подошел к этому юноше и начал объяснять ему, что форели нравится не такая наживка, а определенный вид насекомых.

Юноша ответил, что в советах не нуждается. Он будет пользоваться своей любимой наживкой и ловить рыбу так, как он всегда это делал.

Вскоре наш гид повел нас за излучину реки, где течение было намного быстрее. Он стал копаться в

карманах своей рыбацкой куртки в поисках нужной наживки и наконец улыбнулся, найдя несколько таких насекомых: “Насколько мне известно, форель в этой части реки ловится только на такую наживку. Я заготовил ее вчера специально для рыбалки на этом месте. Она достаточно тяжела, чтобы погрузиться в воду при таком сильном течении, и форель не сможет устоять перед таким искушением”.

Он был прав. Как только мы сменили наживку, тут же стала ловиться крупная форель. Через некоторое время мы вернулись туда, где рыбачил юноша. Он не поймал ни одной рыбки и был явно не в духе.

“Дурацкая рыба! — воскликнул он. — Не клюет — и все! Терпеть не могу ловить рыбу!”

Наш гид был замечательным рыболовом. Внимательно прислушиваясь к его советам и следуя его примеру, мы постепенно становились все более искусными ловцами форели. По его словам, все дело в *подходящей наживке* на конце лески и в *правильном обращении* с удочкой. Рыба никуда не денется, и ее всегда можно поймать — если только вы умеете это делать.

Если вы согласитесь на минутку закрыть свой “ящик со снастями” и позволите мне быть вашим наставником в рыбной ловле, я покажу вам, как стать “ловцом человек” — ваших учеников. В разделе “Метод Закона Потребностей” мы поговорим о том, как выбрать нужную *наживку* для ловли вашей “рыбы”, а в разделе “Рекомендации Закона Потребностей” — о том, как следует *обращаться* с

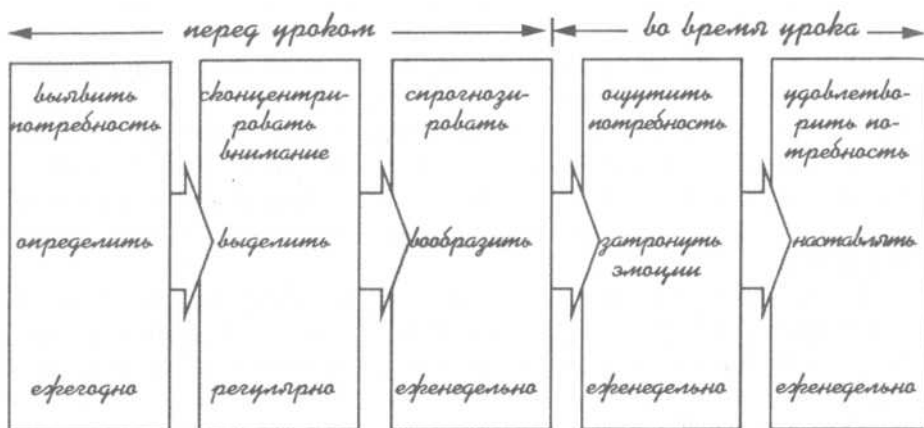
удочкой, чтобы “рыба” попалась на крючок.

Ловить людей гораздо легче, чем ловить форель, — не только потому, что их легче разглядеть, но и потому, что они едва ли ускользнут от вас после того, как вы потратите целый час на то, чтобы их поймать!

Наиболее искусные “ловцы человекoв”, о которых я знаю, ловят весь свой класс на каждом уроке. Они научились выбирать подходящую наживку и предпринимать нужные действия с удочкой.

Тем же из вас, кто убежден, что все дело в “этих тупых учениках”, которые вас “не слушают — и все!”, пора отложить в сторону свою наживку и закрыть красно-желтый ящик со снастями. Ведь рыба — голодная. Однако только что вы упустили рыбку. А вот сейчас еще одну...

## Метод Закона Потребностей



Этап 1. Выявление потребностей.

Поскольку мы как учителя должны в первую очередь заботиться о том, чтобы построить наши уроки в точном соответствии с потребностями учащихся, первый этап очевиден. Учитель должен *выявить потребности* своей аудитории и четко *определить*, в чем именно они состоят; в наиболее общем плане это производится *ежегодно*.

Однако данные моего исследования показывают, что учителя, как правило, не имеют представления о потребностях своих учащихся. В ответ на просьбу перечислить десять важнейших потребностей их учеников, большинство учителей ошибаются на 80 процентов — то есть верно определяют лишь две потребности из десяти! Неудивительно, что в разных странах мира уроки одинаково не отвечают требованиям учащихся — ведь мы пытаемся ловить рыбу не на ту наживку. Наживка, которую мы предлагаем ученикам, не привлекает их и не способна помочь нам в достижении цели.

Интересно, сможете ли вы назвать десять важнейших потребностей ваших учеников в порядке приоритетности? Подумайте только, как полезно было бы иметь перечень всех основных нужд ваших слушателей. Вам бы больше не приходилось задаваться вопросом о том, извлекут ли ученики из вашего урока нечто важное для себя.

Вы можете выяснить потребности ваших учеников тремя способами: при помощи прямого опроса, непрямых методов и учета полученной информации.

### *1. Методы прямого опроса с целью выявления*

*потребностей.*

Мало кто может взглянуть на аудиторию и тут же составить список ее потребностей. Люди очень хорошо научились скрывать свои чувства под различными масками.

Не забывайте об этих масках. Как правило, жизнь совсем не такая, какой выглядит извне. В отличие от многих кинофильмов, в жизни маски не являются нашими лучшими друзьями; напротив, они — наши злейшие враги. Именно они возводят стены между друзьями, нуждающимися друг в друге. Именно из-за них мы, учителя, сбиваемся с верного пути, полагая, что у наших слушателей нет никаких проблем или что им не нужна помощь в решении этих проблем.

Не обманывайся тем, как я себя веду.  
Да не обманет тебя мое лицо,  
Ибо это — маска.  
У меня есть тысячи масок,  
Которые я боюсь снимать,  
Но ни одна из них — не я.  
Притворство — моя привычка,  
Моя вторая натура,  
Но не обманывайся...  
Пожалуйста, не обманывайся.  
Я произвожу впечатление  
Человека, который ничего не боится,  
Чья жизнь наполнена солнечным  
светом Спокойна и безмятежна —  
Как снаружи, так и изнутри.  
Уверенность в себе — мое имя.

Престиж — мое кредо.  
Все в мире — под моим контролем,  
И я ни в ком не нуждаюсь.  
Но не верь мне.  
Пусть на поверхности все гладко,  
Но это — лишь маска,  
Многоликая, непроницаемая маска...  
Кто я?  
Ты спросишь, кто я.  
Я тот, кого ты очень хорошо знаешь.  
Я — каждый человек, встречающийся на  
твоем пути.

*(Автор неизвестен)*

Много лет назад я выступал на молодежной конференции. На исходе второго дня я сказал ее организаторам: “Многие из этих молодых людей употребляют наркотики”. Они мне не поверили. “Давайте проверим”, — сказал я. На следующий вечер я проповедовал о наркотиках, а затем попросил ребят взять все свои наркотики и таблетки и сложить на сцене. Мы собрали кучу довольно внушительных размеров. Да, очень удивились организаторы конференции, которые, как оказалось, понятия не имели о настоящих нуждах этой группы молодежи. То, чему лидеры учили ребят, было настолько далеко от их потребностей, что я удивляюсь, как кто-то из них вообще слушал эти выступления.

При методах прямого опроса вы узнаете те или иные факты, не используя при этом никаких промежуточных факторов или шагов. Просто спросите



своих учеников! Учителя всегда удивляются тому, насколько откровенными бывают ученики при личном подходе и отсутствии каких-либо угроз со стороны учителя. При этом вы не только получаете ответы прямо из уст ученика, но и можете ощутить, насколько важен для него тот или иной вопрос, — по тембру голоса и эмоциональной окрашенности высказывания. Нередко бывает так, что ученик невольно поднимает на поверхность другие нужды, которых вы и представить себе не могли. Итак, обращайтесь внимание на те сигналы, которые ученик “посылает” вам между слов.

Ниже перечислены шесть основных методов выяснения нужд вашей аудитории. Вы можете выбрать те из них, которые наиболее подходят вам, вашим ученикам и сопутствующим обстоятельствам.

*Прямые вопросы.* В неформальной, свободной обстановке вы можете прямо спросить того или иного человека о его нуждах. Вот несколько примеров:

- “Бэтти, я считаю, что вы очень мудрый и проникательный человек. Не могли бы вы помочь мне стать лучшим преподавателем? Для этого назовите, пожалуйста, три самые большие проблемы, с которыми, как вы считаете, сталкиваются сегодня люди вашего крута”.

- “Джон, мне бы очень хотелось, чтобы наши уроки отвечали нуждам учеников нашего класса. Не мог бы ты помочь мне в этом? Назови, пожалуйста, две-три проблемы, которые ты хотел

бы обсудить на уроках”.

- “Мистер Смит, какие темы вы хотели бы услышать на уроках на протяжении следующей четверти?”

Вопросы, предполагающие распространенный ответ (то есть те, на которые нельзя ответить “да” или “нет”) позволяют ученикам быть настолько откровенными, насколько они пожелают. Ученики охотно отвечают на искренние вопросы, особенно когда учитель просит их о помощи. Позаботьтесь, чтобы ученики не чувствовали страха. Выработайте в себе привычку задавать правильные вопросы, и вы удивитесь тому, как скоро вы станете получать нужные ответы!

*Косвенные вопросы.* Этот метод проще, чем предыдущий, поскольку вы не задаете человеку прямых вопросов, касающихся его лично, но интересуетесь нуждами всей аудитории в целом:

- “Марта, я заметил, что ученики нашего класса в последнее время испытывают значительные трудности. Как ты считаешь, с чем это может быть связано?”

- “Фрэнк, ваши дети так быстро растут! Сколько им уже? Какие проблемы сегодня больше всего беспокоят детей их возраста?”

- “Мистер и миссис Смит, вы видели передовую статью в воскресном номере газеты? Там пишут, что личные долги среднестатистического американца никогда еще не

достигали столь значительной суммы. Как вы считаете, какие проблемы возникают из-за этих долгов в семьях, где супругам немногим за сорок?”

Не правда ли, это самый естественный способ выяснить, что думают и чувствуют ваши ученики? В ответах на косвенные вопросы может содержаться важная, практически полезная информация, которая поможет вам сделать ваши уроки полезными и интересными для слушателей.

*Анонимное анкетирование.* Этот метод наиболее эффективен. Анкете можно придать любую желаемую форму. С ее помощью можно опросить больше людей, чем в личных беседах, и задать при этом самые разнообразные вопросы. Эффективность этого метода зависит от трех условий.

Во-первых, ваши слушатели должны знать цель анкетирования и то, как будут использованы их ответы. Предназначены ли они исключительно для учителя или же результаты опроса будут объявлены широкому кругу людей и подлежат обсуждению? Имейте в виду, что в последнем случае учащиеся могут быть менее откровенны.

Во-вторых, ваши слушатели должны быть уверены в анонимности анкетирования. Любое подозрение на то, что личность отвечающих может быть установлена, повлияет на ответы.

В-третьих, вопросы должны быть хорошо сформулированы, иначе ответы не будут объективно отражать действительность. Вопросы здесь так же важны, как и ответы.

Я часто раздаю моим слушателям небольшие карточки со следующими незаконченными предложениями, которые я прошу их завершить анонимно:

- Самая большая проблема, с которой я сталкиваюсь на работе, это...
- Причиной моих ссор с мужем (женой) чаще всего является...
- Наибольшим разочарованием за последние несколько лет было для меня...
- Моим величайшим личностным достижением является...
- Если я гневаюсь на Бога, то это обычно происходит потому, что...
- Когда я попаду на небеса, моим величайшим открытием относительно того, чем я должен был заниматься на земле, будет...
- Если бы кто-то мог дать мне один хороший совет по воспитанию детей, то в нем говорилось бы о...
- Аспектом моей духовной жизни, доставляющим мне больше всего проблем, вероятно, является...
- Оцените свою жизнь с Богом по шкале от 1 до 10. Наибольшим преткновением в моей христианской жизни является...
- Грех, с которым я постоянно сражаюсь и который почти никогда не могу победить, это...
- По шкале от 1 до 10, насколько честно вы отвечали на эти вопросы?

Не поленитесь обработать эти ответы, они —

кладезь потребностей. За короткое время вы сможете выявить десять основных потребностей в таких сферах жизни ваших слушателей, как работа, семья и духовный рост. Запишите эти десять основных потребностей на внутренней стороне обложки вашей Библии. Пусть каждый ваш урок отвечает на одну из трех главных потребностей, а время от времени — на одну из семи оставшихся. Больше никогда вам не придется сомневаться в том, достигнет ли ваш урок нужной цели.

Помните пастора, который два года проповедовал по Посланию к галатам и дошел до второй главы? Однажды за обедом он спросил меня, что ему делать. Я рассказал ему о методе анонимного анкетирования.

— Не могу же я провести такое анкетирование в воскресенье на утреннем служении! — сказал он.

— Можете, если только захотите, — ответил я. — Конечно, если вам не безразлична жизнь членов вашей церкви.

— Они никогда не скажут мне правду.

— Скажут, если вы пообещаете порвать и сжечь их ответы сразу по прочтении.

— Ну хорошо, допустим, я проведу анкетирование. А что потом?

— В воскресенье, неделю спустя, отвлекитесь на время от Послания к галатам и проповедуйте о Божьем ответе на проблему номер один. Затем позвоните мне и расскажите о том, что произойдет.

Мой приятель провел анкетирование и позвонил мне в то же воскресенье, прежде чем произнести

следующую проповедь.

— Брюс, я использовал этот метод с анкетами.

— И что же?

— *Я проплакал весь день. Брюс, я понятия не имел, что происходит в моей общине. Не могу поверить, насколько слеп я был к нуждам своих прихожан!*

— А свои предыдущие проповеди вы просмотрели?

— Они просто повергли меня в шок. За последний год с лишним я даже не коснулся ни одной из трех основных нужд.

— И что же вы теперь намерены делать?

— Я собираюсь рассмотреть проблему номер один, и в следующее воскресенье я буду проповедовать о Божьем ответе на эту проблему.

Спустя неделю он опять позвонил мне:

— Брюс, за все годы моего служения я никогда еще не видел у членов моей общины такого отклика на проповедь. Люди, которые едва ли когда-нибудь пожимали мне руку, обнимали и благодарили меня, выходя из церкви. В их глазах были слезы. Они говорили: “Спасибо, пастор. Это именно то, что мне было нужно”.

— Собираетесь ли вы возвратиться к Посланию к галатам?

— Во всяком случае, не сейчас!

Дорогие друзья, о чем вы собираетесь проповедовать в ближайшее воскресенье? Чему вы собираетесь учить? Какой процент супружеских пар в вашей церкви страдает от семейных проблем? Какой

процент родителей пребывает в растерянности, не зная, как привить детям христианские ценности? Уверен, гораздо более половины. Если так, что вы предпримете? Надеюсь, вы не начнете пятимесячный цикл проповедей о храме, описанном в Книге пророка Иезекииля?

*Беседы с членами одной семьи.* Этот метод можно использовать в двух направлениях: (1) прислушиваться к тому, что говорит учащийся о своей семье; (2) прислушиваться к тому, что говорят об учащемся члены его семьи.

Вопросы о семье учащегося — осторожные, общие и предполагающие распространённый ответ — могут дать внимательному слушателю множество новых сведений. Какие основные нужды вы сможете обнаружить в жизни тридцатилетнего Стэна?

Вопрос: — Рад снова тебя видеть, Стэн! Ты женат уже десять лет, и Джуди до сих пор относится к тебе как к принцу?

Ответ: — Какое там! Теперь Джуди настолько поглощена торговлей недвижимостью, что вообще не бывает дома.

Вопрос: — Вся в делах, да? Ну, судя по тому, сколько счетов всем нам приходится оплачивать в наши дни, ее доход, должно быть, здорово вас выручает. Ответ: — Ничего подобного. Нам еще никогда не приходило столько счетов! Джуди понадобилась новая машина, а сейчас она заявляет, что ей необходим мобильный телефон. Представляешь? Никогда не думал, что так тяжело иметь семью.

Вопрос: — Здравствуй, Мэри (*десятилетняя дочь Стэна*)! Я тут только что говорил с твоим папой, и он сказал, что мама последнее время очень занята. Ты, наверное, уже научилась готовить?

Ответ: — Не-а. Папа нанял кухарку. Сейчас он только и делает, что смотрит футбол и ест пиццу. А вообще, я все равно не очень скучаю по маме... Если вы умеете распознавать сигналы, свидетельствующие о наличии той или иной нужды, то в этом минутном разговоре вы могли заметить отражение доброго десятка нужд, и некоторые из них достаточно серьезны. Секрет этого метода состоит в создании атмосферы безусловного принятия, безопасности и непринужденности, в которой человек сможет открыть вам свои нужды.

*Посещение учащихся дома или на работе.* Наилучшие наблюдения зачастую можно сделать тогда, когда вы лично хоть ненадолго посетите человека дома или на работе. Это единственный способ “побывать в шкуре” этого человека, представить себя на его месте. Современный учебный процесс так сложно организован и настолько отличается от естественных условий жизни, что учащиеся редко проявляют свое настоящее “Я”. Чтобы получить некоторое представление об их настоящей жизни, нам приходится заглядывать в другие ее сферы. Именно дома наши маски слетают с нас, а потребности открывают настоящие лица. Система жизненных отношений человека, его образ мышления, домашняя атмосфера, гармония или дисгармония,



упорядоченность или беспорядок — все это становится очевидным для тех, кто возьмет на себя труд заглянуть к ученику домой.

Мне выпала огромная честь многие годы служить в Совете директоров Международного сообщества христианских компаний. В эту организацию входит более семисот компаний. Ее цель — обучить президентов и владельцев компаний тому, как руководить бизнесом на основании христианских принципов. За последние семь лет я подружился со многими владельцами компаний, общий годовой доход которых составляет от 25 тысяч до 100 миллионов долларов и более. И всякий раз, когда бы я с ними не беседовал, речь обязательно заходит о поместных церквях.

Хотя эти люди являются убежденными христианами и активно поддерживают свои церкви, они постоянно выражают недовольство тем, что их пастор или преподаватель воскресной школы редко говорят о том, как оставаться верным Христу в бизнесе. До основания Совета директоров Международного сообщества христианских компаний большинство из них полагали, что Библия умалчивает о проблемах рыночной экономики!

В один знаменательный день я решил “копнуть поглубже”. Я спросил, почему, по их мнению, существует такое положение вещей. Один из бизнесменов немедленно заявил, что, насколько он понимает, его пастор даже не подозревает о проблемах, с которыми сталкиваются члены его общины. Другие согласились с ним. Тогда и поинтересовался, почему

они так думают. “Потому что пастор никогда не спрашивал нас об этом!” Все восемь человек, присутствующих на нашей беседе, сказали, что за годы их членства в своих церквях пасторы ни разу не посетили их компании, чтобы узнать об их проблемах.

Вы не можете ответить на нужды, если не знаете, в чем они состоят. Если вы хотите лучше узнать своих учеников, загляните к ним в дом или на работу.

*Личное наблюдение.* Этот метод обращает наше внимание на те сигналы, которые мы можем наблюдать постоянно. Здесь следует обратить внимание как минимум на пять моментов:

1. Те вопросы, которые люди задают во время урока и после него, отражают их интересы и потребности.

2. Язык мимики и жестов бывает настолько красноречив, что зачастую несет больше информации, нежели слова. Скрещенные на груди руки, прикрытый ладонью рот, поникшие плечи, наклон туловища вперед, выдающий агрессию, — все эти сигналы могут многое вам сообщить.

3. Самым прямым показателем того, насколько вы отвечаете на нужды вашей аудитории, является посещаемость. Присутствие или отсутствие людей ярко отражает их мнение о ваших уроках. Чем полезнее урок, тем больше людей придет, чтобы извлечь эту пользу!

4. Оживленное обсуждение в классе свидетельствует о необходимости дальнейшего рассмотрения данной проблемы. Всякий раз, когда

учащиеся без устали обсуждают предложенную тему, вы можете быть уверены, что попали в точку.

5. Подлинные интересы и заботы ваших слушателей отражаются в их действиях и разговорах во внеурочное время, поскольку последние являются добровольными и не должны следовать предложенной учителем схеме.

Мы обсудили основные методы прямого опроса учащихся с целью выявления их потребностей. Однако не забудьте о существовании нескольких ценных непрямых методов, которые помогут вам получить более полное представление о том, что волнует ваших слушателей.

### *2. Непрямые методы выявления потребностей.*

В отличие от методов прямого опроса, где вы имеете дело непосредственно со своими слушателями, непрямые методы открывают вам доступ к информации, полученной другими людьми. Хотя эта информация часто предоставляет вам важные и достоверные данные, ее следует принимать осторожно, поскольку она не характеризует ваших учеников непосредственно.

Собирайте информацию такого характера: (1) связанную с темами, которые, как вы знаете, интересуют ваших учеников; (2) характеризующую ваших учеников в плане их возрастных особенностей, проблем и тенденций личностного развития.

Существует множество источников, где вы можете найти такую информацию, однако здесь приводятся лишь важнейшие из них.

*Книги.* В стандартных учебниках по общей и возрастной психологии, а также в книгах по христианской педагогике, как правило, делается обзор основных характеристик, проблем и интересов всех возрастных групп; благодаря этому такие книги выступают готовыми справочными пособиями. Регулярное посещение христианских и нехристианских книжных магазинов даст вам представление о том, на какие книги сейчас самый большой спрос, а следовательно, о том, в чем наиболее заинтересованы люди и в чем они нуждаются. Спросите продавца, какие тенденции он замечает на рынке литературы и какие книги обычно приобретают люди одного с вашими учениками поколения.

Во время написания этой книги, четырьмя бестселлерами были книги о деньгах, бизнесе, сексе и здоровье. Когда вы последний раз проповедовали о деньгах, бизнесе, сексе или здоровье?

Мой друг, пастор одной из самых больших церквей нашей страны, однажды заметил, что во время его душепопечительных бесед с прихожанами все чаще затрагивалась одна и та же тема. Многие люди сомневались, не ошиблись ли они в выборе супруга или супруги. Поэтому он решил выступить с проповедью на эту тему. “На следующей неделе, — объявил он, — я расскажу вам, что делать, если вам кажется, что вы ошиблись в выборе супруга”. Весть об этом быстро распространилась по округе, и в воскресенье церковь посетило две тысячи одних только *гостей* (да, все верно, именно две тысячи!).

Теперь вы понимаете, что он затронул подлинную нужду людей?

*Журналы и газеты.* Поскольку журналы ориентированы на потребителя и должны идти в ногу с постоянно изменяющимися интересами американской публики, в них зачастую представлен весь спектр потребностей ваших слушателей. Обратите пристальное внимание как на статьи, которые в них публикуются, так и на книги, которые аннотируются или рекламируются.

Просмотрите журналы “Современная христианка”, “Ежемесячный журнал Муди”, “Христианство сегодня”, “Гайдпостс”, “Журнал ученичества” и т. д. (*перечислены ведущие христианские журналы Америки.* — Прим. пер.). Из нехристианских журналов пролистайте “Ю-Эс-Эй тудэй”, “Ю-Эс Ньюз энд уорлд репорт”, “Тайм”, “Ньюсуик”, “Ридерз дайджест”, “Сэтэрдэй ив-нинг пост”, “Лэйдиз хоум джорнал”, “Макколз”, “Пипл”, “Домашний очаг” и т. д. (*наиболее популярные журналы Америки.* — Прим. пер.). Многие из этих журналов содержат ценные статьи, обзоры, а также рубрики вопросов и ответов. Помните, что люди читают только то, что им интересно. Поэтому, независимо от того, соглашаетесь ли вы с мнением ведущих популярных рубрик, пристально наблюдайте за тем, какие темы постоянно повторяются в их репортажах и вызывают оживленную реакцию у читателей. Ведь эти люди не случайно стали одними из наиболее “читаемых” журналистов страны.

Хотите получить настоящее откровение? Возьмите “День женщины” или любой другой известный журнал и загляните в рубрику вопросов и ответов. Там вы найдете те вопросы, которые действительно волнуют людей. В ближайшее воскресенье проповедуйте о Божьем ответе на эти вопросы. Внимание слушателей вам обеспечено.

*Исследования и опросы общественного мнения.* Ученые-социологи Джордж Гэллап и Джордж Барна часто проводят опросы общественного мнения, выясняя позиции общественности по множеству событий и явлений.

*Опрос людей с широкой сферой общения.* Врачи, парикмахеры и косметологи, психологи, консультанты, полицейские, учителя, директора школ и многие другие люди постоянно держат руку на пульсе общественного мнения. Следовательно, стоит поинтересоваться, какие тенденции ими замечены. Я имею привычку спрашивать людей о том, какие проблемы, по их мнению, обостряются в данный период времени.

*3. Разработка системы учета полученной информации.*

По завершению первоначального исследования облачите собранную информацию в удобную для обращения форму. Иными словами, сформулируйте “диагноз” вашей аудитории, перечислив все его компоненты (в порядке приоритетности) на одном

листке бумаги.

Существует бесчисленное множество способов систематизации своих открытий. Наиболее простой — это перечислить десять наиболее острых потребностей в порядке их значимости. Вот еще несколько возможных способов систематизации:

*По типу потребности.* Отнесите каждую из выявленных вами потребностей к одному из следующих типов: искушения, грехи, проблемы, страхи, заботы, недостатки, разочарования. Составьте списки основных грехов, основных страхов и т. д.

*По времени.* Разбейте все потребности на три группы: те, которые возникали у ваших учеников в прошлом, те, которые присущи им в настоящее время, и те, которые возникнут у них в будущем. Этот способ поможет вам увидеть возможности профилактики. К примеру, если ваши ученики вскоре окончат школу, то будет очень уместно поговорить с ними о проблемах высшего образования.

*По характеру наших социальных ролей.* Классифицируйте потребности в соответствии с различными обязанностями, которые мы выполняем в обществе, включая роли мужа/жены, отца/матери, любимого человека, кормильца семьи, друга, начальника, подчиненного, ребенка, родителя, дедушки/бабушки, внука/внучки, христианина, учителя, наставника. Каковы пять наиболее острых потребностей жен, подчиненных и т. д.?

*По соотношенности потребностей с основными сферами жизни.* Отнесите каждую из выявленных вами потребностей к таким категориям, как

физические, эмоциональные, интеллектуальные, моральные, духовные или финансовые потребности.

Какой бы способ вы ни выбрали, обязательно организуйте информацию так, чтобы она была практически полезной и легкой в обращении. Такой разработке не будет цены. Если у вас будет листок бумаги, на который вы всегда сможете взглянуть и увидеть реальные нужды ваших учеников, это, как ничто иное, будет направлять и мотивировать вас в вашей преподавательской деятельности.

Составляйте такой список хотя бы раз в год. Он лежит в основании всего Закона Потребностей. Не выявив потребностей, вы не сможете пройти остальные этапы нашего Метода. Вы будете продолжать использовать неправильную приманку — а следовательно, рыба не клюнет, как бы вы ни старались.

## Этап 2. Концентрация внимания

На этом этапе следует еще раз взглянуть на список выявленных потребностей и *сконцентрировать внимание* на одной из них, *выделив* ее из числа остальных, с тем чтобы рассмотреть на уроке. Это необходимо делать *регулярно*, в зависимости от количества занятий, уделяемых рассмотрению одной темы.

Этот этап чрезвычайно важен. Если вы правильно выполнили свое исследование, то к этому моменту вы должны были обнаружить множество острых потребностей и “больных мест”. Нередко приходится слышать: “Мой муж не подпускает меня к решению



вопросов, связанных с деньгами. Я подозреваю, что он пытается утаить кое-что на случай, если мы разведемся. Что мне делать?”

“Я предполагаю, что мне придется объявить о банкротстве. Что думает об этом Бог?”

“В нашей интимной жизни не хватает страсти. Когда мы с женой занимаемся сексом, создается впечатление, что ей скучно и что она хочет, чтобы это поскорее закончилось. Будет ли у нее право жаловаться, если я изменю ей?” “Мой врач сказал мне, что у меня опухоль мозга и что вскоре я не смогу себя обслуживать. Я не хочу обременять свою семью. Простит ли меня Бог, если я покончу жизнь самоубийством?”

Неважно, к какой церкви вы принадлежите, в каком уголке страны или мира вы живете, — если вы проведете анонимный опрос, вы обязательно обнаружите нужды, подобные этим, — острые, тяжелые, разрывающие сердце.

Однако не все нужды одинаково важны. Некоторые из них важнее других. Ваша задача состоит в том, чтобы уделить первоочередное внимание наиболее важным из них. Пусть ваши уроки будут простыми. Уделяйте внимание одной потребности за один раз. Как не ошибиться в выборе потребности? При помощи тщательного размышления и молитвы.

Если первый шаг — исследование потребностей ваших учеников — следует предпринимать лишь один-два раза в год, то второй этап необходимо проходить всякий раз, когда вы планируете новый цикл занятий. В отличие от первого этапа, требующего

значительного времени и усилий с вашей стороны, этот этап достаточно легок и не займет много времени.

Однако трудно переоценить пользу, которую приносят эти несколько минут, проведенные в размышлении над тем, какая потребность сейчас наиболее актуальна. Не полагайтесь на волю случая! Почему вы должны тратить свое драгоценное время на то, чтобы подготовить замечательный урок на абсолютно не актуальную тему? Самая прекрасная наживка для окуня бесполезна при ловле речной форели. К концу этого этапа вы выберете одну потребность, на удовлетворение которой будет направлено ваше следующее занятие или цикл занятий.

### Этап 3. Прогнозирование потребностей

На этапах 1 и 2 вы выбираете наживку, в то время как прохождение этапов 4 и 5 должным образом подготавливает вас к тому, чтобы успешно “ловить” учеников на эту наживку.

Если вы проявили мудрость при *выборе наживки*, это еще не означает, что вы непременно сможете эффективно ее *использовать* так, чтобы ученикам захотелось на нее “клюнуть”. Первое умение, которое вам необходимо, — это умение делать правильный выбор, второе умение — правильно воспользоваться результатами этого выбора.

Помните, что произошло со мной? Поначалу я никак не мог поймать форель — однако опытный рыбак поймал ее на том же месте, используя мою удочку и мою наживку. Он знал, как нужно обращаться с удочкой, чтобы приманка показалась форели

соблазнительной. Когда рыбачил я, то рыба, должно быть, думала: “Ага, он пытается замаскировать под этой мухой свой крючок”. Ни одна форель не соблазнилась такой перспективой.

На этапе 2 вы держите в руках нужную наживку, но знаете ли вы, что с ней делать? Умеете ли вы установить связь со своими учениками? Или же ваша наживка просто плывет по течению, не вызывая у учеников ни аппетита, ни интереса?

Этап 3 выступает связующим звеном между наживкой и учениками, между тем, чтобы правильно выявить потребности, и тем, чтобы помочь ученикам почувствовать, насколько эти потребности важны для них.

Чтобы наиболее успешно пройти этот этап, вам стоит на мгновение перевоплотиться в одного из своих учеников *и спрогнозировать, что произойдет, если данная потребность будет удовлетворена*. Используйте свое *воображение*, поставьте себя на их место, взгляните на жизнь с их позиции. Почему вы считаете, что они нуждаются в удовлетворении этой потребности? Какие позитивные и негативные мотивы побудят их “клюнуть” на наживку и тем самым удовлетворить свою потребность? Когда вы преподаете, вам стоит задаваться такими вопросами *еженедельно*.

Суть этапа прогнозирования состоит в том, чтобы составить краткий список позитивных и негативных последствий, которые проявятся в жизни учащихся в результате успешного решения той или иной проблемы

или же отсутствия такого решения. Предположим, что для цикла занятий, рассчитанного на юношей-старшекласников, вы избрали такую потребность, как повиновение родителям. Теперь вы задаетесь вопросом: как вызвать у них живой интерес к этому циклу занятий, желание посещать его и внимательно слушать?

Для начала перечислите все позитивные и негативные последствия повиновения и, наоборот, неповиновения родителям. Эти два списка являются тем фактическим материалом, который вы сможете использовать на следующем этапе, чтобы помочь учащимся ощутить потребность и желание научиться повиноваться своим родителям.

Все позитивное всегда связано с удовольствием и отражает чувства, которые можно условно назвать “хочу”. Все негативное предвещает боль и отражает чувства, условно называемые “не хочу”. Суть данного этапа состоит в выявлении ряда чувств типа “хочу” или “не хочу”, немедленно возникающих у ваших учеников. Мотивация часто исходит из чувств, в основе которых лежит стремление к удовольствию или страх перед болью. Чем более весомы причины, чтобы удовлетворить ту или иную потребность, тем больше у вас шансов, что на следующем этапе вы сможете затронуть чувства учеников и усилить их мотивацию.

Существует три секрета успешного прогнозирования. Первый состоит в том, чтобы *воспользоваться своим опытом и воображением* и вспомнить, в нашем случае, нескольких молодых людей, повинующихся или неповиновующихся

родителям. Подумайте обо всех людях, с которыми вы лично знакомы или о которых знаете понаслышке и которые пережили либо позитивные, либо негативные последствия того, как они повиновались родителям. Вспомните о книгах, которые вы читали, об историях, которые слышали, о телепередачах, которые смотрели. По мере того, как вы будете это делать, ваши списки последствий будут быстро пополняться. Если вам трудно вспомнить какие-либо примеры, пустите в ход свои творческие способности и дайте волю воображению: что, по-вашему, могло бы случиться с учеником-старшеклассником, повинующемся или неповиновующемся родителям?

Вторым секретом успешного прогнозирования является применение *принципа крайностей*. Подумайте, какими могли бы быть самые прекрасные последствия того, что старшеклассник повинуется родителям, и самые ужасные последствия того, что он им не повинуется. Развивайте подобранные вами примеры до предела в обоих направлениях. На пути к этим пределам вам встретится множество дополнительных примеров. Когда же вы установите эти пределы, в вашем распоряжении окажется несколько замечательных идей, которые вы сможете использовать. Чувства легче затронуть, если рассматриваются самые прекрасные или самые ужасные последствия. Сильная мотивация является следствием сильной надежды на получение удовольствия или сильного страха перед болью.

Третий секрет успешного прогнозирования заключается в том, чтобы *представить себе того из*

*учеников* вашего класса, который, вероятнее всего, решит всецело повиноваться родителям, а также того ученика, который, по всей вероятности, будет демонстрировать предельное неповиновение. Выбрав эти кандидатуры, представьте себя на их месте в то время, когда они столкнутся с последствиями своего поведения. Почувствуйте, какое будущее их ожидает. Постарайтесь предвидеть их положение, как если бы это были вы сами; посредством своего воображения, прочувствуйте все, что им придется пережить в результате их выбора.

Применяя эти три секрета прогнозирования, вы вскоре научитесь невероятно быстро подбирать целый ряд основных мотивов, которые сможете использовать, чтобы затронуть чувства ваших учеников и вызвать у них горячее желание узнать то, чему вы собираетесь их научить.

#### Этап 4. Ощущение потребностей

Теперь вы наконец готовы к тому, чтобы помочь своим ученикам *ощутить потребность* в том материале, который вы собираетесь им преподать. Первые три этапа являлись подготовительными; все они ведут к этому кульминационному моменту. Вы уже подготовили себя к тому, чтобы забросить удочку и приступить к ловле рыбы. От того, насколько хорошо вы владеете удочкой во время урока, зависит, захотят ли ваши ученики “клюнуть” на эту удочку, подобно тому, как это сделала женщина у колодца (Иоанна 4) во время искусной “рыбалки” Христа. На этом этапе важно *затронуть их эмоции*. Поднимать на

поверхность потребности, с тем чтобы их удовлетворить, следует *еженедельно*.

Не забывайте о том, что женщина стала искать решение своей проблемы именно благодаря тому, что Христос был искусным рыболовом. Интерес и внимание ваших учеников также всецело зависят от того, насколько искусно вы владеете удочкой.

Отсутствие интереса у ученика свидетельствует об отсутствии мастерства у учителя. Если ученикам скучно, это также свидетельствует о низком мастерстве учителя. Всякий раз, когда я слышу жалобы учительницы на то, что ее ученики “ничего не соображают, и им все безразлично”, я с уверенностью могу сказать, что она либо использует не ту наживку, либо недостаточно искусно обращается с этой наживкой.

Никогда не забуду тот день, когда на своем видавшем виды самолете Гленн Олсворт прилетел за мной и моим сыном Дэйвом к далекому озеру на Аляске, где мы ловили рыбу. Мы провели за этим занятием весь день и потеряли большую часть наживки. Наша запасная удочка была повреждена, и катушка с леской практически вышла из строя. Мы все же поймали несколько больших рыб, чтобы было чем оправдать затраченные усилия, однако за последние два часа ни разу не клюнуло. Гленн сказал, что у него есть немного времени, подобрал поломанную удочку, нашел приманку, на которой совсем не осталось перьев и сквозь которую проглядывал голый крючок, и присоединился к нам. Я мысленно улыбнулся, так как ценил доброту Гленна,

решившего подарить нам несколько последних минут удовольствия от рыбалки.

Но тут я заметил, что он взялся за дело со всей серьезностью. Он держал удочку так, словно она росла у него прямо из руки, и в течение двадцати минут он поймал столько рыбы, сколько можно было успеть поймать, — на голый крючок, поломанной удочкой, — рыбы, которая у нас никак не хотела клевать!

Как ему это удалось? Он был непревзойденным мастером рыбной ловли. Он умел обращаться с удочкой так, что даже голый крючок вызывал живой интерес у хитрой рыбы, весь день успешно избегавшей нашей аппетитной приманки.

Возможно ли поймать учеников на пустой крючок? *Возможно, если только владеть необходимыми умениями.* Если вы искусно владеете удочкой, рыба клюнет даже на пустой крючок.

Поскольку я часто выступаю с лекциями, мне довелось побывать на многих собраниях. Я много раз наблюдал за тем, как учителя теряют интерес для учеников, несмотря на прекрасную наживку. Я также был свидетелем того, как искусным учителям доводилось выступать на заданные темы (которые зачастую не соответствовали нуждам аудитории, т. е. являлись плохими наживками) и как благодаря их высокому мастерству слушатели проявляли огромный интерес к тому, о чем они говорили. Прежде чем они успевали перейти к сути выступления, их слушатели были убеждены в том, что именно этот урок им крайне необходим.

Этот, четвертый, этап связан не столько с



разумом, сколько с эмоциями, не столько с фактами, сколько с чувствами, не с передачей информации, а с тем, чтобы вызвать интерес к этой информации. Эмоции более всего способствуют усилению мотивации. Следовательно, на этом этапе все должно преподноситься в оболочке эмоций.

Поразмыслите над связью между потребностями и усвоением материала. Если учащиеся не ощущают существенной потребности в том или ином материале, как вы думаете, насколько хорошо они его усвоят? Не очень-то хорошо. Однако если учащимся до боли знакома данная проблема, мотивация к учебе будет высока. Ваши ученики будут сами “вытягивать” из вас информацию. Подобно женщине у колодца, они станут задавать вам множество правильных вопросов, ведущих вас к следующему пункту вашего плана. В разделе “Рекомендации Закона Потребностей” я поделюсь с вами семью способами, которые помогут вашим слушателям реально ощутить потребность в вашем материале.

#### Этап 5. Удовлетворение потребностей

Итак, настал момент реализовать ту цель, к которой вы стремились все это время. Пришла пора помочь вашим ученикам найти решение их проблем, изложив содержание урока и указав на практические пути его применения. На этом, последнем, этапе следует *удовлетворять потребности*, выявленные вами, и *наставлять* учеников при помощи содержания урока *еженедельно*.

Случалось ли вам заказывать какой-либо товар по

почте, ожидая, что это будет замечательная покупка, и жестоко разочаровываться, распечатав упаковку? Вероятно, вы чувствовали себя обманутым. То же самое может происходить и на уроке. Научившись умело подводить учеников к осознанию их потребностей, тщательно следите за тем, чтобы не обмануть возникших у них ожиданий. Не обещайте слишком много; не исполняйте слишком мало.

Обещая слишком много, вы уже не создаете необходимую мотивацию, а манипулируете своими учениками. Ваши обещания должны быть реальными и соответствовать ситуации, а изложение материала должно вызвать у ваших учеников положительную реакцию: “Вот это здорово!” Если уж ошибаться, то лучше “недообещать” — тогда, излагая материал, вы сможете превзойти ожидания учеников, а не обмануть их.

Существует и “обратная сторона медали”, когда вы исполняете лишь малую долю своих обещаний. Можно правильно избрать потребность, дать реальные обещания, но не предоставить ученикам нужного решения. Это обычно происходит, когда учитель плохо подготовился к уроку.

В обоих случаях мотивация учеников стремительно понижается. Каждый учитель порой допускает одну (или обе) из этих ошибок. Однако если “переобещание” или “недоисполнение” имеет место регулярно, это неизбежно приводит к апатии, скуке, невниманию, сарказму и неуважению. Помните поучительную историю о мальчике, который слишком часто кричал: “Волки! Волки!”? Такие “волки”

пожирают мотивацию учеников.

Очень важно тщательно соотнести свой урок с потребностью, которую вы выявили ранее. Возможно, вам абсолютно ясно, как именно они связаны, но ясно ли это вашим ученикам? Ведь ключевая роль здесь принадлежит им. Поэтому перемежайте изложение материала “связующими предложениями”:

- “Видите, как...”
- “Помните, в начале урока мы говорили о том, что...”
- “Понимаете, как это связано с...”
- “Разве не замечательно, что теперь вы знаете...”

Искусный учитель на протяжении урока сплетает целую паутину из почти что невидимых ниточек, связывающих различные аспекты данного урока. Ученики не осознают этого, однако в конечном итоге остаются чрезвычайно довольны.

Исполняйте свои обещания. Затем, неожиданно для учеников, украсьте все это сливками и водрузите вишенку. Но никогда не подавайте этот десерт до тех пор, пока у них не потекут слюнки!

## **Рекомендации Закона Потребностей**

Цель данных рекомендаций состоит в том, чтобы вооружить вас семью приемами, с помощью которых вы сможете в любое время подводить любых слушателей к осознанию их потребностей. Вы можете использовать эти приемы в начале урока, в его конце

или даже в середине — если заметите, что ученики недостаточно заинтересованы.

Возможно, что, используя эти приемы, вы поначалу будете чувствовать себя немного неловко. Однако со временем они станут вашей второй натурой. Искусные учителя следуют этим семи рекомендациям практически бессознательно. Подводя учеников к осознанию той или иной потребности, они всякий раз используют одну или несколько из данных рекомендаций. Они помогают осознать свои потребности любому человеку, независимо от того, где он живет, какому предмету он обучается или сколько ему лет. Помните, что данные рекомендации предназначены для того, чтобы затронуть чувства ваших слушателей и пробудить в них жажду того, чему вы собираетесь их научить.

Рекомендация 1. Опишите потребность, предоставляя ученикам фактическую информацию.

Ключевое понятие этого принципа — *информация*. Зачастую мы можем открыть глаза учеников на их потребность, предоставляя “наглядную” информацию — статистические данные, цитаты, истории описательного характера. Можно произвести значительный эффект на аудиторию, сообщив, сколько случаев подростковой беременности зафиксировано в нашей стране за прошедший год, сколько людей были вынуждены объявить о банкротстве, сколько подростков употребляют алкоголь, сколько разводов зарегистрировано за определенный период времени и другие подобные

статистические данные. В США хорошим источником такого рода данных является журнал “Ю-Эс-Эй тудэй” (“США сегодня”).

Я пользуюсь этой рекомендацией всякий раз, когда выступаю на тему “Семь тенденций в жизни современной молодежи”. Статистические данные, описывающие различные аспекты жизни сегодняшних подростков — секс, алкоголь, наркотики, случаи самоубийства, — не могут не шокировать слушателей. Перечисление таких фактов очень эффективно, поскольку вызывает у нас сострадание к подросткам и потребность найти решение этой проблемы.

Рекомендация 2. Чтобы лучше выразить потребность, рассказывайте истории.

Суть этого принципа состоит в том, что слушатель *отождествляет* себя с персонажем рассказа, становится на его место. Я пользовался этой рекомендацией при написании данной книги, где каждый закон вводится при помощи одной ключевой истории, иллюстрирующей способ его действия.

Когда вы рассказываете историю, слушатель должен поймать себя на мысли: “Я чувствую себя точно так же!” В большинстве случаев люди не смогут запомнить план вашего урока и его основные пункты; однако если вы расскажете им историю, они прочно усвоят саму суть урока.

Д. Л. Муди был подлинным мастером в этой области — в содержание его проповедей искусно вплетены истории. Ховард Хэндрикс, Чарльз Суиндолл, Джеймс Добсон и многие другие мастерски

используют истории, чтобы помочь своим слушателям осознать ту или иную потребность.

Чем теснее история соотносится с жизненным опытом ваших учеников и чем проникновеннее вы ее расскажете, тем яснее ученики осознают свою потребность. Вскоре они скажут себе: “Я тоже так себя чувствую!” — а следовательно: “Нужно обратить особое внимание”.

Вы можете придумать историю самостоятельно, подобно тому, как Иисус придумывал Свои притчи, или же рассказать историю из жизни. И в том и в другом случаях вашей целью является самоотожествление ваших слушателей с героем рассказа: “Я не хочу быть таким, как этот человек” или же “Я хочу быть таким, как он”.

История из журнала “Таймс” (за 11 апреля 1983 г.) может послужить Иллюстрацией иллюзии “благополучной жизни”:

“Жизнь Фила и Риты была подобна светящейся рекламе. И действительно, постороннему наблюдателю их жизнь казалась безупречной: усаженная деревьями улица в пригородной зоне в Калифорнии, элегантный дом стоимостью 150 тысяч долларов (включая пианино), двое прелестных детей. Тридцатисемилетний Фил занимал должность агента по продаже микросхем в Силикон Вэлли (*местность в графстве Санта Клара на западе Калифорнии, важный центр электронной промышленности и производства компьютеров.* — - Прим. пер.) с окладом 30 тысяч долларов в год; тридцатичетырехлетняя Рита

работала бухгалтером, получая 20 тысяч долларов в год.

Так же как и их преуспевающие, располагающие к себе калифорнийские друзья, Фил и Рита играли в теннис, баловали себя деликатесами и хорошими винами, а четыре года назад стали нюхать кокаин. Все больше и больше. Вот почему не раз за прошедший год Фил, лихорадочно дрожа, стоял в гостиной с заряженным пистолетом в руках, целясь в воображаемых врагов, которые, как он знал, скрывались в его гараже. Рите же, истощенной, как и ее муж, угрожали другие призрачные незнакомцы, обладающие рентгеновским зрением и притаившиеся за занавешенным окном спальни; она пряталась от них в шкафу.

Конечно, мания преследования мгновенно исчезала, как только супруги достигали “пика ощущений”: они словно парили над землей, вдыхая испарения кокаина. Всю ночь Фил и Рита проводили в разных комнатах, каждый со своей стеклянной трубкой и щепоткой “коки”; по утрам же они сходились вместе на четвереньках, обшаривая ковер в поисках случайно затерявшихся крупиц “кайфа”. Это ли не “благополучная жизнь”? Это ли не “преуспевание”?

А вот пример того, как можно подвести слушателей к осознанию потребности при помощи вымышленной истории:

«Испытывали ли вы когда-либо чувства, подобные тем, что испытывал Лягушонок Фредди,

— застряв в яме, не имея сил выбраться из жизненной трясины и ощутить себя на свободе?

Уж кому-кому, а Фредди пришлось поистине нелегко. Скакал он себе спокойно по дороге и думал о чем-то своем, как вдруг — плюх! — приземлился прямо в середину огромной выбоины. Как Фредди ни старался, но выбраться никак не мог — яма была слишком глубока. “Придумал! — обрадовался он. — Сейчас я позову на помощь друзей”. И с этими словами он заквакал что было мочи.

Он уже почти выбился из сил, когда услышал ответное кваканье двух своих собратьев. Наконец-то они нашли его! “Что случилось, Фредди?”

— “Я застрял в этой яме и не могу отсюда выбраться!” — объяснил Фредди со дна выбоины.

“Ну давай же, давай, Фредди, у тебя обязательно получится! Попробуй еще раз!” — подбадривали его друзья, но Фредди не хватало сил выпрыгнуть из ямы. В конце концов друзья оставили его на произвол судьбы.

На следующий день два приятеля увидели, как навстречу им скачет Фредди. “Эй, разве это не Фредди?” — спросил один из них. “Точно, он! — ответил второй. — Ума не приложу, как он выбрался из той ямы!” Фредди попрыгал к друзьям: “Привет, ребята!” — “Привет, Фредди! А мы думали, что ты не сможешь выбраться из ямы!” — воскликнул один из друзей. “Я и не мог, — ответил Фредди, — пока не услышал подъезжающий грузовик и не понял, что мне придется это сделать!”»



Хорошие истории не просто затрагивают чувства ваших слушателей, но и надолго остаются в их памяти даже после того, как они забудут план вашего урока.

Рекомендация 3. Чтобы повысить чувствительность учеников к определенной потребности, используйте элементы драматического искусства.

В основе этого принципа лежит *участие*. Людям очень нравится принимать участие в запутанных событиях, борьбе добра со злом и решении конфликтов. Такого рода события, отраженные в различных формах драматического искусства — монологе, диалоге, беседе-интервью, импровизированной сценке или заранее подготовленном спектакле, — помогают людям осознать свои потребности. Вы можете подключить к этому других, предварительно распределив обязанности, или же разыграть события самостоятельно.

Драматическое представление отличается от обыкновенного рассказа тем, что вы не говорите о чем-то, а воплощаете это в жизнь. Вы становитесь действующим лицом этой истории. Вы можете играть различные роли либо на основании библейской информации, либо с позиций современности. Перевоплотитесь в Иуду, Пилата, Илию; станьте колонной того храма, из которого Христос выгнал менял, осликом, на котором Мария ехала в Вифлеем, или же деревом, которое не было срублено для Ноева ковчега и в тени которого люди наблюдали за работой

Ноя. Забудьте о том, что вы живете в двадцать первом веке, и примерьте на себя костюмы далекого прошлого. Например:

“Знаете, мы проспорили всю дорогу из Галилеи до Иерусалима, ведь мы знали, что на этой неделе Мессия установит Свое Царство. Половину времени мы спорили о том, кто из нас будет сидеть от Него по правую руку, а кто — по левую, а также о том, кто готов умереть, если вспыхнет восстание. Мы знали, что Иисус воскресит нас для Своего Царства.

А потом, когда Он стал мыть нам ноги, я так разочаровался! У меня не было никакого желания мыть ноги. Я хотел сражаться! Мыть ноги — дело слуг! Но я!.. В скором будущем я займу место по правую руку от Него! И когда Иисус подошел ко мне, я не хотел, чтобы Он мыл мне ноги. Мне было неловко...

И тут Он сказал мне: “Если ты не хочешь, чтобы Я омыл твои ноги, — ты не друг Мне. Ты больше не имеешь ко мне никакого отношения”. Я чуть со стула не упал. Ничего себе! Я оставил рыбную ловлю, я пожертвовал всем ради того, чтобы следовать за Ним! И только потому, что я не позволяю Ему омыть мои ноги, Он заявляет, что между нами все кончено? Я не мог поверить своим ушам. И сказал я Иисусу, пусть Он омоет всего меня. А потом Он сказал, что кто-то из нас отречется от Него. И все вдруг посмотрели на меня!..”

Вы без труда можете продолжить монолог Петра и

продемонстрировать его действия, когда на его глазах Христа арестовали и когда Петр трижды отрекся от Господа.

А вот другой пример — блудный сын. Вместо того чтобы читать и разъяснять эту историю, почему бы вам не перевоплотиться в блудного сына?

“Я не мог поверить в случившееся со мной. Девять месяцев назад, когда я отправился в путь, отец дал мне 24 500 долларов — все мое наследство! Вот уж я повеселился! Я питался в первоклассных ресторанах, покупал дорогие костюмы, и у меня было столько друзей! Это было просто супер! Но сейчас... сейчас у меня в кармане ровно 7 долларов 23 цента”.

Вы можете вовлечь в историю любого из ваших слушателей, продолжив ее таким образом:

“Помнишь, Том, когда я пришел сюда полгода назад, мой кошелек был битком набит деньгами. Я купил тебе туфли... я платил за тебя повсюду, помнишь? А сейчас, Том, мне нужна помощь. Мои деньжата подходят к концу, а знаешь, что скажет мой отец, если я вернусь домой с поджатым хвостом?”

Вы даже можете перевоплотиться в старый дуб, растущий возле дома, откуда ушел блудный сын:

“Неожиданно вдалеке я увидел сквозь ветви чью-то фигуру. Она напоминала его, но... нет, это

невозможно! Помню, он любил лазать по моим ветвям. Нам было так весело вместе! А сейчас... только посмотрите на него. Он выглядит намного старше своих лет. Он идет медленно, как будто чего-то боится. Может, он боится встречи с отцом? Но он же не знает, что его отец просиживал здесь, рядом со мной, долгие дни, высматривая его на горизонте, и все время плакал... Я думал, что превращусь в плакучую иву!”

Рекомендация 4. Усиливайте потребность, мастерски преподнося информацию.

В основе этого принципа лежит *усиление* потребности, повышение ее *интенсивности*. То, как вы преподнесите какую-либо информацию, зачастую оказывает на слушателей большее влияние, чем сама информация. Убежденность, звучащая в вашем голосе, ваши жесты и мимика, интонация, зрительный контакт с аудиторией и темп речи - — эффективные средства для того, чтобы вызвать эмоции. Гнев, страх, доверие, признание, любовь, надежда, беспокойство — все эти чувства можно легко сформировать, если должным образом преподнести информацию. Даже мгновения тишины могут способствовать повышению внимания и усилению осознания потребности. Разнообразьте стиль изложения материала, и ваше преподавание будет производить максимальный эффект; следите за тем, чтобы усилить осознание потребности тогда, когда это необходимо.

Тщательно подобранные, продуманные слова, вызывающие эмоциональную реакцию, могут иметь

невероятную силу. Прочтите Господню молитву, или Псалом 22, или Геттисбургское обращение президента Линкольна к американскому народу.

Умелое изложение информации может преподнести даже самые малозначимые вопросы как чрезвычайно важные. Представьте себе, как поздно вечером с телеэкрана к вам обращается ухоженный, пышущий здоровьем молодой человек;

“Перед вами универсальный прибор, который поможет вам максимально эффективно организовать свою жизнь. Именно так! Как только вы воспользуетесь этим предметом, вы сможете насладиться ощущением стабильности, порядка и умиротворенности, о которых вы никогда и не мечтали. За считанные секунды вы испытаете непоколебимое спокойствие, приходящее от осознания того, что все на своих местах.

Более того, этот изумительный прибор не только помогает наилучшим образом организовать дела, но может также служить замечательной закладкой для книг — никогда больше вам не придется отчаянно искать то место, на котором вы остановились! Разверните его до максимального размера, и вы получите красивую подставку для посуды — абсолютно необходимую вещь в случае, если у вас большая семья! Если у вас есть дети или внуки, они с огромным удовольствием проявят свои творческие способности, раскрашивая этот предмет, который способен выдерживать любые нагрузки при эксплуатации! Помимо этого, из него можно сделать отличное объявление, если вы хотите устроить в

своём дворе ярмарку, продать машину... О чём бы вы ни хотели объявить, напишите это здесь, и оно станет известно миллионам людей. Вы даже можете использовать этот предмет для того, чтобы проводить прямые линии! Представьте себе то чувство солидарности, которое объединит вас с миллионами других обладателей этого драгоценного прибора. Вы сможете сформировать клубы его почитателей по месту жительства и делиться друг с другом опытом и новыми идеями по использованию вашего уникального инструмента! Он прекрасного кремового цвета, благодаря чему отлично вписывается в любой интерьер. Вы будете приятно удивлены мастерством, отпечаток которого несёт на себе каждый экземпляр этого изделия. Какую сумму вы готовы заплатить за этот предмет, имеющий тысячу и одну область применения? Пятьсот долларов? Сто? Пятьдесят? Что ж, сообщите о своём заказе до полуночи, и мы вышлем вам его наложенным платежом всего за десять долларов! Да-да, за десять долларов. Однако наше предложение остаётся в силе ограниченное время. Закажите дюжину, и вы сэкономите свои деньги — всего лишь 119 долларов 95 центов! Только представьте себе удобство, спокойствие, стабильность, удовлетворённость и, попросту, радость, которыми переполнится ваша жизнь, как только вы получите от нас... папку для бумаг!”

Варьируйте тон и тембр голоса. Изменяйте его глубину и напряжённость. Говорите громко, если это

уместно; шепчите, когда это необходимо. Чтобы ваше преподавание производило максимальный эффект, заранее продумывайте, как преподнести материал.

Рекомендация 5. Стимулируйте потребность при помощи музыки.

В основе этого принципа лежит *вдохновение*. Сольное или хоровое пение, а также инструментальная музыка, пусть даже в звукозаписи, могут повысить потребность учащихся в материале, который вы собираетесь им предоставить. Выберите что-нибудь, что затронет сердца учеников, будь то известный гимн или мелодия из популярного кинофильма. Позаботьтесь, чтобы выбранная вами музыка вплотную подвела учащихся к осознанию желаемой потребности.

Музыка подготавливает наши сердца к восприятию. Это одна из причин, почему в церкви перед проповедью поются гимны или исполняются сольные номера. Дело в том, что потребности тесно связаны с эмоциями. Ведь потребности *ощущаются*, а не “мыслятся” и не “желаются”. Музыкой вы затронете сферу потребностей человека гораздо быстрее, чем другими способами.

И еще один совет: используйте музыку не только перед вашим выступлением или во время его, а также и после выступления. Дайте аудитории время обдумать услышанное, и пусть в это время играет музыка, соответствующая характеру информации и настроению людей. Это произведет невероятный эффект.

Рекомендация 6. Демонстрируйте потребность при помощи схем и диаграмм.

Этот принцип основан на *воображении*. Самая простая схема может иметь для учащихся огромный смысл. Классная доска или кодоскоп могут стать для преподавателя замечательными “ассистентами”. Например, круг может символизировать человека, а стрелка — его личностный рост. Схема скинии может сказать о том, как необходима человеку святость, чтобы приходиться пред лицом Господа. Схемы и диаграммы предоставляют учителю неограниченный простор для творчества.

Кое-кто не мыслит себе преподавания без доски или больших листов бумаги. Пусть на классной доске постоянно меняются изображения обсуждаемых понятий. Рисуйте на ней стрелки и восклицательные знаки, прикрепляйте магнитные фигурки или символы. Не беспокойтесь о том, хорошо ли вы рисуете. Беспокойтесь лишь о том, насколько эффективно вы передаете материал ученикам.

Хоть это может показаться вам странным, использование иллюстраций — очень эмоциональный прием. Ведь с доской вы можете разговаривать так, как не смогли бы говорить с человеком. Вы можете стучать по доске. Вы можете использовать цветные мелки или фломастеры. Люди легко понимают схемы. Схемы помогают им увидеть самую суть того, что вы хотите им сообщить. Представьте себе такой фрагмент урока:

“Предположим, что этот круг — вы. А эта стрелка — искушение, которое атакует вас извне, но



постоянно отскакивает от вас. Ведь вы не собираетесь ему поддаваться. Тогда сатана посылает вам новое искушение. И оно тоже отскакивает от вас. Вы по-прежнему говорите искушению “нет”, но при этом полагаетесь не на Божью силу, а на свою собственную. В конце концов одна из этих стрел-искушений ударяет вас в минуту слабости и слегка проникает внутрь. В следующий раз, когда вас начнет атаковать подобное искушение, вам будет уже гораздо сложнее сказать ему “нет”. Стрелы будут поражать вас именно в это слабое место и вскоре полностью расшатают вашу защитную систему. Пробоина будет постоянно расти, и вся пораженная область вашей жизни окрасится в черный цвет.

Затем искушение атакует вас с другой стороны, и, будучи уже ослабленным, вы поддадитесь ему, сами того не осознавая. А затем — еще один грех. Вскоре черный цвет греха станет преобладающим в вашей жизни, поедая вас и раздирая на части.

Однако до конца нашего сегодняшнего занятия вы узнаете, как, в соответствии с библейским учением, вы сможете одержать победу над любым искушением. У вас появится сила сказать ему “нет”.

Видите, насколько эффективно использование схем? При помощи простого кружка, нескольких стрелок и черных пятен вы можете достичь того, что у ваших учеников перехватит дыхание от осознания силы своей потребности.

Рекомендация 7. Выражайте потребность символически — при помощи иллюстраций.

Это принцип *иллюстрирования*. Рисунки, фотографии, картины, видеофильмы или любые другие образы зрительного восприятия могут стремительно повысить осознание той или иной потребности. На плакатах, призывающих пожертвовать деньги для стран третьего мира, преобладают фотографии голодающих детей. Почему? Потому что это производит желаемый эффект.

Какие чувства вы испытываете, когда гуляете по заповедному лесу? А когда сидите на камне у пенящегося ручья? А когда наблюдаете за разбивающимися о берег океанскими волнами? А когда любуетесь весенним закатом? Разве чудеса Божьего творения не затрагивают струн нашей души?

А как вы думаете, почему люди так любят кино? Потому что все, что воспринимается зрительным образом, пробуждает эмоции людей. Просмотрите любой журнал, и вы убедитесь, что все фотографии напечатаны там с таким расчетом, чтобы затронуть ваши чувства и побудить вас прочитать ту или иную статью. Люди всегда ищут зрительных впечатлений.

Насколько насыщены зрительными впечатлениями ваши уроки?

Недавно я выступал на одном банкете. В конце встречи один из ведущих показал серию слайдов — прекрасных видов природы — в сопровождении христианской музыки. Это было потрясюще. У многих присутствовавших глаза стали влажными, а сердца переполняла хвала Господу. Благодаря слайдам

нам удалось закрепить и углубить сказанное в тот вечер так, как этого не удалось бы сделать никаким другим способом. Почему? Потому что в этом показе сочетались два мощнейших “усилителя потребностей”: музыка и иллюстрации. Чем больше подобных “усилителей” вы сможете совместить, тем эффективнее будут ваши уроки.

## Заключение

В начале рассмотрения Закона Потребностей мы с вами вспомнили замечательную историю о женщине у колодца, описанную в четвертой главе Евангелия от Иоанна. По мере развития событий мы могли проследить за тем, как тщательно и целенаправленно Иисус Христос пробуждает в ней осознание ее нужды и с каким рвением она начинает искать удовлетворения этой нужды. Ее безразличие сменяется предельной заинтересованностью. В ней пробуждается то стремление, которое Христос захотел в ней пробудить.

Хотя некоторым такой образ Христа придется не по душе, с библейским текстом не поспоришь: Он сознательно и намеренно избрал “приманку” и направил “удочку” таким образом, чтобы “рыбе” захотелось на нее попасться.

Иисус был великим Учителем. Это проявилось не только в том, что Он сказал женщине нужные *слова*, не только в том, что Его *мотивом* было желание дать ей счастье, но также и в том, что Он использовал

правильный *метод*, наиболее подходящий для нее.

Сегодня никто не оспаривает слов Христа.

Сегодня никто не оспаривает правильность Его мотивов.

Неужели вы до сих пор не согласны с Его методом?

Неужели вы до сих пор считаете, что не следует умышленно направлять изложение материала на то, чтобы ваши ученики ощутили огромную потребность в его изучении? Ведь именно это и делал Христос. Неужели вы до сих пор считаете, что не следует вести учеников по пути от безразличия к ощущению своей потребности, а затем — к осознанию того, насколько она реальна? Ведь так поступал Христос.

Неужели вы считаете, что лучше предоставить это дело — “построение потребности” — воле случая? Или же вы убеждены, что лучше всего просто отправиться на урок, “положиться на Духа Святого” и надеяться, что каким-то образом произойдет что-то, что повысит интерес учеников? Разве Господь учил нас жить “как получится”? Разве приличествует слуге Божьему быть недостаточно подготовленным? Разве мы не должны тщательно исследовать жизнь Христа, чтобы идти по Его стопам?

Почему одни проповеди и уроки проходят оживленно, являются актуальными для слушателей и привлекают их все больше и больше, в то время как другие скучны, духовно бесполезны и лишь отталкивают людей? Хотя у этой проблемы может быть множество источников, я считаю, что во второй ситуации преподавателю обязательно свойственны две

характеристики.

Во-первых, такой преподаватель ошибочно полагает, что не несет ответственности за удовлетворение потребностей своих учеников. Он почему-то думает, что за это отвечает Бог. Разве учитель обязан проводить углубленные исследования, чтобы выявить тему, отвечающую основным потребностям учеников? Нет, такого и быть не может.

Во-вторых, такой преподаватель ошибочно полагает, что не обязан проводить урок в такой форме, чтобы заинтересовать учеников и вызвать у них желание изучать предмет. Он почему-то думает, что за это отвечает Бог. Он, очевидно, полагает, что к началу урока ученики должны сгорать от интереса сами по себе. Как бы там ни было, тщательность его подготовки ни в коей мере не влияет на желание учеников узнать и применить истину, преподаваемую на уроке.

И в первом, и во втором случае учитель забывал об обязанностях, возложенных на него как на учителя. Он поручает Богу то, что Бог поручил ему. Он яростно сопротивляется воле Господа, ведь Тот желает сделать из него “ловца человеков”. Или вы думаете, что Христос использовал эти слова случайно?

Неужели вы до сих пор заходите в класс с какой-нибудь старой приманкой, не заботясь о том, понравится ли эта приманка вашей “рыбе”?

Неужели вы до сих пор заходите в класс, ожидая, что ученики автоматически заинтересуются материалом, и полагая, что в их безразличии и скуке виновны они сами, или система образования, или

неудачное время?

Пусть же эти две главы, посвященные Закону Потребностей, откроют вам глаза на все, что подразумевал Христос, когда говорил Своим ученикам: “Идите за Мною, и Я сделаю, что вы будете ловцами человеков”.

Прежде чем завершить обсуждение этого важнейшего закона, давайте напоследок еще раз обратимся к замечательной истории из четвертой главы Евангелия от Иоанна. Что сделала женщина у колодца после того, как Иисус привел ее к покаянию? Она переняла метод Христа и применила его к своим “ученикам”!

“Тогда женщина оставила водонос свой, и пошла в город, и говорит

людям: пойдите, посмотрите Человека, Который сказал мне все, что я сделала: не Он ли Христос?” (Ин. 4: 28-29).

А теперь подумайте, какой метод стоит за ее словами. Сначала она привлекает внимание людей, говоря: “Пойдите, посмотрите Человека, Который сказал мне все, что я сделала”. Не забывайте, что эта женщина была городской проституткой и обращалась сейчас к мужчинам. Можно не сомневаться в том, что она немедленно привлекла их внимание!

Затем она сделала следующий шаг — пробудила в них любопытство: “Не Он ли Христос?”

Благодаря тому, что она тщательно продумала подход к своим слушателям, она невероятно преуспела. В Библии сказано, что мужчины “вышли из города и пошли к Нему” (ст. 30). Вдумайтесь в эти

слова. Они означают, что все мужчины города закрыли свои мастерские среди рабочего дня. Они сознательно пожертвовали определенной прибылью — из-за каких-то двух предложений, произнесенных этой женщиной.

Познакомив жителей города со Спасителем мира, эта женщина сыграла для них роль учительницы. Благодаря тому что она помогла людям осознать их нужду, те пошли навстречу Христу.

Вы видите, как важно было ей показать людям, в чем они нуждаются? Если потребности людей должным образом выходят наружу, целые города начинают искать лица Божьего.

Поэтому в следующий раз, когда вы подойдете к двери вашего класса, помните, что все зависит от вас. Будьте же как женщина у колодца!

### Примечание к главе 10

\*The Fellowship of Companies for Christ International, The Colgate Building, 1920 Brandywine Road, Atlanta, G.A 30341, (404) 457-9700.

## **Вопросы для обсуждения**

1. Составьте список десяти потребностей, которые, по вашему мнению, наиболее актуальны для ваших учеников. Перечислите их в порядке приоритета. Затем проведите анонимное анкетирование. Вы увидите, насколько хорошо вы знаете свой класс на самом деле. (Помните, обычно учителя больше трех пунктов не угадывают.) Что вы открыли для себя?

2. Какая на основании этой анкеты самая

важная потребность ваших учеников? Почему именно ей отведено первое место? Перечислите результаты, к которым может привести неудовлетворение этой потребности в жизни человека. Как это может сказаться на семье, профессиональной деятельности, сфере досуга, отношениях с друзьями и т. д.? Как стали бы относиться ваши ученики к вам и вашим урокам, если бы вы помогли им одержать полную победу в этом аспекте их жизни?

3. Проведите небольшое исследование. Пойдите в ближайший нехристианский книжный магазин и просмотрите книги-бестселлеры. Составьте список пяти ведущих потребностей, о которых в них говорится. Затем загляните в несколько популярных журналов и выделите пять ведущих потребностей, обсуждаемых там. Объедините эти два списка в один. Как вы думаете, что бы произошло, если бы вы посвятили этим пяти потребностям пять ближайших библейских занятий? И еще одно задание: перечислите темы пяти последних занятий, проведенных вами. Сколько из них было посвящено вопросам, действительно актуальным для слушателей?

4. Представьте, что с вами случился инфаркт и вы умерли. Благодаря вашей вере в искупительную жертву Христа, ангелы открывают перед вами врата рая. Теперь вы свободны от какого бы то ни было эгоизма и можете взглянуть на земную жизнь с точки зрения Бога. Вот это да — вы замечаете, что оттуда все выглядит по-другому. Каковы, с точки зрения Бога, пять величайших потребностей современной Церкви? Если бы вы включили их в свой учебный план на



предстоящий год, к чему бы это могло привести?

5. Если бы вы могли видеть самого себя так, как видит вас Господь, в чем бы вы усмотрели пять своих важнейших потребностей? Поскольку у вас есть Писание и Святой Дух, почему бы вам не сделать эти потребности темой для ваших молитв, размышлений и изучения Писания на предстоящие полгода? Как изменилось бы ваше отношение к жизни, если бы эти потребности были удовлетворены? Почему бы вам не обратиться за мудростью к Богу и Его Слову?

**ЗАКОН ШЕСТОЙ**

**ЗАКОН**

**ВООРУЖЕНИЯ**

**ЗНАНИЯМИ**



## Глава 11

# ЗАКОН ВООРУЖЕНИЯ ЗНАНИЯМИ

## ОБРАЗ МЫШЛЕНИЯ, МОДЕЛЬ И ИСТИНЫ

Я настраивал себя на этот шаг в течение трех недель — уволить одного из сотрудников “Путешествия по Библии”. Я впервые оказался в подобной ситуации, и мне понадобилось несколько недель, чтобы собраться с мужеством. Я даже записал свой предстоящий монолог на листке бумаги и несколько раз прочел его. Я так волновался, что отрепетировал процедуру увольнения на своих детях, теще и собаке.

Меня преследовало ужасное чувство вины, поскольку этот работник был чудесным человеком. “Он сам во всем виноват, — убеждал я себя. — Если бы он был более сознательным и ответственным, мне бы не пришлось его увольнять”. Успокаивая себя такими мыслями, я набирался решимости.

В назначенный день я пригласил этого молодого человека к себе в кабинет. Не зная, как приступить к

делу, я поговорил с ним о погоде, сломал карандаш и задал несколько глупых вопросов о его жене и детях (хотя знал, что он не женат). После этого я перевел дух и начал свою речь.

Почему-то наши идеи о процедуре увольнения не имеют ничего общего с увольнением конкретного живого человека. В долю секунды я понял, что мой собеседник и не подозревает о предстоящем. Хорошо отрепетированные слова застряли у меня в горле. В отчаянии я выпалил: “Итак, как вы оцениваете свою работу в “Путешествии по Библии”?” Я рассчитывал, что, поделившись очевидно низкими результатами работы, он сам вынесет себе приговор. Я же просто соглашусь с ним и... Я уже начал было считать себя настоящим административным гением.

Молодой человек подскочил в своем кресле и с блеском в глазах ответил: “На отлично!” — чем поверг меня в неопишваемое замешательство. “Что-то это не похоже на ответ человека, который собирается признать себя виновным”, — подумал я. “Серьезно? Расскажите-ка мне о своих успехах”, — процедил я сквозь зубы. В течение последующих двадцати минут он поведал мне обо всех достижениях, которые он совершал в нашей миссии. Мой собеседник так проникся своим рассказом, что даже поднялся со стула и начал ходить взад-вперед. Он готов был лопнуть от гордости, распиравшей его.

Когда он закончил свою речь (я уже думал, что за ней последует призыв к покаянию), я был глубоко растроган. Каких невероятных успехов добился этот молодой человек! Вот это сотрудник! Недолго думая, я

встал, протянул ему руку и предложил повышение!

“Брюс, что ты сделал?” — спрашивал я себя позже. Да, именно так: я повысил его по службе. А как же все его недостатки? Меня внезапно осенило, что источником проблем был не он, а его начальник. Молодой человек прекрасно справлялся с работой. Но, к сожалению, он занимался совсем не тем, чем я предполагал.

Поскольку я никогда не предъявлял конкретных требований к работе этого человека, ему пришлось решать нелегкую задачу: гадать, чего ожидает от него начальник. Я же нарушил один из наиболее важных принципов теории и практики управления: не дал четкой формулировки обязанностей своего подчиненного. Подумать только, я собирался наказать его за мою же ошибку! Этот урок я запомнил навсегда. В конце нашей встречи мы обсудили конкретные задания, выполнения которых я от него ожидал. В скором будущем он стал выдающимся сотрудником.

Не правда ли, перечень должностных обязанностей — чрезвычайно важный документ? В нем ясно обозначено, чего ожидает руководитель от своих подчиненных. В обязанности руководителя входит четкое определение своих требований, а в обязанности подчиненных — их добросовестное выполнение. Моя история имела бы совершенно другой конец, если бы этот молодой человек изначально знал свои обязанности, но умышленно и регулярно ими пренебрегал.

В этой главе рассмотрены два основных вопроса:

1. О каких требованиях к учителю-

христианину говорится в Библии?

2. Выполняют ли эти требования большинство учителей или, наоборот, пренебрегают ими?

## **Закон Вооружения Знаниями: образ мышления**

Однажды каждый из нас предстанет перед Богом, чтобы услышать итоговую оценку своей работы. В третьей главе Первого послания к коринфянам и в пятой главе Второго послания к коринфянам четко говорится, что мы обязаны будем дать Богу отчет за прожитую жизнь.

Что вы ответите, когда Господь спросит вас: “Как ты оцениваешь свою работу на земле?” Не удивлюсь, если после всего услышанного Он скажет многим из нас: “Весьма занимательно. Я вижу, что все эти дела были важны для тебя. *А как насчет того, что Я просил тебя сделать?*” Будете ли вы знать в этот решающий момент, что подразумевает Господь? Известно ли вам, что Он включил в “божественный перечень обязанностей учителя”?

Молодому человеку пришлось осознать, что вся ранее выполненная им работа не входила в его обязанности, и изменить свои действия соответственно с требованиями начальника. Однако в день, когда мы предстанем пред Господом, оценка нашей работы будет окончательной. Времени для исправлений не будет. Когда придет назначенный день, у нас не будет

возможности вернуться в прошлое и перестроить жизнь согласно Божьим указаниям. Будет слишком поздно.

Все мы уверены в том, что этот момент рано или поздно ожидает каждого из нас. И в этот момент было бы трагично осознать, что достигнутые цели — исключительно наши, а не Господни. В таком случае, знаете ли вы, где можно найти “божественный перечень обязанностей учителя”? Если нет, то вполне вероятно, что в своей преподавательской деятельности вы движетесь в неверном направлении.

В этой связи мне вспоминается один из турниров по гольфу, которые руководство “Путешествия по Библии” раньше устраивало для своих служащих каждый год. Никто из нас гольфом особо не увлекался, но во время ежегодных загородных конференций по планированию у всех была возможность стряхнуть пыль с клюшек и принять участие в игре. На тот момент я уже несколько лет тесно сотрудничал с Дейлом Хоучином, заведующим типографией “Путешествия по Библии”. Всю зиму мы подшучивали друг над другом по поводу предстоящих соревнований.

Так вышло, что во время турнира мы с Дейлом играли в разных командах. Его команда играла сразу после моей, и поэтому он мог понаблюдать за моей игрой. Пока я изо всех сил пытался провести мяч по игровому полю, Дейл не упускал возможности подбросить пару колкостей в мой адрес. Наконец мы подошли к очередной площадке, с которой, из-за выступающего холма, не было видно лунки. Удар

пришлось делать наугад — только видневшаяся из-за холма верхушка флажка указывала на месторасположение лунки.

Итак, мой первый удар оказался довольно сильным — мяч полетел прямо в находившийся справа лесок, в результате чего я услышал еще несколько “комплиментов” от Дейла (никакого уважения к начальству!). С этой лункой мы кое-как справились, и, проходя дальше, я ясно слышал, как по ту сторону холма Дейл комментировал мои не слишком выдающиеся успехи.

Только я собрался поставить флажок обратно в лунку, как вдруг меня осенило... Дейл не видел площадку, где находилась лунка. Может, это как раз тот случай, когда Господь предусмотрел “путь избавления для праведного”? Ничуть не сомневаясь, я поместил флажок в огромную яму с песком, подальше от площадки с лункой.

Я крикнул Дейлу, что если он хочет побить мой результат, ему придется с первого удара попасть на площадку. Мы с напарниками отошли в лесок понаблюдать за предстоящим шоу. Мяч Дейла великолепно прошелся по холму — бесспорно, это был его лучший удар за день. Он знал об этом и начал кричать: “Смотрите, мистер президент, мяч уже на площадке! Это уж точно! Вот и опять типография утерла нос администрации!”

Какие плотские комментарии!

Его мяч приземлился буквально в метре от флажка, установленного мною в неправильном месте, и застрял в песке. Я бы многое отдал, чтобы



запечатлеть выражение лица Дейла в тот момент, когда он спустился с пригорка и увидел свой мяч прямо в центре ямы с песком — и флажок рядом с ним!

В чем причина неудачи Дейла? В плохой игре? В слабости удара? В недостаточной воле к победе? Ничего подобного. Отдайте Дейлу должное — он был на высоте и попал прямо в цель. *Однако цель была ошибочной.* Из-за неправильно поставленной задачи его прекрасный удар оказался напрасным.

Еще в первых главах мы говорили о том, что большинство учителей своей основной обязанностью считают “изложение материала” или “раскрытие плана урока”. Не удивлюсь, если на “финишном холме” они поймут, что направляли свою жизнь не в лунку, а в яму с песком. Однако тогда будет уже слишком поздно. Если, читая эту главу, вы осознаете, что идете в неверном направлении, помните — еще есть время изменить свой курс.

Прежде чем рассмотреть “библейский перечень обязанностей учителя”, подумайте о том, что бы вы лично включили в этот список.

Всех христианских учителей можно рассматривать как “преподавательский состав” Христовой Церкви, “директором” которой является Сам Бог. Вполне закономерно, что Он ожидает от нас исполнения определенных обязанностей в данном “учреждении” — но каких именно? Откуда нам знать, что делать для того, чтобы Бог позитивно оценил выполненную для Него работу?

В двадцать пятой главе Евангелия от Матфея Христос подчеркивает важность этой “итоговой

оценки”, говоря о том, что вся наша жизнь — это распоряжение данными нам Богом ресурсами. В притче о талантах господин награждает только тех слуг, которые распорядились деньгами согласно его воле. Им достается щедрая похвала и поручение вести более ответственные дела. Третий же слуга получил выговор и был строго наказан за неправильное обращение с деньгами своего хозяина.

Вопрос заключается не в том, хорошо ли мы поступаем, а в том, поступаем ли мы согласно Божьей воле. Цель Закона Вооружения Знаниями — раскрыть перед нами Божий перечень обязанностей учителя. Эта глава посвящена вопросу о том, как строить процесс обучения в свете непреходящего Божьего плана.

В каком месте Писания вы бы стали искать перечень обязанностей учителя? Наиболее полно и ясно он изложен в Послании к ефесянам (4: 11-12). Внимательно прочитайте этот фрагмент, чтобы получить общее представление о нем. Затем мы рассмотрим его детальнее.

“И Он [Христос]  
поставил одних Апостолами, других  
пророками, иных Евангелистами,  
иных пастырями и учителями, к  
совершению святых, на дело  
служения, для созидания тела  
Христового”.

В этом фрагменте мы находим конкретные обязанности людей, призванных быть учителями в Телe Христовом. Из этих стихов можно сразу же выделить три основных принципа.

**Принцип 1. Главная цель преподавания — вооружать учащихся знаниями.**

Суть этого принципа сводится к следующему: *Библия учит, что Бог предназначил учителям не просто объяснять учебный материал, а вооружать людей знаниями.*

Посетите любой урок, и в девяти случаях из десяти вы придете к выводу, что в центре внимания учителя — простое объяснение Библии или другого учебного материала.

В наших лучших церквях и школах постоянно повторяется одна и та же трагедия: даже если проводимые там уроки интересны, познавательны, поучительны, а порою и занимательны, они не соответствуют Божьим требованиям к преподаванию. Ученик, сидящий в классе или на церковной скамье, может быть проинформирован и обучен, но в то же время недостаточно вооружен знаниями.

Христос предназначил учителям готовить святых на дело служения. “Вооружить” или, выражаясь библейским языком, “совершить” учеников — значит обеспечить их всем необходимым для достижения определенной цели или реализации замысла. Использованное в греческом оригинале слово “катартизо” означает “подготовить”, “завершить” или “восстановить”. Это же слово использовано в Евангелии от Матфея (4: 21), где говорится о починке сетей для рыбалки.

В Послании к ефесянам (4: 11) “вооружать” означает “готовить для служения”. Апостол Павел дает

нам понять, что главная задача учителя — подготовить учеников к тому, чтобы что-то делать. Следовательно, мы должны перенести центр нашего внимания с самих знаний на их практическое применение в жизни людей.

Принцип 2. Основные слушатели учителей — христиане.

Бог указывает нам не только на то, *что* нужно делать, но и на то, *для кого* мы это делаем: “... к совершению святых... для созидания тела Христова” (ст. 12). Итак, наша задача — вооружать знаниями верующих.

Одна из наиболее частых жалоб членов евангельских церквей сводится к следующему: “Почему наш пастор (учитель) каждую неделю читает проповеди (уроки), ориентированные на неверующих? Мы уже много раз слышали Евангелие и изголодались по твердой пище Божьего Слова!”

Полностью пренебрегая Божьим планом, многие учителя считают, что Их уроки должны быть рассчитаны на людей еще не спасенных. К сожалению, изо дня в день проповедники и учителя обращаются не к тем людям. Они не учат свою паству на протяжении недели, и поэтому им приходится делать это по воскресеньям.

Принцип 3. Основной результат вооружения христиан знаниями — их служение и созидание Тела Христова.

Как узнать, дает ли ваше преподавание нужный

результат? Вот что должно происходить: святые должны выполнять свою работу таким образом, что *“при действии в свою меру каждого члена, [Тело] получает приращение для созидания самого себя в любви”* (Еф. 4: 16).

### Божий перечень обязанностей учителя

Итак, по каким критериям Господь будет оценивать нас как учителей? Вот некоторые показатели успешности работы, которые, как открыл нам Господь, будут учтены и в день “окончательного экзамена”.

1. *В каком служении задействованы наши ученики (“дело служения”)?*

Как правило, мы смотрим на обучение совершенно не так, как Бог. Для Него всегда важно то, что делают наши ученики, для нас же — то, что делаем мы, учителя. Он придает значение делам служения наших учеников, а мы — своим учебным планам и конспектам уроков. Поэтому первый вопрос Бога к нам будет, скорее всего, о том, какое служение несут наши ученики в результате обучения.

2. *Какой процент учеников принимает участие в служении (“при действии каждого члена”)?*

Заметьте еще одно различие во взглядах. Для Бога важно, чтобы все ученики участвовали в служении; мы же обращаем внимание примерно на двадцать процентов учащихся, которые кажутся нам “духовными”. Мы почему-то идем на компромисс и позволяем остальным восьмидесяти процентам стоять

в стороне! Божий стандарт — это участие “каждого члена”, и это также будет одним из критериев оценки нашей работы.

3. *Насколько ученики реализуют свои способности в деле служения (“в свою меру”)?*

Какую потрясающую истину открывает нам Бог в этом и других ключевых фрагментах Нового Завета! Он не только создал каждого верующего уникальной личностью, но и дал каждому духовный дар для использования в служении. Как часто мы думаем, что если наш ученик делает для Бога хоть что-то, значит, мы выполнили свой долг. Господь призвал нас не для того, чтобы мы поручали ученику с “десятью талантами” исполнять обязанности получившего “два таланта”! Не радуют Бога и те случаи, когда его детям поручается служение, не соответствующее их дарованиям.

4. *Каково качество и количество работы, выполненной учениками (“успешность работы”)?*

Сотворив мир, Бог “сделал шаг назад”, чтобы оценить Свое творение, и воскликнул: “Весьма хорошо!” Наш Бог — Бог совершенства, и все Его дела совершенны. Он ожидает, что мы, офицеры Его армии учителей, будем постоянно тренировать своих учеников с целью усовершенствования их работы. Как же сильно отличаются наши взгляды от Божьих! Как много учителей обращают внимание на контроль знаний, упуская из виду их практическое применение! Господь беспокоится не только о том, чтобы все наши

ученики были задействованы в служении, но и о том, чтобы их работа была качественной. Чтобы вырастить хороших служителей, мы должны быть хорошими учителями.

5. *Растет ли наш класс (“Тело получает приращение”)?*

Поступая в соответствии со Словом Божьим, мы можем быть уверены в том, что получим обещанный результат. Если каждый человек будет активно и эффективно использовать свои духовные дары в служении. Господь обещает, что это будет способствовать “приращению Тела”. В таких условиях класс просто не может не расти! Наперекор Божьим словам мы часто думаем, что эффективное обучение далеко не всегда приводит к росту класса. В Послании к ефесянам говорится, что “Тело получает приращение” именно благодаря такому преподаванию. Под “приращением” подразумевается не только духовный рост. Примером приращения может послужить стремительный рост церкви, описанный в первых главах Книги Деяний.

6. *Служат ли ученики друг другу постоянно, естественно и непринужденно (“созидание самого себя в любви”)?*

Большинство учителей склонны думать, что на их плечи возложен полный груз ответственности за служение ученикам. Господь же, напротив, желает, чтобы ученики сами служили друг другу, подобно учителям или служителям. Это может произойти лишь

в том случае, если мы правильно и добросовестно подготовим их к этому. Для Бога важно, чтобы христиане не просто собирались вместе, но и назидали друг друга во время этих встреч. Он хочет, чтобы каждый член Его Церкви становился все более инициативным и отвечал на любую увиденную или услышанную им нужду как на свою собственную.

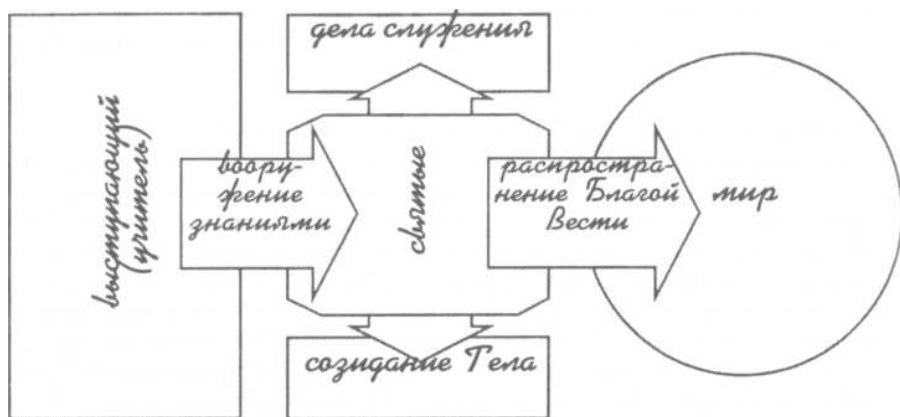
Как видите, очень часто образ мышления типичного учителя-христианина заметно отличается от Господнего. Наши мысли — не Божьи мысли, и это особенно проявляется в различии наших взглядов на преподавание. Мы, учителя, склонны обращать внимание лишь на то, что делаем мы, особенно во время уроков. Господь же направляет наш взор на то, что делают наши ученики, особенно во внеурочное время!

Так пусть же Закон Вооружения Знаниями поможет вам подготовиться к встрече с Величайшим Наставником на самом ответственном экзамене. Надеюсь, что в тот день Он скажет вам: “Хорошо, добрый и верный учитель...”

## **Модель Закона Вооружения Знаниями**

Чтобы глубже понять отрывок из Послания к ефесянам (4: 11 -12), давайте внимательно посмотрим на эту схему (см. слева направо).





Первый прямоугольник представляет собой *выступающего*, то есть учителя. В одиннадцатом стихе о нем сказано две удивительные вещи. Во-первых, Библия утверждает, что Бог *“поставил одних... учителями”*. Это значит, что учителя — Божий дар Церкви. Вот это откровение! Оказывается, в глазах Господа мы с вами — подарок для людей, которых мы учим! И человек, стоящий за кафедрой, — не случайность, а величайший замысел Самого Создателя.

Во-вторых, *наставником учителей есть Сам Бог*. Он не желает, чтобы у нас были какие-то сомнения в этом. Поэтому, когда вы в очередной раз откроете дверь класса и усомнитесь в том, на своем ли вы месте, вспомните, что Сам Господь Бог предназначил вам обучать именно этих людей именно в этот день. Всегда входите в класс с уверенностью в силе и призвании Господа.

Центральный прямоугольник представляет собой *святых* (это библейский термин для обозначения людей, которые признают Иисуса Христа своим Спасителем). Именно им адресован Божий дар под

названием “учитель”. Бог дал этот дар не неверующим, а христианам. Безусловно, все мы призваны идти в мир, однако служение учителей должно быть направлено в первую очередь на верующих.

Третий и последний круг представляет собой *мир* — все люди, не принадлежащие к категории святых. Таким образом, под миром мы подразумеваем неспасенных, “несвятых” людей.

Главной обязанностью учителей является *вооружение знаниями*, а за *распространение Благой Вести* отвечают все святые, в том числе и учителя.

Нам сразу бросается в глаза тот факт, что поведение типичного учителя во многом противоречит Библии. Во-первых, очень часто учителя-христиане, служащие в поместных церквях, направляют свои усилия не на ту аудиторию. Схема показывает, что, в соответствии с библейским учением, учителя не должны идти непосредственно в мир. Поступая так, они оставляют поле своего служения и тем самым пренебрегают обязанностью, возложенной на них Богом.

Во-вторых, многие учителя стараются просто изложить запланированный материал, вместо того чтобы показать его практическую значимость для служения и воспитания у христиан благочестивого характера. В библейском преподавании важно не только вложить в учеников знания, но и побудить их применить эти знания на практике.

В-третьих, большинство учителей видят свою цель в раскрытии содержания учебного материала, а не в работе над характером учеников. Во многих церквях,

христианских школах и колледжах вопросы характера и целостности личности вообще не рассматриваются. Христианские учебные заведения, как правило, не стремятся развить характер своих учащихся, хотя в Послании к ефесянам (4: 13) ясно сказано, что одной из задач христианского учителя является обучать “доколе все [придут] в мужа совершенного, в меру полного возраста Христова”. Почему же мы так редко занимаемся воспитанием характера наших учеников, а еще реже подвергаем его проверке или испытанию? Ведь Богу угодно, чтобы мы тщательно следили за своим характером и чтобы его добрые плоды были очевидны (см. Первое послание к Тимофею и Послание к Титу).

Две стрелки, идущие вверх и вниз от квадрата “*святые*”, указывают на следствие процесса обучения. Верхняя стрелка показывает первый результат учительской работы — *дела служения*, нижняя, — второй, *созидание Тела*.

В некотором смысле, *процесс вооружения знаниями* можно назвать ключом к пониманию Божьего плана строительства Церкви. Он отражает последовательность Божьей работы: вначале Бог *дарует* христианам учителей, а через них приходит откровение о том, что Господь есть единственный путь к вечной жизни и *дар* всем людям мира.

Успешное функционирование этой схемы полностью зависит от того, будем ли мы, назначенные Господом учителя, следовать важнейшей директиве — вооружать знанием святых. Ведь без нужной подготовки они не смогут выполнить то, для чего были

призваны — ни *дел служения*, ни *созидания Тела*, ни *распространения Благой Вести*.

Видите ли вы теперь, как далеко мы отошли от Божьего плана? Многие сетуют на то, как тяжело служение учителей. Однако оно представляется тяжелым лишь в том случае, если мы не следуем четким указаниям Господа.

К сожалению, некоторые из нас стремятся выполнять служение так, как хочется им. Для нас по-прежнему важно только то, *что делаем мы*, а не то, *что делают наши ученики*.

В этой связи мне на ум приходят мультики про Тома и Джерри, которые мы смотрели с нашими детьми, когда они были маленькими. Сколько раз Том гнался за Джерри, столько раз он *почти* ловил его. Однако в конце концов все гениальные планы Тома оказывались безуспешными, и он переживал очередное разочарование. Трудно даже представить, сколько раз Том падал лицом (или мордой?) в грязь.

Как бы быстро ни бежал Том, он все равно терпел поражение. Как бы хитро он ни расставлял ловушки для Джерри, он все равно терпел поражение. Как бы близко он ни подходил к своей цели, он все равно терпел поражение.

Ни огромные усилия, ни хорошая подготовка не являются гарантией успеха, не так ли? Все это — ничто, если в конце вас ждет поражение.

Когда мы встретимся с Господом, Он не будет спрашивать нас о том, как сильно мы старались или как долго готовились. Его не интересует, сколько труда мы вложили в какие-то личные дела. Для Него

важно, сколько сил мы вкладывали в выполнение Его поручений.

Лишь одно может быть хуже, чем незнание требований начальника: это знать его требования, но продолжать поступать по-своему.

Бог сказал, чтобы мы вооружали знаниями святых для дел служения и созидания Тела. И, наверное, нам уже пора приступить к исполнению обязанностей ввиду предстоящего экзамена.

## **Истины Закона Вооружения Знаниями**

Если “перечень обязанностей учителя”, описанный в Послании к ефесянам (4: 11-16), заставил вас переоценить свою работу в классе, тогда вы находитесь на пороге больших перемен в вашем служении.

Одна из основных причин, почему наше преподавание не приносит желаемого плода, заключается в том, что мы ставим перед собой ложные цели. *Если мы идём в неверном направлении, то ни правильность действий, ни правильность мотивов не приведут нас к нужному результату.* Бога интересуют не движущие нами мотивы, а конечный продукт нашей работы. Он ожидает от нас исполнения Его поручений и достижения поставленных Им целей.

Насколько ваше преподавание соответствует Божьим стандартам, указанным в Послании к ефесянам (4: 11-16)? Подумайте над перечисленными ниже

вопросами. Они дадут вам представление о том, как оценил бы вашу работу Господь, призови Он вас уже сегодня.

1. Принимают ли ваши ученики активное участие в “делах служения”?

2. Сколько процентов ваших учеников регулярно участвуют в каком-либо служении?

3. В какой мере используются способности учеников в этом служении? Служат ли они Христу всем сердцем, всей душой и всем разумом?

4. Помогают ли знания, полученные от вас, эффективнее служить Господу? Проиллюстрируйте это конкретными примерами.

5. Насколько вырос ваш класс за последний год (как количественно, так и духовно)?

6. Как часто на протяжении недели ваши ученики служат друг другу по своей личной инициативе, а не по поручению церкви?

7. Сколько людей привели к Господу ваши ученики за последний год?

Есть о чем задуматься, не правда ли?

Знаете ли вы, почему эти вопросы производят такой эффект на многих из нас? Потому что мы не привыкли задавать себе нужные вопросы. Нас усыпило обманчивое чувство уверенности. Так или иначе, мы позволили себе отойти очень далеко от поставленных Господом задач. И когда мы хоть на минуту задумываемся над этими задачами, то приходим в ужас от осознания того, как сильно мы заблуждались.

Какой разительный контраст между Божьими приоритетами и нашими! Как правило, учителя обращают внимание вот на что:

1. Подготовил ли я урок?
2. Зашел ли я вовремя в класс?
3. Присутствовало ли на уроке большинство учеников?
4. Прозвучали ли хорошие вопросы? Завязалась ли дискуссия?
5. Раскрыл ли я содержание урока?
6. Закончил ли я урок вовремя?
7. Понравился ли урок большинству учеников?

Представьте, какие потрясающие изменения произойдут в классе, если учитель станет стремиться к достижению Божьих целей! И вот какие изменения могут произойти сразу же:

1. Внимание перенесется с того, что делает учитель, на то, что делают ученики.
2. Внимание перенесется с преподаваемого урока на служение, осуществляющееся после него.
3. Внимание перенесется с изложения материала на помощь ученикам в делах служения.
4. Внимание перенесется со служения учителя на служение учеников.
5. Внимание перенесется с количества присутствующих на уроке на количество участвующих в последующем служении.
6. Внимание перенесется с теории на практику — с красивых слов на добрые дела.
7. Внимание перенесется с того, что

“предназначено только для церкви”, на то, что “пользуется спросом на рынке”, — особенно на то, какое влияние оказывают христиане на своих коллег по работе, соседей, друзей по клубу и т. д.

Как же далеко мы ушли от истины!

За свое служение и многочисленные поездки по всей стране я получаю одну существенную награду — возможность встречаться с учителями и пасторами, которые следуют написанному в Послании к ефессянам (4: 11). Позвольте мне привести вам в пример одну церковь в трех часах езды от Атланты, где я как-то раз проповедовал.

Все члены этой церкви задействованы в служении. Все исполнены энтузиазмом. Церковь и воскресная школа просто “трещат по швам” от обилия народа. Самая большая проблема — разместить всех посетителей. В центре внимания — простые прихожане, а не руководство церкви. Лидеры служат людям и в то же время готовят их самих к служению. Церковь не может нарадоваться жертвенным служением своих членов. За управление церковью отвечают все ее члены. Каждый исполняет несколько обязанностей, делает это для Господа и получает от этого огромное удовольствие. Людей поощряют. Они ощущают значимость своего вклада в служение церкви. Людей ценят. Они реализовывают себя и в то же время не останавливаются на достигнутом. Они понимают, что призваны служить. Они знают, что им делать, и всегда с удовольствием это делают.

Год спустя после моего визита в эту церковь мы



отмечали пятидесятилетний юбилей одного из вице-президентов “Путешествия по Библии”. В это время его коллега, также вице-президент, как раз вернулся из поездки в эту церковь. Знаете, что он сказал за праздничным столом? “Какая удивительная церковь! *В служении задействованы все.* Люди заражают энтузиазмом окружающих. Все они в восторге от своей церкви!”

Почему? Потому что церковь решила следовать Божьим инструкциям. И поскольку они делают угодное в очах Господа, Он обильно их благословляет. Знаете, кто восхищается этой церковью больше всех? Не пастор, не штатные сотрудники, не диаконы, не члены церкви и даже не жители города. Я думаю, что в наибольшем восторге от этой церкви Сам Господь Бог. *Его мечта становится реальностью.* Церковь действительно решила *следовать Его плану теперь* пожинает обильные плоды своего послушания.

Дорогой коллега, почему бы и нам, говоря словами Иисуса Навина, не “избрать себе ныне, кому служить”?

Если вы устали от посредственных результатов, скучных уроков, безразличных учеников и полной безынициативности, не вините в этом никого, кроме себя. Поступайте так, как говорит Бог, и вы, несомненно, получите Его чудесное благословение.

Повинуйтесь Богу. Вооружайте знанием Его святых и наслаждайтесь Его благословениями!

Истина 1. Вооружение знаниями — обязанность учителя.

Внимательно изучая эти истины, вы неоднократно убедитесь в том, что главное для Бога — это вооружение знаниями для служения. Мы же часто смещаем акцент на изложение и толкование материала.

Меня удивляет то, как сильно Бога волнует процесс обучения и как активно Он ему содействует. Например, в главе, посвященной Закону Применения, мы изучали Второе послание к Тимофею (3: 16-17) и обнаружили там такие основные принципы:

Слово Божье — это подарок от Бога (“Все писание богодухновенное”) главным образом *христианам* (“да будет Божий человек”) для *созидания* (“совершен” — то есть “безупречен”, “зрел”) и *вооружения знаниями* (“приготовлен”) на *добрые дела* (“ко всякому доброму делу”)

В главе, посвященной Закону Вооружения Знаниями, мы рассмотрели Послание к ефесянам (4: 11-16) и, помимо других открытий, обнаружили там нижеследующие основные принципы. Сравните их с приведенными выше и вы заметите поразительное сходство!

Божий учитель (вы) — это *подарок от Бога* (“И Он поставил... иных пастырями и учителями”) главным образом *христианам* (для святых и для тела Христова) для *созидания*

(“для созидания Тела Христова”)  
*и вооружения знаниями*  
(“к совершению святых”)  
на добрые дела  
(“на дело служения”).

Не правда ли, удивительно? Как Библия, так и учитель...

1. Божий подарок
2. христианам
3. для их созидания и вооружения знаниями
4. на добрые дела.

Из множества назначений для учителя Бог выбрал именно эти два — созидание и вооружение знаниями. Первое связано с характером, второе — с поведением христианина. Будем же помнить о том, что вооружение знаниями — одна из двух важнейших обязанностей учителя (как и Писания).

К огромному сожалению, призванные вооружать зачастую не только не исполняют своих обязанностей, но и неправильно обращаются с важнейшим инструментом подготовки святых — Библией. Для них эта книга — Источник теоретических знаний, а не мудрости, находящей применение в повседневной жизни.

Не находите ли вы удивительными слова Иисуса: “Если любите Меня, *соблюдайте Мои заповеди*”? Однако, посетив многие христианские школы, Можно подумать, что Он сказал: “Если любите Меня, *будете знать Мои заповеди*”. (Государственные школы

Америки отличаются собственной трактовкой слов Христа: “Если любите Меня, *пожалуйста, не упоминайте о Моих заповедях*”.)

**Истина 2.** Процесс вооружения знаниями наиболее плодотворен, если учитель принимает на себя роль, предписанную ему Библией.

Господь не оставляет нам никаких сомнений в том, что учителя даны Церкви для подготовки ее членов к служению и созиданию друг друга. Плод, который желает видеть Бог, — это служение Ему всех наших учеников их добрыми делами. Он поставил учителей для того, чтобы они как можно лучше подготовили людей к этому.

Если бы вы избрали наугад сто учителей и понаблюдали за ними в течение года, чтобы узнать их цели, к какому бы выводу вы пришли? Не к тому ли, что их цель — подготовить учеников к успешной сдаче выпускного экзамена, состоящего из тысячи вопросов? А теперь представьте, что вы можете зайти в небесную “учительскую” и ознакомиться с содержанием “окончательного экзамена”, составленного Богом. Как бы вы себя почувствовали? Вы бы обнаружили, что Бог желает видеть дела служения, а не ответы на вопросы. Ему нужны плоды, а не факты, ученики, а не цифры.

Бог уже “напечатал” экзаменационные задания и предупредил нас, учителей, чтобы мы готовили учеников именно к этим вопросам, а не к тем, которых на Его экзамене вообще не будет. Не поймите меня неправильно. Я полностью согласен с тем, что

содержание урока очень важно — но далеко не так важно, как действия, являющиеся результатом повиновения Богу. *Знания всегда должны служить основой для правильного поведения!* Всякий раз, когда мы жертвуем делами служения ради информационного обогащения, мы идем против Божьей воли.

Итак, какую же роль нам следует принять на себя, чтобы как можно лучше выполнить поставленные Богом задачи? Поскольку наше призвание — вооружать знаниями, то есть подготавливать, тренировать, наша роль подобна роли тренера. Как известно, тренер работает над совершенствованием игры как команды в целом, так и каждого ее члена. Создавая атмосферу сотрудничества, он ведет команду к достижению поставленных целей.

Обучает ли тренер правилам и стратегии игры? Конечно, еще как! Однако только для того, чтобы повысить уровень мастерства игроков. Теоретическая подготовка не предназначена для того, чтобы научить правильно отвечать на вопросы контрольной работы. Контрольные не оказывают никакого влияния на жизнь. Они не могут научить практическому применению знаний. Ведь главное не в том, знают ли спортсмены правила игры, а в том, умеют ли они играть.

Боюсь, что, вместо того чтобы быть тренерами, некоторые учителя берут на себя роль ведущих игроков. Каждую неделю они готовятся к большой игре, после чего идут на “стадион” (в свой класс или церковь), где в предвкушении нового зрелища их уже ждут ученики.

Учитель бежит к центру поля, объявляет о начале игры, бросает мяч, ловит его, передает дальше, летит в другой конец поля и принимает свою же подачу, пробивается через воображаемую защиту и бросается изо всех сил к линии ворот! Гол! Толпа ликует — вот это урок! Материал был подан великолепно, но, к величайшему сожалению, ни у кого из сидящих на трибуне не было возможности принять участие в “игре”.

Знакомая ситуация, не правда? Друг мой, уйдите с поля. Снимите с себя спортивную форму и отдайте ее игрокам. Тренеры существуют не для того, чтобы играть, а для того, чтобы готовить к игре команду.

Бог хочет, чтобы вся ваша команда находилась на поле и играла в полную силу. Никто не должен сидеть на скамье запасных, за исключением уставших (нуждающихся в физическом отдыхе) или совершивших грубые нарушения (большой грех). Божьи правила не ограничивают количество игроков на поле. Единственным человеком, который имеет право оставаться на трибуне и болеть за команду, является тренер.

**Истина 3. Лучший показатель вооружения знаниями — жизнь учеников за стенами класса.**

Во время учебы в колледже я играл в баскетбол и в футбол. Мало кто интересовался тренировками нашей команды: здесь не было ни болельщиков, ни группы поддержки, ни стоек с попкорном. Тем не менее по вторникам и субботам мы, все те же игроки, собирали полные трибуны зрителей. Болельщики

видели разницу между тренировкой и настоящей игрой. Ощущали эту разницу и мы. Даже когда после напряженной борьбы за мяч одна команда выигрывала у другой, радость победы была недолговечной. Все понимали, что это всего лишь тренировка, а тренировка не в счет. Ее задача — подготовить нас к матчу.

В церкви или в классе все обычно происходит наоборот. *Настоящая игра никого не интересует, зато все приходят понаблюдать за тренировками.* Ведь в данном случае игра проходит на улице, а не в классе. В настоящей игре победу определяют не результаты еженедельных контрольных, а повседневная жизнь с ее взлетами и падениями. Мы же почему-то продолжаем вести счет на тренировках, а не в матчах.

Позвольте мне подкрепить свои слова иллюстрацией. Как оценивается игра баскетбольной команды? По финальному счету — именно он определяет победу или поражение команды. Существуют и другие показатели игры: например, процентное соотношение мячей, попавших в кольцо, и штрафных бросков; количество подборов, отскоков и передач; число нарушений. Но эти данные далеко не так важны, как финальный счет.

Как подсчитывает свои “очки” церковь? Пасторы и учителя во всем мире используют единую систему оценки. Выступая на конференциях для пасторов, я всякий раз слышу, как во время перерывов люди обсуждают “очки” своих церквей:

1. Сколько членов в вашей церкви?

2. Какой у вас годовой бюджет?
3. Сколько у вас штатных сотрудников?
4. Как продвигается строительство здания?
5. Сколько людей приняли крещение за последний год?

На первый взгляд, это естественные и понятные вопросы. *Но может ли хоть один из них выявить истинное положение вещей?* Отражают ли они качество подготовки святых? Побуждают ли они задуматься над тем, сколько “очков” засчитал вам Бог?

Помогают ли эти вопросы узнать, насколько святые справляются с работой? О чем говорит высокая посещаемость — обязательно ли о хорошем вооружении знаниями? А может, люди приходят в церковь из-за интересных проповедей или недавно построенного спортзала? О чем говорит число штатных сотрудников — о том ли, что они оснащают членов церкви для выполнения дел служения? А может, о том, что они сами выполняют эти дела? Является ли крещение людей результатом воскресной проповеди пастора или того, что их привели к Господу ваши ученики?

Понимаете, в чем дело? Какую же информацию *стоит* фиксировать, чтобы оценить результаты служения учеников? Вот примерный список вопросов.

Вопросы для оценки работы учителя по подготовке учеников к евангелизационному служению:

- Сколько процентов ваших учеников поделились с кем-нибудь Евангелием на этой неделе?
- Сколько процентов ваших учеников привели кого-нибудь ко Христу за прошедший год?



- Сколько процентов новообращенных, уже год регулярно посещающих церковь, пришли к Богу, в основном благодаря евангелизационной работе ваших учеников, а не пастора или других служителей церкви?

- Сколько процентов людей, ставших членами церкви в прошлом году, посещают занятия по подготовке к евангелизации?

- Сколько процентов уверовавших обратились к Богу не в самой церкви, а благодаря соседям или сослуживцам?

Вопросы для оценки работы учителя по подготовке учеников к служению наставления в вере:

- Сколько процентов ваших учеников регулярно встречаются с другими членами церкви для подотчетности в духовных вопросах и взаимного назидания (помимо запланированных церковных собраний)?

- Сколько занятий по подготовке наставников было проведено пастором? Обеспечил ли он потенциальных наставников необходимыми знаниями?

- Сколько процентов ваших учеников ведут группы по изучению Библии или другие малые группы, независимо от общих собраний церкви?

- Сколько процентов ваших учеников прошли за последний год как минимум шестичасовой курс подготовки учителей? Обеспечил ли он потенциальных учителей знаниями, необходимыми для успешного преподавания?

- Сколько домашних групп по изучению Библии дали начало еще одной “дочерней” группе за

последний год?

Вопросы для оценки работы учителя по подготовке учеников к активной духовной жизни:

- Сколько процентов ваших учеников регулярно (как минимум пять раз в неделю) проводят время наедине с Богом?

- Сколько процентов ваших учеников регулярно (как минимум три раза в неделю) проводят время с Богом вместе со своей семьей?

- Сколько процентов ваших учеников регулярно (как минимум раз в неделю) выполняют какое-либо служение для Господа?

- Сколько процентов ваших учеников отдают церкви десятину?

- Сколько процентов ваших учеников могли бы оценить свою жизнь с Богом и духовный рост на 7 баллов или выше по десятибалльной шкале?

Итак, теперь вы видите, что мы бы оценили результаты своего служения совершенно по-другому, если бы начали правильно вести счет — а именно, засчитывать очки за настоящую игру (работа наших учеников), а не за предшествующие ей тренировки (работа учителей).

**Истина 4. Процесс вооружения знаниями должен влиять как на характер, так и на поведение человека.**

Мы призваны готовить людей не только к тому, чтобы они выполняли дела служения, но и к тому, чтобы они были служителями по расположению сердца. Ни в коем случае нельзя забывать о том, что

наш *труд для Господа* является результатом нашей *жизни с Господом*. Наш характер определяет наше поведение. То, что мы делаем, зависит от того, кто мы есть.

Следовательно, процесс вооружения знаниями должен налагать отпечаток как на поступки, так и на характер человека. Разве не это подразумевал Господь, перечисляя Свои требования к руководителям Церкви? Большинство из этих требований касаются характера, а не практических навыков. Если человек “непорочен, одной жены муж, трезв, целомудрен, благочинен, честен, страннолюбив, учителен, не пьяница, не бийца, не сварлив, не корыстолюбив, но тих, миролюбив, не сребролюбив” (1 Тим. 3: 2-3), — то его поведение и служение угодны в глазах Бога. Высказывания такого человека подкреплены его поступками. Его жизнь говорит громче слов.

Если наша задача — вооружить людей знаниями, то наша ежедневная деятельность должна сводиться к достижению двух равнозначных целей — работы над характером людей и работы над их поведением. Из чистого любопытства я просмотрел свой рабочий дневник за последние несколько недель, чтобы определить, на что я обращал больше внимания — на характер или на поведение людей?

Я обнаружил семнадцать примеров взаимодействия с различными людьми на работе, в церкви и дома. Вооружая этих людей знаниями, я стремился повлиять либо на их характер, либо на их поведение. Вот на что были направлены десять последних бесед (с тринадцатью людьми в различных

комбинациях):

<i>Люди, получающие знания</i>	<i>Работа над характером, %</i>	<i>Работа над поведением, %</i>
<i>Человек 1</i>	<i>100</i>	<i>0</i>
<i>Люди 2, 3</i>	<i>20</i>	<i>80</i>
<i>Человек 4</i>	<i>20</i>	<i>80</i>
<i>Люди 2, 6</i>	<i>50</i>	<i>50</i>
<i>Люди 7, 11</i>	<i>50</i>	<i>50</i>
<i>Человек 1</i>	<i>0</i>	<i>100</i>
<i>Человек 12</i>	<i>50</i>	<i>50</i>
<i>Человек 4</i>	<i>60</i>	<i>40</i>
<i>Человек 13</i>	<i>0</i>	<i>100</i>
<i>Человек 1</i>	<i>0</i>	<i>100</i>
<i>В среднем:</i>	<i>35%</i>	<i>65%</i>

Затем я изучил десять других примеров моего взаимодействия с людьми и получил противоположные результаты: 71% времени был посвящен работе над характером, а 29% — над поведением.

Разумеется, каждую неделю это соотношение будет иным, в зависимости от нужд учеников, а также от нашего желания и готовности вооружать их знаниями. Остановитесь на минуту и вспомните нескольких людей, с которыми вы недавно работали. Смогли вы подготовить их к служению? Если да, чему вы уделили больше внимания — характеру или поведению?

Надеюсь, что ваше общение с людьми всегда будет целенаправленным и оставит в их жизни неизгладимый след.

**Истина 5. Наиболее преданных учеников следует вооружать особенно старательно.**

Опытный учитель всегда тщательно отбирает своих учеников. Интересно, что Господь избрал

апостолов лишь после того, как провел с ними некоторое время. Господь призвал избранных Им людей и начал усиленно работать именно с ними.

Опытные руководители определяют важнейшие задачи своей организации и направляют на их достижение все имеющиеся ресурсы. Опытные учителя сосредотачиваются на обучении самых верных учеников — тех, которые серьезно намерены посвятить себя служению Господу.

Лишь неумелые учителя впустую расходуют свое самое драгоценное имущество — время, которое они могут уделить подготовке учеников. Они ведут себя неразумно, начинают решать вопросы, совершенно не относящиеся к их служению, и теряют время, принадлежащее их избранным ученикам.

Почему Христос уделял разным людям разное количество времени? Почему Он проводил с семидесятью учениками меньше времени, чем с двенадцатью, а более всех общался с тремя? Потому что Он знал, что должен использовать Свое время и силы с максимальной пользой для роста Царства. Не должны ли мы стремиться к тому же?

Мы не можем дать одинаково глубокие знания каждому человеку в классе. Поэтому мы должны следовать примеру Христа и отводить больше времени на подготовку нескольких учеников. Тщательно подходите к отбору этих людей. Проверьте, насколько серьезно они относятся к учебе. Испытайте их верность и желание приобрести знания — ведь чтобы войти в число избранных вами учеников, нужно заплатить определенную цену.

Один из наилучших учителей, которых я когда-либо встречал, при отборе учеников часто прибегал к различным испытаниям. Прежде чем стать духовным наставником человека, он назначал ему встречу, чтобы обсудить перспективы их сотрудничества, а на прощание говорил: “Завтра в 5. 30 утра я жду вас в нашем кафетерии. К тому времени выучите наизусть вот эти три стиха”. По реакции человека можно было определить, насколько серьезно его решение быть учеником.

Прежде чем отобрать учеников, Христос всю ночь молился. Он осознавал особую важность процесса отбора. А помните ли вы, как Он проверял учеников на верность? Он просил их оставить рыболовные сети или место сборщика налогов и следовать за Ним. Иисус испытывал их решимость. А испытывали ли вы решимость ваших учеников?

Павел глубоко понимал эту истину, ведь он писал своему ученику Тимофею: “И что слышал от меня при многих свидетелях, то передай верным людям, которые были бы способны и других научить” (2 Тим. 2: 2). Он осознавал, что процесс вооружения знаниями — это передача служения от одного поколения к другому.

Итак, не тратьте свое время на неверных. Поступая так, вы проявляете не только безрассудство, но и непослушание. Тщательно отберите наиболее верных и дайте им наилучшую подготовку.

**Истина 6. Процесс вооружения знаниями требует от учителя мастерства, опыта и терпения.**

Вооружить людей знаниями — пожалуй, самое трудное из всех заданий, которые вам когда-либо доведется выполнять. Однако мы почему-то склонны его недооценивать.

Мы думаем, что это легче, чем есть на самом деле.

Мы думаем, что это быстрее, чем есть на самом деле.

Мы думаем, что это короче, чем есть на самом деле.

Мы думаем, что закончим раньше, чем получается на самом деле.

И вместе с тем, это занятие стоит того, чтобы посвятить ему жизнь. Почему в наши дни так мало хороших учителей, вооружающих своих учеников знаниями? Вероятно, потому, что их работа труднее, чем кажется на первый взгляд. Я убедился в этом на личном опыте. В начале преподавательской деятельности я недооценивал сложность этой профессии и поэтому пережил множество разочарований.

В начале 70-х годов, когда миссия “Путешествие по Библии” только становилась на ноги, меня одолевали страхи и сомнения о ее будущем. В это время в наш город прибыл уже известный вам профессор Ховард Хэндрикс. Я пригласил его пообедать вместе со мной. За столом я задал ему такой вопрос:

— Профессор, что вы думаете о “Путешествии по Библии?”

— Неплохая организация, Брюс, — ответил он.

— Нет, я хочу услышать правду.

Он улыбнулся и сказал:

— Ты что, не видишь, как Господь вас благословляет? Выше нос!

К сожалению, меня это мало ободрило, и я спросил его в третий раз:

— Профессор, ответьте мне честно. Что вы думаете о будущем “Путешествия по Библии”?

Я хотел, чтобы хоть кто-то заверил меня, что мои хрупкие мечты когда-то станут реальностью.

Профессор заметил, что я перестал есть, и понял, что поверхностным ответом здесь не обойдешься. Его следующие слова оказались одной из важнейших истин о сути процесса вооружения знаниями.

— Брюс, вопрос не в том, что делает миссия “Путешествие по Библии” сегодня, и не в том, что она будет делать в следующем году или даже через десять лет. Успех организации может определяться только тем, что произойдет через пятнадцать, двадцать и двадцать пять лет. Пока что ты еще можешь нести весь груз служения на своих плечах. Но настоящее испытание придет тогда, когда Господь благословит твое служение настолько, что ты не сможешь справляться сам. Вот тогда-то все и обнаружится! Сможешь ли ты так подготовить людей, чтобы потом доверить им часть своего служения? Да, Брюс, вся правда о “Путешествии по Библии” всплывет только через много лет, когда начнут созревать плоды твоего труда. Тогда будет видно, сумел ли ты вооружить людей знаниями или нет. И только тогда можно будет



говорить об успехе или неудаче “Путешествия по Библии”.

Он попал прямо в точку, не так ли? Господь хочет, чтобы мы видели не только настоящее, но и далекое будущее! Он хочет, чтобы мы готовили людей не к забегу на короткую дистанцию, а к марафону длиною в жизнь.

Никогда не забуду, как я стал свидетелем “марафонского забега” одного замечательного человека. Это было на большом христианском съезде. Зал был переполнен. Я сидел на “галерке” возле одного из величайших христианских педагогов нашей страны. Он был настоящей легендой в сфере христианского образования. Многие из моих коллег по служению были его учениками, и все они отзывались о нем с глубочайшим уважением и любовью.

Во время выступления пленарного спикера люди невольно начали засыпать. Через некоторое время этот многоуважаемый педагог вздохнул и достал из внутреннего кармана небольшую стопку каталожных карточек. Они были изношены и потрепаны, однако, судя по тому, как он с ними обращался, представляли для него большую ценность. Любопытство взяло надо мной верх, и я подсмотрел, что на них написано. На карточках стояло по три-четыре имени, за каждым из которых следовал список из шести-семи пунктов. Учитель медленно перечитал все эти карточки.

После лекции мы вместе выпили по чашечке кофе. Я сказал, что заметил у него карточки, и поинтересовался, не готовил ли он материал к контрольной работе. Учитель улыбнулся и ответил:

“Это список всех выпускников, которые защитили диплом под моим руководством. Я ежедневно молюсь за каждого из них и все эти годы поддерживаю с ними связь. Они — мои руки, мои ноги, мои уста. Когда-то я дал им знания, а теперь они делятся этими знаниями с людьми по всему миру, утверждая Царство Божье. Оглядываясь назад, я могу сказать, что, не считая моей семьи, эти люди — самое значительное достижение в моей жизни”.

Не похож ли этот человек на апостола Павла? Какой замечательный пример постоянства в молитве и служении!

Однажды во время своего тура по Малайзии основатель компании “Чик-Фил-Эй” Труэтт Кэти увидел растение с необычной листвой. Экскурсовод рассказал ему, что это — особый вид бамбука, растущий не так, как все остальные. Вы сажаете зерно в холмик из грязи, удобряете и поливаете его целый год и в конце года не пожинаете никаких плодов. На второй год вы продолжаете поливать и удобрять посаженное зерно, но снова безрезультатно. Третий год вы по-прежнему поливаете и удобряете его, и опять-таки ничего не происходит. И четвертый год вы продолжаете поливать и удобрять, но все остается без изменений. На пятом году неустанной работы зерно неожиданно дает росток — за три месяца на тридцать метров в высоту!

От процесса вооружения знаниями не следует ожидать мгновенных результатов. Иногда требуются годы постоянной поливки и удобрения, прежде чем станет заметен рост. Вооружение знаниями —

результат неустанной работы учителя на протяжении многих лет. Вполне возможно, что тот ученик, с которым вам надоело работать, нуждается всего лишь еще в одном году “поливки”. Так что не сдавайтесь!

**Истина 7. Конечная цель процесса вооружения знаниями — люди, самостоятельно вооружающие знаниями других.**

Однажды воскресным утром я столкнулся с одним из лучших учителей нашей церкви. Он шел как в воду опущенный.

— Что случилось? — спросил я в надежде его ободрить.

— Этим утром еще одна супружеская пара перестала ходить на мои занятия, — ответил он. — У меня не занятия, а проходной двор. Проучившись год или полтора, ученики уходят, и мне приходится начинать все заново. Не знаю, в чем проблема, но, наверное, пора мне бросать это дело.

Такие слова не предвещали ничего хорошего. Тем не менее я рискнул продолжить разговор.

— У тебя есть хоть какие-то предположения о причине их ухода? Может быть, они не получают от тебя нужной информации?

— Не думаю. С информацией как раз все в порядке. Ученики очень быстро растут, а потом уходят. Только в этом году я потерял шесть великолепных пар, в которых я вложил так много труда. Все они ушли из моей группы и организовали свои.

Я не верил своим ушам. Всем бы такие “проблемы”, как у него! Я сразу же напомнил своему

другу о том, как Бог оценивает эту ситуацию. Несомненно, этот человек — замечательный учитель, ведь он дал своим ученикам такую подготовку, что они смогли самостоятельно обучать других. Надеюсь, что когда-нибудь мы все научимся отличать победу от поражения!

Люди, самостоятельно вооружающие знаниями других, — это те, кто овладел определенными умениями и активно использует их в служении. Такие люди привлекают к себе других, с похожими интересами и дарами, а затем дают им профессиональную подготовку, чтобы те, в свою очередь, могли передать полученные знания следующему поколению.

Осознаете ли вы теперь всю силу Божьей “таблицы умножения”? Бог хочет, чтобы мы не просто обучали людей, а готовили их стать учителями, которые впоследствии будут готовить и других к тому же.

Люди приходят к нам в класс, нуждаясь в заботе и руководстве. Наша задача заключается во возвращении этих людей и развитии их духовных даров до тех пор, пока они не станут активными служителями и не смогут готовить других.

Этот цикл заложен Богом в каждом человеке: появление на свет, зрелость, брак, рождение детей, их подготовка к самостоятельной жизни, воспитание внуков. Господь хочет, чтобы Его семья расширялась и оказывала все большее влияние на окружающий мир.

Достигая зрелости в жизни и служении, мы должны уделять больше внимания “духовному

воспроизведению”. Наша главная задача — передать эстафетные палочки следующему поколению. Если мы вверим их в руки людей “бесплодных”, то есть тех, кто не сможет передать полученные знания другим, процесс “воспроизведения” будет нарушен.

Чрезвычайно важно помнить о том, что палочку очень легко уронить — для этого достаточно, чтобы одно поколение учителей давало лишь теоретическую подготовку, упуская из виду ее практическое применение. Что бы мы ни делали, ни в коем случае нельзя позволить палочке упасть, ведь ее вверил нам Сам Господь. Итак, друг мой, бегите и не забывайте, что бежать вам всего лишь один раз. Сколько бегунов примут у вас эстафету? Достойны ли они этого? От ответа на эти вопросы зависит результат вашего одиночного забега.

# Суть Закона Вооружения Знаниями

Суть Закона Вооружения Знаниями можно  
выразить четырьмя словами:

*Вооружайте знаниями для служения”.*

Учитель должен готовить учеников к служению и  
созиданию Церкви.

## Заключение

Этот разговор состоялся поздним вечером после интенсивного трехдневного курса занятий под руководством Питера Друкера, специалиста в области управления. Обучение проходили только специально приглашенные люди — тридцать руководителей больших христианских организаций и пасторов церквей национального масштаба. Работа была напряженной, но в то же время очень интересной. Больше всего мне запомнился последний вечер. Я завел беседу с одним относительно молодым пастором, церковь которого переживала невероятный рост благодаря евангелизации и хорошей подготовке служителей. Я попросил его поделиться со мной опытом.

— Поначалу было очень трудно. Я даже серьезно думал о том, чтобы бросить служение. — Начал он, и я понимающе кивнул. — Я не успевал

справляться со всеми обязанностями и чувствовал, что разрываюсь на части. Я молил Бога о том, чтобы Он послал мне облегчение. В противном случае я собирался оставить эту работу.

Однажды утром, проводя время с Богом, я натолкнулся на отрывок из Послания к ефесянам (4: 11-16). Я хорошо знал эти стихи и уже не раз строил на них свои проповеди. Однако в тот момент меня как гром среди ясного неба осенило истинное значение этого отрывка. С Божьей помощью я наконец-то понял, о чем там идет речь.

Я знал, что моя задача — готовить святых для дел служения и созидания Церкви. Мне казалось, что так я и делал. Но Господь показал мне, насколько я был далек от этого. Я почувствовал, что Он меня обличает. Я сразу же стал на колени и *дал Господу обещание в точности следовать написанному в Библии и верить, что Он позаботится о результатах.* Если у меня ничего не выйдет, то так тому и быть, — я ведь все равно собирался оставить служение.

Итак, я рассказал диаконам церкви о том, что открыл мне Господь, и спросил, не хотят ли они присоединиться ко мне и пообещать повиноваться Богу во всем. Эта идея всем очень понравилась. Спустя несколько дней мы составили список наиболее верных людей нашей церкви — потенциальных лидеров, отвечающих требованиям из Посланий к Тимофею и Послания к Титу. В список вошли 147 мужчин и женщин.

Мы встретились с каждым человеком лично (или с супружескими парами) и сказали, что Господь

поручил нам подготовить их к служению. Мы также попросили их молиться о том, чтобы они смогли принять участие в интенсивной годовой программе обучения, по истечении которой их бы рукоположили на служение. Я не верил своим глазам — все без исключения согласились. Удивлен был не только я, но и другие руководители церкви. Оказалось, что *люди только и ждут, чтобы их призвали и обучили.*

Последующие двенадцать месяцев были напряженными и радостными одновременно. Мы не успели оглянуться, как наступил долгожданный день. В то воскресное утро церковное собрание увидело перед собой не только меня, пастора, но и еще 147 благочестивых, преданных и уже хорошо подготовленных мужчин и женщин. Я попросил этих людей преклонить колени и рукоположил их на служение в церкви. Этим утром я проповедовал о том, что Бог предназначил всем без исключения быть служителями. Я сказал этим людям, что с этого момента церковное служение в их руках. Отныне они не должны сомневаться в своем призвании и своей ответственности за все нужды, возникающие в церкви. Они должны принять на себя все обязанности служителя, то есть человека, стремящегося восполнить нужды ближнего.

— Вот это да! — сказал я. — Какая захватывающая история! Но принес ли ваш план ожидаемые результаты? Как вам удалось побороть усталость и справиться с немислимым количеством работы?

— Вы не поверите, — ответил он. — Впрочем, я и сам вначале не верил... Как правило, в понедельник



утром телефон церкви разрывается от звонков с просьбами о консультации или о срочной помощи в решении каких-то проблем. Знаете, что произошло в тот понедельник? Никто не позвонил. Я подумал, что моя воскресная проповедь с треском провалилась. Наверное, я чем-то обидел людей. Вдобавок, в то же утро один из лучших руководителей церкви попал в автокатастрофу. Из-за других неотложных дел я смог навестить его только вечером.

Я примчался в больницу и сразу же направился к регистрационному столу отделения реанимации, чтобы получить разрешение на посещение. Медсестра сказала, что к пациентам их отделения не пускают никого, кроме членов семьи и пастора. Затем она спросила, к кому я пришел. Я назвал имя этого человека и сказал, что я — его пастор.

Тут медсестра вскочила со стула и сказала: “Не может быть! Даже не пытайтесь убедить меня в том, что и вы — тоже его пастор!” Я попросил ее объяснить, что она имеет в виду. Она ответила: “За сегодняшний день вы уже восьмой человек, который приходит сюда и представляется его пастором!”

И тут меня осенило! Вообще-то у нас в церкви было два пастора, а не восемь. Но это до последнего воскресенья — а с воскресенья у нас 147 пасторов! Восемь из них немедленно приняли на себя пасторские обязанности — и навсегда остались в этой должности.

Брюс, это и есть секрет невероятного успеха нашей церкви. Мой объем работы сократился на 90 %, а служение членов церкви возросло более чем на 1000%.

В начале этой главы я говорил, что если мы строим процесс обучения так, как того хочет Господь, Он сверхъестественным образом благословляет наш труд. Эта история тому доказательство.

Хотели бы вы переживать подобный успех в своей деятельности? Хотели бы вы увидеть радость и ликование на лицах ваших учеников в тот момент, когда они поймут, что могут исполнять дела служения, находя в этом огромное удовольствие и ощущение полноты жизни? Тогда почему бы и вам не применить этот “радикальный” подход к обучению? Как избранный Ботом учитель, начните вооружать знаниями учеников, которых Он вам доверил.

Куда бы мы ни посмотрели, всюду видна незаконченная работа. Какой бы класс мы ни посетили, всюду найдутся плохо подготовленные ученики.

Так посвятите же себя исполнению Господнего поручения: “И Он поставил... иных — учителями, к совершению святых, на дело служения, для созидания Тела Христова”.

## **Вопросы для обсуждения**

1. Изучая четвертую главу Послания к ефесянам, мы вывели три основных принципа вооружения знаниями: 1. Основная задача учителей — вооружать знаниями своих учеников. 2. Основная аудитория учителей — христиане. 3. Основным результатом вооружения знаниями — исполнение дел служения и созидание Тела Христова. Оцените свое

преподавательское служение в свете вышеперечисленных принципов. Следует ли вы им в своей учительской деятельности? Если нет, что вам нужно изменить? Как это изменить?

2. Согласны ли вы с тем, что большинство учителей обращают внимание на знания, а не на характер и поведение учеников? Почему, на ваш взгляд, современные учителя уделяют так мало внимания воспитанию характера? К чему это может привести? В какой мере два последних урока, проведенных вами, способствовали развитию благочестия учеников?

3. Как вы думаете, что бы произошло, если бы поместные церкви стали оценивать успешность каждого библейского занятия или богослужения по плану, приведенному в разделе “Истина 3”? Почему мы так далеки от выполнения четких указаний Господа? Какие проблемы это влечет за собой?

4. Поскольку наши возможности и время ограничены, мы должны мудро распоряжаться своей жизнью. Павел просил нас передавать истину верным людям. Поэтому вооружайте знаниями только тех людей, которые наиболее соответствуют требованиям, перечисленным в Первом послании к Тимофею и Послании к Титу. (Разумеется, важно уделять особое внимание одному-двум людям, которые с вашей помощью смогут подняться на этот уровень.) Чтобы ваши усилия принесли максимальный результат, тщательно подбирайте себе учеников. Составьте список из трех-пяти человек, которых вы будете вооружать знаниями для служения Господу. Начните

со своей семьи. Готовы ли вы приступить к делу уже сегодня? Проведите с этими людьми индивидуальные беседы и расскажите им о своем желании вооружить их знаниями.

## Глава 12

# ЗАКОН ВООРУЖЕНИЯ ЗНАНИЯМИ

## МЕТОД И РЕКОМЕНДАЦИИ

Воскресное утро. Не успел хор закончить свое выступление, как директор по образовательной работе церкви входит через боковую дверь и что-то шепчет на ухо пастору. Затем он шагает к кафедре и обращает сияющий взгляд на присутствующих. Эта до боли знакомая сцена заставляет вас нервничать. Все вокруг замерли, опустили глаза и вжались в стулья.

Сладким голосом директор говорит о том, как чудесно служить Господу в качестве учителя воскресной школы и насколько это важно для жизни церкви. В этот момент люди переводят взгляд на

потолок. Все уже знают, что будет дальше. Каждое слово директора вызывает всевозрастающее чувство вины. Наконец он говорит: “Вы нужны нам! Я обещаю, что вы получите необходимую подготовку! Но если сейчас не найдется шесть добровольцев, мы не сможем продолжить служение. Пастор не будет проповедовать до тех пор, пока мы не увидим шесть поднятых рук. Итак, кто же эти добровольцы?”

Для большей безопасности вы коленками сжимаете свои руки. На слова директора откликнулись лишь три человека. Все напряжены до предела. Внезапно жена толкает вас в бок, и вы рефлексивно взмахиваете рукой.

*“Я вижу вашу руку. Спасибо, брат!. У нас есть чудесная группа мальчиков- восьмиклассников, которым нужен такой талантливый учитель, как вы”.*

Вы оборачиваетесь по сторонам в надежде понять, к кому он обращается, — и вдруг вас осеняет, что к вам. Ваше сердце бешено стучит. Ладони вспотели. И всем этим вы обязаны жене! Да, больше вы никогда не будете забывать о ее дне рождения.

Но потом вы чувствуете облегчение. Ведь директор сказал, что вас подготовят. Да, это уж точно не помешает! А через полгода обучения все будет не так уж и плохо.

Жена снова подталкивает вас локтем, но вы уже знаете, что главное — не поднимать руку. Все еще в оцепенении, вы слышите: “Ваша помощь нужна нам сегодня. *Прямо сейчас.* Пожалуйста, пройдите в вестибюль”. Пять других добровольцев выходят через боковую дверь. Пастор улыбается, все остальные

облегченно вздыхают.

Вы встаете с места последним. В вестибюле царит оживление. Директор бросает вам последнее издание методического пособия воскресной школы и, убегая, говорит: “Спасибо, огромное спасибо. Да благословит вас Господь!”

Вы идете в класс. Еще издали вы слышите громкие крики и грохот падающих стульев. Это и есть ваш класс.

Знакомая ситуация, не правда ли? Хотя я и уверен, что в вашей церкви такого не бывает, вы наверняка хорошо понимаете, о чем я говорю.

Какая формула обучения используется в этой церкви?

*Призыв с кафедры + чувство вины + "методичка" воскресной школы = обучение.*

Интересно бы узнать, что происходит сейчас на уроках этого бедного учителя восьмого класса? Как он себя чувствует? А как чувствуют себя его ученики? И, что еще важнее, как оценил бы Христос “совершение святых на дело служения” в данной ситуации? Принимаются ли здесь во внимание Его приоритеты?

Чтобы ответить на эти вопросы, давайте посмотрим, чем руководствовался Христос во время Своего земного служения. Достаточно ли было для Него просто бросить “методичку” человеку, с которым Он работал? Не думаю! Христос посвятил три года жизни интенсивной подготовке Своего “учительского состава” к преподаванию и служению. Если Христос относился к процессу обучения так серьезно, то описанная выше “подготовка учителей” гроша

ломаного не стоит. К сожалению, такое происходит повсеместно.

Неудивительно, что 80 — 90 % учеников, заполнивших анонимные анкеты, жалуются на то, что уроки скучны и непознавательны. Неудивительно, что учителя при этом ощущают полную беспомощность. Ведь они практически не получили никакой подготовки! А без подготовки далеко не уедешь.

Христиане почему-то решили, что обучение не должно входить в число основных приоритетов Церкви. Однако в миру, в условиях рынка, господствует противоположное мнение. Если компания отличается классной работой, значит она дает своим рабочим классную подготовку. И наоборот, если компания выпускает товары плохого качества, следовательно, ее работники получают минимум подготовки или не получают ее вообще. Плохие компании, как и плохие учителя, являются результатом плохой подготовки персонала.

Я не перестаю удивляться: в то время как мир выводит секреты успеха из Писания, мы — люди, у которых есть Слово Божье, — не верим этим секретам настолько, чтобы руководствоваться ими в жизни. Христос поставил обучение людей в центр Своего служения и призывает нас сделать то же самое.

Как же нам этого достичь?

Мой хороший друг Рон Блу, известный христианский советник по финансовым вопросам, часто говорит, что о ценности человека можно судить по его чековой книжке и рабочему дневнику. Что бы он ни говорил о своих приоритетах, правду можно

узнать лишь по тому, на что он тратит деньги и время.

Чтобы узнать подлинное отношение школы, церкви или другой организации к обучению своих людей, посмотрите на количество времени, денег и человеческих сил, вложенных в обучение.

Я изучал бюджеты различных церквей, чтобы узнать, какое количество денег они тратят на подготовку учителей и руководителей. Большинство церквей вообще не имеют такой бюджетной статьи. Остальные же расходуют на обучение людей *менее одной десятой части* денежных средств. Стоит ли здесь говорить о приоритетах?

Сотрудники “Путешествия по Библии” относятся к обучению очень серьезно. Мы верим, что Великое поручение и личный пример Христа обращены не только к Церкви, но и ко всем другим служениям и организациям.

Обучение приносит богатые плоды в будущем. Ко мне часто приходят молодые люди с вопросом, стоит ли им идти в колледж или аспирантуру. В ответ я часто привожу такой пример.

Допустим, что ваша жизнь — это бескрайнее поле. Вашей обязанностью является очищать, вспахивать, засеивать это поле и собирать с него урожаи на протяжении всей вашей жизни. Главное, чтобы вы собрали хороший урожай (плод, пребывающий вечно) в максимально возможном количестве (во сто крат больше посеянного). Эту работу можно выполнять несколькими способами:

- Первый: бросить школу, получить тяпку для обработки поля и сразу же приступить к



работе.

- Второй: прекратить обучение после окончания школы и получить дюжину ручных орудий труда.

- Третий: прекратить обучение после окончания колледжа и получить дизельный трактор.

- Четвертый: прекратить обучение после окончания аспирантуры и получить комбайн с неограниченным запасом горючего и набором сельскохозяйственных орудий.

- Пятый: никогда не прекращать учиться, даже после окончания аспирантуры. Продолжать обучение и постепенно получить целый парк тракторов, комбайнов и т. д. — все необходимое для обработки поля.

Итак, если вы бросите учебу до окончания школы, у вас будет возможность засеять приличный участок земли и собрать с него урожай еще до того, как другой человек закончит колледж. Какое-то время вам будет казаться, что вы приняли мудрое решение. Но ваше мнение сильно изменится, как только ваш сосед поработает год на культиваторе или тракторе.

Теперь вы видите, как сильно обучение влияет на жизнь человека и на то, насколько эффективно он использует Божьи дары. Всякий раз, когда мы направляем наше внимание и ключевые ресурсы на подготовку святых к делам служения, мы многократно приумножаем количество плодов, приносимых ими в Божье Царство.

Хотя Христос дает всем нам дары и благословляет

одаренными людьми каждую церковь, Он позволяет нам решать, в какой мере мы будем использовать те дары, которые получили. Как вы помните из притчи о талантах, Господь будет судить нас по тому, как мы поступили с вверенными нам ресурсами.

Вооружайте людей знаниями. Это не альтернатива и даже не совет. Это — приказание. Поэтому подчинитесь ему. Пойдите против течения. Отбросьте в сторону свою тяпку и заведите трактор.

## Метод Закона Вооружения Знаниями

Чтобы ободрить руководителей “Путешествия по Библии”, я часто напоминаю им девиз:

*“Если хочешь получить совершенный результат, тогда совершенствуй процесс, ведущий к нему”.*

Если вы хотите взрастить хороших учителей (совершенный результат), вы должны разработать и внедрить эффективную программу подготовки учителей (совершенствование процесса).

Пятиэтапный метод обучения, описанный ниже, универсален и действует независимо от личности учителя и учеников, места и цели обучения. Он одинаково эффективен в любой учебной ситуации — учителя вы человека играть в теннис или ездить верхом, проповедовать или свидетельствовать о Христе знакомым, и даже вести домашний бюджет. Этот метод применим во взаимоотношениях между

учителем и учеником, родителем и ребенком, начальником и подчиненным — фактически в любом случае взаимодействия между людьми.

Несомненно, вы уже сейчас полностью или частично следуете этим этапам, однако их полный обзор поможет вам в будущем точно определять, что именно следует делать и в какой последовательности. Причина плохого обучения часто заключается в том, что один из этапов опускается или же все этапы следуют в неверном порядке.



### Этап 1. Раскрытие основных понятий.

Первый этап в обучении чему-либо заключается в раскрытии основных понятий изучаемого материала. Учитель должен изложить ученикам нужную информацию и добиться понимания ими фундаментальных принципов, на которых базируется данный материал.

Однажды летом я со своей дочерью Дженнифер провел пару недель в штате Колорадо. В то время я читал курс лекций в одном из колледжей этого штата. Как-то раз за обедом мы познакомились с сыном одного из моих студентов. Он был инструктором по теннису, и это заинтересовало Дженнифер. К концу

обеда он предложил ей несколько бесплатных уроков тенниса.

Несколько часов спустя Дженнифер вприпрыжку вбежала в комнату. Было ясно, что она получила от урока огромное удовольствие. Правда, по ее внешнему виду нельзя было сказать, что она напряженно играла в теннис.

— Как прошел урок? — спросил я.

— Великолепно! Правда, играли мы совсем чуть-чуть, потому что инструктор долго объяснял мне правила и стратегию игры. Папа, я никогда не думала, что теннис — такая сложная игра! Но теперь я это знаю и готова приступить к игре.

Тот молодой человек был далеко не глуп. Он не только разглядел, как очаровательна моя дочь, он понимал, что первым шагом в овладении любым навыком является усвоение его основополагающих принципов.

К концу первого этапа учащиеся должны иметь хорошее представление о том, что лежит в основе приобретаемого навыка. Данный этап полностью посвящен их теоретической подготовке.

## Этап 2. Демонстрация.

Второй этап обучения заключается в *демонстрации* умения. Здесь должно происходить *использование изученного* на предыдущем этапе. Учитель должен стать *живым примером*, чтобы ученики увидели, как информация находит применение на практике. Учащиеся должны перейти от понимания теории к пониманию практики.

К несчастью, в большинстве случаев обучение не выходит за пределы первого этапа. Многие учителя считают свою работу выполненной, как только дадут ученикам базовые теоретические знания.

Но можно ли говорить о том, что человек умеет играть в теннис, лишь потому, что он знает различие между ударом справа и ударом слева?

*Нельзя сводить цель обучения к умению воспроизвести информацию наизусть. Знать, как что-то делается, не обязательно означает уметь это делать.* Однако за девять лет учебы в колледже и аспирантуре я заметил, что лишь 5% моих преподавателей хоть как-то пытались перейти ко второму этапу обучения!

Много лет назад я проходил трехмесячный курс, посвященный тому, как лучше рассказывать людям о Христе. Контрольные работы, составленные преподавателем, проверяли исключительно знание конспекта курса. Преподаватель ни разу не попытался продемонстрировать нам, как начинать разговор о Христе в реальной жизни. Для этого профессора главную роль в процессе вооружения знаниями играла теория, а не практика. Обучение сводилось к передаче информации. После сдачи экзамена многие студенты не стали рассказывать о Христе ни больше, ни лучше. Однако некоторые из них получили по этому курсу “пятерки” — за те навыки, которые им так и не продемонстрировали и которые они так и не применили.

Такова горькая правда.

Этап 3. Вовлечение в действие.

Третий этап обучения заключается в том, чтобы *вовлечь* учащихся в процесс использования умения. На данном этапе они должны приобрести *личный опыт* в том или ином виде деятельности. Здесь следует обеспечить *многократное повторение* определенного действия, чтобы ученики как можно быстрее перешли от понимания теории и наблюдения за практикой к *исполнению* самого действия.

До сих пор ваши ученики оставались пассивными. Вначале они услышали, что лежит в основе умения, затем увидели пример использования умения в жизни. А сейчас пришло время отработать его на практике.

На этом этапе идеальное становится реальным. Школьный опыт становится жизненным. Подобно тренеру, вы должны работать вместе с учениками над усовершенствованием их умений. Будьте рядом с ними и поддерживайте их в любой ситуации.

Много лет назад я работал молодежным пастором в одной из церквей на севере штата Нью-Джерси. Используя этот метод обучения, мне удалось помочь примерно пятнадцати юношам и девушкам стать ближе к Богу и лучше служить Ему. Одна из девушек имела превосходные способности к рисованию, и я хотел научить ее использовать свой дар для проповеди Евангелия на пляжах Лонг-Айленда.

Вначале я объяснил ей, как иллюстрировать проповедь схемами и рисунками (Этап 1. Раскрытие основных понятий), а затем показал пример такой проповеди на собрании молодежной группы, а потом несколько раз на пляже (Этап 2. Демонстрация). После этого я предложил ей принять участие в совместной

евангелизации. Она согласилась и вскоре уже иллюстрировала мои слова, в то время как я делился с людьми Евангелием (Этап 3. Вовлечение в действие).

На следующий день я попросил ее поменяться со мной ролями. Она настояла на том, чтобы мы пошли в самую “спокойную” часть пляжа. Но к концу дня девушка так освоилась, что делала все сама. Она с чувством и толком проповедовала Евангелие, собрав вокруг себя более ста заинтересованных слушателей. Все это время я стоял в сторонке и мысленно подбадривал ее.

Этот этап является основным в процессе обучения. От него зависит успех учащихся в будущем. Поэтому здесь *вы должны особенно следить за успеваемостью и чувствами учеников*. Если их первый опыт вызовет сильное смущение или разочарование, можете быть уверены в том, что ваша последующая работа не даст хороших результатов. Если же вы следите за тем, чтобы на этом этапе они приобретали лишь позитивный опыт, были довольны собой и своими достижениями, тогда весь последующий процесс обучения будет им в удовольствие.

Убедитесь в том, что ваши ученики движутся вперед! Стимулируйте их работу и не думайте пока о подведении итогов. Как правило, в этот период учащиеся испытывают неуверенность и беспокойство. Поэтому поддерживайте их во всем, что бы они ни делали. Исключите всякую возможность неудачи или конфуза на этом этапе, и тогда вы обречены на успех. Никогда не бросайте учеников на произвол судьбы. Они должны завершить этот этап с чувством

удовлетворения от своей работы и желанием продолжить ее.

#### Этап 4. Усовершенствование.

Четвертый этап обучения заключается в *усовершенствовании только* что приобретенного учениками умения. На этом этапе они должны развить его, достигая все большей *эффективности* с каждым разом его *применения* на практике. Итак, учащиеся должны перейти от понимания теории и практики через усвоение элементарных навыков к их усовершенствованию.

Этому этану нет конца, поскольку всегда можно совершенствоваться — было бы желание! В ходе приобретения умения мы учимся сначала элементарному, потом более сложному, и в конце концов становимся знатоками, лидерами в своем деле. В "Путешествии по Библии" это называют "непрестанным стремлением к совершенству".

Мы, учителя, стремимся обнаружить в наших учениках лучшее, выявить их природные таланты и дарования. Наша задача — помочь им полностью раскрыть свой потенциал.

У каждого ученика есть свои слабости. Ученики подобны птенцам — одного нужно вытолкнуть из гнезда, в то время как другого следует там придержать, пока он не оперится. Мы должны знать слабые стороны своих учеников и своевременно подталкивать их к правильным действиям, даже если им не очень-то этого хочется.

Как-то раз я учил одного юношу



свидетельствовать о своей вере во Христа. Несколько раз он наблюдал за тем, как я свидетельствую людям. Постепенно я стал давать ему возможность говорить, но спустя какие-то тридцать секунд он возвращал слово мне — настолько сильным был его страх “все испортить” и выглядеть нелепо в глазах слушателей. Он боялся, что люди зададут ему один из трудных вопросов, таких, как: “А что же будет с теми людьми в Африке, которые никогда не слышали об Иисусе?”, “Что говорит Библия о динозаврах и первобытном человеке?” или “Кто была жена Каина?”

Чтобы научиться отвечать на подобные каверзные вопросы, мы проводили ролевые игры. Мы тренировались до тех пор, пока я не был уверен в том, что он знает библейские ответы на эти вопросы. Однако страх по-прежнему не покидал его. Однажды мы вместе свидетельствовали целой семье. Я в очередной раз заметил смущение в его глазах, но уже знал, что его пора вытолкнуть из гнезда и заставить лететь самостоятельно.

Я ждал, пока не прозвучит один из трудных вопросов. Семнадцатилетний юноша, довольно враждебно настроенный, задал вопрос о людях в Африке. Я сказал: “Это очень хороший вопрос. Я знаю, что у моего друга Майкла есть на него хороший ответ. А сейчас, будьте добры, покажите мне, где здесь туалет”. Я даже не взглянул на Майкла в этот момент. Не успел он опомниться, как я вышел из комнаты и плотно закрыл за собой дверь. Я знал, что он уже готов летать, но полетит сам только в том случае, если у него за спиной не окажется страховки. К счастью, у меня

под рукой оказалось несколько журналов, и я нашел, чем заняться на протяжении пятнадцати минут своего отсутствия.

Когда я снова вошел в комнату, Майкл сидел на краю стула и был полностью поглощен проповедью Евангелия. Присутствующие же с интересом ему внимали. Даже семнадцатилетний юноша забыл о своей враждебности. Майкл сиял от счастья и получал удовольствие от каждой минуты беседы.

Задача четвертого этапа — развить умения учеников до такой степени, чтобы они могли их демонстрировать без руководства и даже без присутствия учителя.

*Вооружая кого-то знаниями, мы должны позаботиться, чтобы этот человек овладел ими в совершенстве.* Всегда радостно видеть учителей, которые понимают это правило и пользуются им в своей практике. У одного из моих одноклассников по семинарии был необычный способ проверки уровня знаний и компетентности своих учеников. После выпуска он вернулся к себе домой в Индонезию и открыл там семинарию. Перед получением диплома к выпускникам предъявлялось одно требование: основать церковь с нуля и сделать из нее самостоятельно функционирующее целое. Только после того как в этой церкви появлялись верные и обученные старейшины или диаконы, руководящие ею и заботящиеся о ее росте, выпускник семинарии мог получить на руки свой диплом.

Цель настоящего образования заключается в обучении человека до тех пор, пока он в совершенстве

не овладеет определенными умениями. Поэтому данный этап чрезвычайно важен. Какую цель ставит перед нами Послание к ефесянам (4: 11-16)? Не *информировать* святых о делах служения, а *вооружать* их для дел служения. Поэтому мы должны оценивать свою деятельность не только по результатам контрольных, но и по конкретным достижениям наших учеников.

Видите ли вы теперь, как важно работать над усовершенствованием умений? Представьте, какие фундаментальные изменения произошли бы в организации урока, если бы все учителя осознали важность использования знаний, а не их накопления? Все ученики вскоре узнали бы, действует ли теория на практике, — ведь у них была бы возможность применить изученное на следующей же неделе!

После этого следует работать в двух направлениях: освоение более сложных умений, а также дальнейшая отработка уже приобретенных. Чем выше уровень наших учеников, тем больше внимания мы должны обращать на совершенствование техники и развитие индивидуального стиля работы.

На первом этапе (“Раскрытие основных понятий”) не следует давать сложный материал — ведь любая информация имеет ценность лишь в том случае, если человек готов ею воспользоваться. С каждым новым этапом обучения предоставляйте ученикам все больше информации и советов по ее применению, способствуя этим их непрерывному росту.

Недавно, во время четырехдневной рабочей конференции для лучших учителей Ветхого и Нового

Заветов из “Путешествия по Библии”, я смог увидеть пример четвертого этапа обучения. Моей задачей было подготовить присутствующих учителей к проведению курса “Семь законов учащегося” в церквях, колледжах и различных конференциях по всему миру.

До начала обучения каждый из учителей как минимум дважды слышал этот курс от меня лично и несколько раз на аудиокассетах, прочитал прилагающийся учебник в 560 страниц и два раза самостоятельно выступал по этой теме на небольших учебных занятиях. Эти люди были хорошо подготовлены — мастера своего дела.

После длительной молитвы я решил объяснить, какими принципами руководствовался при написании “Семи законов учащегося”, чтобы навсегда изменить жизнь слушателей курса. Через час после начала занятия в аудитории стало тихо. Слишком тихо. Я подумал, что люди потеряли ход моих мыслей, и спросил, что им неясно.

Один из самых уважаемых учителей ответил: “У меня не было ни малейшего представления о том, что лежит в основе “Семи законов учащегося”. Теперь я понимаю, почему этот материал так сильно влияет на моих учеников. А притихли мы потому, что полностью поглощены вашим выступлением. Скажу вам прямо: то, чем вы только что поделились с нами, действительно повысит качество моих уроков”. Хорошее вооружение знаниями ведет учащихся к более глубокому пониманию материала, на каком бы продвинутом уровне они ни были.

Несколько недель спустя я участвовал в

презентации “Семи законов учащегося” вместе с одним из учителей, присутствовавших на той конференции. Мы решили отметить успешную презентацию хорошим обедом, за которым он попросил меня оценить его выступление.

По ходу каждого из его выступлений я сделал шесть-восемь страниц заметок, поэтому мне не составило труда указать как на его сильные, так и на слабые стороны. В целом этот учитель потрудился на славу. Однако у него был и недостаток: он излагал материал так, что слушатели лишались радости самостоятельного открытия. В своем выступлении он не медлил с подачей ключевой информации, не позволяя своим словам глубже проникнуть в сознание слушателей. Не успевали они мысленно задать себе вопрос, как тут же получали на него ответ.

В течение следующего часа я использовал все ту же Модель Закона Вооружения Знаниями. Я рассказал этому преподавателю, как излагать материал в более динамичной и увлекательной форме (Этап 1. Раскрытие основных понятий). Я продемонстрировал два метода обучения (мой и его), дав ему возможность почувствовать разницу (Этап 2. Демонстрация). Я отрепетировал вместе с ним несколько типичных учебных ситуаций (Этап 3. Вовлечение в действие). По мере того как он постигал этот “высший пилотаж” преподавания, в его глазах загорался огонь. Во время его следующего выступления огонь загорелся и в глазах его слушателей (Этап 4. Усовершенствование). Вооружению знаниями нет пределов, и самым лучшим ученикам всегда есть к чему стремиться.

## Этап 5. Вдохновение.

Последний этап обучения заключается в том, чтобы *вдохновить* учащихся продолжать пользоваться приобретенным умением. Со временем вы утратите тесный контакт с учениками, поэтому ваша задача — *поощрять* их не просто использовать умения, но и *передавать* их другим.

Овладев теорией и практикой, усвоив элементарные навыки и усовершенствовав их, ваши ученики должны теперь не отступать от достигнутого и передавать свой опыт другим.

Люди, которые продолжают обучать и на этом этапе, могут называться настоящими учителями — лидерами в своем деле. Они видят свою обязанность в том, чтобы передать знания дальше. Они умело ведут своих учеников по пути становления: из простых наблюдателей те становятся учащимися, учителями и, в конечном итоге, наставниками других учителей. Они понимают, насколько важнее подготовить себе смену, чем делать все самим. Они делают все возможное, чтобы продолжить развитие своих учеников. Они никогда не оставляют их, даже если сами ученики готовы все бросить. Они продолжают воспитывать и поддерживать их, делая все необходимое, чтобы довести команду своих учеников до самой вершины.

Приходит ли к нам само собой понимание того, что важнее готовить себе смену, чем делать все самому? Нет! За свою жизнь я много раз учился этому. Один из самых запоминающихся уроков произошел в первые дни существования “Путешествия по Библии”.

В начале 70-х годов в Далласе я провел свои первые семинары. Некоторые мои близкие друзья сказали мне, что никто не сравнится со мной в этом. По их мнению, я ни в коем случае не должен был доверять обучение кому-либо еще, поскольку это погубило бы “Путешествие по Библии”.

Остальные друзья придерживались абсолютно противоположного мнения: “Ты должен научить других вести семинары. Ты не можешь и не должен делать все сам”.

Несколько месяцев я не мог прийти к окончательному решению. В один из выходных мое беспокойство по этому поводу достигло апогея. Я отложил в сторону все дела и связался с дюжиной ближайших друзей и наставников, в надежде услышать от них конкретное решение моей проблемы. Но, обзвонив всех, я получил шесть голосов за то, чтобы обучать других, и шесть за то, чтобы вести семинары самому.

Чувство безысходности все больше овладевало мною. В тот же день я понял, что так больше не может продолжаться. Я спустился в подвал своего дома и начал молиться о том, чтобы Господь привел меня к правильному решению. Я позвонил одному из моих любимых профессоров, рассказал ему о сложившейся ситуации и попросил совет. Я никогда не забуду, что он мне ответил: «Я просто не могу поверить, что ты не знаешь библейского ответа на этот вопрос, — сказал он, и от этих слов я готов был провалиться сквозь землю, ведь это он читал когда-то нам курс по изучению Библии! — Что говорится во Втором

послании к Тимофею (2: 2)? Там есть конкретный ответ на твой вопрос: ...передай верным людям, которые были бы способны и других научить”. Поэтому, если ты хочешь, чтобы Бог сполна благословил твою жизнь и твое служение, начни применять написанное во Втором послании к Тимофею (2: 2). Немедленно займись обучением других людей! »

Этот конкретный библейский совет радикально изменил мою жизнь и служение. В тот же вечер теория обучения обрела для меня новый смысл: необходимость следования ей вошла в число моих жизненных приоритетов. Наконец-то я поверил сказанному в Библии настолько, чтобы подчиниться этому.

Должен признать, однако, что одно дело — принять решение, а другое - его придерживаться. Когда я впервые наблюдал за тем, как один из моих друзей проводит семинар “Путешествие по Ветхому Завету”, все внутри меня бунтовало: “Нет! Так нельзя! Нужно делать, как я!” В то время было бы намного проще и лучше, если бы я сам вел семинары. Но поскольку Второе послание к Тимофею (2: 2), а также Послание к ефесянам (4: 11 -16) предельно ясно говорили о том, как следует поступать, я решил не обращать внимания на свои чувства, а твердо следовать по Божьему пути. Я решил повиноваться Господу и уповать на Него во всем.

Шли годы, и Бог постепенно изменил мое сердце. Хотя этот процесс был медленным и мучительным, вскоре я начал признавать, что успехи других важнее,



чем мои собственные. Вначале мне нравилось брать на себя роль центрального игрока, но через каких-то десять лет роль тренера стала приносить мне гораздо больше удовольствия.

На вопрос о том, сколько семинаров “Путешествия по Ветхому и Новому Заветам” я планирую провести в предстоящем году, люди получают шокирующий их ответ. Из 1400 семинаров, проводимых нашей миссией по всему миру, я не буду читать ни одного.

От этой мысли у меня просто дух захватывает! Теперь я могу находиться за “боковой линией” и наблюдать за работой выдающихся учителей, составляющих собою международную команду “Путешествия по Библии”. (Я еще даже не знаком с частью нашего преподавательского состава в тридцати с лишним странах мира, особенно африканских.) Часто, присутствуя на занятиях какого-либо из наших учителей, я незаметно для себя начинаю одобряюще кивать головой, и мою грудь переполняет чувство гордости за него. Как правило, я потом выхожу из аудитории с улыбкой на лице, думая: “Да у него получается еще лучше, чем у меня!”

Так приятно видеть, когда игроки опережают нас, своих тренеров! Ведь цель подготовки и заключается в том, чтобы научить их бегать еще быстрее, еще дальше, еще стремительнее, чем мы сами. *Конечной целью вооружения знаниями является такая подготовка учеников, благодаря которой они превосходят своего наставника.*

Всецело посвятите свою жизнь тому, чтобы

передать знания “верным людям, которые были бы способны и других научить”. Помогите ученикам, нуждающимся в вашем руководстве, достичь еще лучших результатов, чем достигли. Зажигайте своим огнем сердца людей, которые следуют за вами.

Если вы будете так поступать, то вскоре поймете: то, что вы делаете сегодня, останется жить после вас и будет иметь непреходящую ценность. И тогда — может быть, через сто лет — мы со славных высот сможем увидеть вечно пребывающие плоды наших “духовных правнуков” и то, как некоторые из них скажут: “Это все началось сто лет назад, когда такой-то человек (ваше имя) наставил моего прадеда в вере”.

## **Рекомендации Закона Вооружения Знаниями**

Христос готовил Своих учеников к эффективному служению, используя этот же пятиэтапный метод обучения.

*Этап 1.* Раскрытие основных понятий. Ученики видели, как Иисус учил толпы народа, а также их отдельно.

*Этап 2.* Демонстрация. Они видели, как Иисус служил при различных обстоятельствах различным людям (как сочувственно, так и враждебно настроенным), привнося полноту во все сферы человеческой жизни. *Этап 3.* Вовлечение в действие. Они служили вместе с Иисусом по всей Иудее, Галилее и в Иерусалиме, после чего Он

начал посылать их на самостоятельное служение.

*Этап 4.* Усовершенствование. Иисус всегда ждал возвращения Своих учеников, чтобы они поделились результатами своей работы, и сразу же приступал к их дальнейшему обучению и наставлению.

*Этап 5.* Вдохновение. После воскресения Иисус множество раз посещал учеников лично, а потом послал Святого Духа, чтобы Тот наставлял и утешал их до конца их жизни на земле. Иисус послал Своих учеников в мир, но пообещал, что никогда не оставит и не покинет их.

Иисус не просто вручал Своим ученикам “методичку” воскресной школы, проводил с ними занятия и посылал учить других. Нет, Он брал на Себя всю ответственность за их подготовку к служению. И когда Он сказал: “Я сделаю вас ловцами человеков”, — Он тем самым провозгласил, что ориентируется на процесс вооружения знаниями. Заметьте, что Христос не сказал: “Я расскажу вам” (действие), но “Я сделаю вас” (результат). Он не просто взял и передал удочку ученикам, а посвятил Свою жизнь тому, чтобы наставить, подготовить и научить их быть “ловцами человеков”.

Иисус Христос придавал большое значение процессу вооружения знаниями. Он знал, что родительские наставления оказывают огромное влияние на всю последующую жизнь детей. Он знал, что качество подготовки членов Церкви отражается на ее состоянии. Он знал, что изменение человека как в лучшую, так и в худшую сторону в конечном счете

определяется процессом вооружения знаниями.

В завершение нужно заметить, что пятиэтапный метод Закона Вооружения Знаниями применим к любого рода обучению. Например, все больше родителей эффективно используют его для профилактики таких вопросов, как алкоголизм, сексуальное насилие, наркотики и неправильные взаимоотношения. Как правило, следы работы наставников видны на протяжении всей жизни человека.

Семь рекомендаций Закона Вооружения Знаниями, перечисленные ниже, позволяют нам понять, как можно усилить свое влияние на других людей. Желаю, чтобы, с кем бы вы ни работали, вы оставляли после себя лишь следы благочестия и зрелости.

Рекомендация 1. Обучайте своих учеников до тех пор, пока они не смогут самостоятельно пользоваться приобретенными умениями и преуспевать в этом.

Три четверти семестра были позади, когда я однажды услышал слова одного студента: «Я просто ненавижу этот предмет. Когда он закончится, я больше никогда в жизни не возьму в руки Ветхий Завет на еврейском языке. Но классно, что я иду на “пятерку” — она не будет лишней в зачетке!»

Будет ли этому студенту какая-то польза от приобретенных знаний?

Возьмем другую ситуацию. Греческий язык был обязательным предметом в семинарии. Это не вызывает удивления, поскольку на нем написан

оригинал Нового Завета. Все студенты обязаны были изучать греческий на протяжении шести семестров, а те, кто специализировался на Новом Завете, должны были пройти множество дополнительных курсов. Таким образом, на изучение греческого языка отводилось целых три года. На четвертом, последнем году обучения мы с тремя одногруппниками говорили о том, хорошо ли мы овладели греческим. Я попросил моих друзей поделиться своим мнением по такому вопросу: если бы сто из наших сокурсников, которые только что успешно завершили расширенный курс греческого языка, открыли наугад любое место Нового Завета на греческом языке, сколько из них смогли бы прочитать и перевести хотя бы один абзац?

В ответ я услышал взрыв смеха: “Может быть, трое или пятеро отличников”. Иными словами, мои сокурсники заверили меня в том, что после трех лет “обучения” 95 — 97% выпускников не умели читать на греческом.

А теперь вопрос к вам. Вызывают ли у вас удивление эти два примера? Или они до боли знакомы почти каждому из вас?

Первая рекомендация концентрирует наше внимание на главной цели процесса вооружения знаниями: учитель должен обучать ученика до тех пор, пока тот не сможет самостоятельно применять определенное умение на практике. В первом случае студент не будет использовать приобретенные знания еврейского языка из-за своего негативного отношения к предмету. Во втором же случае студенты не смогут использовать свои знания греческого языка из-за

недостаточной подготовки.

Тогда подумайте о ценности этих предметов. Принесли процесс обучения положительные и прочные результаты? В первом случае учителю не удалось положительно настроить своего студента, и поэтому, независимо от уровня его компетентности, он не будет пользоваться приобретенным умением. Учитель уделял основное внимание теории, забывая об эмоциональной стороне обучения.

Если ученики не могут дождаться конца ваших занятий и если их интерес к вашему предмету падает с момента начала его изучения, можете винить в этом только себя. Сколько раз я заходил в новую аудиторию с огромным желанием овладеть предметом, но уже через месяц учебного процесса ослабевал в своем рвении. Учитель пресекал все внутренние порывы учащихся.

Второй учитель не смог привить студентам необходимые знания по своему предмету. Поэтому, независимо от их желаний, они не готовы продемонстрировать нужные языковые умения. В данном случае учитель пренебрег “мастерством” учащихся, уделяя слишком много внимания их “мотивации”. Наша вина несколько не меньше и в том случае, если при всей своей любви к предмету ученик не может успешно практиковать необходимое умение по окончанию курса обучения.

Поскольку успехи учащегося определяются его убеждениями и способностями, приобретенными в результате обучения, этими же факторам и должен определяться и успех учителя.

Обучение по некоторым предметам проходит поэтапно, и поэтому нельзя ожидать, чтобы за один семестр студент выучил греческий язык и начал применять его на практике. Но разве не естественно ожидать, что он овладеет этим языком до окончания семинарии? Если ко времени своего выпуска студенты все еще не умеют читать Новый Завет на греческом языке, в этом скорее всего нужно винить учителя. С другой стороны, если студенты ненавидят предмет и поэтому не используют приобретенные знания, в этом снова нужно винить учителя. В обоих случаях в проигрыше остаются учащиеся.

Рекомендация 2. Побуждайте учеников перенимать ваши навыки, а не ваш стиль.

Копирование стиля рождает заурядных учителей.

Будучи учителями, мы отвечаем за то, чтобы научить учеников эффективно владеть каким-то умением, принимая во внимание их личностные качества. Прямые или косвенные намеки на то, что наш путь — единственно правильный, звучат очень самонадеянно. Напротив, мы должны сосредотачивать все свои усилия на том, чтобы помочь ученикам достичь положительных результатов независимо от избранного ими стиля деятельности.

Бог обращает внимание на результаты, а не на способ выполнения работы. Давайте обратимся к книгам Нового Завета. Не вызывает сомнений, что все Писание богодухновенно. Тем не менее, прочитав первую главу Послания к Иакову и сравнив ее с первой главой Послания к римлянам или Книги Откровения,

мы сразу же замечаем различие в стилях. Иаков пишет короткими, отрывистыми и четкими предложениями. Павел обращается к римлянам с помощью сложных предложений, прибегая к сложным логическим построениям. Иоанн пишет Книгу Откровения ярким, описательным и эмоциональным языком.

Как такое возможно, если один и тот же Бог вдохновил написание всех книг Библии? Разве они не должны быть написаны в одном стиле? Нет, Бог достигает поставленной цели и дает откровение, не изменяя и не подавляя личность и темперамент автора книги. Если так действует Бог, не следует ли и нам поступать так же?

Иисус демонстрировал этот же принцип, тщательно отбирая Своих двенадцать учеников. Вспыльчивый Петр, прагматичный Иаков, интеллектуальный Фома, организованный Матфей, чувствительный Иоанн — Иисусу нравилось, что Его ученики так непохожи друг на друга. Почему же Он не пытался подвести их под один шаблон? Потому что Христос является также первоначальным автором личности и знает, как использовать любой темперамент для Своих чудесных целей.

Итак, не позволяйте своим ученикам копировать вашу методику обучения, манеру речи и жесты. Проявляйте к ним уважение и цените индивидуальность каждого из них.

Рекомендация 3. Варьируйте процесс обучения в зависимости от обстоятельств и индивидуальных особенностей ваших учеников.



Успешное применение умений зависит не только от знаний, практики и опыта учеников, а также от их природных способностей. У каждого из них свой уровень умственного развития и учебной подготовки, свой социальный статус, свои врожденные физические особенности.

Поэтому, работая с учениками, мы должны ставить цели обучения и строить планы уроков в соответствии с обстоятельствами и индивидуальными особенностями учащихся. Даже наилучшие методики не всегда позволяют ученикам достичь желаемого уровня знаний. В некоторой степени я сам могу послужить примером этому.

Я все еще помню, как во время подготовки к выпускному вечеру наш класс репетировал песню “Ты никогда не будешь одинок”. В один из кульминационных моментов я вместе с другими орал изо всех сил.

Вдруг руководитель хора застучал своей палочкой и решительно покачал головой. Было видно, что он чем-то недоволен. “Послушай, ты, — сказал он, глядя прямо на меня. — Да-да, ты, в третьем ряду, сделай мне одолжение. Просто открывай рот, но, пожалуйста, не пой вслух”.

Несмотря на все усилия руководителя хора научить меня петь, у него ничего не получилось. Он не мог добиться успеха, потому что Бог, будучи в хорошем расположении духа, дал мне дар “воскликать гласом радости” (правда, с условием в присутствии других делать это очень осторожно).

Недавно мы с женой общались с нашей хорошей

подругой, замечательной учительницей, преподающей в шестом классе. Она работает в очень неблагополучном районе. Я поинтересовался, не заметила ли она каких-либо новых тенденций в поведении учеников. Учительница вздохнула и сказала, что три года назад в ее классе было четыре ученика с серьезными проблемами поведения. В этом году такие ученики составляют большую часть класса. За последний семестр отец одного ученика был застрелен из-за наркотиков. Многие учащиеся регулярно подвергаются физическому насилию. Большинство из них живут без отца или матери. Некоторые дети страдают из-за плохого питания. Один двенадцатилетний мальчик несколько раз подряд носил дневник на подпись маме, но каждый раз приносил его обратно неподписанным. На третий день, когда учительница спросила его, почему родители не подписывают дневник, он выпалил: “У меня некому его подписать. Мы живем без отца, а мать ушла куда-то три дня назад. С тех пор от нее ни слуху ни духу. Понятия не имею, когда она вернется”.

С чувством глубокой горести и грусти учительница сказала: “Ни по одному из предметов мы не можем давать то же количество материала, что три года назад. Ученики не в состоянии его воспринять. Иногда нам приходится сокращать учебные планы на две трети”.

Стараясь дать хорошую подготовку классу, не забывайте принимать во внимание нужды и особенности как каждого ученика, так и коллектива в целом.

Рекомендация 4. Повышайте мотивацию учеников посредством личных взаимоотношений, наказаний и поощрений.

Существует одна общеизвестная истина: чем больше ученики хотят овладеть каким-то умением, тем быстрее и лучше они это сделают. Поэтому, наряду с пятиэтапным методом Закона Вооружения Знаниями, эта рекомендация является ключевой для оптимизации учебного процесса. *Усиливайте мотивацию учащихся!*

Использование мотивации в работе с учениками заключается в том, чтобы побуждать их следовать к цели с большей решимостью и желанием. Можно выделить три основных стимула к действию:

1. Взаимоотношения с другими людьми.
2. Страх перед наказанием или болью.
3. Надежда получить награду, удовольствие или выгоду.

Все три стимула — универсальны. Если ими умело пользоваться, они будут оказывать воздействие на любую аудиторию в любой ситуации, хотя и не всегда одинаково эффективное. Возьмем, к примеру, такую ситуацию. Вы очень быстро едете по автостраде и видите позади себя мигающие огни полицейской машины. Как, по-вашему, патрульный будет мотивировать вас к тому, чтобы вы впредь не превышали скорость? Будет ли он вам говорить: “Если бы вы действительно заботились обо мне, если бы вы уважали меня и мою семью, вы бы никогда не превышали скорость” или: “Если вы больше не будете ездить с недозволенной скоростью, я куплю вам билет

лотереи, в которой будет разыгрываться поездка на Гавайи”)? Или же, чтобы заставить вас изменить свое поведение, он воспользуется стимулом страха перед наказанием?

Эффективные учителя в своей практике используют все три стимула. Ясно, что оценки могут служить как поощрением, так и наказанием, в зависимости от качества выполненного задания. Мотивируют ли они к действию? Конечно, да! Так и должно быть. Старания учеников старших классов часто возрастают благодаря надежде получить право не сдавать экзамен при достаточно высоком показателе успеваемости в конце учебного года. Учащиеся-спортсмены часто мотивируются страхом перед наказанием, то есть исключением из команды. Чтобы продолжать принимать участие в соревнованиях, они изо всех сил стараются поддерживать свои оценки на определенном уровне.

Недавно мы с женой ходили в школу, где учатся наши сын и дочь, на просмотр пьесы, написанной и поставленной их любимым учителем. Вы бы видели, сколько сил и времени было отдано за два месяца подготовки к пьесе! Когда спектакль закончился, режиссеру громче всех аплодировали ученики, принимавшие участие в выступлении. Они хлопали, кричали, дарили ему цветы, обнимали и носили его на руках — одним словом, изливали на него свою любовь в течение целого часа.

Что стимулировало этих учеников напряженно работать и достичь невероятно высокого уровня исполнения? Несомненно, любовь и уважение к

учителю.

Оцените последние три или четыре проведенных вами урока. Как часто вы осознанно содействовали ученикам в учебе, разжигая в них желание учиться? Как часто вы использовали в качестве стимулов взаимоотношения, награду или наказание? Правильное применение стимулов позволяет опытным учителям перевести своих учеников на более высокий уровень обучения.

Если вы хотите глубже понять вопрос о мотивации, посмотрите на то, как Бог стимулирует человечество поверить в Него и действовать по Его воле. Вы обнаружите, что перечисленные выше стимулы являются действительно универсальными, потому что Бог вложил их в каждого человека. Внимательно изучая Писание, вы также увидите примеры их использования Богом, с тем чтобы побудить нас к действию. Например:

Какое наказание ожидает тех, кто отвергает Христа? — Вечное страдание в аду.

Какая награда ожидает тех, кто принимает Христа? — Вечное блаженство в раю.

К чему должны побуждать нас взаимоотношения со Христом, основанные на любви? — К соблюдению Его заповедей.

Я тщательно изучил все основные библейские отрывки, где либо Бог Отец, либо Иисус Христос, либо Дух Святой подталкивают человека (людей) поступить определенным образом. Не вызывает сомнений, что Бог использует при этом все три стимула.

Зная, что Бог никогда не использует плотские

средства для достижения Своих совершенных целей, мы можем с уверенностью следовать Его примеру. Я искренне верю в то, что самые умелые учителя придерживаются Божьих принципов, стимулируя своих учеников с помощью установленных взаимоотношений, наказания и поощрения.

Помните, что в ваши обязанности входит не только помочь ученикам овладеть умением, но и вызвать у них желание использовать его. Надеюсь, что после ваших уроков учащиеся часто говорят о том, как их вдохновило услышанное от вас.

Рекомендация 5. Прежде чем развивать сложные умения, закрепите элементарные навыки.

Чем прочнее фундамент, тем выше здание можно построить на нем. Подобное можно сказать и о процессе обучения: чем крепче ученики овладели элементарными навыками, тем быстрее и успешнее они смогут овладеть сложными умениями.

Работая с детьми, вы, наверняка, сталкивались с тем, что они иногда приступают к изучению более сложного материала, недостаточно усвоив предыдущий. Это все равно, что пытаться решить задачу на деление, не зная таблицу умножения. Такие старания не только безуспешны, но и вызывают все больше разочарования и ошибок со стороны учащихся.

Я столкнулся с результатами безуспешной работы некоторых учителей английского языка старших классов уже во время первой недели своего преподавания в колледже. По меньшей мере сорок процентов студентов были не в состоянии написать

работу на уровне, приемлемом для колледжа. Сильно хромала грамматика, написание слов было пародией на орфографию, а зрелые мыслительные процессы и логическое изложение материала совершенно отсутствовали.

Когда мне сдали первые работы, я был настолько поражен, что принес их показать за обедом своим коллегам, опытным профессорам. Увидев их, они засмеялись и понимающе переглянулись: “Брюс, добро пожаловать в реальный мир университетского преподавания!”

В процессе обучения мы должны следовать такому правилу: прежде чем приступить к изучению более сложного материала, следует убедиться в том, что ученики усвоили необходимый минимум. Я знаю одного учителя математики старших классов, который требует от своих учеников безупречного знания таблицы умножения от одного до тринадцати. Каждый месяц все ученики пишут контрольную работу, состоящую из 169 примеров на умножение, и каждый раз они должны заканчивать ее на минуту раньше предыдущей. Допустив хоть одну ошибку, ученик должен каждый день оставаться после уроков и переписывать контрольную до тех пор, пока не сможет за установленное время правильно решить все примеры. Какой мудрый учитель! Он работает над тем, чтобы все учащиеся овладели минимальным уровнем мастерства в этой области знаний.

Темп работы на уроках многих учителей определяется не скоростью усвоения материала учениками, а поурочными планами. Нам нужно быть

очень осторожными в данном вопросе и ни в коем случае не поддаваться влиянию идеи о том, что главное — подавать новый материал, а не заботиться о прочности знаний каждого ученика.

Рекомендация 6. Как можно чаще ободрите учеников на начальном этапе обучения.

Перед всем новым люди, как правило, испытывают беспокойство и страх. Нет ничего плохого в ощущении незначительного внутреннего напряжения, но очень часто наши ученики просто переполнены страхом потерпеть неудачу. Сильные чувства страха и беспокойства являются серьезным препятствием для успешного овладения новым материалом.

Поэтому старайтесь уменьшить страх учеников и усилить их решимость. Эти чувства обратно пропорциональны: когда растет решимость, уменьшается страх; когда растет страх, уменьшается решимость.

Постоянно развивайте в учениках “дар смелости”.

Интересно, что даже такой выдающийся лидер, как Иисус Навин, боролся с сильным страхом и сомнениями. Снова и снова Бог повторял ему: “Не страшись и не ужасайся”. Бог находил множество путей, чтобы помочь Иисусу Навину набраться храбрости. Обратите внимание на пять способов ободрить класс, взятых всего лишь из нескольких стихов первой главы Книги Иисуса Навина.



### 1. *Пообещайте, что будете рядом.*

Напоминайте своим ученикам, что будете находиться рядом с ними на протяжении всего учебного процесса. Очень часто наши страхи возникают из-за боязни одиночества. Поэтому нас сильно успокаивает, когда человек, которому мы доверяем, обещает быть рядом.

“Не страшись и не ужасайся; ибо *с тобою Господь, Бог твой, везде, куда ни пойдешь*” (1: 9).

“Как Я был с Моисеем, так буду *и с тобою; не отступлю от тебя и не оставлю тебя*”(1: 5).

### 2. *Пообещайте, что ученики достигнут успеха.*

Уверяйте своих учеников в том, что затраченные ими усилия непременно окупятся (вспомните слова Христа “Я сделаю вас ловцами человеков”). Мысль о том, что ничего не получится, часто является причиной нашего страха. На начальном этапе обучения мы сильно недооцениваем свои шансы на успех. Поэтому наша уверенность возрастает, когда учитель берет на себя ответственность за достижение нами поставленной цели.

“Итак встань, перейди через Иордан сей, ты и весь народ сей *в землю, которую Я даю им*” (1: 2).

“Всякое место, на которое ступят стопы ног ваших, *Я даю вам*” (1: 3). “От пустыни и Ливана сего до реки великой, реки Евфрата, всю землю Хеттеев; и до великого моря к западу солнца *будут пределы ваши*” (1: 4). “Ибо ты народу сему передашь во владение землю, которую Я *клялся*

*отцам их дать им" (1: 6).*

3. *Пообещайте, что ученики преодолеют все трудности обучения.* Дайте своим ученикам обещание, что они успешно овладеют даже самой трудной частью вашего предмета. Часто нас сковывает страх, потому что поставленная задача кажется непреодолимой, и мы не представляем, как можно усвоить необходимый материал. В данном случае мы снова получаем сильную поддержку со стороны учителя. Он указывает на те моменты обучения, которые внушают нам больше всего страха, и успокаивает нас обещаниями помочь их успешно преодолеть.

“Никто не устоит пред тобою во все дни жизни твоей” (1: 5).

Таким образом, Бог пообещал Иисусу Навину победу над великанами земли, над крепостями и городами.

4. *Пообещайте ученикам, что успех им обеспечен, если они будут выполнять все от них зависящее.*

Убедите своих учеников в том, что они достигнут успеха, если будут следовать вашему руководству и исполнять свои обязанности. Процесс обучения похож на улицу с двусторонним движением: идя навстречу учащимся, мы в то же время делимся с ними своими ожиданиями и требованиями, выполнимыми для всех,

и тем самым вселяем в них уверенность в возможности достичь поставленной цели.

“Только будь тверд и очень мужествен, и тщательно храни и исполняй весь закон... не уклоняйся от него ни направо, ни налево, дабы поступать благоразумно во всех предприятиях твоих” (1: 7).

*5. Пообещайте ученикам, что их знания обязательно обеспечат им успех.*

Напоминайте своим ученикам о том, что приобретаемое ими умение является гарантией их дальнейшего успеха. Наше беспокойство часто возникает в результате того, что мы не способны увидеть пользу от своего обучения и стараний в будущем. Осознание того, что в ходе приобретения и использования определенных умений мы становимся более опытными и компетентными людьми, внушает нам спокойствие и уверенность. Поэтому “рисуйте” своим ученикам картины их успеха в будущем, когда их нынешние старания окупятся сторицей.

“Да не отходит сия книга закона от уст твоих; но поучайся в ней день и ночь, дабы в точности исполнять все, что в ней написано: *тогда ты будешь успешен в путях твоих и будешь поступать благоразумно*” (1: 8).

Помните, чем сильнее страх ученика, тем больше он нуждается в вашей поддержке. Поскольку чувство беспокойства возникает на начальном этапе обучения, следует как можно чаще ободрять учеников на первых занятиях по изучению нового материала. Когда кто-

либо из них показывает хорошие результаты, похвалите его за это при всех.

Рекомендация 7. Постоянно напоминайте ученикам, что их ценность не зависит от успеваемости.

Когда Христос показал ученикам, что лепта бедной вдовы была куда большим даром, чем внушительные пожертвования богатых, Он освободил нас от необходимости сравнивать себя с другими. Он напомнил нам, что работа оценивается не только исходя из того, что сделал человек, а также исходя из того, что он мог бы сделать.

Использование этого богословского принципа оценивания работы может значительно улучшить процесс обучения. Если мы ограничимся лишь похвалой тех, кто демонстрирует выдающиеся успехи, мы будем похожи на фарисеев, которые приветствуют только богатых и ни во что не ставят лепту вдовы.

В процессе вооружения знаниями мы, подобно Христу, должны принимать во внимание врожденные, Богом данные способности учеников, и поощрять их, по крайней мере, в пяти аспектах работы:

1. *Количество усилий.* То, как сильно старается ученик, отображает его желание добиться успеха. Это следует замечать и одобрять.

2. *Уровень усовершенствования.* Перед всеми учащимися ставится одно требование — улучшить достигнутые результаты.

3. *Проявление командного духа.* Единство и взаимопомощь являются необходимыми условиями для максимально эффективного процесса обучения.

Ученики, которые помогают остальным, заслуживают всяческого одобрения.

4. *Выполнение работы сверх требуемого.* Старайтесь замечать тех учеников, которые “бегут дополнительные круги” после тренировок, посещают факультативные занятия и стремятся превзойти общеустановленные требования.

5. *Выдающиеся результаты.* Похвала за успешную работу встречается чаще всего, поскольку повод для нее вполне очевидный. Опытные учителя всегда отдают должное выдающемуся мастерству и исключительным результатам учащихся.

Как-то раз я беседовал с одним восьмиклассником, который из-за своих, мягко говоря, слабых успехов по математике считал себя полным неудачником. Вот каким был наш разговор:

— Сколько бы я ни учился и как бы ни старался, мне ни за что не получить больше “тройки”. Другие ребята в моем классе и пальцем не пошевелинут, а всегда получают “пятерки”.

— И как ты себя из-за этого чувствуешь? — спросил я.

— Я неудачник... И вообще это несправедливо. Не буду больше стараться — к чему все это, если я все равно получаю “тройки”?

Этому парню следовало “обновить разум” в соответствии с тем, как Бог смотрит на данный вопрос. Я нарисовал квадрат и сказал:

— Этот квадрат символизирует тебя. А сейчас ответь мне на такой вопрос: кто отвечает за то, насколько ты разбираешься в математике?

Какое-то мгновение он сомневался. Зная о том, что говорит Библия, он наконец-то произнес:

— Наверное, Бог.

— Хорошо. Теперь скажи, как сильно ты старался на уроках? Прилагал ли ты усилия на все сто процентов? А может, на пятьдесят? На сколько?

— Я старался изо всех сил. В большинстве случаев примерно на 95 процентов.

— Тогда нарисуй в своем квадрате стрелку, доходящую почти до его вершины — уровня, который обозначает девяносто пять процентов.

Он так и сделал, после чего я поставил над этим квадратом “3” — его оценку по математике.

— А сейчас давай посмотрим на твоего друга, который получает “пятерки” без особых усилий. Насколько, по-твоему, он превосходит тебя в математике?

— Он ужасно умный. Наверное, в два раза умнее меня.

Тогда возле первого квадрата я нарисовал еще один, символизирующий этого смышленного ученика. Поскольку он получал “пятерки”, я поставил над его квадратом “5”. Потом я спросил:

— Как сильно старается твой друг? Как ты думаешь, на сто процентов?

Парень засмеялся:

— Он не только не старается, но еще и насмехается над всеми, у кого возникают проблемы. Я знаю, что он умный, но не думаю, что он старается больше чем наполовину. В большинстве случаев он просто валяет дурака.

Я провел линию посередине второго квадрата и возле нее поставил “50 %”.

— Сейчас ты видишь два совершенно разных показателя, — сказал я. — Люди вокруг нас смотрят на оценки, потому что они замечают только то, что лежит на поверхности. Угадай, на что смотрит Бог? Он смотрит на то, что люди делают с подаренными им талантами. Бог видит нас изнутри. Исходя из того, как вы обращались с доверенным вам, Он оценил бы усилия твоего умного друга на 50 %, т. е. на “двойку”, а твои — на 95%, т. е. на “пятерку”.

Вы бы видели, как загорелись глаза мальчика, когда он осознал разницу между школьной оценкой и Божьей. Он тут же заявил, что будет продолжать получать “пятерки” в Божьем табеле.

В двадцать пятой главе Евангелия от Матфея Иисус дает нам еще более яркий пример того, как нужно оценивать свою работу, особенно когда приходится сравнивать себя с другими людьми. Несколько наблюдений из этого замечательного отрывка помогут нам помнить о том, что при оценивании учеников следует учитывать способности, данные им Богом.

1. *Бог нам всем дал разные таланты.* “И одному дал он [здесь подразумевается Иисус Христос] пять талантов, другому два, иному один, каждому по его силе” (25: 15).

2. *Бог оценивает нашу работу.* “По долгом времени приходит господин рабов тех и требует у них отчета” (25: 19).

3. *Божья награда зависит не от*

*количественных результатов, а от наших способностей.* Первый человек вернул Господину пять талантов, а второй — только два. Выходит, что результаты работы первого слуги превышали результаты второго на 150 %. Но посмотрите, как Христос награждает (то есть оценивает) этих двух людей.

Имеющего пять талантов: “Хорошо, добрый и верный раб! В малом ты был верен, над многим тебя поставлю; войди в радость господина твоего” (25: 21).

Имеющего два таланта: “Хорошо, добрый и верный раб! В малом ты был верен, над многим тебя поставлю; войди в радость господина твоего” (25: 23).

Вы заметили разницу?

Как ни удивительно, эти утверждения совершенно одинаковы! Христос видел, что хотя в количестве сделанного первый слуга намного превзошел второго, все же оба вдвое приумножили вверенное им. По человеческим меркам результаты их работы были совершенно разными, но по Господним — одинаковы.

Поскольку Христос мог сказать “хорошо” за приобретение как двух, так и пяти талантов, мы также должны оценивать результаты работы своих учеников, не сравнивая их с другими.



## Заключение

Что является окончательным результатом жизни человека, посвятившего себя обучению других? Позвольте мне ответить на этот вопрос, поделившись с вами небольшим наблюдением из жизни одного из величайших учителей, которых я когда-либо встречал, — Ховарда Хэндрикса.

Профессор Хэндрикс подготовил много тысяч мужчин и женщин к служению. У каждого из этих людей есть что рассказать о нем. В данном случае я — не исключение и хотел бы поделиться с вами тем, какое влияние профессор Хэндрикс оказал на меня и на “Путешествие по Библии”.

Результаты его обучения стали видны в моей жизни еще до того, как я в 70-х годах основал “Путешествие по Библии”. Многие из его взглядов помогли создать ту организацию, которая стала сегодня миссией международного масштаба.

На протяжении первых месяцев работы я читал все семинары сам. Но вскоре заявки на них стали сильно превышать мои возможности, и я начал готовить себе помощников — обучать нескольких друзей из аспирантуры. Вскоре стало очевидным, что мой товарищ Арт Вандервин не только был выдающимся преподавателем, но мог бы стать и хорошим деканом факультета. За первые годы своей работы он подготовил многих учителей, включая еще одного отличного руководителя Джона Хувера. На протяжении многих лет Джон развивал свои лидерские

способности. В конечном счете он был назначен вице-президентом отдела по международной работе и начал руководить филиалами нашей миссии по всему миру.

Впервые он попытался привить видение “Путешествия по Библии” на чужой земле — в Австралии, где он взял на работу и обучил Гэри Колмэна. Австралийское служение быстро возрастало под руководством Гэри. Вскоре он самостоятельно совершил миссионерскую поездку на Филиппины, где основал еще один филиал “Путешествия по Библии” и обучил нескольких ведущих лидеров, в том числе и Пола Ньюмэна.

Очень скоро Пол стал представителем нашей миссии в этой стране и в итоге начал подготовку филиппинских преподавателей, в число которых входил Бен Унгайо. Под руководством Пола Бен обучил еще троих учителей “Путешествия по Библии” на Филиппинах.

Во время проведения своего первого семинара “Путешествие по Ветхому Завету” один из этих троих учителей привел к Господу двадцать человек. Один из этих двадцати вернулся после семинара домой и в тот же вечер привел к Господу также свою жену и двух дочерей.

Вы только посмотрите на эту невероятную цепочку процесса обучения:



Я нарисовал эту схему на листе бумаги и показал ее своей жене Дарлин. “Посмотри, какой вклад в вечность смог сделать только один человек, Ховард Хэндрикс! Но и это еще не все, ведь от каждого человека в этом списке можно провести еще множество веток в любом направлении”.

Она улыбнулась и сказала: “Мне кажется, что это тоже не все. Ведь профессор Хэндрикс не стоит во главе цепочки. Ты помнишь его рассказ о том, как он провел детство в полуразваленном доме в Филадельфии и что с ним произошло в шестом классе?”

Профессор Хэндрикс рассказывал нам о том, как однажды он играл со своими друзьями в шарики и к ним подошел некий пожилой человек и начал наблюдать за ними. Через некоторое время господин опустился на колени и начал играть вместе с ними. Их знакомство продолжилось, и мальчики вскоре узнали, что этого человека зовут Уолт и что он работает на близлежащей фабрике.

Поиграв несколько дней в шарики с этими шестиклассниками, Уолт пригласил их к себе на занятие в воскресную школу. Они не знали, что он

учитель, и попросили его рассказать о том, какой у него класс.

“Вообще-то, — сказал он, — у меня еще нет класса. Но, может быть, вы, ребята, поможете мне его организовать?”

Таким образом, благодаря Уолту Ховард Хэндрикс и его друзья начали посещать церковь. Более того, все ученики класса Уолта пришли к познанию Христа, а одиннадцать из них полностью посвятили себя служению!

Теперь вы видите, мой друг, что за десятками тысяч людей, на которых оказал влияние знаменитый преподаватель Ховард Хэндрикс, стоит фигура малоизвестного учителя воскресной школы, оставшегося верным своему призванию.

Можете представить, что произойдет, когда Уолт войдет в Божью славу и увидит великое множество людей, попавших на небо благодаря его урокам в воскресной школе? Мог ли он знать, что так получится? Однако он непременно увидит успешные результаты своей работы и будет праздновать их всю вечность.

Никогда не занижайте значение проводимого вами обучения. Никогда не говорите: “Этот урок не имеет никакого значения”. Никогда не думайте: “Все от меня зависящее я сделал, так что следующие пять лет можно отдыхать”. Возможно, на следующей неделе к вам на урок придет будущий Ховард Хэндрикс, который своими уроками приведет ко Христу тысячи людей по всему миру.

Подходя к двери вашего класса, сожмите еще

крепче факел своего призвания, укрепитесь в своем решении вооружать учеников знаниями и идите вперед — зажигать их сердца огнем!

Вас ведь тоже зовут Уолт, не правда ли?

## Вопросы для обсуждения

1. Опытные учителя знают, что секрет обретения умений учениками часто кроется в своевременном установлении причины их проблем. Вспомните одного из ваших учеников, испытывающего сейчас затруднения в учебе. Возникла ли эта проблема из-за того, что он не усвоил основных понятий предмета? А может, из-за того, что учитель не продемонстрировал их применение? Может, у него не было возможности “отработать свою технику”? Или он не может избавиться от негативного отношения к учебе? После того как вы обнаружите корень проблемы, определите все возможные пути ее преодоления и помогите ученику в его дальнейшем развитии.

2. Вспомните еще раз пять этапов Метода Закона Вооружения Знаниями, а именно: раскрытие основных понятий, демонстрация, вовлечение в действие, усовершенствование, вдохновение. Кто из ваших учителей смог точнее всего смоделировать этот процесс? Подумайте, какое влияние на вас оказали его уроки.

3. Желание овладеть умениями — ключ к успешному обучению. Пересмотрите еще раз все виды

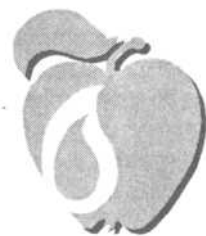
мотивации, перечисленные в Рекомендации 4 (через взаимоотношения, наказание и поощрение). Дайте определение каждой из них своими словами. Что больше всего стимулировало вас в ваши студенческие годы? Почему? Какой из видов мотивации вы, как учитель, используете чаще всего? А реже всего? Как можно использовать все три вида стимулов в преподавании вашего предмета? Попробуйте оценить свою педагогическую деятельность и методы преподавания, которые вы используете. Каким образом вы могли бы использовать все три вида мотивации, чтобы способствовать росту учеников?

4. Кто из ваших учеников переживает сильное разочарование из-за своих ограниченных способностей? Постарайтесь ободрить этого ученика способами, перечисленными в Рекомендации 7, и разработайте простой план, чтобы научить его правильно воспринимать свои недостатки. Попробуйте внедрить в жизнь лучшие из этих идей и поделитесь с коллегами результатами своей работы.

5. Какой человек смог дать вам наилучшую подготовку за все время обучения? Что именно он сделал и какое влияние это оказало на вас? А сейчас вспомните всех людей, которых обучали вы. Кто из них мог бы сказать, что извлек из ваших уроков максимальную пользу? Как можно расширить круг вашего влияния?

**ЗАКОН СЕДЬМОЙ**

**ЗАКОН  
ВОЗРОЖДЕНИЯ**



# ЗАКОН ВОЗРОЖДЕНИЯ

## ОБРАЗ МЫШЛЕНИЯ, МОДЕЛЬ И ИСТИНЫ

Однажды мне позвонил хороший приятель и попросил меня выступить в его церкви на празднике по случаю Дня святого Валентина. Не долго думая, я отказался. Мое назначение — учить, а не развлекать. Поэтому я порекомендовал ему нескольких друзей, которые, на мой взгляд, идеально подходили для подобного мероприятия.

Неделю спустя этот приятель позвонил снова и сказал, что даже не пробовал связаться с кем-либо другим, поскольку убежден, что ему нужен именно я. Я опять отказался и настойчиво посоветовал найти другого выступающего.

Каково же было мое удивление, когда через неделю мой приятель позвонил в третий раз! “Согласись хотя бы ради нашей дружбы!” — умолял он. — “Это шантаж!” — возмутился я, но все же согласился. Раз это для него так важно, так уж и быть.

Я долго и старательно готовился к выступлению,



и оно было тепло встречено. Праздник удался на славу. Я рассказал несколько анекдотов и романтических историй, продекламировал пару стихотворений — в общем, разыграл типичное для таких случаев шоу.

По окончании праздника мой приятель и его жена пригласили нас в соседний ресторанчик на чашку чая. Доедая мой любимый пирог с голубикой, я поинтересовался, понравилось ли ему мое выступление. Он неожиданно притих и уставился в тарелку. Я заметил, что он ковыряет вилкой в пироге, — первый признак того, что я не оправдал его ожиданий.

Наступила удручающая тишина. Наконец я спросил:

— Тебе не понравились истории, которые я рассказал?

— Да нет, с историями все в порядке.

Он продолжал ковыряться в своей тарелке.

— Наверное, анекдоты были несмешные?

— Вовсе нет, очень даже смешные.

— Так в чем же дело?

Он вздохнул, отложил вилку и посмотрел мне в глаза.

— Брюс, вам с Дарлин известно, что мы с женой вот уже шесть лет посещаем либеральную церковь. Все эти шесть лет мы пытались добиться того, чтобы у нас мог выступить проповедник из евангельской церкви, однако пасторы постоянно говорили “нет”. Но когда я сказал им, что ты выразил желание у нас выступить, они, к нашему удивлению, тут же согласились.

Пришел мой черед ковыряться в тарелке.

— Шесть лет я молился об этом шансе! Перед тобой сидела толпа людей, не знающих Христа, а ты за сорок минут выступления так и не поделился с ними Благой Вестью!

Эти слова острым ножом вонзились в мое сердце. Впервые в жизни я так и не доел пирог с голубикой. Я поблагодарил друга за хороший урок и, спотыкаясь, поплелся к машине. По дороге домой Дух Святой дал мне четко понять, что Бог не поручал мне рассказывать стихи и анекдоты. Он поручил мне призывать людей к посвящению Христу и к благочестивой жизни.

На протяжении нескольких последующих месяцев Бог продолжал очищать мое сердце. Вскоре пришло время ежегодной конференции “Путешествия по Библии”. Наши сотрудники со всей страны собрались вместе на неделю, чтобы в деталях рассмотреть важные аспекты служения. В один из вечеров я поделился тем, как обличил меня Господь.

Во время нашего общения все собравшиеся внезапно ощутили присутствие Господа и Его обличение. Вскоре мы упали на колени, и многие из нас ощутили пробуждение. Много слез было пролито по мере того, как люди заново посвящали свои жизни Христу.

За год, предшествовавший этой конференции, через служение “Путешествия по Библии” Христа узнали примерно 370 человек. Когда мы молились, многие стали просить Бога о том, чтобы Он использовал нас еще сильнее. Кто-то произнес молитву о том, чтобы больше слушателей наших семинаров принимали Христа, и все другие поддержали его в этой

молитве. Мужчина, преклонивший колени слева от меня, попросил Господа, чтобы в следующем году Он послал нам “урожай” в десять раз больший, чем в этом. В этом году Христа принимал в среднем один человек в день; так пусть же в следующем году этот показатель увеличится до десяти человек.

За первый месяц после этого пробуждения более 400 человек узнали Христа! По окончании года мы подсчитали, что через наше служение Господь привлёк к Себе 3700 человек.

Мне кажется, это чудесный пример того, что может произойти, если мы с вами испытаем духовное возрождение и пробуждение. Ведь на второй год мы проводили те же семинары, в том же преподавательском составе, с той же аудиторией. Единственное различие состояло в том, что наши сердца — сердца учителей — пережили возрождение.

## **Закон Возрождения: образ мышления**

Какие ассоциации вызывает у вас слово “возрождение”? Большинство людей связывают его с “маршами за веру”, продолжительными евангелизационными кампаниями или картинками из учебника по истории христианства. Словом “возрождение” в нашей Библии переведено греческое слово “anazao”, состоящее из двух частей, которые буквально означают “снова” и “жить”. Это слово используется при описании телесного воскресения

Лазаря, Иисуса Христа, а также нашего собственного, которое произойдет в будущем.

Духовное возрождение — это возвращение к полноценной жизни христианина, который уже был рожден свыше, однако впал в грех и восстал против Бога. В этой главе под возрождением подразумевается возвращение к полноценной жизни христианина, впавшего в грех и живущего в осознанном неповиновении Богу.

Классической иллюстрацией процесса возрождения является притча Христа о блудном сыне, который восстал против власти отца, ушел из дому, жил в неповиновении и грехе, однако затем осознал свое заблуждение, покаялся и вновь обрел мир с любящим отцом.

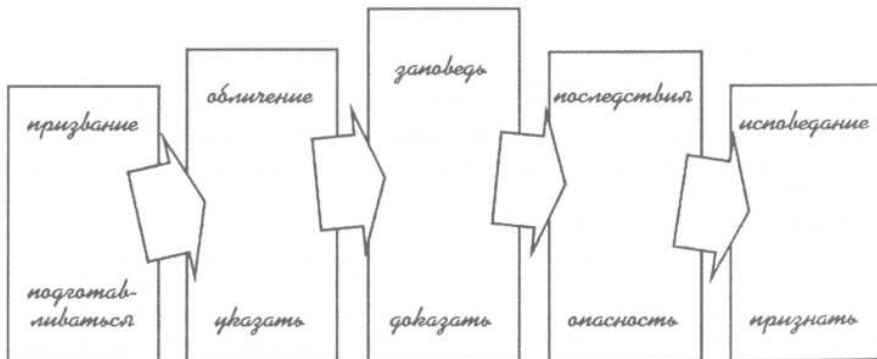
Многие учителя полагают, что возрождение не имеет никакого отношения к учебе. Если спросить обычного учителя, каким образом его уроки призывают учеников к возрождению, он раскроет рот от удивления, поскольку никогда над этим не задумывался. Призывать к возрождению — дело проповедников. Более того, по мнению некоторых, возрождению в двадцать первом веке не место.

И вообще, кто из нас способен зажечь огонь возрождения? Нас этому не учили. У нас нет достаточной духовной подготовки. Побудить к возрождению учеников? Вы, наверное, шутите.

Пришло время рассмотреть один важный фрагмент Писания и проверить, насколько мы повинемся библейскому учению. Если предчувствие меня не обманывает, мы в седьмой раз обнаружим,

как сильно уклонились от пути, ведущему к благословению.

## Модель Закона Возрождения



Модель Закона Возрождения можно построить на основании ветхозаветной истории о том, как пророк Нафан обличил Давида во грехе с Вирсавией (2 Цар. 12: 1-15). Давайте вместе проследим за пятью этапами, которые Нафан использует для того, чтобы привести своего ученика к покаянию.

Этап 1. Примите свое призвание (2 Цар. 12: 1).

“И послал Господь Нафана к Давиду”. Заметьте, что именно Господь посылает учителя (Нафана) к ученику (Давиду). Бог мог бы обличить Давида самостоятельно или делегировать к нему целый сонм ангелов, однако Он предпочел говорить устами определенного человека. Господь желает осуществлять Свои совершенные планы посредством несовершенных людей, таких, как мы с вами.

Итак, первый этап состоит в том, чтобы услышать свое *призвание*, принять полномочия на осуществление

того или иного задания, быть наделенным определенной властью. На этом этапе вы *подготавливаетесь* к тому, чтобы предложить свою помощь человеку, испытывающему нужду в возрождении.

Нафан пришел к Давиду в полной уверенности, что поступает по воле Божьей. Чем глубже мы убеждены в своем призвании, тем увереннее мы будем чувствовать себя в напряженном процессе возрождения. Вся проблема в том, что многие учителя не ощущают ответственности за то, чтобы призвать учеников к возрождению. Они считают, что к этому призваны другие люди (пасторы или евангелисты), но никак не они.

Как бы вы стали выполнять свои преподавательские обязанности, если бы слышали глас с неба, повелевающий вам призвать заблудших учеников вернуться к Господу? Разве такое призвание не прибавило бы вам уверенности и мужества? Разве не предстал бы перед вашими глазами четкий Божий план? Разве не помнили бы вы об этом плане на каждом уроке?

Далее в этой главе, в разделе “Истины Закона Возрождения. Истина 1”, мы рассмотрим три ключевых фрагмента Писания, призывающих вас зажечь огонь возрождения в вашем классе. Знаете ли вы об этом или нет, на небесах у вас есть прозвище. Это прозвище — Нафан, а каждый ваш ученик — Давид.

Этап 2. Обличите (2 Цар. 12: 1-9).

К тому времени, когда Нафан начал свой “урок”, он уже имел четкое представление о том, какова его цель и как ее достичь. Призвание, данное ему Богом, — возвращать заблудших овец в стадо. Следовательно, первый шаг в процессе духовного обновления — помочь овце осознать ее проблему. Проблема же состоит в том, что она намеренно отбилась от стада и живет, противясь воле Божьей.

Слово “*обличить*” означает “стать лицом к лицу”, “противостать”, “поместить рядом для сравнения или исследования” (в англ. языке. — Прим. ред.). Это слово произошло от латинского “*confrontare*”, которое первоначально означало “иметь общую границу”. Впоследствии в этом слове развилось новое значение: “достигать соглашения в случае нарушения границы”.

Чтобы обратить заблудшего ученика, учитель должен вначале помочь ему осознать, в чем он ослушался Господа. Учитель словно подводит ученика к зеркалу, чтобы тот увидел свою проблему лицом к лицу. Ученик должен заглянуть в себя и осознать, что совершил.

Нафан помог Давиду настолько ясно увидеть свое духовное состояние, что Давид был глубоко потрясен и признал себя виновным. Обличая Давида, Нафан использовал три приема:

1. *Обличение в форме притчи или истории* (2 Цар. 12: 1-6). Какую проникновенную историю придумал Нафан для своего ученика! Лучший способ преподать людям урок — это сделать так, чтобы они горячо и твердо осудили грех, даже не догадываясь, что это их грех! Я называю этот способ “трюком

Нафана”. Прочтите эту историю и обратите внимание, сколько чувств вкладывает в нее Нафан и насколько точно она отображает поведение Давида:

“В одном городе были два человека, один богатый, а другой бедный. У богатого было очень много мелкого и крупного скота, а у бедного ничего, кроме одной овечки, которую он купил маленькой и выкормил, и она выросла у него вместе с детьми его; от хлеба его она ела, и из его чаши пила, и на груди у него спала, и была для него, как дочь. И пришел к богатому человеку странник, и тот пожалел взять из своих овец или волов, чтобы приготовить обед для странника, который пришел к нему, а взял овечку бедняка и приготовил ее для человека, который пришел к нему. Сильно разгневался Давид на этого человека и сказал Нафану: жив Господь! достоин смерти человек, сделавший это. И за овечку он должен заплатить вчетверо, за то, что он сделал это, и за то, что не имел сострадания”.

Итак, “ученик” Нафана сам вынес себе приговор и подготовил почву для следующего великого открытия.

2. *Обличение через описание Божьего характера (2 Цар. 12: 7-8).* Нафан выкладывает все начистоту: “Ты — тот человек!” При помощи этой истории Нафан подготовил Давида к дальнейшему развитию событий: к тому, чтобы сокрушить его сердце о камни раскаяния. Однако прежде пророк напоминает Давиду о характере Бога, Которого тот предал:



“Так говорит Господь, Бог Израилев:

- 1) Я помазал тебя в царя над Израилем, и
- 2) Я избавил тебя от руки Саула,
- 3) и [Я] дал тебе дом господина твоего и
- 4) [Я дал] жен господина твоего на лоно твое, и
- 5) [Я] дал тебе дом Израилев и
- 6) [Я дал тебе дом] Иудин,
- 7) и, если этого для тебя мало, [Я] прибавил бы тебе еще больше”.

Сколько чудесных благословений Господь ниспослал этому человеку! Перечислив все благословения одно за другим, Нафан заставил Давида взглянуть прямо в глаза Тому, Кто их даровал, — и Кому он нанес такой удар.

Почему Нафан проводит своего “ученика” через этот этап? Потому что Давиду было необходимо вспомнить, каков тот Бог, против Которого он согрешил. Намеренно совершив целый ряд грехов, Давид тем самым повернулся к Богу спиной, стараясь не вспоминать о Его благодеяниях и верной любви.

*Всякий раз, когда мы упорствуем в грехе, обязательно изменяются наши представления о Боге. Мы начинаем думать, что Он больше не заслуживает нашей верности и послушания. Мы возвращаемся в Эдемский сад и верим вымыслам сатаны о том, что Бог прячет от нас нечто хорошее. Нам кажется, что Бог жесток и несправедлив.*

Нафан знал о том, как обманчиво сердце человека, — даже такого, как Давид. Именно поэтому он сообщает Давиду семь истин о Боге, каждая из которых тщательно отточена, так чтобы пронзить

зачерствевшее сердце и осветить его светом Господнего Духа. Лишь представьте, насколько силен был “завершающий удар”: “И, если этого для тебя мало, [Я] прибавил бы тебе еще больше”. Давид наверняка содрогнулся, внезапно осознав, как бесконечно благ к нему Господь, Которого он презрел.

3. *Обличение посредством указания на конкретные грехи (2 Цар. 12: 9- 10)*. Заметьте, с какой прямоотой Нафан перечисляет все поступки Давида, неугодные Богу:

1) “Зачем же ты пренебрег слово Господа, сделав злое пред очами Его?

2) Урию Хеттеянина ты поразил мечом;

3) жену его взял себе в жену,

4) а его ты убил мечом Аммонитян;

5) Ты пренебрег Меня и взял жену Урии Хеттеянина, чтобы она была тебе женою.

6) Ты сделал [это] тайно (ст. 12).

7) Ты этим делом подал повод врагам Господа хулить Его” (ст. 14).

Вот это список! Нафан знал: чтобы обличение принесло плоды, нужно говорить истину прямо и конкретно. Он не ходил вокруг да около — он шел напролом.

Обличать всегда нелегко, но Господь призывает нас “говорить истину в любви” (*ссылка на Еф. 4: 15; в русском переводе: “Но истинной любовью все возвращали в Того, Который есть глава Христос”*. — Прим. пер.). Когда мы в открытую сообщаем согрешившему брату истину, Дух Святой обличает его

с невероятной силой. Если в присутствии человека кто-то называет вслух его грехи, это подталкивает его к покаянию.

Существуют два ценных секрета, которые необходимо знать, когда обличаешь брата или сестру. Во-первых, всегда следует называть вещи своими именами. Говорите “прелюбодеяние” (или “супружеская измена”), а не “увлечение на стороне”. Говорите “гомосексуализм”, а не “нетрадиционная ориентация”. Говорите “ложь”, а не “выдумка”. Использование четкого термина, а не иносказательного выражения, вносит ясность и помогает людям осознать свой грех.

Во-вторых, не переходите к следующему (после обличения) этапу до тех пор, пока человек открыто не признает свой грех. Я часто поступаю так: обличив человека, я прошу его перечислить вслух совершенные им грехи. Если он не может или не хочет сделать это, тогда я продолжаю трудиться над тем, чтобы он мог увидеть свои поступки глазами Бога. В противном случае чистосердечное покаяние невозможно. Человек должен честно признаться в своем грехе и исповедать свою вину перед самим собой, перед вами и, в завершение, перед Богом. Если после того как вы его обличили, он не может исповедовать свои грехи перед вами, едва ли он сможет сделать это пред Богом.

Когда Нафан обличил Давида, тот с готовностью признал свою вину. “Согрешил я пред Господом”, — сказал он.

Несколько лет назад я проповедовал в одном известном библейском колледже в рамках специальной

программы “Неделя духовной жизни”. В конце выступления я призвал слушателей к покаянию в грехах. Я стал перечислять всевозможные грехи, описывая каждый из них для лучшего понимания.

“Некоторые из вас за это лето впали в блуд или прелюбодеяние, — говорил я, — а может, и сейчас поддерживают связь с любовником или любовницей. Некоторые из вас пользовались шпаргалками на экзаменах или списывали у друзей рефераты и курсовые работы. Некоторые украли что-то в магазине. Здесь также присутствуют гомосексуалисты и лесбиянки...” Воцарилась такая тишина, что упади где-то волос, все бы непременно это услышали.

Тогда я призвал студентов: “Вам нужно покаяться в этом прямо сейчас. Если вы повинны в этих грехах (или им подобных), если вы хотите исповедать их пред Господом, чтобы Он Своей властью освободил вас от их бремени, — поднимитесь с мест”.

Было так тихо, что я слышал биение собственного сердца. Затем раздался грохот — сотни студентов во всех концах зала в одно мгновение вскочили с мест. У многих из них на глазах были слезы; некоторые всхлипывали, некоторые падали на колени.

Можете представить, какой объем душепопечительской работы меня ожидал. Один за другим студенты обращались ко мне за помощью. Никогда не забуду слов, которые сквозь слезы сказал мне один из лучших студентов: “Я сейчас на последнем курсе, и за все годы учебы в библейском колледже никто и никогда не призывал меня искоренить грехи, спрятанные в темных уголках моей

души, до сегодняшнего дня. Спасибо, что сказали нам правду”.

Что мешает нам открыто обличать людей? Вероятно, в первую очередь страх перед людьми, превосходящий “страх Божий”. Мы боимся, что если скажем правду, это причинит нам боль. Мы боимся, что если скажем правду, люди от нас отвернутся. Но неужели мы не любим своих учеников настолько, чтобы стерпеть эту боль ради их блага?

Этап 3. Напомните о Божьих заповедях (2 Цар. 12: 9).

Христиане могут обличать друг друга лишь на основании Библии. Мы должны обличить человека в случае, если мы уверены, что он нарушил *заповедь*, четко предначертанную Писанием.

Именно потому, что ученик сознательно переступил установленную Богом черту, ему необходимо покаяться. Наша задача — указать, какую именно черту он переступил. Нафан дал Давиду ясно понять, что тот нарушил Божьи заповеди.

Помимо Библии, нам негде почерпнуть абсолютные нормы поведения. Однако при помощи Библии мы всегда можем узнать, является ли тот или иной поступок грехом. Писание дает нам конкретные повеления и принципы и тем самым устанавливает границы допустимого поведения, общие для всех людей. Поскольку эти границы очерчены на бумаге в общедоступной форме (Библия), мы можем твердо знать, действительно ли тот или иной поступок является грехом в глазах Бога. Нафан назвал поступки

Давида “злом пред очами Господа”, поскольку Давид преступил эти границы: “Зачем же ты пренебрег слово Господа, сделав зло пред очами Его?” (2 Цар. 12: 9).

Нафан задал Давиду интересный вопрос: почему он пренебрег Божьим повелением? Если христианин не повинуется Богу, значит, он смотрит на Его заповеди свысока, с презрением. Он решает, что его собственные желания важнее воли Божьей. Нафан знал, что Давид пренебрег Божьими заповедями. Ведь никто не может одновременно быть на стороне Бога и на стороне сатаны. Что бы мы ни делали, мы говорим “да” одному и “нет” — другому.

Эту истину о двух “враждующих лагерях” открыл нам Христос: “Никто не может служить двум господам: ибо или одного будет ненавидеть, а другого любить; или одному станет усердствовать, а о другом *нерадеть*” (Мф. 6: 24).

Нафан объяснил Давиду, что его грех состоит не просто в пренебрежении Божьими заповедями, а и в пренебрежении *Самим Господом* (12: 10). Нельзя допустить, чтобы наши ученики думали, что грех — это всего лишь неповиновение Библии. Ведь, по сути дела, грех — это неповиновение Самому Богу.

*Следовательно, возрождение предполагает раскаяние грешника в том, что он нарушил Божью волю и разбил Его сердце.* Итак, третий этап состоит из двух частей: нужно продемонстрировать человеку, что он, во-первых, нарушил Божью заповедь, а во-вторых, разбил Божье сердце. *Нарушение закона влечет за собой чувство вины, а нарушение взаимоотношений с Богом — огорчение.*

Однажды я целый час беседовал по телефону со знакомой, которая изменяла мужу. Это была весьма напряженная беседа. Через десять минут после ее начала я стал спрашивать, не совершила ли она грех прелюбодеяния. Раз за разом она старалась увести разговор в сторону, но я снова задавал ей тот же вопрос. Моя жена Дарлин находилась в этой же комнате и, услышав наш разговор, стала горячо молиться. Повесив трубку, я поинтересовался у Дарлин, сколько раз, по ее мнению, я повторил вопрос: “Не изменяете ли вы мужу?” Дарлин ответила, что как минимум раз двадцать.

Почему я был так настойчив? Потому что до тех пор, пока она не признала за собой грех прелюбодеяния, надежды на ее духовное исцеление не было. В конце концов она исповедала этот грех (то есть мы пришли к завершению этапа обличения). Тогда я приступил к третьему этапу — напоминанию о Божьих заповедях — и спросил ее, как расценивает ее поведение Бог. Дрожащим голосом она ответила: “Бог меня понимает. Я верю, что это Бог послал мне нового друга, ведь Он меня любит и знает, как давно я не была счастлива”.

Вам знакомы такие слова? Люди, которые продолжительное время живут во грехе, умеют выставить свое поведение в таком свете, что добро представляется злом, а зло — добром. О чем бы я ни спрашивал эту женщину, она с апломбом утверждала, что Бог не только смотрит на ее поступок с пониманием, но и одобряет его. В конце концов Он ведь хочет, чтобы она была счастлива.

Тогда я спросил ее, слышала ли она когда-нибудь о Десяти Заповедях. Она засмеялась и ответила: “Разумеется”. — «Хорошо, — продолжал я, — тогда завершите, пожалуйста, седьмую заповедь: “Не...”».

Она молчала, и я спросил: “Когда вы нарушаете прямой запрет, данный Богом, как это называется?” Молчание. «Я вам подскажу. Это слово начинается на “г” и заканчивается на “х”». Как ни старалась она отрицать подлинную сущность своего поступка, я снова и снова указывал ей на нарушенную заповедь.

Наконец она выговорила: “В глазах Бога, мое поведение — грех”. Я знал, что Господь начал Свою работу в ее сердце. Но она по-прежнему не раскаивалась. Что же мне делать дальше?

Этап 4. Обрисуйте последствия греха (2 Цар. 12: 10-14).

Задача любого учителя — как Нафана, так и нас с вами — духовное исцеление человека, впавшего в грех. Кульминацией беседы Нафана с Давидом является исповедание последнего: “Согрешил я пред Господом”. Как только ученик искренне исповедует свой грех, нашу задачу можно считать выполненной. Нет необходимости продолжать увещания.

Проводя через эти этапы своих учеников, вы заметите, что некоторые из них мгновенно реагируют на обличение и каются в первые же минуты, как только вы откроете им истину. Другие приходят к покаянию на третьем этапе — при напоминании о Божьих заповедях. Если же человек открыто признает, что совершил грех, но по-прежнему не обращается ко



Христу, следует перейти к четвертому этапу, который поможет ему пережить подлинное обновление. На этом этапе удалось сокрушить не одно очерствевшее и упрямое сердце! Итак, будьте внимательны, и вы узнаете, как спасти человеку жизнь.

За многие годы служения я не раз наблюдал, как христиане совершают грех, а затем *по трагической случайности* упорствуют в нем. В результате это приводит к серьезным проблемам (таким, как насилие, пьянство, оккультизм), которые преследуют этих людей долгие годы и даже передаются из поколения в поколение. Я сказал "*по трагической случайности*", поскольку брат или сестра давно могли бы обличить их во грехе, и многие приняли бы это обличение и *покаялись!*

Не повинуюсь Богу, человек недооценивает две вещи: во-первых, серьезность своего поведения, а во-вторых, негативные *последствия*, которые такое поведение навлечет на самого человека, на окружающих и на Бога.

Обличение помогает человеку увидеть греховность своих прошлых и настоящих поступков; разговор о последствиях помогает ему увидеть ужасные результаты таких поступков, уже наступившие или грядущие в будущем. Нафан помог Давиду заглянуть в будущее, сообщив ему все, о чем тот предпочел бы не слышать:

- 1) "Итак не отступит меч от дома твоего во веки,
- 2) Вот, Я воздвигну на тебя зло из дома твоего,
- 3) и возьму жен твоих пред глазами твоими,
- 4) и отдам ближнему твоему,

5) и будет он спать с женами твоими пред этим солнцем;

6) Я сделаю это пред всем Израилем и пред солнцем.

7) Умрет родившийся у тебя сын”.

Можете ли вы представить, какие адские муки испытывал Давид, выслушивая одно за другим эти ужасные последствия? Каждое из них сокрушало его дух и ранило его сердце. И не только из-за того, как тяжелы были эти последствия. Давид ясно осознавал, что корнем всех зол был его собственный грех. Ему некого было винить. Грех наложил отпечаток на всю его оставшуюся жизнь — и виноват в этом был он сам.

Обличив Давида, напомнив ему о Божьих заповедях и обрисовав последствия его греха, Нафан растопил лед его сердца и подготовил его к покаянию. Произошло возрождение и, говоря словами Иакова, была спасена еще одна душа:

“Братия! если кто из вас уклонится от истины, и обратит кто его, пусть тот знает, что обративший грешника от ложного пути его спасет душу от смерти и покроет множество грехов” (Иак. 5: 19-20).

Перечисленные Нафаном последствия греха можно разделить на пять групп (об этой классификации полезно помнить и нам, когда мы стремимся привести учеников к покаянию, то есть на четвертом этапе):

1. *Последствия, сказывающиеся на нас самих.* Поставьте себя на минуту на место Давида и еще раз прочтите список последствий, предсказанных Нафаном. Постарайтесь понять, как чувствовал себя

Давид. Ведь это ему было уготовано Господне наказание.

*2. Последствия, сказывающиеся на членах нашей семьи.* От последствий греха Давида пострадал не только он сам, но и его дети, жены и даже внуки. Господне наказание, уготованное Давиду, затрагивало также и дорогих ему людей.

*3. Последствия, сказывающиеся на других верующих.* В словах Нафана содержится лишь намек на то, какие ужасные последствия навлечет грех Давида на Израиль и Иудею. Однако достаточно прочесть Книги Царств и Паралипоменон, и перед нами предстанет весьма мрачная картина. Грех Давида привел к смерти и страданиям многих иудеев.

*4. Последствия, сказывающиеся на неверующих.* Поскольку Бог предназначил Израилью быть благословением для всего мира, грех вождя израильского народа обернулся страданием и для неверующих. Давид глубоко любил Бога и желал построить храм, чтобы имя Господне славилось между народами. Каково же было его отчаяние, когда он сам дал врагам Господа повод не просто отвергать Его, но и хулить. Кто знает, сколько неверующих отвратились от Господа еще сильнее и какие необратимые последствия вызвал грех Давида в их жизни.

*5. Последствия, сказывающиеся на Господе Боге.* Когда дети поступают очень плохо, то часто от этого больше всего страдают родители. Мне кажется, когда мы грешим, сильнее всего этим раним мы Самого Господа. Какую же невероятную боль испытывал, должно быть, Святой Израилев, когда Его сын Давид

— “муж по сердцу Бога” — сознательно совершил столь ужасные грехи (убийство и прелюбодеяние)! Как оплакивал Христос печальную судьбу непокорного Иерусалима, так Он, вероятно, оплакивал и Своего падшего слугу, царя Давида. Ведь вполне естественно, что Господь огорчается, когда те, кто создан по Его образу и подобию, в ярости потрясают кулаками пред Его лицом.

Призывая непокорное дитя оставить свой грех, покаяться и вернуться домой, мы можем сослаться на последствия любой из пяти групп. Вы не Нафан и, возможно, Бог не сказал вам прямо, какие последствия повлечет за собой грех вашего ученика. Однако как человек, возрожденный от Бога, вы можете использовать свое воображение и предвидеть последствия.

Чтобы человек принял описываемые последствия близко к сердцу, они должны соответствовать шести критериям: иметь отношение лично к нему, быть конкретными, правдоподобными, представленными в образной форме, достаточно тяжелыми, а также затрагивать многих близких ему людей. Последствия, описанные Нафаном, соответствовали всем этим критериям. Описываемые последствия должны быть достаточно тяжелы, чтобы вызвать глубокий страх перед сильными и продолжительными страданиями — страх, перевешивающий временное удовольствие от греха.

Основная цель учителя — убедить согрешившего ученика, что ему лучше покаяться. До этого момента преимущества греха перевешивают в его глазах

преимущества послушания — именно поэтому он упорствует в грехе. Все мы грешим лишь потому, что под влиянием минуты удовольствие от греха кажется нам более реальным, чем боль и наказание, которые этот грех может на нас навлечь.

Поэтому, рассказывая человеку о последствиях греха, мы развенчиваем его иллюзии и возвращаем его к библейской реальности. Когда человек упорствует в грехе, он обращает все внимание на удовольствие и избегает мысли о предстоящих страданиях. Если же чаши весов постоянно колеблются — то в сторону удовольствия, то в сторону страдания — человека охватывает тяжелая внутренняя борьба: поддаться искушению или нет? Докажите ему, что негативные последствия обязательно перевесят ожидаемое удовольствие, и он тут же покается.

Тяжелые последствия — одна из причин, почему человек не должен грешить. Книга Притчей приводит множество примеров того, какие последствия ожидают человека, выбирающего зло. Благодаря этим примерам становится очевидно, насколько глупо грешить. Чем лучше мы понимаем, какие страдания повлечет за собой грех, тем меньшей притягательностью обладает искушение.

Последствия, которые описал Давиду Нафан, настолько впечатлили Давида, что тот немедленно раскаялся и исповедал свой грех. Научившись говорить о последствиях греха как в публичных выступлениях, так и в личных беседах, вы увидите, что сотни людей ответят на это искренним покаянием. Им больше не захочется грешить, поскольку они поймут, что грех

приносит куда больше страданий, чем удовольствия. Библия называет это раскаянием.

Этап 5. Призовите к исповеданию (2 Цар. 12: 13).

Когда Нафан услышал исповедание Давида: “Согрешил я пред Господом”, — он понял, что его ученик достиг финишной черты. Непокорная воля была сломлена, и впереди Давида ожидало возрождение.

“Исповедать грех” означает “откровенно рассказать другим о своих ошибках и заблуждениях”. Исповедание — первый шаг к тому, чтобы испытать возрождение. Образно говоря, это порог, который нужно перешагнуть, чтобы перейти от непокорности к возрождению. Позднее (в разделе “Метод Закона Возрождения”) мы поговорим о том, что еще необходимо предпринять, чтобы помочь нашим ученикам испытать полное обновление. (Если хотите прочесть полный текст исповедания Давида пред Господом, обратитесь к Псалму 50.)

Итак, мы рассмотрели “пять этапов Нафана”: (1) примите свое призвание, (2) обличите, (3) напомните о Божьих заповедях, (4) обрисуйте последствия греха и (5) призовите к исповеданию. Пусть же эти этапы ведут ваших учеников к возрождению всякий раз, когда в этом возникает потребность, и пусть они процветают в Господе!

## **Истины Закона Возрождения**

“Цель обучения — избавиться от наследия наших прародителей, познав Бога в истине Его; познав же Бога, возлюбить Его, подражать Ему, быть Ему подобными”.

*(Джон Мильтон)*

Истина 1. Под возрождением подразумевается процесс духовного обновления, ответственность за который лежит на духовном наставнике.

Из всех истин этой книги тяжелее всего я постигал именно эту. Почти две недели все ночи напролет я корпел над Библией. И раз за разом я обнаруживал, что мои взгляды на природу процесса возрождения не соответствуют Писанию.

По этому поводу у меня имелись, мягко говоря, некоторые предубеждения. Изначально — до изучения Писания — я сформулировал первую истину примерно так: “Возрождение может произвести лишь Господь, и ни один человек не может способствовать возрождению никоим образом, кроме молитвы”.

Если вы перечитаете истины, записанные в этой книге, то обнаружите, что они всецело возлагают ответственность на плечи учителя. Однако в данном случае я был убежден, что возрождение никак не может быть обязанностью учителя, ведь его производит только Господь. По крайней мере, так я был научен. Итак, я написал о том, что возрождение в наши обязанности не входит. Однако я задумался. Не вкралась ли в наши рассуждения какая-то ошибка, уведшая нас от истины? А может, мы впали в заблуждение и сами освободили себя от возложенной

на нас ответственности?

Несмотря на все “логические” доводы, мне не давал покоя один вопрос: если Бог желает, чтобы возрождение произошло (а Он, бесспорно, этого желает) и если мы о возрождении молимся (что многие и делают), почему же Бог не исполняет наше с Ним обоюдное желание? Все мои знания о Боге не давали мне ответ на этот вопрос. Передо мной предстало неразрешимое противоречие.

На второй неделе напряженного поиска я наконец-то продвинулся вперед. Это произошло, когда я сформулировал вопрос таким образом: “Какие фрагменты Писания говорят о возрождении наиболее четко и ясно?” Почему бы не дать слово самому Писанию?

*Первый ключевой фрагмент: 2 Пар. 7: 14.*

Мне на ум тут же пришел фрагмент из Второй книги Паралипоменон (7: 14).

“И [если] смирится народ Мой,  
который именуется именем Моим,  
и будут молиться,  
и взыщут лица Моего,  
и обратятся от худых путей своих:  
то Я услышу с неба,  
и прощу грехи их,  
и исцелю землю их”.

Смысл этого длинного стиха определяется одним маленьким, да удаленьким словом — “если” (оно



“затерялось” выше, в тринадцатом стихе). Это слово тут же дало мне понять, что весь последующий стих — *условия, которые необходимо выполнить*. Примерно в центре стиха, скрепляя связь между первой и второй его частями, стоит другое слово — “то”. Оно указывает на *обещанный результат*, который следует ожидать при выполнении поставленных условий.

Мне хотелось узнать, к каким *результатам* приведет выполнение условий, поставленных в первой половине стиха. Поэтому я начал с изучения второй половины — обещания.

" ... то Я услышу с неба	первое обещание Господа
и прошу грехи их	второе обещание Господа
и исцелю землю их”.	третье обещание Господа

Затем я обратил внимание на условия. Какие *требования* установил Бог для того, чтобы Он мог ниспослать нам возрождение?

“И [если] смирится	первое условие
народ Мой, который	люди, которые могут
именуется именем Моим,	выполнить условия
и будут молиться,	второе условие
и взыщут лица Моего,	третье условие
и обратятся от худых	четвертое условие
путей своих...”	

Итак, вот оно, черным по белому: *Бог совершенно ясно говорит нам, что возрождение полностью зависит от нас, а не от Него!* Он пообещал, что пошлет нам возрождение, если мы выполним Его

условия. Возрождение не изливается в нашу жизнь лишь потому, что мы не выполняем этих условий.

Как же я раньше заблуждался! Бог всегда остается верным Себе. Нет никакой темной и таинственной причины тому, что Он не посылает возрождения. Наоборот, Бог всегда готов сделать это — как только мы выполним Его требования. Как вы думаете, исполнит ли Бог три Своих обещания, если мы исполним четыре Его условия? Конечно же, исполнит!

Тогда я стал размышлять, как можно “свалить” на кого-нибудь свою вину за отсутствие возрождения. Ведь не я же во всем виноват! Очевидно, эти четыре условия выполнить невозможно — иначе возрождение происходило бы в моей жизни чаще. Итак, я внимательно рассмотрел эти четыре условия, желая убедиться, что я не несу ответственности за процесс возрождения:

1. *Могу ли я смириться?* Я пришел к выводу, что вполне. Если я захочу, то могу прямо сейчас упасть на колени и искренне смириться пред Богом. Ведь и Новый Завет повелевает нам “смириться под крепкую руку Божию”. Как же я могу утверждать, что не в силах выполнить это повеление?

2. *Могу ли я молиться?* Да, я могу молиться в любое время.

3. *Могу ли я искать лица Божия?* Да, я могу искать Его лица рано утром и поздно ночью. Его лицо всегда открыто для тех, кто горячо желает найти Его.

В этот момент я почувствовал, как на мое сердце ложится бремя ответственности. Когда же я прочел последнее условие, я наконец-то понял, что, если я

желаю увидеть возрождение, то должен принять на себя полную ответственность за выполнение всех четырех условий.

4. *Могу ли я “обратиться от худых путей своих”?* Да, ведь я могу исповедать свои осознанные грехи и оставить их.

*Но разве “обращение от худых путей” может быть условием возрождения? Я всегда думал, что покаяние и подчинение своей воли Господу — результат возрождения, а не его условие. Я ошибочно полагал, что лишь тогда обрету достаточно силы для борьбы с грехом, когда Господь наконец-то соизволит послать мне возрождение. Кого же я таким образом винил в своих грехах? Кого же я, в заблуждении своем, считал ответственным за то, что возрождение не приходит и мои проблемы не решаются? Бога!*

Я старался избежать полной ответственности за свои поступки, но не смог. Если я хочу, чтобы Господь “услышал, простил и исцелил”, я должен сначала “обратиться от худых путей своих”.

Неужели так просто начать возрождение? Неужели это во власти каждого человека, принимающего Божьи условия? Да. Кто ответственен за то, чтобы своими действиями зажечь огонь возрождения? Я. Вторая книга Паралипоменон рассеивает все сомнения на этот счет.

Однако я чувствовал, что это лишь вершина айсберга. Во Второй книге Паралипоменон (7: 14) речь идет в основном о пробуждении национального масштаба. А как же личное возрождение? И далее, должен ли я что-то предпринимать, если ощущаю, что

в духовном возрождении нуждаются мои ученики? Если да, то что именно? Итак, я продолжал исследовать Писание.

*Второй ключевой фрагмент: Гал. 6: 1.*

Послание к галатам (6: 1) также вносит ясность в вопрос о том, ответственны мы за пробуждение или нет.

“Братия!  
если и впадет человек  
в какое согрешение,  
вы, духовные,  
исправляйте такового  
в духе кротости,  
наблюдая каждый за собою,  
чтобы не быть искушенным”.

Чтобы взять на себя инициативу, нам необходимо соблюсти лишь два условия. Во-первых, мы должны осознавать, что другой человек впал в грех. Во-вторых, во время разговора с этим человеком на нашей совести не должно быть тяжелых осознанных грехов, способных препятствовать работе Духа Святого в нас и через нас.

Здесь сказано, что нам нужно достичь определенного результата — “исправить такового”. В греческом оригинале слово “исправляйте” стоит в повелительном наклонении — а значит, это повеление, которое необходимо выполнять, а не просто совет.

А мы-то привыкли воспринимать этот стих совершенно по-другому! Мы ведем себя так, словно

Господь попросил нас всего лишь молиться о таких людях - ну и, может, иногда ходить к ним в гости. Однако этот стих обязывает нас не только молиться о них и посещать их, но и — обратите внимание, какую ответственность возлагает на нас Господь, — *исправлять* их! Мы ответственны за то, чтобы исправить такого человека и свести к минимуму ущерб, нанесенный ему грехом.

Наше задание ясно: взять на себя инициативу, закатать рукава и приступить к делу! В этом стихе указывается желаемый *результат*, пути же его достижения зависят от нашей изобретательности и наших способностей, направляемых Святым Духом. Таким образом, Бог дал нам четкое повеление — исправить согрешившего брата в силе Духа Святого и под Его руководством. Мы за это в ответе.

*Третий ключевой фрагмент: Еф. 4: 11-12.*

Хотя Божья воля о возрождении постепенно прояснялась, я по-прежнему не мог найти ответ на один вопрос. Дал ли Господь в Библии какие-либо конкретные указания о возрождении, адресованные учителям? Я продолжал исследовать Писание и решил выяснить все о греческом слове, переведенном как “исправлять”. Я надеялся, что в каком-нибудь месте Писания оно идет рука об руку со словом “учитель”. И, представьте себе, я встретил искомое слово в Послании к ефесянам (4: 11 -12), где дается описание работы учителя (помните, мы уже изучали этот фрагмент в главе “Закон Вооружения Знаниями”?). Я не верил глазам своим!

“И Он поставил одних Апостолами, других пророками, иных Евангелистами, иных пастырями и учителями, к совершению святых, на дело служения...”

Слова “совершение” [святых] и “исправлять” (Гал. 6: 1) в греческом языке происходят от одного и того же корня! Теперь становится ясно, что Господь поставил нас с вами учителями для исправления и возрождения Церкви. Задумывались ли вы о том, что возрождение — это сущность вашего призвания? Осознавали ли вы, что ваша миссия — возвращать блудных сынов и дочерей к Отцу, как бы низко они ни пали?

Представьте, какие перемены произошли бы в Церкви Божией, если бы хоть малая толика учителей-христиан взяла на свои плечи эту, предложенную Богом, ответственность. Наше преподавание никогда бы больше не сводилось к простому изложению материала. Мы метили бы прямо в сердца наших учеников — и попадали бы в цель!

“Братия! если кто из вас уклонится от истины, и обратит кто [*учитель!*] его, пусть тот знает, что обративший грешника от ложного пути его спасет душу от смерти и покроет множество грехов” (Иак. 5: 19-20).

Истина 2. Возрождение могут испытать лишь те, кто ранее был рожден свыше.

Цель благовестия — привести ко Христу тех, кто еще не спасен; цель возрождения — вновь обратиться ко Христу тех, кто спасен, однако не повинуется Богу. В

первом случае мы имеем дело с *покаянием*, *обращением*, или *рождением свыше*, во втором — с *освящением*, или *возрождением*. В результате первого обращения ко Христу верующий обретает вечную жизнь; в результате последующих обращений — жизнь в тесном общении с Богом.

Мы принципиально заблуждаемся, если стремимся зажечь в учениках огонь возрождения, не убедившись сначала в том, что они уже приняли Христа и стали “верующими во имя Его [... ] чадами Божиими” (Ин. 1: 12). Многие учителя полагают, что их ученики — христиане, на том лишь основании, что те происходят из хороших семей, производят впечатление верующих или учатся в христианских учебных заведениях.

Итак, не полезно ли периодически напоминать ученикам о плане спасения, уделяя этому несколько минут урочного времени? Некоторые учителя воспринимают эту обязанность настолько серьезно, что посещают каждого ученика, чтобы определить его духовное состояние и поделиться с ним Евангелием.

Помните, что призывать к возрождению неверующих учеников — все равно что проповедовать покойникам на кладбище. Библия говорит, что до личной встречи со Христом люди “мертвы по преступлениям и грехам”. Они не могут испытать “возрождение”, если не были рождены свыше.

Истина 3. Возрождение — не однократное событие, а постоянно продолжающийся процесс.

Возрождение — это не какое-то мероприятие или

собрание, а продолжительный процесс, который, возможно, закончится лишь тогда, когда мы предстанем пред Господом. Возрождение нельзя проводить “раз в год” — к нему нужно стремиться постоянно.

Не следует думать, что возрождение может произойти лишь с теми верующими, которые далеко отошли от Бога. Это слишком узкое понимание возрождения. В более широком смысле возрождение происходит всякий раз, когда христианин раскаивается в грехе — пусть даже самом незначительном — и всецело возвращается к Господу. Первое послание Иоанна (1: 9) гласит: “Если исповедуем грехи наши, то Он, будучи верен и праведен, простит нам грехи наши и очистит нас от всякой неправды”. Повинуясь этим словам, мы делаем шаг к возрождению.

Наши ученики часто попадают в ловушку греха (“впадают в согрешение”) и тихо плачут в ожидании того, что некий “добрый самаритянин” поставит их на ноги и выведет на дорогу, ведущую домой.

В духовной жизни каждого ученика случаются взлеты и падения. Поэтому мы должны постоянно наблюдать за учениками, чтобы не пропустить признаков духовной нужды. Ведь наше призвание — отвечать на духовные нужды учеников. Итак, будьте всегда готовы призвать своих учеников к возрождению.

Истина 4. Возрождение может коснуться как отдельного человека, так и группы людей или целого народа.



Возрождение не знает географических, количественных или возрастных пределов. Библейские тексты, а также история Церкви, свидетельствуют о том, что возрождение может произойти как с одним человеком, так с семьей, классом, коллективом, церковью, городом, областью или целой страной.

Практика показывает, что возрождение может начаться в любое время дня и ночи, в любой части христианского мира, в любой церкви или межцерковной организации.

Огонь возрождения может зажечь, силой Духа Святого, любой человек, будь то проповедник, евангелист, учитель, бизнесмен, миссионер или рядовой христианин.

Иногда огонь возрождения разгорается за одну минуту, а иногда, прежде чем вспыхнуть, тлеет долгие годы. Иногда возрождение длится меньше одного дня, а иногда — месяцы и даже годы.

Часто бывает так, что очаги возрождения сосредотачиваются в одном месте, в одном временном периоде или в жизни одного человека.

Возрождение оставляет по себе разные следы. Иногда оно изменяет жизнь целой страны на многие века, а иногда — лишь жизнь нескольких людей на сравнительно небольшой отрезок времени.

О чем свидетельствует такое разнообразие? О том, что Божья сила, Его присутствие, очищение (“прощу грехи их”) и обновление (“исцелю землю их”) будут с каждым, кто предпримет необходимые для возрождения шаги, — в любое время и в любом месте. Бог готов ниспослать возрождение любому человеку,

соответствующему его условиям, — в том числе и нам с вами, мой друг.

Поэтому, какова бы ни была ваша жизненная ситуация, молитесь о возрождении, готовьтесь к возрождению, просите Бога о возрождении. Безгранична сила Духа Господнего в сердцах тех Его детей, которые желают соблюсти поставленные Им условия. Пусть же дух возрождения пребудет с вами везде, куда ни призовет вас Господь.

Истина 5. Чтобы пережить возрождение, необходимо искренне покаяться и оставить свой грех.

Человек испытывает потребность в возрождении по одной-единственной причине: из-за того, что он грешник. Если бы христиане не грешили (не творили бы зло и не упускали возможность творить добро), то не было бы и необходимости в возрождении. Если мы полагаем, что можем привести учеников к возрождению, не обличив их прямо и открыто в их грехах, значит, мы не понимаем библейской сути возрождения.

Говоря упрощенно, в процессе возрождения можно выделить два полюса: отрицательный (ученик оставляет свои грехи) и положительный (ученик вновь обращается к Спасителю). Путь ко Христу всегда лежит через очищение и прощение. Мы не можем испытать возрождение и обрести мир с Богом до тех пор, пока не встретимся с Иисусом у креста и наши грехи не будут омыты Его драгоценной кровью.

Пока наши ученики не осознают, как серьезны последствия греха для них самих, для других людей и

для Бога, у них не будет силы воли отказаться от этого греха. Поэтому никогда не нужно призывать учеников к обещанию не грешить в будущем, если они не раскаялись в том, что грешили в прошлом.

Однажды я выступал на конференции, организованной для студентов наиболее престижных университетов страны. В конце выступления я попросил всех, кто чувствует себя рабом греха, подойти ко мне после собрания. Подошла одна девушка, и в считанные секунды я понял, что она глубоко осознает свою греховность. Мы присели и начали разговор, который продлился три часа и привел к сильнейшему возрождению.

В результате первого часа беседы она глубоко раскаялась в своем грехе. Второй час прошел в напряженной битве за то, чтобы она приняла твердое решение покончить с этим грехом в будущем. Однако когда я попросил ее позвонить определенному человеку и поставить точки над “i”, ее лицо побелело. Наконец она сказала: “Обещаю вам, я сделаю это на следующей неделе”.

Я знал, что если она не позвонит тому человеку прямо сейчас, то не освободится от уз греха. Ее губы дрожали, а лоб покрылся испариной. Скованная страхом, она умоляла меня не заставлять ее делать этого. Однако после того как мы помолились, ее сердце наполнилось миром Божьим и она согласилась позвонить при условии, что я буду стоять рядом и подсказывать ей, что говорить.

Мы вместе вышли в набитый людьми гостиничный вестибюль и набрали номер

междугородной связи. Было уже за полночь, но она знала, что на том конце провода продолжается вечеринка. Наконец тот человек поднял трубку, и девушка словно окаменела. Я произнес молитву и стал подсказывать ей слова. Сообщив о своем решении, девушка залилась слезами и прислонилась к стене. Казалось, она физически ощущает, как Господь с корнем вырывает грех из ее сердца. Это была очень болезненная процедура.

После этого мы позвонили родителям девушки, жившим на другом конце страны. Слезы отчаяния сменились слезами радости, когда она сказала им, что их горячие молитвы наконец-то услышаны.

Перед тем как мы расстались, я взял с нее обещание, что она немедленно найдет четырех своих подруг, которые также присутствовали на этой конференции, и расскажет им о своем поступке. “Сразу же после этого попросите их помолиться о вас вслух, — посоветовал я. — А завтра утром подойдите ко мне в пятером, и мы поговорим о том, как сохранить обретенную победу”.

На следующее утро они подошли ко мне, напевая песенку, — не пятеро, а восьмеро! Девушка по-прежнему была в слезах, но это были слезы радости, прощения и несокрушимой воли. Я был уверен, что ее подруги помогут ей пройти через огонь и воду.

Вы призваны принести ученикам возрождение, и ваша миссия не окончена до тех пор, пока они не подчинятся Господу во всем. В ходе операции хирург иногда обнаруживает, что злокачественная опухоль распространилась на большую часть, чем он ожидал.

Вы также можете столкнуться с нежеланием человека перестать грешить. В таких случаях необходима более серьезная и длительная операция. Учитель, как и хирург, не имеет права проигнорировать свое печальное открытие и преждевременно наложить швы. Даже если большая часть раковой опухоли удалена, оставшаяся развивается более стремительно, поражая здоровые ткани. Итак, продолжайте операцию до тех пор, пока вся опухоль не будет удалена и ваш ученик не обретет полную свободу!

Истина 6. Возрождение всегда приводит к тому, что человек начинает ревностно искать лица Божьего и служить Христу.

Если христианин полностью искоренит из своей жизни существенный грех, об этом будет свидетельствовать неподдельный “плод покаяния”. Внутренние перемены обязательно проявятся внешне. Человек изменится навсегда.

В процессе написания этой главы я решил отдохнуть и прополоть клумбу возле дома, которая из-за наших разъездов была в весьма запущенном состоянии. Цветам практически не доставалось солнечного света, так как его поглощали возвышающиеся над ними сорняки. Выдернув охапку сорняков, я обнаружил, что цветочки под ними совсем ослабли и зачахли. Итак, я прополоть всю клумбу и открыл солнцу доступ к изголодавшимся растениям. Чего мне теперь ожидать? Естественно, того, что они зацветут пышным цветом!

Подобным образом грех сковывает наше сердце,

лишая его радости и заглушая желание делать добро. В это время бывает нелегко обнаружить под сорняками чахлые ростки истины. Однако если человек принял Христа, в нем обязательно присутствуют початки духа, пусть даже очень слабые. Стоит только прополоть сорняки — и питаемые солнцем и дождем цветы снова расцветут.

Существует три верных признака возрождения, проявления которых вам следует искать в учениках. Во-первых, ученики должны быть искренне и от всего сердца благодарны Господу. Во-вторых, они должны ревностно искать Его лица. В-третьих, у них должно появиться огромное желание служить Ему. Все это — признаки подлинного возрождения, поэтому мудрый учитель должен обращать на них внимание и приветствовать их.

Истина 7. Возрождение помогает человеку правильно определить жизненные приоритеты.

Возрождение — это жизненно важный процесс, в результате которого преобразовывается отношение верующего к Богу, к самому себе и к окружающему миру.

Взаимоотношения человека с Богом — самые важные и глубокие из всех взаимоотношений. Следовательно, их улучшение позитивно влияет на все другие важные связи человека. Множество мужей и жен восстановили свой брак в результате восстановления отношений с Богом. Множество блудных сынов и дочерей оставили жизнь во грехе и вернулись домой — также потому, что примирились с

Богом.

Продолжительное время пребывая во грехе, христианин угождает себе, вместо того чтобы угождать Господу. Нарастает противостояние, в котором побеждает плоть. Однако с приходом возрождения Господь снова воцаряется в сердце человека и вскоре восстанавливает порядок и гармонию в его жизни.

К сожалению, многие из нас строят свои уроки так, будто ключом к духовному росту являются внешние перемены. Мы постоянно призываем учеников изменить поведение, в то время как их сердца противятся Господу. Такой подход ничего не изменяет в ученике, он только приносит разочарование учителю. Начинать нужно изнутри. Главное — отношения с Богом, затем с самим собой, и только потом с другими людьми.

Много лет назад, когда я преподавал в библейской школе “Мальтнома”, мне выпала честь регулярно видеться с д-ром Джоном Митчеллом. В то время ему было за восемьдесят. Он вел ежедневную радиопередачу, преподавал в колледже (почти на полную ставку) и регулярно выступал на конференциях. В понимании Писания и в благочестии он не имел равных. Но больше всего мне запомнились его молитвы. Казалось, что, общаясь с любящим Отцом, он часто забывал о моем присутствии в комнате. Я чувствовал себя так, словно придерживал края его плаща, когда он на колеснице въезжал в тронный зал царского дворца.

Однажды я попросил его оказать мне важную

услугу. Я рассказал ему, как благословляет Господь “Путешествие по Библии”, и спросил, не может ли он уделить время тому, чтобы передать мне свое знание Писания. Я бы, в свою очередь, передал это знание другим учителям, а те обучили бы людей по всему миру.

После краткой паузы он ошарашил меня своим ответом:

— Нет, Брюс, не могу.

Я решил, что чем-то его обидел.

— Почему? — пробормотал я. — Я что-то не так сказал?

Он с улыбкой ответил:

— Я не буду учить вас Библии, так как это не то, что вам нужно. Я сделаю нечто другое: буду встречаться с вами каждую неделю, чтобы помочь вам еще больше полюбить Спасителя. Ведь если вы полюбите Его всем сердцем, мой друг, все остальное приложится.

Верно подмечено, не правда ли? Д-р Митчелл знал, что главное — отношение нашего сердца.

Помогая ученикам все больше любить Иисуса Христа, всегда помните Книгу Притчей (4: 23):

“Больше всего хранимого храни сердце твое, потому что из него источники жизни”.

## Суть Закона Возрождения

Суть Закона Возрождения можно выразить двумя словами:



*“Обновите сердце”.*

Учитель должен способствовать тому, чтобы в жизни учеников постоянно происходило возрождение.

## **Заключение**

За те годы, которые я преподаю Закон Возрождения, множество людей делились со мной тем, как глубоко коснулся их этот закон. Они прониклись осознанием того, что Бог призвал их к служению возрождения, будь то в учебное время или за его рамками.

Однажды я проводил конференцию “Семь законов учащегося” на северо-западе США. Когда я закончил, слушатели стали один за другим подходить ко мне, чтобы выразить признательность. В числе прочих подошла и одна немолодая женщина. Она взглянула мне в глаза и с волнением в голосе спросила:

— Можно я обниму вас? Я просто обязана вас обнять.

Признаться, она застала меня врасплох, но я ответил:

— Разумеется, почти за честь.

На глазах у всей выстроившейся за ней очереди она крепко обняла меня. Я почувствовал, как она дрожит. Отступив на шаг назад, она взволнованно сказала:

— Я должна объяснить вам, почему мне было так важно вас обнять.

По ее щекам покатались слезы. Забыв о том, что вокруг нас толпятся

люди, она продолжала:

— Когда я была маленькой, мой дядя многократно насиловал меня и издевался надо мной. Я никак не могла его простить. После сегодняшнего занятия о Законе Возрождения, когда мы встали на колени, чтобы помолиться, я наконец-то смогла простить его.

У нее дрожали губы, и я понял, что это еще не все. Запинаясь, она снова заговорила:

— Когда я простила его, у меня в груди словно зажегся огонь, который потом распространился по всему телу. Сперва я подумала, что у меня начинается сердечный приступ. Я спросила Бога, что со мной происходит. Он ответил: “Только что ты простила своего дядю, и теперь Я могу простить тебя. Сейчас Я сжигаю всю горечь и злобу, которая накопилась в твоей душе”.

Внезапно выражение ее лица изменилось, и она вся просияла. Она взяла меня за руку, наклонилась ко мне и прошептала:

— Все эти годы я не могла заставить себя даже прикоснуться к мужчине. Я ненавидела мужчин всем сердцем. Подходя к вам, я знала, что если смогу вас обнять, значит, я действительно исцелена.

Она снова обняла меня и пошла дальше, восклицая:

— Я наконец-то свободна! Слава Богу, я свободна!

Не правда ли, ради таких моментов стоит жить?

Эта женщина услышала призыв к покаянию и возрождению. Она ответила на этот призыв и пережила Божье чудо, которое разорвало сковывавшие ее цепи. Силою креста Христова эта женщина смогла простить; эта же сила очистила ее от греха и вывела из темницы, куда заточило ее пережитое насилие.

Когда мы вспоминаем о том, что наш долг — призвать к возрождению того или иного ученика (или весь класс, или церковь), нас всякий раз одолевают страх и неуверенность в своих силах. Но разве, полагаясь на собственные силы, мы когда-нибудь будем способны обратить другого человека к Господу? Во всяком случае, я на это не способен.

К счастью, Бог этого от нас и не требует. Он лишь хочет, чтобы мы положились на Него и Его чудесные возможности. Если мы так и сделаем, то тот же Господь, который направил Нафана к Давиду, направит и нас к кому-нибудь и даст нам способность обратить этого человека к Нему. Необходимо лишь всем сердцем подчиниться Его руководству. Если Бог призвал вас, неужели Он не даст вам силы?

Закон Возрождения — мой любимый закон. Наверное, это любимый закон и Господа, ведь кто как не Он больше всех переживает о заблудших детях! Указывая ученикам дорогу домой, взгляните на святую гору Господню, и вы увидите, как Он спешит вам навстречу с распростертыми объятиями, радуясь возвращению блудного сына.

Человек, которого вы обратите к Господу, будет благодарен вам до конца жизни, а Бог — вечно.

## Вопросы для обсуждения

1. Перечитайте притчу, которую Нафан рассказал Давиду. Как вы думаете, почему она помогла Нафану достичь цели? Проведите как можно больше параллелей между этой притчей и поступком Давида. Обличал ли вас кто-либо при помощи “трюка Нафана”? Если да, расскажите, что произошло. Что нужно знать, чтобы успешно использовать “трюк Нафана”?

2. Вспомните период наивысшего возрождения в вашей христианской жизни. С чего началось это возрождение? К каким результатам оно привело? Вам бы хотелось снова испытать подобную близость к Господу? Теперь вы понимаете, что можете пережить возрождение в любой момент, если только искренне этого захотите. Что же мешает вам пережить его прямо сейчас?

3. Кто из ваших верующих друзей на протяжении многих лет проявлял наибольшую заботу о вашем духовном состоянии? Был ли в вашей жизни такой человек, который, повинаясь Посланию к галатам (6: 1), пришел к вам, чтобы принести вам обновление? Опишите ваш разговор и то, что вы чувствовали. Какие уроки вы из этого извлекли?

4. Чтобы возрождение произошло с церковью, необходимо, чтобы все ее члены покаялись и оставили прошлые и настоящие грехи. В чем, с точки зрения Бога, состоят основные грехи “общецерковного масштаба”, которые необходимо исповедать и

искоренить, прежде чем Господь сможет послать возрождение? Прочтите первую главу Книги Неемии, преклоните колени пред Господом и покайтесь от имени своей церкви.

## Глава 14

# ЗАКОН ВОЗРОЖДЕНИЯ

## МЕТОД И РЕКОМЕНДАЦИИ

Однажды, среди ночи, мне позвонил приятель из другого города. Он был очень расстроен. Извинившись за поздний звонок, он передал ужасную новость, которую перед этим сообщил ему знакомый из церкви. Один из старейшин их церкви был арестован за вождение автомобиля в нетрезвом состоянии — и уже не в первый раз.

Узнав об этом, мой приятель тут же ушел с работы и поехал в тюрьму, где этот старейшина рассказал ему свою историю. Он не случайно попал в эту историю, так как уже много лет тайком прикладывался к бутылке. Он испытывал огромные финансовые

затруднения: получив в кредит более тридцати тысяч долларов, он никак не мог их вернуть. Вдобавок ко всему жена собиралась уйти от него, говоря, что их давно уже ничего не связывает.

“Но самое ужасное то, что ему на все наплевать! — сказал мне приятель. — Его сердце зачерствело. Он и слышать не желает о Боге. Что мне делать? Все хотят вышвырнуть его из церкви и предоставить ему доживать свой век в тюрьме. И все это время он скрывал свое подлинное лицо”.

Мой приятель спросил, что нужно сделать другим старейшинам, чтобы обратить этого брата к Господу, вернуть его к служению и достойной жизни. Мой ответ можно прочесть на следующих страницах.

Знаете ли вы, как помочь христианину, отошедшему от Господа? Знаете ли вы, как научить послушанию ваших непокорных детей, родственников или друзей? Чтобы помочь другому верующему привести в порядок свою жизнь, каждый родитель, пастор, учитель или просто друг может воспользоваться Методом Закона Возрождения. Этот библейский метод способен произвести подлинный переворот в жизни человека! Лично я множество раз использовал пять этапов этого метода и был свидетелем того, как десятки людей заново открывали для себя радость жизни с Богом.

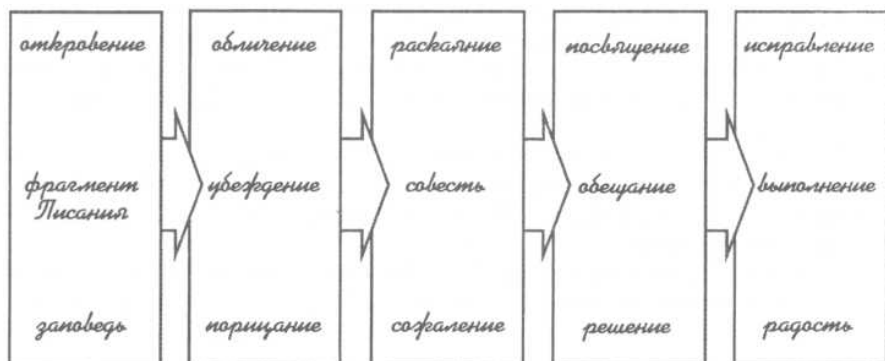
Кстати, моему приятелю этот метод тоже помог. Несколько недель спустя он снова позвонил мне, чтобы сообщить радостную весть: старейшина встал на путь возрождения. Все члены церкви окружили его заботой — как брата, которому крайне необходимы

помощь и поддержка.

## Метод Закона Возрождения

Если рассмотреть библейские примеры возрождения, мы увидим, что все они включают, с небольшими различиями, одни и те же этапы. Каждый этап основывается на предыдущем; ни один из них нельзя пропустить или пройти слишком поспешно. Помните: вам нужны результаты не сиюминутные, а прочные. Если по какой-то причине ваши ученики не способны искренне сделать тот или иной шаг, нельзя переходить к следующему. Продолжайте убеждать их в необходимости этого шага и призывать к действию.

Не забывайте также, насколько сложно подвергнуть анализу такое тонкое духовное явление, как возрождение. Пытаясь “разложить его по полочкам”, мы рискуем угасить его огонь. Пусть же мы никогда не перестанем удивляться благодати и милости Божьей, позволяющей заблудшей овце вернуться в стадо — а также другой некогда заблудшей овце указать ей путь.



### Этап 1. Откровение.

Люди нуждаются в возрождении по одной простой причине: они ослушались Господа. Однако для начала мы должны быть твердо уверены в том, что человек действительно согрешил. Следует отличать поступки, неугодные нам, от поступков, запрещенных Богом. Бог не давал нам права от Его имени судить о том, что правильно, а что — нет. Это прерогатива Библии.

Если Библия называет тот или иной поступок грехом, значит, это грех. В данном случае все основывается не на вашем мнении, а на *откровении* Божьем. К примеру, Бог сказал: “Не укради”. Если человек что-либо украл, он совершил грех. Он нарушил не только закон своей страны, но и закон Небес. Такому человеку следует указать на *фрагмент* Писания, где идет речь об этом грехе, и на *заповедь*, которая была нарушена.

Если вам стало известно, что ваш знакомый нарушил одну из библейских заповедей, значит, Бог призвал вас с любовью обличить этого человека и помочь ему пережить возрождение. Пытайтесь помочь этому человеку, вы попросту повинуетесь Богу. Вы не



пропагандируете собственное мнение — вы сообщаете ему божественное откровение.

Первое, что необходимо сделать, чтобы вновь обратить верующего на путь Господень, — это показать ему, что говорит Библия о его положении. Пока он не убедится, что причина его проблемы лежит в неповиновении Господу, и не поймет суть этой проблемы, он не сможет ее решить.

Представьте себе такую ситуацию. Больной приходит к врачу и говорит: “Доктор, не пойму, в чем дело. Мне как-то нехорошо”. Врач тут же прописывает ему лекарство и велит немедленно приступить к лечению. Этот больной наверняка в полном замешательстве — ведь врач даже не поставил ему диагноз! Подобным образом многие учителя пытаются устранить симптомы духовных заболеваний, так и не диагностировав самих заболеваний.

Проблема, из-за которой у верующего возникает потребность в возрождении, — его неповиновение Богу.

Учитель должен знать ключевые места Писания, где говорится о Божьих стандартах жизни, и показать их ученику так, чтобы тот понял, что “от правды не убежишь”. Задача учителя — изложить библейское учение четко и ясно, не примешивая к нему собственного мнения. Ученик должен воочию убедиться, что Библия называет его поступок грехом. Именно на этом должен делать акцент учитель, если нужно — много раз, до тех пор, пока ученик не согласится с этим.

На данном этапе учитель еще не наставляет

ученика и не обличает его в грехе, а только показывает, что говорит Библия. Тщательно следите за тем, чтобы вашим основанием было библейское учение, а не собственное мнение и не мнение учеников.

Говорите прямо и спокойно. Избегайте каких-либо субъективных комментариев и всплесков эмоций. Писание либо осуждает определенные поступки, либо нет. Если да, не ищите таким поступкам оправдания и не старайтесь смягчить вину. Возможно, вы будете чувствовать себя неловко, однако ваша задача — представить ученику библейское учение.

Цель данного этапа — чтобы ученики поняли, чему учит Библия. Проверить это можно таким вопросом: «Можем ли мы на основании рассмотренных фрагментов Писания согласиться, что Библия называет поступок “икс” грехом? » Нельзя переходить к следующему этапу до тех пор, пока данный вопрос не оставит ни у кого сомнений. При этом внимание учеников должно быть обращено на текст Библии, а не на собственное поведение.

## Этап 2. Обличение.

Когда ваши ученики согласятся, что Библия называет определенный поступок грехом, вы должны призвать их согласиться и с тем, что этот грех совершили *они сами*. *Этап обличения — это связующее звено между Божьим откровением и покаянием ученика.*

На этом этапе внимание учеников обращается на конкретные грехи, ими совершенные. К концу этапа

ученики должны быть готовы не просто сказать: “Да, Библия учит, что это грех” (этап 1), — но: “Да, я не послушался Бога, а стало быть, согрешил пред Ним”.

К этому моменту ученик, возможно, уже ощущал обличение с трех сторон. Эти три “обличителя” — совесть ученика, Дух Божий, живущий в нем, и Библия. Тем не менее эти три голоса можно проигнорировать. Можно заглушить укоры совести, оправдывая перед ней свои поступки; угасить Духа Святого, не принимая Его обличения; заставить Писание замолчать, отложив его в сторону.

В таком случае Господь использует еще одного “обличителя”. Хотите — верьте, хотите — нет, но Библия учит, что “обличители”, которым Бог дает последнее слово, — мы с вами. Все четыре “обличителя” составляют спасательный круг, который Бог бросает Своим тонущим детям. Ваша задача — *переубедить* заблудшего брата, относясь с любовью к нему, но *порицая* его поведение.

Обличить кого-то — значит упрекнуть его, укорить, подвергнуть резкой критике. Очень важно противостоять этому человеку, одновременно открывая ему глаза на истину. К сожалению, в наше время обличение не пользуется популярностью ни в учебных заведениях, ни в церквях, ни на работе. Общество пришло к выводу, что черного и белого цветов не существует — есть лишь различные оттенки серого. А поскольку все серо, нельзя совать нос в чужую жизнь. Наше общество с осуждением относится к тем, кто во всеуслышание провозглашает Божьи принципы, не пренебрегая и обличением.

Именно потому, что родители не обличают детей и не спрашивают у них отчета в их поступках, дети “отбиваются от рук”. Именно потому, что учителя не обличают учеников и не спрашивают у них отчета в их поступках, в наших школах творятся безобразия. Именно потому, что пасторы и лидеры церквей не обличают прихожан и не спрашивают у них отчета в их поступках, наши церкви ничем не отличаются от мира.

Библия учит, что важно не только то, *что* мы говорим, но и то, *как* мы это говорим. В данном случае мы говорим слова обличения, однако делать это можно по-разному. Множество библейских стихов указывают, что в любой ситуации мы должны оставаться кроткими и руководствоваться любовью.

Дисциплинарные меры, которые применяет к нам Господь, всегда направлены на то, чтобы побудить нас к послушанию и росту. Временами Господь может строго наказывать людей. Об этом идет речь в Первом послании к коринфянам (11: 29-32), где Павел напоминает нам, что принимающий вечерю Господню недостойно “ест и пьет осуждение себе... Оттого многие из вас *неможны* и *больны* и немало *умирает*. Ибо если бы мы судили сами себя, то не были бы судимы. *Будучи же судимы* [здесь речь идет о тех, кто немощен, болен и уже умер], *наказываемся от Господа*”.

Не так давно я обличал женатого мужчину, состоявшего во внебрачной связи и не желавшего ее разорвать. В конце концов я был вынужден упомянуть об ужасных последствиях его греха и о Божьем наказании. Я рассказал этому мужчине о некоторых

людях, которым пришлось жестоко страдать из-за того, что они не раскаялись и не оставили свой грех. После нескольких примеров ему стало не по себе, и он спросил:

— Погодите, вы что, пытаетесь меня запугать?

— Чем именно? — уточнил я.

— Тем, что Бог накажет меня, если я не порву с любовницей.

— Да, вам бы лучше испугаться, — сказал я. — Если вы думаете, что Господь будет безучастно смотреть на то, как вы разрушаете две христианские семьи, навлекая беду на ваших детей и на всю их дальнейшую жизнь (в том числе и семейную), — что ж, тогда вы понятия не имеете, на что Он готов пойти, чтобы защитить вас от греха. Однако, судя по всему, страх Господень вам не знаком, иначе вы не вели бы себя так глупо.

Если хотите получить несколько примеров того, как обличать людей, прочтите Первое послание апостола Павла к коринфянам. Вы увидите, что порой Павел укоряет своих читателей мягко и осторожно, а порой — прямо и бескомпромиссно. Прочтите, как обличал толпы народа Иоанн Креститель. Прочтите, какими резкими словами Христос обращался к видным религиозным деятелям Его времени. Еще раз прочтите Числа и Второзаконие, наблюдая за тем, как Господь обличает и увещевает Свой народ. Нет никаких сомнений в том, что Бог поощряет метод обличения и Сам использует его. Значит, и мы должны следовать Его примеру!

Что было бы со мной, если бы мои родители не

любили меня настолько, чтобы при необходимости обличать? Трудно даже представить. Я счастлив, что в течение моей жизни множество людей Божьих проявили мудрость, обличив меня (порой мягко, а порой и потверже!) в некоторых моих поступках, убеждениях и чертах характера. Я благодарю Бога за то, что эти люди были послушны Ему и проявили ко мне любовь!

Точно так же будут благодарны вам ваши дети, друзья, муж, жена, члены семьи или ученики, если в те минуты, когда они собьются с пути и будут нуждаться в обличении, вы проявите к ним любовь и скажете истину.

Мне очень нравятся слова, сказанные Павлом его ученику, а затем коллеге Тимофею, а заодно и всем нам, служителям Господним:

“Итак заклинаю тебя [*обратите внимание на то, как Павел призывает Тимофея*] пред Богом и Господом (нашим) Иисусом Христом, Который будет судить живых и мертвых в явление Его и Царствие Его: проповедуй слово, стой во время и не во время, *обличай*, запрещай, увещевай со всяким долготерпением и назиданием” (2 Тим. 4: 1, 2).

Слышите ли вы в своем сердце желание всецело повиноваться Господу? Любите ли вы Его? Тогда исполните Его заповедь: обличайте согрешивших.

Те из нас, кому сложно обличать, должны обратить особое внимание на слова “со всяким долготерпением”. Павел понимал, что обличение —

процесс весьма болезненный. Потому не удивляйтесь, что повиноваться Богу бывает нелегко. Просто примите твердое решение стоять до конца, чего бы вам это ни стоило, чтобы вас можно было назвать настойчивым человеком.

### Этап 3. Покаяние.

Покаяние — это решающий шаг в жизни человека, которому вы стараетесь помочь. Все происходившее ранее лишь подготавливало его к этому шагу; все, что будет происходить в дальнейшем, зависит от того, *покается* он или нет. *Покаяние — это ключ к возрождению*. Ваша задача — пробудить *совесть* человека и вызвать у него *сожаление* о своем грехе.

В Новом Завете словом “покаяться” обычно переводится греческое слово “метаноэ”, означающее “изменить свое мышление или восприятие”. В Библии это слово употребляется в трех значениях:

1. Покаяние как сожаление о неправильных поступках или мыслях.

2. Покаяние как перемена, происходящая в сердце неверующего в тот момент, когда он осознает свою нужду в спасении, понимает, что лишь жертва Иисуса Христа может искупить его грехи, и вследствие этого начинает верить в Бога и принимает Христа как своего Спасителя.

3. Покаяние как перемена, происходящая в сердце христианина в тот момент, когда он осознает, что ослушался Бога, и изменяет свое поведение.

В этом разделе главы “Закон Возрождения”

покаяние рассматривается в третьем значении. Чтобы лучше раскрыть значение этого ключевого этапа, помогающего привести человека к возрождению, я упомяну о трех компонентах покаяния.

1. *Покаяние включает в себя осознание греха.*

“Осознать” что-либо означает “изменить свои убеждения или мысли, привнеся в них нечто принципиально новое”. Мы уже говорили о том, что покаяние — ключевой этап возрождения — подразумевает перемену мышления. Мышление же изменяется тогда, когда новые мысли или убеждения замещают собой существовавшие ранее — т. е. происходит осознание чего-то нового. Покаяние всегда зарождается в разуме человека.

В корне каждого греховного поступка лежит греховная мысль, которую следует заменить правильной, библейской мыслью. Ведя человека к покаянию, мы должны сначала помочь ему привести в порядок свои мысли. Нам нужно выявить заблуждения, которые привели его к греху, и заменить их библейской истиной.

Совершая грех, человек старается как-то *рационализировать* его. “Рационализировать” означает “убедить себя в том, что греховное разумно, рационально, логично”, “найти оправдание своим слабостям (особенно в собственных глазах)”, “мотивировать свое поведение правдоподобными, но не соответствующими истине причинами”. Если вы хотите убедить человека в том, что грешить неразумно, нужно обязательно опровергнуть такие



доводы. По сути дела, “рационализация” — это свидетельство того, что человек нуждается в покаянии.

Всякий грех проистекает из неверного понимания Божьего характера и Его воли. Например, супружеские измены происходят тогда, когда человек убеждает себя, что этот грех принесет ему больше счастья и удовольствия, чем верность, заповеданная Господом. Он делает вывод, что Господь утаил от нас истину и что Его пути — не самые лучшие.

Если не опровергнуть такие ложные доводы, то человек будет верить им все больше и больше. Вскоре эти доводы сформируют мощное “ополчение” и будут противостоять Божьей истине всякий раз, когда та попытается возобладать в разуме человека. Постепенно человек утрачивает веру в то, что Божьи пути — самые лучшие. Это можно было бы назвать “покаянием со знаком минус”, ведь здесь мышление человека изменяется в неверном направлении.

В конце концов доводы в пользу греха набирают огромную силу, пленяя разум христианина, а следовательно, и его поведение. Библия говорит, что в случае поражения в разуме верующего образуются *твердыни*.

Твердыни — это мощные укрепления, при помощи которых сатана подчиняет себе ту или иную область нашего разума. Цель сатаны — хитростью и обманом расширить свое царство. Укрепляясь и расширяясь, “твердыни” в конце концов лишают человека свободной воли и порабащают его. Вместо того чтобы быть рабом Христа, человек становится рабом дьявола.

Если человеком владеет какой-либо серьезный грех, можете быть уверены, что сатана уже возвел множество укреплений в стратегически важных местах его разума. Всякий раз, когда человек делает шаг к истине, враг объединяет свои силы, чтобы остановить его.

Если христианин с солидным стажем семейной жизни серьезно задумывается о разводе, значит, в его разуме возведено уже около десятка мощнейших твердынь: гнев, непощение, обида, горечь и т. д. Если вы когда-либо пытались переубедить человека, решившего развестись, вам уже знакома тактика дьявола. Вы уже сражались со множеством ложных доводов, твердынь и укреплений.

Именно в такие минуты мы должны помнить, что наше мощнейшее оружие — молитва. Ведь прямо за холмом нашего приказа ожидают несметные войска!

“Ибо мы, ходя во плоти,  
не по плоти воинствуем.  
Оружия воинствования нашего не плотские,  
но сильные Богом  
на разрушение твердынь:  
ими *ниспровергаем замыслы*  
и всякое превозношение,  
восстающее *против познания Божия*,  
и *пленяем всякое помышление*  
в послушание Христу”

(2 Кор. 10: 3-5).

“Твердыни” следует *разрушать*, поскольку они восстают *против познания Бога*. “Твердыни”

становятся для человека нормой, вытесняющей собой заповеди Божьи.

Кроме того, мы должны *“ниспровергать замыслы”*, также восстающие против познания Бога. Использованное здесь слово “замысел” означает “аргумент “за” или “против”, “высказывание с целью убедить собеседника”. Здесь содержится четкое указание Господа: *мы должны ниспровергать ложные замыслы, убеждая человека в истине*. Ведь истина делает нас свободными!

Наши мысли всегда находятся в плену: либо у Господа, либо у дьявола. Не забывайте об этом. Если удастся освободить мысли из вражеского плена, победа вам обеспечена. Произошло то, что Библия называет покаянием!

Как следствие этого, изменится и поведение. *Покаяние, произошедшее в разуме человека, ведет его к возрождению*. Эта важнейшая причинно-следственная связь проявляется всегда и везде. **Наши мысли всегда определяют наши поступки. Убеждения диктуют поведение.**

2. *Покаяние включает в себя сожаление о грехе.*

Как это ни печально, среди христиан широко бытует узкое понимание покаяния: “покаяться” значит “передумать, изменить свое мнение”. Хотя это значение действительно присутствует в греческом оригинале, слово “покаяние” несет в себе также еще и множество других оттенков смысла.

Вторым компонентом библейского понятия

“покаяние” является сожаление о содеянном грехе. “Сожалеть” означает “испытывать угрызения совести”, “глубоко переживать о том, что совершил”. Здесь речь идет о наших эмоциях. Когда человек раскаивается, то есть осознает, что согрешил и ослушался Бога, изменяются не только его мысли, но и его чувства. Сожаление о грехе приходит одновременно с его осознанием или чуть-чуть позже. *Сожаление о грехе смягчает огрубевшее сердце, и поэтому играет огромную роль в процессе возрождения.* Сожаление — это своеобразный “освежитель сердца”, которым пользуется Господь, чтобы растопить накопившиеся в нас холод и безразличие. Слезы сожаления обновляют и очищают наше сердце.

Никогда не следует понимать возрождение ограниченно — как перемену одного лишь мышления. Возрождение подразумевает также обновление наших чувств. Иначе человек, осознавший свой грех, может не чувствовать, что Бог его простил, даже если разумом и понимает, что это так.

Проводя душепопечительскую работу, я часто беседовал с христианами, которые в прошлом тяжело согрешили и никак не могли почувствовать, что Господь простил их. Они исповедали свой грех пред Богом и перестали его совершать, однако по-прежнему жили с чувством вины. Очень часто это говорит о том, что человек не испытал чувства глубокого и искреннего сожаления о грехе. Это чувство позволяет человеку не только ощутить ту боль, которую он причинил другим, но и полностью простить самого себя. Если мы исповедуем грех пред Богом, Он

прощает нас; если мы всей душой сожалеем о грехе, мы обретаем силу простить самих себя.

Читая Библию, мы видим, что возрождение всегда сопровождается сожалением о грехе. Когда изменяется мышление (*осознание греха*), сокрушается сердце (*сожаление о грехе*). Взгляните, к примеру, на возрождение, произошедшее с царем Иосией, как оно описано во Второй книге Паралипоменон (34: 27):

“Так как смягчилось сердце твое,  
и ты смирился пред Богом,  
услышав слова Его  
о месте сем и о жителях его, -  
и ты смирился предо Мною,  
и *разодрал одежды свои*,  
и *такал предо Мною*,  
то и Я услышал тебя,  
говорит Господь”.

Или же вспомните великое возрождение из Книги Неемии (гл. 8 и 9). Оно произошло тогда, когда люди Божьи услышали Слово Божье, осознали тяжесть своего греха и раскаялись. Они облеклись во вретича, посыпали голову пеплом, плакали и стонали.

Как вы думаете, важно ли Богу, чтобы мы испытали сожаление? Не все ли Ему равно, какие чувства мы испытываем, — ведь главное, чтобы мы осознали свой грех? Ответ на этот вопрос можно найти в молитве исповедания Давида:

“Ибо беззакония мои я сознаю,  
и грех мой всегда предо мною.

Тебе, Тебе единому согрешил я,  
и лукавое пред очами Твоими сделал.  
Ибо жертвы Ты не желаешь, — я дал бы ее;  
к всеожжению не благоволишь.  
Жертва Богу — дух сокрушенный;  
сердца сокрушенного и смиренного  
Ты не презришь, Боже”

(Пс. 50: 5, 6, 18, 19).

И наконец, сожаление должно быть соразмерно тяжести совершенного греха. Неосторожное слово, сказанное под влиянием момента, — не столь серьезный грех, как кража в местном универмаге, что, в свою очередь, не столь серьезно, как прелюбодеяние с сотрудницей, что не столь серьезно, как убийство.

Стараясь привести человека к возрождению, мы часто не понимаем, как важно соразмерить чувство сожаления и тяжесть греха. Чем тяжелее грех, чем охотнее он совершался, чем дольше длился, чем болезненнее его последствия, тем к более глубокому сожалению мы должны призывать человека.

У разных людей мысли и чувства соотносятся по-разному. У некоторых они практически всегда выступают в единстве друг с другом; такие люди сразу же испытывают угрызения совести. Другие же — по той или иной причине всеми силами стараются оградить себя от боли. В таком случае мы должны с любовью пробить эту ограду и дать выход накопившимся чувствам вины и раскаяния.

### 3. *Покаяние включает в себя исповедание*

*греха.*

Возрождение не может пройти незамеченным. Христианин должен исповедать грех не только пред Господом, но и перед вами, а также перед всеми, кто пострадал от этого греха.

Слово “исповедать” происходит от греческого “гомологео”, что означает “говорить то же самое”, “соглашаться с другим человеком”. К примеру, если мы скажем: “Правонарушитель исповедал свое преступление”, это будет означать, что он согласился с представителями власти, которые утверждают, что он это преступление совершил.

Почему так важно исповедать свой грех? Потому что, делая это, христианин смиряет свое “я”, принимает полную ответственность за свои поступки и открыто признает, что нуждается в прощении и восстановлении чистых отношений с Богом и людьми. До этого момента покаяние было лишь внутренним. Покаяться, но не исповедать грех перед другими, значит полагать, что грех — ваше личное дело и никого не касается. В действительности же, своим греховным поступком человек оскорбляет Небо и землю.

Писание ясно говорит, что исповедовать грехи нужно обязательно, хочется нам того или нет. Исповедание необходимо не только для спасения (Мф. 3: 5, 6; 10: 32, 33; Рим. 10: 9, 10; Флп. 2: 9-11, 1 Ин. 4: 2, 3), но и всякий раз, когда мы согрешаем (Лев. 5: 5, 6; 16: 21; 26: 40-42; Пс. 31: 5, 1 Ин. 1: 9). Особенно важно исповедание перед теми, кто пострадал от нашего греха (Мф. 5: 23, 24; Иак. 5: 16). Необходимо

понимать, что Библия повелевает нам в определенных ситуациях исповедовать грехи друг перед другом как перед Господом.

Когда человек уже близок к тому, чтобы исповедаться пред Богом, я обычно прошу его рассказать мне, какие именно грехи он совершил. Очень часто я получаю туманный ответ наподобие: “Я много грешил, и Господу все известно”. Постарайтесь не переходить к следующему этапу до тех пор, пока человек не назовет совершенные им грехи.

Некоторым людям трудно сделать это, так как они боятся признаться самим себе, что действительно совершили тот или иной греховный поступок. Другие боятся того, что, если они назовут вам свои грехи, вы перестанете их уважать. Постарайтесь понять, чем вызвано их беспокойство, а затем поговорите об этом честно и открыто.

Помните, что вы не судья этому человеку, а друг и такой же грешник, спасенный по благодати Божьей. Может случиться так, что Господь приведет к вам человека, впавшего в чрезвычайно тяжелый грех. Исповедуя этот грех перед вами, он обнажает свои наиболее уязвимые места. Такому человеку необходимы чуткость и понимание. Разумеется, ваши беседы должны носить строго конфиденциальный характер.

После того как человек поделился с вами бременем своих грехов, скажите ему о том, что вы его прощаете. Это поможет ему простить самого себя.

Взгляните ему в глаза и скажите: “Мне очень жаль, что вы совершили эти грехи, однако я хочу,



чтобы вы знали, что я вас прощаю. Вам не нужно беспокоиться о том, как посмотреть мне в глаза при следующей встрече. Смотрите смело — ведь все мы прощены лишь благодаря крови Иисуса Христа”. Если вы примете его таким, как есть, ему будет легче поверить, что и Господь сможет простить его грехи.

Выразив свое прощение, попросите человека еще раз исповедать грехи — на этот раз перед Богом. Благодаря тому, что сначала он исповедался перед вами, вы получили возможность убедиться в его искренности, а также подготовить его к тому, чтобы он принял Божье прощение.

Чтобы человек получил полное исцеление, мы должны помочь ему последовательно и правильно разобраться с грехом. Итак, обратите внимание на то, в какой последовательности проходит покаяние:

1. *Осознание греха* — перемена в мышлении.

2. *Сожаление о грехе* — укоры совести, ощущаемые на уровне эмоций.

3. *Исповедание греха* — акт воли, принятие ответственности за свои поступки.

Сначала перемены затрагивают разум, затем — чувства, а затем — волю, побуждающую к действиям.

#### Этап 4. Посвящение.

Пришло время перевести внимание ученика с прошлого на будущее. Не думайте, что ваша миссия уже выполнена. Помните, что Господь повелел вам “исправить” человека, впавшего в согрешение. Как радостно видеть, что наш родственник, друг или

ученик раскаялся, — однако главное еще впереди. Необходимо убедиться, что он сможет устоять в своей победе.

Чем больше человек пребывал во грехе, тем больше решимости ему понадобится, чтобы положиться на силу и действие Духа Святого. Конечная цель этапа *посвящения* — поощрить человека к тому, чтобы он и дальше повиновался Богу. Чтобы укрепить его в этом, нужно сделать вместе с ним три шага, в результате которых он *пообещает* себе и Господу придерживаться своего *решения* и во всем повиноваться Ему.

1. *На этапе посвящения человек должен принять серьезное решение.*

Пора задать своему собеседнику решающий вопрос: “Готовы ли вы навсегда оставить тот грех, в котором только что раскаялись?” Если в ответ вы услышите: “Силой Господа, живущего во мне, я больше никогда не поддамся этому искушению” (или нечто подобное), — можете похвалить своего ученика. Однако если вы услышите: “Не знаю, что будет в следующий раз, но, разумеется, я сожалею о прошлом”, — снова беритесь за работу, так как она еще не закончена. Необходимо выяснить, что кроется за этими словами. Возможно, человек не слишком-то стремится жить в повиновении Господу. А может, он искренне к этому стремится, но просто не верит в то, что это возможно.

Запомните: если ваш ученик не уверен в том, что предпримет, когда столкнется с искушением в

следующий раз, значит, он еще слаб. Его решение не скреплено твердым обещанием. В эти минуты человек решает для себя очень важный вопрос: кто будет распоряжаться его будущим? Единственный путь к полной свободе — добровольное подчинение воле Господней.

Напомните собеседнику о Божьем обетовании, записанном в Первом послании к коринфянам (10: 13):

“Вас постигло искушение  
не иное, как человеческое;  
и верен Бог,  
Который *не попустит* вам *быть*  
*искушаемыми сверх сил,*  
но при искушении  
*даст и облегчение,*  
так чтобы вы могли перенести”.

2. *На этапе посвящения человек может заключить завет с Богом.*

Как утвердить человека в его решении больше не поддаваться искушению? Вспомните, что сделал Иисус Навин. Он знал, что ему не суждено вести свой народ дальше, и хотел, чтобы израильтяне и без него продолжали повиноваться Богу. Поэтому он призвал народ заключить завет с Господом: “Народ сказал Иисусу: Господу Богу нашему будем служить и гласа Его будем слушать. И заключил Иисус с народом завет в тот день” (Нав. 24: 24, 25).

Почему именно завет? Потому что это самое серьезное соглашение, которое только может существовать между человеком и Богом. Иисус Навин

знал, что лишь такое соглашение поможет израильтянам преодолеть все искушения, поджидавшие их впереди. Далее в той же главе мы видим замечательные плоды завета: “И служил Израиль Господу во все дни Иисуса и во все дни старейшин, которых жизнь продлилась после Иисуса” (Нав. 24: 31).

Обсуждая Закон Возрождения, мы многократно обращались к примерам возрождения, описанным в Библии. Из этих, а также других примеров становится очевидно, что за раскаянием обычно следовало заключение завета или принесение клятвы. Раскаиваясь, человек отрекался от неповиновения Богу, заново посвящал Ему свою жизнь и становился “рабом праведности”.

Если человек выразил твердую решимость повиноваться Богу в будущем, он сделал огромный шаг к обновлению и исцелению! Поэтому следует призывать учеников к тому, чтобы они дали обещание Богу, а при необходимости и вам.

3. *На этапе посвящения должно произойти освящение.*

Наверное, вы уже догадались, что я рассказываю здесь обо всех шагах, которые только вы можете предпринять. В реальных же ситуациях они используются лишь частично.

Когда человек освобождается от тяжкого греха, его переполняет благодарность к вам и Господу. Одни бывают изумлены тем, насколько благ Господь, что прощает нас; другие наслаждаются чувством свободы

и облегчения. Наступает самый подходящий момент, чтобы помочь ученику обрести всю полноту духовной жизни, — ведь он пережил множество положительных эмоций, побуждающих его к этому.

Итак, если ситуация позволяет, поделитесь со своим собеседником дополнительным благословением, которое весьма послужит ему в дальнейшем. Я говорю о том, чтобы *призвать ученика к освящению для Господа*. Враг использует слабости людей, чтобы соблазнить их грехом; мы же должны использовать их сильные стороны, чтобы “соблазнить” их благочестием. Я выделяю три аспекта освящения, к которым следует призвать учеников.

Во-первых, *призовите их всегда повиноваться Господу в вопросах, представляющих для них наибольшее искушение*. В десятой главе Книги Неемии перечислены конкретные обещания, данные народом Богу. Эти обещания касаются наиболее сложных для израильтян вопросов — в частности, браков с неверующими, торговли в субботний день, празднования седьмого года, а также вопросов, связанных с личной выгодой и сбором денег.

Поговорите с учениками о тех искушениях, которые типичны для людей их возраста и социального положения. Если же вам известны конкретные искушения, с которыми сталкивается ваш собеседник, поговорите именно о них и призовите человека оказать им сопротивление.

Во-вторых, *призовите учеников приблизиться к Богу посредством ежедневного чтения Библии и молитвы*. Во время возрождения при царе Асе (2 Пар.

15) люди взыскали “Господа Бога отцов своих от всего сердца своего и от всей души своей” (ст. 12). Когда ваши ученики обретут свободу от греха, призовите их уделять первостепенное внимание духовной жизни. Расскажите им, как важно проводить время наедине с Богом, молиться, изучать Библию в малой группе и общаться с другими верующими.

В-третьих, *призовите учеников всецело подчиниться воле Божьей во всех сферах жизни.* Во время возрождения при царе Иосии (2 Пар. 34) люди заключили завет “последовать Господу и соблюдать заповеди Его и откровения Его, и уставы Его, от всего сердца своего и от всей души своей” (ст. 31). Во время возрождения, о котором повествует десятая глава Книги Неемии, люди пообещали “соблюдать и исполнять все заповеди Господа Бога нашего, и уставы Его и предписания Его” (ст. 29).

Воспользуйтесь теми драгоценными минутами, когда ваш ученик наиболее открыт для Господа, и призовите его всецело посвятить себя Ему. Станьте его духовным наставником. Поощряя учеников к духовному росту, мы помогаем им ответить на призыв Христа.

### Этап 5. Исправление.

Наконец-то мы вышли на финишную прямую! Как вы помните, Господь заповедал нам *исправлять* впадающих в грех. Все предыдущие этапы — это подготовка к исправлению. На этом этапе важно сделать три шага. Эти шаги помогут ученику *выполнить* свое обещание на *радость* ему самому, вам

и Богу.

1. *Для полного исправления ученику, возможно, потребуется возместить ущерб.*

Если содеянный грех нанес ущерб кому-либо из людей, необходимо возместить этот ущерб. Иисус ясно говорит, что полное примирение с Богом невозможно до тех пор, пока человек не примирится с теми, кого обидел:

“Итак, если ты принесешь дар твой к жертвеннику и там вспомнишь, что брат твой имеет что-нибудь против тебя, оставь там дар твой пред жертвенником, и пойди прежде примиришься с братом твоим, и тогда приди и принеси дар твой” (Мф. 5: 23, 24).

Попросите ученика поговорить с теми людьми, которым был нанесен ущерб, и сделать все необходимое, чтобы примириться с ними. Даже если ваш ученик — не виновный, а потерпевший, ему следует искать примирения с тем, кто его обидел.

Как-то раз я проводил занятие в вечерней школе “Путешествия по Библии” в Атланте. После занятия ко мне подошел один молодой человек и сказал, что хочет со мной поговорить. Когда мы остались наедине, он признался:

— Я постоянно лгу. Я обманываю жену, родителей, начальника, друзей. Я пытаюсь обмануть даже Бога. Я просто вру без всякой на то причины! Мне становится страшно, потому что я уже не могу не лгать!

Мы поговорили об этом грехе, и я провел его через все этапы покаяния, во время чего было пролито

море слез. На этапе посвящения я спросил этого молодого человека:

— Готовы ли вы сделать все необходимое, чтобы иметь чистую совесть пред Богом и освободиться из рабства лжи?

— Да, — пообещал он. — Я сделаю все что угодно. Но мне понадобится ваша помощь.

Мы скрепили договор рукопожатием.

Он спросил меня, сколько потребуется времени, чтобы все в его жизни стало на свои места.

— Совсем немного, не больше месяца, — сказал я. — Но вам придется дорого за это заплатить и не раз усмирять свою плоть.

Первое, что я ему посоветовал, — это пойти домой, взять тетрадь и составить список всех людей, которым он когда-либо лгал. Я попросил его позвонить мне на следующее утро и сказать, сколько людей оказалось в этом списке.

Когда он позвонил, по его голосу я фазу понял, что ему было нелегко взглянуть правде в глаза и признать, что он лгал такому огромному количеству людей.

— В моем списке двадцать шесть человек, — сказал он, — но, может быть, это еще не все.

— Хорошо. А теперь я хочу, чтобы вы записали каждое имя на отдельном листе. Под именем перечислите всю ложь, которую вы сказали этому человеку, — все, что сможете вспомнить. А завтра в конце рабочего дня приходите ко мне и покажите эти записи.

Вот как можно проверить, насколько серьезны



намерения человека! На следующий вечер мы встретились в кафе и просмотрели длинный перечень сказанной им лжи. Он осознал, в каком положении находится, и уже отчаялся обрести победу. Я постарался ободрить его, сказав, что восхищаюсь его мужеством и уверен, что Бог вознаградит его усердие. Затем я попросил его разобрать тетрадь на листочки и сложить эти листочки по порядку — начиная с наиболее сложной ситуации и до наиболее легкой.

— А теперь вам предстоит самое сложное испытание, — сказал я. — Вы должны пойти к каждому из этих людей и исповедать свой грех. Попросите их прощения и подумайте, как вам компенсировать свою вину.

— Что?! — обомлел он. — Вы, наверное, шутите! Я не могу пойти к этим людям. Вот, смотрите, первым я поместил своего начальника. Я постоянно лгал ему, и если он об этом узнает, он тут же меня уволит. Много раз я неправильно сообщал ему количество отработанных часов, получая зарплату

за то время, когда я на самом деле не работал. Кроме того, он сам просил меня лгать нашим клиентам в тех случаях, когда они интересовались, где их заказ, а того еще и близко не было.

Мой друг оказался на перепутье. Да, он раскаялся в своем грехе и заново освятил себя Богу. Однако он никогда не обрел бы свободу, если бы не справил все, что необходимо было исправить.

— Я понимаю, что вы можете потерять работу. Более того, возможно, вам придется вернуть начальнику те деньги, которые вы получили

нечестным путем. Однако сейчас вам необходимо принять нелегкое решение. Готовы ли вы послушаться Господа и поступить так, как Ему угодно? Послушание никому еще легко не давалось, но это правильный выбор. Бог будет с вами. Даже если вы останетесь без работы, Он сдержит обещание и обеспечит все ваши нужды. Послушайтесь Бога и предоставьте Ему позаботиться о последствиях!

После тяжелых сомнений он пообещал пойти к начальнику на следующее утро. Я попросил его позвонить мне в случае, если он почувствует, что не может этого сделать, и тогда я пойду вместе с ним. Но он ответил, что правится сам.

Все утро я молился о нем, но он позвонил лишь к обеду.

— Это невероятно! — сказал он. — Я признался начальнику в каждой своей лжи. Я сказал ему, что неправильно указывал часы работы и что обманывал клиентов по его поручению. Я сказал ему, что я христианин и знаю, что не должен лгать; однако я лгал и теперь раскаиваюсь. Я сказал, что верну ему все незаработанные деньги, которые он мне заплатил, и что больше никогда не стану его обманывать. Я также не буду обманывать от его имени клиентов, даже если он меня об этом попросит. Если заказ еще и не собираются привозить, я не стану говорить, что он уже на подходе.

Вот это да, подумал я. Какой мужественный молодой человек!

— И что же было дальше?

— Мы проговорили более двух часов, и он

принял мои извинения. А затем пришел его черед удивлять меня! Он сказал, что благодаря моему признанию он и сам осознал, что поступал неправильно, обманывая клиентов. Он извинился передо мной и пообещал, что больше никогда не попросит меня лгать. Он попросил меня не беспокоиться о деньгах, ведь все эти данные уже списаны в архив. Он также сказал, что хочет, чтобы я продолжал у него работать, и уважает меня за честность. Вы представляете? Он поблагодарил такого отпетого мошенника, как я, за честность!

За следующие две недели он позвонил или нанес визит всем, кто был записан в его тетради. В течение первой недели он звонил мне через каждые несколько дней, но вскоре мы уже не сомневались, что он успешно завершит начатое. Спустя пару недель он показал мне свою тетрадь, где была вычеркнута каждая строчка. А затем он произнес самую важную фразу за весь этот период:

— Как только я начал исповедовать свои грехи перед этими людьми, я перестал обманывать. Теперь я настолько привык говорить правду, что никто и ничто не вынудит меня солгать!

Вот и все. Мой юный друг достиг финишной черты. Он исправил свои пути, а Господь исцелил его. Ведь именно это и обещал нам апостол Иаков. Итак, обязательно помогите ученикам возместить ущерб от их греха. На этапе исправления им нужно непременно примириться со всеми, перед кем они виноваты.

*2. Для полного исправления необходимо очищение.*

Возмещение ущерба обращено к тем, кто пострадал от нашего греха; очищение же направлено на нас самих. В первое вовлечены и другие люди, второе же — дело сугубо личное. В первом случае мы налаживаем отношения, испорченные нашими *прошлыми* поступками; во втором же случае мы очищаем свою жизнь от всех искушений, с которыми сталкиваемся в *настоящем*.

Библейское очищение состоит из двух частей. Во-первых, нужно *очистить* свою жизнь от искушений и от всякого зла. Во-вторых, нужно *наполнить* свою жизнь тем, что побуждает нас повиноваться Господу.

Часто мы, сами того не подозревая, допускаем в свою жизнь так называемые “факторы соблазна” — а потом удивляемся, почему стали жертвой стольких искушений. И, напротив, мы не стараемся внедрить в свою жизнь “факторы роста”, которые постоянно побуждали бы нас “быть святыми, потому что Он свят”.

“Факторы соблазна” — это все, что влечет человека к греху. Они “приводят в действие” искушения. К таким факторам могут относиться друзья человека, места, где он проводит время, мероприятия, которые он посещает, передачи, которые он смотрит или слушает. Мы должны помочь ученику выявить “факторы соблазна” в своей жизни и вырвать их с корнем (или хотя бы свести их действие к минимуму). Чем больше таких факторов будет искоренено, тем легче будет справиться с искушениями извне.

“Факторы роста” — это все, что влечет человека к дальнейшему послушанию и посвящению

*Богу.* Эти факторы побуждают нас всецело посвятить жизнь Христу. К ним относится все то же, что и к “факторам соблазна”, — люди, места, вещи, мероприятия, занятия, привычки и воспоминания.

На этом этапе вы должны помочь ученику определить, какие факторы более всего побуждают его ходить Божьими путями. Чем больше “факторов роста” присутствует в жизни человека, тем больше вероятность его стремительного духовного роста.

Из библейских примеров возрождения мы видим, что Божьи люди всегда придавали значение “факторам роста”. Они восстановили храм, возродили институт священства, вновь заявили о необходимости храмовых приношений, укрепили власть священников и левитов, посылали учителей, чтобы проповедовать и разъяснять Писание по всей земле, возобновили ежегодные торжества и праздники. Стоит лишь обратить внимание, и перед нами предстанут многочисленные примеры “факторов роста”.

Наша жизнь в значительной степени, если не полностью, определяется господствующим общественным строем. Библия говорит, что этот мир устроен под властью сатаны, который стремится уничтожить все, что связано с христианством. Его строй господствует повсюду и проникает во все сферы нашей жизни. Однако если искоренить из жизни “факторы соблазна”, искушения утратят свою притягательность.

Существует также и Божий строй, воплощающий Его совершенную волю. Однако, чтобы пребывать в нем, нужно прилагать усилия (в отличие от строя

сатаны, куда человек попадает абсолютно не прилагая их). Божий строй — это Писание, Святой Дух и христиане. Чем старательнее человек изучает Писание, чем более он открыт Святому Духу, чем чаще он общается другими верующими, тем безопаснее он чувствует себя в Божьем строе и ем лучше растет.

Итак, на этапе очищения необходимо помочь ученику организовать вою жизнь так, чтобы это способствовало росту и процветанию.

### *3. Исправление — достойный повод для торжества.*

Иисус открыл нам удивительную вещь — оказывается, и на небесах бывают праздники: “Так, говорю вам, бывает радость у Ангелов Божиих и об одном грешнике кающемся” (Лк. 15: 10).

В притче о блудном сыне Христос еще более подробно говорит о том, то чувствует Бог, когда один из Его детей в раскаянии возвращается домой:

“А отец сказал рабам своим: принесите лучшую одежду и оденьте его, и дайте перстень на руку его и обувь на ноги; и приведите откормленного теленка и заколите; станем есть и веселиться! ибо этот сын мой был мертв и ожил, пропадал и нашелся. *И начали веселиться*” (Лк. 15: 22-24).

Господь знает, что такое хеппи-энд! Когда после долгих блужданий христианин возвращается к Господу, это настоящий праздник. Но отмечаем ли мы такие праздники? Я не смог припомнить ни одного случая из жизни, когда в честь возрождения был бы

устроен праздник. Как же далеко мы уклонились от библейских представлений о торжестве!

Только подумайте, как полезен был бы такой праздник всем, кто имеет к нему отношение:

- он показал бы, что болезненные ощущения остались позади;

- он поставил бы всех в известность о том, что человек покался и испытал полное обновление;

- он предоставил бы людям возможность проявить любовь и прощение к совершившему грех;

- он положил бы конец сплетням, ведь все смогли бы получить информацию “из первых рук”;

- он дал бы ощутить вкус победы всем, кто беспокоился о судьбе этого человека, — как знакомым, так и посторонним людям, знающим обо всем лишь понаслышке;

- он придал бы сил “виновнику торжества” — ведь столько людей стали свидетелями его возвращения на путь истинный (это ли не сильнейший “фактор роста”!);

- он показал бы миру, что Церковь действительно заботится о своих “раненых бойцах”;

- он зажег бы надежду в сердцах тех, кто еще скрывает свой грех, кому недостает уверенности в том, что стоит вернуться к Отцу.

Когда все этапы успешно пройдены, обязательно отпразднуйте это, будь то в узком или широком кругу, будь то простое слово похвалы или настоящий банкет — а может, радостное свидетельство в церкви или на библейском занятии. Как бы то ни было, найдите способ пригласить возрожденного верующего к столу

благословений, который накрыт для всех Божьих детей, вернувшихся домой.

## Рекомендации Закона Возрождения

“Возрождение — это приток Божьего Духа в тело, находящееся на грани смерти”.

*(Д. М. Пэттон)*

“Ожидание всеобщего возрождения не оправдывает отсутствия личного возрождения”.

*(Стивен Олфорд)*

“Лучший способ возродить церковь — это зажечь огонь в жизни проповедника”.

*(Д. Л. Муди)*

Возрождение — одна из важнейших тем Писания, рассмотрению которой можно было бы посвятить целые книги, а не только несколько глав. У нас уже есть общее представление о том, как выглядит возрождение в идеальных условиях. Однако мы должны помнить, что в жизни все происходит далеко не так, как на страницах учебника.

В ваших первых попытках применить пять этапов возрождения на практике и “исправить впавших в согрешение” вам могут помочь еще несколько наблюдений и практических советов.



Рекомендация 1. Помните, что большинство христиан постоянно нуждается в возрождении.

Как-то раз мне выпала честь молиться с одним известным проповедником. После молитвы мы направились в огромный зал, где проводилось верернее служение. По дороге я задал этому проповеднику вопрос, который в корне изменил характер моих выступлений перед христианами:

—На ваш взгляд, сколько процентов членов обычной евангельской церкви, присутствующих на воскресном служении, не пребывают в общении с Господом?

—Я никогда не задумывался над этим, — ответил он уже у выхода на цену. — Полагаю, процентов пятнадцать. Может быть, даже двадцать пять.

Очевидно, мой собеседник продолжал размышлять над этим вопросом, поскольку посреди первого гимна он наклонился ко мне и прошептал:

—А что вы думаете на этот счет?

—Я думаю, таких людей намного больше — процентов шестьдесят или даже семьдесят пять.

При этих словах на его лице появилось искреннее удивление.

—Это невозможно! По крайней мере, в хорошей церкви этого быть не должно. Сколько людей в этой аудитории, на ваш взгляд, не имеют общения с Богом?

Сказать правду означало огорчить этого человека, а не сказать — огорчить Господа. Поэтому я предпочел правду:

— Точно не знаю.

Когда мы пели последний куплет гимна, я наклонился к нему и сказал:

— Почему бы вам не спросить об этом наших слушателей?

Это предложение немного смутило моего собеседника, но было видно, что он заинтригован этим вопросом. Перед моим выходом на сцену он сказал:

— Может быть, вы их спросите? Ведь вы же сегодня наш гость.

Итак, прежде чем начать свою проповедь, я обратился к присутствующим с такими словами: “Только что мы с вашим пастором говорили о том, сколько процентов членов евангельских церквей по всей стране не пребывает сейчас в общении с Господом. Мы не нашли ответ на этот вопрос и поэтому решили обратиться к вам за помощью. Давайте попробуем определить количество таких людей путем голосования. Поднимите руку, если вы считаете, что десять процентов христиан отошли от Бога. А кто считает, что таковых двадцать процентов? Тридцать процентов?” К концу голосования большинство присутствовавших сошлись на том, что семьдесят пять процентов евангельских верующих отошли от Бога!

“А теперь я задам вам еще более серьезный вопрос, — продолжил я. — Какова ситуация в вашей церкви? Посмотрите на людей, сидящих возле вас, и подумайте, кто из них сейчас далек от Бога”. Мы проголосовали еще раз и получили почти единогласный ответ — по мнению слушателей, семьдесят процентов членов их церкви пребывали в тайном грехе, из-за чего были лишены общения с Господом.

Я проводил такой опрос в различных церквях по всей стране. Хотя полученные результаты немного отличались, все они варьировались в пределах пятидесяти — восьмидесяти процентов.

Если это действительно так (вы можете убедиться в достоверности этих результатов, самостоятельно проведя такой опрос), сколько процентов учеников вашего класса уже сегодня нуждаются в возрождении? Правильно, пятьдесят — восемьдесят процентов!

Взаимоотношения с Господом являются важнейшей частью жизни христиан. Если они нарушены, не должны ли мы включить возрождение в список потребностей класса? Несомненно, возрождение учеников должно быть одним из приоритетов учителя.

Рекомендация 2. С усердием и постоянством просите о возрождении как в личных, так и в совместных молитвах.

Изучая письменно зафиксированные случаи возрождения, я заметил, что каждому из них предшествовал период личных и совместных молитв о его наступлении. Вероятно, Господь помещает в сердца тех, кто остался Ему верен, желание молиться об этом.

Иногда эти верные люди собираются на вечерние молитвенные собрания. Иногда это студенты библейского колледжа, которые со слезами на глазах возносят молитвы о проявлении могущественного Божьего Духа. Но наиболее ревностными и преданными воинами молитвы чаще всего

оказываются женщины преклонного возраста, зачастую вдовы или больные, прикованные к постели. Они направляют свои тихие молитвы к престолу славы, умоляя Господа явить через нас Свою могущественную силу.

Почему молитва так важна для возрождения? Потому что Бог включил ее в число четырех требований, при выполнении которых Он возрождает нашу жизнь (2 Пар. 7: 14). Молитва — необходимое условие возрождения. Если мы хотим, чтобы оно пришло в жизнь наших учеников, мы должны сначала молиться о его наступлении в нашей жизни.

Мы должны не только молиться о возрождении, но и поощрять учеников присоединиться к нам в этом. Подумайте, не стоит ли посвящать такой молитве часть учебного времени, регулярно проводя ее в начале или в конце занятия? Ведь, как написано в Послании Иакова (5: 16), “много может усиленная молитва праведного”.

Рекомендация 3. Используйте различные методы преподавания — в зависимости от индивидуальных особенностей учеников.

Если вы когда-либо занимались воспитанием детей, вы наверняка осознаете необходимость дифференцированного подхода к процессу воспитания. Одним непослушным детям достаточно строгого взгляда, другим — резкого слова, а третьим требуется “ободряющий” шлепок по “мягкому месту”. Одни дети нормально реагируют на конструктивную критику, другие се унывают и теряют присутствие духа. Одни

не боятся решать сложные задачи, другие предпочитают учиться на простом. Как бы далеко ни зашли ваши ученики или наши дети в неповиновении Богу или нам, мы должны внимательно следить за их поведением и выбирать наиболее подходящие дисциплинарные методы.

Следует также варьировать методы работы в классе. И хотя для того, чтобы принести возрождение в жизнь других людей, чаще всего используются лекции, множество других методов также могут оказаться эффективными для достижения данной цели:

- Поделите класс на малые группы и попросите учеников молиться за возрождение в жизни их друзей из других групп. Попросите каждого ученика молиться о своем соседе справа.

- Соберите группу из четырех или пяти человек и попросите их открыто обсудить грехи, чаще всего встречающиеся в их возрастной группе, и все препятствия, мешающие возрождению в их жизни.

- Поставьте сценку, где один ученик играет роль ангела и ведет спор с “падшим ангелом” о важности возрождения. Попросите их “обсудить”, как они будут содействовать или препятствовать рядовому христианину всю последующую неделю.

- Проведите воображаемую беседу между апостолом Павлом и одним из учеников о том, как побеждать грех, препятствующий успешной духовной жизни.

Что бы мы ни делали, мы всегда должны находить целесообразные и эффективные методы работы с

учениками, приводящие их к покаянию в грехах и возрождению.

Рекомендация 4. Поощряйте учеников соблюдать духовную дисциплину.

Возрождение имеет две грани. Во-первых, оно освобождает учеников от бремени прошлых грехов. Во-вторых, оно помогает им удерживаться от греха и впредь, пребывая в общении с Богом. В данной рекомендации мы поговорим о том, как научить учеников пребывать в постоянном общении с Богом.

В наши дни теория и практика духовной дисциплины не пользуются популярностью. Немногие христиане знают, что такое духовная дисциплина, не говоря уже о том, как ее соблюдать. Мы живем в эпоху, когда жизнь определяется внешними обстоятельствами и “секретами преуспевания”. Всех интересует быстрота успеха, а не его прочность.

Никогда не забуду один случай, который помог мне осознать, как важно заботиться о нашем “внутреннем человеке”. В то время я был молодежным пастором. Служение пастора оказалось намного труднее, чем я ожидал. Почти каждый день я осознавал, как плохо я к этому подготовлен. Я очень хотел открыть для себя глубокие истины, — так называемые “секреты духовной жизни”, — которые позволили бы мне перейти на более высокий уровень общения с Господом. Поэтому мы с женой продали наше скудное имущество, погрузили все необходимое в автоприцеп и отправились в путешествие. Мы поехали в семинарию, где, как я был уверен, можно было найти

глубокие секреты духовной жизни.

Первый день обучения в семинарии начался с богослужения. На левом колене у меня лежал Ветхий Завет на еврейском языке, а на правом — Новый Завет на греческом. Рядом со мной стоял мой верный магнитофон. Я держал палец на кнопке “запись”, потому что не хотел пропустить ни слова. Я был весь внимание.

Возле меня сидел старшекурсник. Он окинул меня взглядом и, улыбаясь, покачал головой: “Первокурсник, да?” Интересно, как он догадался?

И тут поднялся ректор семинарии. На тот момент он написал уже более двадцати книг по теологии и пророчествам. Седящие волосы и двухметровый рост этого человека привлекли к его особе все наше внимание. Он начал свою речь: “Сегодняшний день знаменует начало учебного года в нашей семинарии. Поэтому я хочу поговорить с вами о том, что волнует всех нас, а именно, о секретах духовной жизни”.

Все внутри меня замерло, и я еще раз проверил готовность магнитофона к записи. Ректор собирался поделиться с нами этими секретами в первый же день учебы!

“Существует три важнейших секрета духовной жизни”, — начал он. Я не мог поверить, что сейчас их услышу! “Во-первых, это ежедневное чтение Библии, во-вторых, водительство Святого Духа, а в-третьих, непрестанная молитва!”

Больше я не слышал ни слова.

И это — секреты духовной жизни? Я не мог поверить своим ушам. Ведь я и раньше все это знал! Я

хотел услышать настоящие секреты — скрытые глубоко в недрах мысли.

За двадцать лет, которые прошли с того незабываемого дня, я пришел к одному бесспорному выводу. Профессор Уолвурд был абсолютно прав. Эти секреты важны не только для него, но и для вас, для меня и для всех христиан, которые когда-либо будут присутствовать на наших уроках. Поэтому наша задача — научить своих учеников ходить с Господом и пребывать в постоянном и глубоком общении с Ним. Если мы это сделаем, возрождение станет их привычным состоянием, а не редким гостем.

Рекомендация 5. Призыв к возрождению должен звучать четко и настойчиво.

Независимо от того, призываем мы к покаянию и возрождению одного человека или тысячу людей, наш призыв должен быть понятным и настойчивым, побуждающим к немедленным действиям.

Вспомните, когда последний раз вы переживали возрождение и обновление. Мысленно возвращаясь к тем событиям, вы наверняка припоминаете чувства страха, неловкости и беспокойства, которые вы испытывали при одной мысли о том, что вам необходимо что-то изменить. Наши эмоции могут стать серьезным препятствием на пути к покаянию и возрождению. Многие люди, близкие к покаянию, так и не решаются на это, поскольку страх сковывает их душу.

Принимая во внимание отчаянную внутреннюю борьбу, которую переживают наши ученики, мы



должны смело и решительно призывать их вернуться к Господу. Наша решительность тут же прибавит им сил. Наша уверенность в Господе поможет им перейти через Черное море.

Однажды я выступал на конференции о духовном развитии. На ней присутствовали полторы тысячи мужчин. В те выходные я почувствовал побуждение проповедовать о более глубоком посвящении Господу. К субботнему вечеру я уже провел множество личных бесед, из которых узнал, что в жизни многих мужчин укоренился грех прелюбодеяния. Они не могли откликнуться на призыв Господа, пока не будут очищены.

Когда собираются одни мужчины, с ними можно говорить вполне откровенно. В тот вечер речь шла о моральной распущенности, и по примеру Нафана я обличил их во грехе, напомнил о заповедях Божьих и предупредил последствия непослушания. После этого я призвал их к действию — покаяться, смириться и отворотиться от худых путей своих.

Я ощущал сильное присутствие Господа и понял, что нужно призвать людей к публичному покаянию: “То, что я попрошу вас сейчас сделать, будет очень нелегко. Если вы состоите во внебрачных отношениях с женщиной, встаньте и выйдите вперед в знак покаяния. Если вы не в силах проявить смирение в присутствии людей, мнение которых вам не безразлично, вы никогда не найдете сил позвонить этой женщине и положить конец вашей греховной связи”.

Я попросил их молча помолиться, после чего

продолжил: “Мы не будем склонять головы, потому что глаза Небес обращены сейчас на это место, вам необходимо покаяться. Вам необходимо смириться. Вам необходимо ставить грех прелюбодеяния. Если вы готовы принять такое решение, тогда встаньте, выйдите вперед в знак своего смирения пред Господом, пожмите мне руку, а потом пойдите прямо к телефону-автомату, который находится за углом, позвоните той женщине и положите конец вашей связи. Скажите ей, что согрешили против Господа, против нее, против себя, против жены и детей. Попросите у нее прощения и скажите, что вы никогда больше не увидите. Затем преклоните колени и молитесь Господа о прощении за прелюбодеяние и непослушание”.

В тот момент не играла музыка. Никто не пел. Вокруг нас не было красивой церковной обстановки. Все стояли с открытыми глазами — и никто не двигался.

Мое сердце бешено забилося в груди. Казалось, его стук был слышен на весь зал. Я подумал: “Что я делаю? Неужели я попросил людей выйти вперед признаться перед всеми в грехе прелюбодеяния?! Какая глупая мысль! Никто этого не сделает!”

В страхе я начал взывать к Богу, чтобы Дух Святой обличил присутствующих в грехе и сломил в них дух гордости и сопротивления. Я отдал себя в Божьи руки, и страх начал постепенно уходить. В тот момент я еще раз пообещал Господу возвещать истину независимо от реакции слушателей. Мое сердце успокоилось. Я уже думал завершить собрание

молитвой, но почувствовал, что еще не время.

Внезапно деревянные скамьи в зале затряслись. Мужчина гигантского роста, сидевший в предпоследнем ряду, вскочил и бросился к сцене. Он остановился в пятнадцати сантиметрах от меня. Я уж было подумал, что сейчас он меня поколотит.

Никогда не забуду, что сказал мне этот мужчина: “У меня был роман — нет, как вы сказали, я прелюбодействовал — на протяжении семи лет. За все это время вы — первый человек, кто откровенно проповедовал о прелюбодеянии и призвал меня оставить этот грех. Вы объяснили, почему я должен это сделать. Хочу сказать вам, что со мной это больше не повторится”. После этих слов он по-братски обнял меня — так, что косточки захрустели. Затем он развернулся и пошел по направлению к телефону. Доставая из кармана монету, он сказал: “Она не поверит своим ушам. Слава Богу, этому пришел конец”.

Соппротивление было преодолено. Многие мужчины стали выходить вперед. По их щекам текли слезы. Некоторые становились на колени прямо на своих местах. Как прекрасно, когда заблудшие дети вновь возвращаются домой. Около часа ночи, когда я в последний раз выглянул из окна своего домика, возле телефона-автомата все еще толпились мужчины.

Может быть, Бог никогда не попросит вас призвать к покаянию полторы тысячи людей. Но Он поставил вас учителями, чтобы вы призывали к покаянию и возрождению тех мужчин и женщин, мальчиков и девочек, с которыми вы постоянно

встречаетесь в классе. И хотя они не обязательно прелюбодействуют, вполне вероятно, что они живут в неповиновении Богу. Какой бы грех они ни совершили, им тоже необходимо сделать “телефонные звонки” и найти “укромное место в лесу”, чтобы поклонить колени в покаянии.

Рекомендация 6. Помните, что возрождение обычно сопровождается напряженной духовной борьбой.

Возрождение полностью перечит планам нашего врага — сатаны. Господь и Его злейший враг борются за одну и ту же “территорию” — сердца и души людей. Поэтому учитель должен быть готов к тому, что его попытки принести возрождение в жизнь учеников встретятся с сильным сопротивлением.

Не верьте тому, что, поскольку мы на стороне Господа, победа будет легкой. На самом деле, чем дольше враг владеет определенной территорией, тем труднее ее отвоевать. Ведь противник уже заминировал поля, натянул колючую проволоку, построил ловушки и даже установил огромные пушки на близлежащих холмах. И все это в ожидании нашей атаки.

Поэтому, если вы испытываете внутреннее напряжение или переживаете неприятности, никогда не думайте, что Господь вас оставил. Такие мысли возникают из-за неправильного понимания того служения, к которому Он вас призвал. Если вам недостает знаний, посетите хороший магазин христианской литературы и начните просвещать себя в вопросах о сатане, твердынях и духовной борьбе.

Рекомендация 7. Представьте себя Господу чистым сосудом, посвятившим себя служению возрождения.

Рассматривая последнюю рекомендацию Закона Возрождения, следует вспомнить и о том, кто участвует в этом процессе. Теперь, когда вы знаете библейский взгляд на возрождение, вам остается ответить лишь на один вопрос: готовы ли вы стать тем человеком, который необходим Господу для реализации Его плана касательно возрождения?

Выбор за вами. Останетесь ли вы “простым учителем” или же станете могущественным сосудом в руках Творца? Не довольствуйтесь тем, что вы просто *передаете информацию*, — ведь вы были призваны участвовать в процессе *изменения жизни людей*.

Вам уже известны особенности служения возрождения. Чтобы стать частью этого сверхъестественного служения, вам необходимо выполнить одно требование: жить в непорочности пред Богом, посвятив себя преподаванию Его истины по Его методу.

А теперь, в конце нашего совместного путешествия по миру обучения, уделите несколько минут тому, чтобы исследовать уже не своих учеников, а самого себя. Если вы попытаетесь призвать учеников к возрождению, в то время как ваше сердце опутано грехом, у вас пересохнет во рту, а слова застрянут в горле. Вместо того чтобы смягчить сердца учеников и наполнить их новой жизнью, ваши слова могут лишь ожесточить их.

И наоборот, никто и ничто не обладает такой силой, как учитель, переживающий возрождение. Он служит ученикам от избытка собственного сердца, и этот поток влечет учеников за собой. В ходе его служения ученики часто замирают, ощущая присутствие в классе Святого Духа.

Если вам нужно преклонить колени и исповедать свой грех пред Господом, имейте мужество сделать это, мой друг! Последуйте примеру святых всех времен — смиритесь и покайтесь! Исповедайте свои грехи и воспользуйтесь правом получить обещанное прощение.

## **Заключение**

Всякий раз, когда речь заходит о возрождении, мне хочется снять обувь, потому что я чувствую, что стою на святой земле у горящего куста.

Как бы мы ни применяли материал, какие бы нужды ни восполняли, какую бы информацию ни предоставляли учащимся, венцом всего является одна-единственная минута — когда мы помещаем сердце ученика в руки Господа. Велика ценность тех учителей, кто вместе с Господом стремится найти заблудших детей и вернуть их на путь истинный.

Остановитесь и проверьте, готово ли ваше сердце к возрождению. Я надеюсь, что две главы, посвященные Закону Возрождения, смягчили ваше сердце, усилили решимость и повысили преподавательское мастерство. Теперь же в последний

раз задумайтесь о “делах сердечных” — убедитесь, что ваше сердце всегда открыто пред Господом, что никакой грех не препятствует Ему действовать через вас и никакое сопротивление не мешает Ему провозглашать через вас Свое могущественное слово.

Господи, возьми горящий уголь с жертвенника пред Твоим престолом, и, как некогда Ты очистил уста Исаии, очисти и наши уста — а также паши сердца.

“И услышал я голос Господа, говорящего: кого Мне послать? и кто пойдет для Нас? И я сказал: *вот я, пошли меня*” (Ис. 6: 8).

Готовы ли вы пойти, мой друг? Готовы ли вы говорить от имени Господа? Согласны ли вы обучать тому, что Он заповедал? Согласны ли вы выполнять свою часть Великого Поручения? Не забывайте о заповеди, которую оставил нам Христос:

“Дана Мне всякая власть на небе и на земле. Итак, идите, научите все народы, крестя их во имя Отца и Сына и Святого Духа, *уча их соблюдать все, что Я повелел вам*, и се, Я с вами во все дни до скончания века. Аминь” (Мф. 28: 18-20).

Теперь, когда вы знаете, в чем суть возрождения, Господь может сразу же испытать ваше послушание и послать на порог вашего дома человека, которого нужно вернуть к Богу.

Я искренне надеюсь, что в этот момент вы не захлопнете перед ним дверь и не позволите себе

промолчать. Напротив, вы исполнитесь храбрости и, полагаясь на Бога, проявите заботу об овце, запутавшейся в зарослях, — той овце, которую послал вам Господь.

## Вопросы для обсуждения

1. Вспомните верующих друзей или родственников, чья жизнь была жестоко омрачена их неповиновением библейскому учению. Кто из них в это сложное время ощутил заботу других верующих, желающих привести их к возрождению? Как вы считаете, что бы произошло, если бы мы серьезно отнеслись к нашему призванию “исправлять таковых”?

2. Очень многие люди ограждаются от возрождения ложными доводами. Живя в неповиновении Господу, мы стараемся оправдать себя в собственных глазах. Какие доводы обычно используют христиане, чтобы оправдать свои заблуждения относительно Бога, греха и самих себя? (Например: “Бог любит меня и понимает, почему я так себя веду” или “Никто не совершенен, и я тоже. Ничего страшного, со временем все образуется”).

3. Согласны ли вы с рекомендацией 1: “Большинство христиан постоянно нуждаются в возрождении”? Какой процент прихожан вашей церкви, по-вашему, сейчас далек от Бога? Как вы считаете, почему этот процент так высок? Каковы три основные причины грехов, которые привели к такому положению вещей? Послание к галатам (6: 1)



повелевает нам исправлять людей, впавших в грех. Как вы, преподаватель библейского курса, можете воплотить этот стих в жизнь?

4. Постарайтесь объективно оценить свою жизненную ситуацию. Какие “факторы соблазна” и “факторы роста” присутствуют в ней в настоящий момент? Если бы апостол Павел прислал вам письмо о том, как одержать победу над грехом, от каких “факторов соблазна” он посоветовал бы вам избавиться и какие “факторы роста” посоветовал бы приобрести? Как изменилась бы ваша жизнь, последуй вы его совету?

5. Вспомните периоды сильнейшего духовного роста и возрождения в вашей жизни. Вспомните время, когда вы были ближе всего ко Христу, и опишите свои чувства и переживания в это время. Как вы думаете, что послужило причиной столь бурного роста? Чем отличался ваш образ жизни в то время от сегодняшнего? Когда ваша жизнь приносила вам больше радости и удовлетворения — тогда или сейчас? Что бы вы могли предпринять для того, чтобы пережить такой особенный период сегодня? Составьте конкретный план и постарайтесь его реализовать!

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Если в процессе чтения этой книги ваши взгляды на преподавание изменились, значит, “Семь законов

учащегося” достигли своей цели. “Слушая” меня на протяжении почти 400 страниц, вы наверняка не раз имели возможность заглянуть в мое сердце. Роль автора включает в себе один недостаток: автор только говорит, но не слушает. За те долгие месяцы, что я пытался излить на бумаге свое сердце и свои мысли, я много раз хотел взглянуть вам в глаза, чтобы убедиться, что вы меня понимаете.

Однако у меня все же есть способ убедиться в этом — взглянуть на вашу жизнь. Подлинный показатель успеха моего творчества — это то, насколько улучшатся ваши уроки. Если хоть один из ваших учеников подойдет к вам и поинтересуется, откуда в вас такие замечательные перемены, — мы с вами сможем порадоваться вместе. Значит, эта книга написана не зря.

Возможно, у вас возник вопрос: что вам предпринять, чтобы принципы этой книги пустили глубокие корни в вашей жизни? В таком случае, у меня есть несколько предложений.

1. Уделите семь дней обзору каждого закона. Полистайте страницы, обращая особое внимание на схемы и слова, выделенные жирным шрифтом. Убедитесь, что вы усвоили самое существенное в образе мышления, модели, истинах и методе каждого закона. Постарайтесь запомнить пять этапов метода. Так как эта книга содержит семь законов, вы затратите на обзор сорок девять дней. Это — мудрое вложение времени, которое непременно принесет добрый плод в вашей жизни.

2. Закажите в “Путешествии по Библии”

аудиоверсию этого курса. Вы получите семь аудиокассет, которые следует прослушивать раз в неделю в течение нескольких недель. Вы удивитесь, как много нового вы почерпнете из каждого занятия. Есть что-то особенное в том, чтобы не только читать, но и слушать. Аудиоуроки значительно отличаются от того, что написано в этой книге, поэтому вас ждут новые открытия.

3. Посетите конференцию “Семь законов учащегося”. Благодаря углубленному изучению этих законов и выполнению практических заданий вы сможете максимально повысить свое преподавательское мастерство.

4. Самостоятельно проведите курс “Семь законов учащегося”. Для этого вам пригодится наш “набор преподавателя”, в который входит детальное пособие для преподавателя и более 140 цветных иллюстраций для кодоскопа. Вы также можете заказать рабочие пособия для учеников. Сотни учителей уже приобрели этот набор и теперь с удовольствием обучают других семи законам, изменяющим жизнь.

5. Порекомендуйте вашей церкви или школе приобрести видеокурс “Семь законов учащегося”. Предложите администрации обязывать всех новых преподавателей пройти этот курс. Только представьте, как позитивно это скажется на их работе!

6. Пожертвуйте деньги на то, чтобы конференция “Семь законов учащегося” смогла пройти в вашей церкви или школе. Для многих церквей и школ это поистине знаменательное событие, особенно в начале семестра — в сентябре или январе.

7. Хорошим дополнением для “Семи законов учащегося” является курс “Семь законов учителя” д-ра Ховарда Хэндрикса. Если вам пришлось по душе принципы, описанные в нашей книге, вам непременно понравятся и законы д-ра Хэндрикса. Его курс существует в форме учебника, а также в аудио- и видеOVERсии.

8. “Путешествие по Библии” разработало целую серию курсов под общим названием “Практические принципы обучения”. Помимо “Семи законов учащегося” и “Семи законов учителя”, к этой серии относится также курс “Преподавание в неповторимом стиле”. В нем обсуждаются вопросы, связанные со стилем преподавания и творческими способами подачи материала. Если вы желаете и дальше оттачивать свое преподавательское мастерство, настойчиво рекомендую вам пройти этот курс.

Итак, это шаги, которые вы можете предпринять для дальнейшего повышения своего профессионального уровня. Если курс “Семь законов учащегося” оставил значительный след в вашей жизни, мне бы очень хотелось узнать об этом. Вы можете писать мне на адрес “Путешествия по Библии”. И пока мне не выпадет честь познакомиться с вами лично, хочу пожелать вам, чтобы, по благодати Божьей, вы смогли стать поистине выдающимся преподавателем!

Общественная культурно-просветительская организация

## **“ П у т е ш е с т в и е   п о Б и б л и и ”**

проект "Обучение мира"

представляет семинары доктора Брюса Уилкинсона

*Брюс Уилкинсон — доктор педагогических наук, основатель и президент международной организации “Путешествие по Библии”, работающей более чем в 70 странах мира. Д-р Уилкинсон является автором и ведущим популярных видеосеминаров, а также создателем ускоренного обзорного метода изучения Библии, получившего международное признание.*

### **Видеосеминар “Семь законов учащегося”**

Независимо от того, насколько хороши ваши учебные программы, они существенно улучшатся после того, как ваши преподаватели посетят семинар "Семь законов учащегося". Более того, этот семинар может принести пользу каждому, поскольку он учит плодотворному общению. Родители становятся более искусными воспитателями своих детей. Бизнесмены достигают большего успеха в работе. А учителя узнают разницу между изложением фактов и тем, что называется "вдохновлять сердца".

### **Видеосеминар “Стиль преподавания”**

Что бы сказал Бог, Который учил народ с помощью радуги и горящего куста, об уровне вашего преподавания? Вы откроете для себя библейское основание Божьего "стиля" преподавания и узнаете, как освоить этот стиль. Если "Семь законов учащегося" можно сравнить с высшей школой увлекательной педагогики, то "Стиль преподавания" — это ваша "аспирантура".

### **Видеосеминар “Руководить и любить”**

Кто является главой семьи? А может быть, этот вопрос вообще устарел, и ответы на него могут быть разные — в зависимости от культурных условий? Что значит быть главой: командовать и быть суровым? Или быть строгим, сильным и молчаливым? На этом семинаре вы обнаружите, как главенство

и любовь мужа радикально преображает брак.

### **Видеосеминар “Сердце, созидающее дом”**

“Мудрая жена устроит дом свой, а глупая разрушит его своими руками” (Притчи Соломона, 14: 1). Каким должно быть сердце жены, чтобы ее дом созидался, а не разрушался? Должна ли она подчиняться и быть помощницей, или всё это — пережитки прошлого? Из этих удивительных уроков вы узнаете, в чем заключается роль жены — не по мнению психологов, не с точки зрения современной культуры, а в соответствии с неизменными принципами Библии.

## **“ П у т е ш е с т в и е   п о Б и б л и и ”**



Брюс Уилкинсон - основатель и президент миссии “Путешествие по Библии”, центральное управление которой находится в Атланте, штат Джорджия. “Путешествие по Библии” является международной просветительской организацией, цель которой - изменять жизнь христиан посредством преподавания Библии новаторскими методами. Д-р Уилкинсон и другие сотрудники миссии ежегодно проводят тысячи семинаров на пятидесяти языках в семидесяти странах нашей планеты.

Д-р Уилкинсон входил в комитет, рецензировавший “Обновленную версию перевода Библии короля Иакова” (New King James Version, один из английских переводов Библии. - Прим. пер.), составил учебные планы для “Открытой Библии”. Он также является издателем и исполнительным редактором нескольких христианских журналов.

Д-р Уилкинсон закончил Северо-восточный библейский колледж (степень бакалавра искусств, 1969 г.; степень бакалавра богословия, 1970 г.), Далласкую богословскую семинарию (степень магистра богословия, 1974 г.) и Западную семинарию (степень доктора богословия, 1988 г.).

Брюс и Дарлин Уилкинсон женаты с 1969 г. У них трое детей и трое внуков.