

ПРИНЦИПИ ТА ЦІЛІ ДИСКУСІЇ У МАЛИХ ГРУПАХ

Хочете мати хорошу малу групу? Чи буває вам складно придумати, що робити? Це принципи та цілі, які допоможуть вам отримати максимум користі від роботи в групі та дискусій.

I. ДВНАДЦЯТЬ ПРИНЦИПІВ УСПІШНИХ МАЛИХ ГРУП

1. Змусьте групу працювати.

На лекції всю роботу виконує учитель, але на малих групах повинні працювати студенти. Коуч залишається на задньому плані, і він може говорити не більше 10-20% часу. Хороший вчитель визначається не тим, як багато він знає, а тим, як багато вивчили його студенти. Дуже поширеною помилкою інструкторів є те, що вони занадто багато говорять!

І боротися з цим можна так: не давати відповіді на запитання. Скажімо, студент на ім'я Семен має запитання і звертається до лідера групи: «Павле, що ти про це думаєш?» Павло може показати свої знання. Але хороший коуч скаже: «Дякую. Це чудове запитання. Тимофію, як би ви відповіли на це запитання?» І знаєте що?! Це не лише зацікавлює студентів, а й набагато легше для коуча. Але гордість промовляє: «Вони запитують, і я мушу відповісти». Поставте запитання професору університету, і він вважатиме, що мусить відповісти. Він освічена людина, і він мусить все знати і мусить дати відповідь. Але ваші студенти інші. Вони вже отримали матеріал, чи то з Біблії, чи з лекції, чи з курсу. Тепер їм потрібно поговорити про нього й обміркувати його, щоб вони могли сформулювати своє розуміння. Пам'ятайте, коли в малій групі вам ставлять запитання, є спокуса відповісти на нього, але не робіть цього. Дозвольте їм самим розібратися.



Що група про нас подумає? Спочатку вони сприймуть це негативно. Наприклад, коли я вперше проводив групу в Україні, вони засмутилися. Після першого семінару вони встали, грюкнули дверима і сказали: «Ви так далеко приїхали поїздом, а ми лише говорили, говорили і все. Ви навіть не прочитали нам лекцію. Жодної лекції!» Так тривало близько чотирьох місяців, поки ми не закінчили курс «Галатів/Римлян». Тоді ті ж люди почали говорити: «Аврааме, дякуємо. Це було чудово!» Я запитав: «Що ви маєте на увазі, що це було так чудово? Ми лише говорили і все». – «Ні-ні, на цьому курсі я вивчив більше, ніж на будь-якому іншому за все своє життя». Бачите, якщо ви робите щось правильно, то з часом люди це зрозуміють і це принесе плоди. Ви лідер, ви не педагог, а коуч, ви просто маєте бути попереду своєї культури. Якщо ви переконані, що так правильно, то інші люди хай собі сміються і думають, що їм заманеться. Але дуже ймовірно, що, коли троє людей дадуть відповідь на питання Семена, більшість у групі подумає: «Хмм, а це цікаво».

Вам, як коучу, найкраще буде зібрати всі ці відповіді і коротенько підбити підсумок: «Сподіваюся, ці відповіді допомогли вам, Семене. У нас є три відповіді: ця, ця і ось ця. Ви бачите, що ця відповідь найлегша, ця трохи складніша, але ось ця відповідь, напевно, найкраща. Це вам допомогло?» Він відповідає: «Так, дякую». А вся група думає: «Ого, це було добре».

Якщо ви запитаете про щось Ігоря і він відповість неправильно, ви можете сказати: «Гаразд, дякую, ви, мабуть, більше думали про розділ у частині другій. Спробую перефразувати запитання». Це підводить нас до наступного пункту.

2. Перефразуйте запитання.

Коли ви спрощуєте або ставите зрозуміліші запитання, ви зміцнюєте впевненість в інших, адже тепер вони розуміють запитання і можуть відповісти. Часто коучу потрібно кілька разів по-різному сформулювати запитання, щоб передати те, що він насправді мав на увазі.

3. Поважайте погляди членів вашої групи.

Припустімо, хтось каже: «Я думаю, що Свідки Єгови не такі вже й погані». Чому? Тому що, коли він увірував, свідок Єгови дав йому Біблію. І якщо ви обуритесь: «Як ти можеш таке казати? Це жахлива секта», – він більше нічого не говоритиме. Тому поважайте думку членів своєї групи. Ніколи не принижуйте їх. Підкреслюйте, що позитивного є у їхніх відповідях. Наприклад, хвилину тому я сказав Ігорю: «Це хороша думка, але, мабуть, ви думали про розділ другий». Я не сказав йому: «Яка дурниця. Це абсолютно з іншого розділу». Я сказав: «Це хороша думка, просто з іншого розділу». І він думає: «Ой, помилився», а не: «Але я тупий. Краще мені тримати рот на замку». Підкреслюйте, що позитивного є у їхніх відповідях.

4. Хай вас не лякають суперечки.

Вам не треба, щоб з вами постійно погоджувалися. Це нудно. І взагалі-то це означає, що студенти не думають самостійно. Якщо один студент відповідає так, а інший відповідає інакше, тоді всім потрібно зробити вибір. Таким чином вони всі починають думати: «Хммм, це не може бути ось так. Але я не зовсім з ним згоден. То, можливо, це ось так». І у вас з'являється інший зміст. Тепер ви, як коуч, можете сказати: «Це гарна думка. Думаю, вона наблизить нас до істини». І всі думають: «Ми вже ближче і тепер вже розуміємо це краще». Студент пробує знову: «То, може, це ось так». І цього разу у нього з'являється гарна ідея. Досить скоро ви можете сказати: «Це не зовсім те, що я шукав» або «Це близько. Хто може доповнити його відповідь?» Тепер вони думають, вони вчаться.

Обговорення відбувається повільніше, ніж лекція. Лекцію можна прочитати приблизно вдвічі швидше, ніж провести дискусію, але чого ви досягаєте? Ви читаєте лекцію і десь на половині помічаєте, що студенти мають сонний вигляд, і ви запитуете: «Вам потрібна перерва?» Ви знову привернули їхню увагу: «Що? А, перерва? Так, так». Мабуть, вони не багато чого навчилися. Це одна з проблем з лекцією. Ви вважаєте, що провели хорошу лекцію, і припускаєте, що це означає, що вони добре вчаться. Але коли людина говорить у дискусії, ви знаєте, чи зрозуміла вона матеріал, чи ні.



Отже, суперечка стимулює мислення, вдосконалює його, а іноді й змінює. Не бійтеся закінчити суперечкою. Я зустрічав багато лідерів, які вважають, що, перш ніж люди підуть додому, усі мають погодитися. Але вік різний, досвід різний, та й інші речі теж відрізняються. Вам не треба говорити: «Бачите? Розумієте? Ви погоджуєтесь?» Потрібно цінувати відмінності своїх людей. Хтось був у Росії, хтось був в Америці, а ще хтось ніколи не був за межами своєї області. Їхні почуття, реакції будуть різними. Вони не дійдуть до повної згоди сьогодні. Але, можливо, хтось прийде наступного разу і скаже: «Знаєте, я думав про це питання, і, мабуть, ви були праві». Таке постійно відбувається. Тому не бійтеся суперечок.

5. Не бійтеся сказати: «Я не знаю».

Що станеться, коли хтось запитає: «Ви не знаєте?» Ви можете чесно відповісти: «Так, я не знаю. Я не професор. Я не інструктор. Я коуч. Я допомагаю вам вчитися. Я хочу допомогти вам духовно рости. Я хочу заохотити вас мати духовні плоди. Я такий же, як і ви, і ми вчимося разом, і ми служимо Богу разом. Мені шкода, але я не маю відповіді на ваше запитання». Це чесно. І якщо це дійсно важливе питання, ви можете запевнити їх, що постараетесь знайти відповідь до наступного семінару.

6. Якщо у вас у групі є нові або сором'язливі люди, ви можете звертати до них прості запитання.

Коли нова людина приходить до вас на початку курсу, не ставте їй складних запитань про матеріал курсу. Завжди виявляйте вдячність за відповідь. Якщо у вас є сором'язлива людина і ви критично прокоментуєте її відповідь, вона може більше ніколи не заговорити, тому що буде соромитися. Але якщо ви скажете: «Дякую, це було добре», людина набуде впевненості. Пізніше ви можете попросити: «Ярославе, можливо, ви скажете відповідь?» І ви знову допомагаєте йому висловитися. І знову дякуєте. Може, відповідь була не дуже хорошою, але завжди можете сказати: «Дякую вам за відповідь», або «Дякую, що поділилися з нами», або «Добре. Нам потрібні люди, які хочуть висловитися». Не треба казати: «Це найкраща думка, яку я чув». Ви просто кажете: «Так, нам потрібні люди, які долучаються». Поступово ваші студенти навчатимуться брати участь у дискусії. Просто пам'ятайте, що спочатку потрібно ставити їм прості запитання.

7. Стримуйте людину, яка говорить занадто багато.

Деякі люди просто люблять говорити. Багато проповідників – це чоловіки, які дуже люблять говорити. У групі часто є хтось, хто завжди хоче поговорити. Його голос – це наймиліша музика для його вух. Можливо, вам доведеться сказати: «Гаразд, дайте подумати. Наступне запитання я хочу поставити вам...» – і звертаєтесь до когось іншого. Або ви запитуєте людей по імені. Або ж ви можете сказати: «Так, Володимире, ви, мабуть, знаєте відповідь на це запитання. Давайте спочатку запитаємо інших». Можливо, він навчався в семінарії або проходить це навчання вдруге. Це не означає, що він погана людина, просто ви можете сказати: «Зачекайте хвилинку. Давайте спочатку послухаємо інших» або «Вибачте, ви вже багато говорили, хотілося б трохи почути тихих студентів».

Інша річ, яку ви можете зробити, – це поговорити з ним приватно після заняття і сказати: «Я дуже ціную вашу допомогу, і більшість ваших відповідей дуже хороші, але ви знаєте, що у нас тут є кілька сором'язливих людей, і вони вас трохи бояться. Давайте спочатку дамо їм трохи поговорити, а потім, можливо, я звернусь до вас із більш складними питаннями». Ви можете домовитися з ним.

8. Уникайте недоречних відхилень.

Людам, які люблять відхилитися, скажіть: «Це хороша тема для обговорення іншим разом». Відхилення – це коли хтось починає говорити про щось, що не стосується теми уроку. Скажімо, ви говорите про Павла та Івана-Марка, а він каже: «Знаєте, це так само, як сказано в книзі Об'явлення». Наступного разу ви говорите про Авраама та Ісаака, а він каже: «Знаєте, це так само, як сказано в книзі Об'явлення». І що б ви не говорили, це завжди буде схоже на книгу Об'явлення, тому що це його улюблена тема. Або хтось може сказати вам: «Так, але чи знаєте ви, що в книзі Малахії...» або «Чи знаєте ви, що в книзі Юди...» – і в нього завжди є інша біблійна інформація, на яку у вас немає часу, і це не важлива інформація. Ми називаємо це «збиватися на манівці». Час збігає, а ми не проводимо уроку. Тому вам потрібно сказати: «Це гарна думка, але у нас зараз немає часу. Ми обговоримо це іншого разу або можна після уроку, якщо у вас є трохи часу», і після уроку зацікавлені люди можуть обговорити це.

9. Запитуйте людей, які часто роблять недоречні, не пов'язані з темою висловлювання.

Запитайте їх: «У якому вірші ви це побачили?» Приміром, ви вивчаєте Послання до Галатів чи до Римлян і людина каже щось про Пасху. Вам потрібно запитати: «У якому вірші ви це побачили?» Він може сказати: «У 12-му розділі книги Вихід». Тоді ви м'яко відповідаєте: «Це цікаво, але зараз ми опрацьовуємо Послання до Римлян або Галатів. Вибачте, але зараз немає часу на це. Сподіваюся, ви розумієте».

10. Не поспішайте відповідати людям, які часто порушують проблеми.

Коли хтось піднімає проблему, ви можете сказати: «Думаю, пізніше це стане зрозумілим». Часто людина просто не знає, що через кілька сторінок у матеріалі буде розглядатися це питання. З іншого боку, вони можуть випередити вас, і вам потрібно сказати: «Ми вивчатимемо це пізніше. Ми розглянемо це питання в шостому уроці». У мене були такі студенти. Вони піднімали питання з уроку, який ми ще не проходили: «А як щодо цього?» І я з радістю відповідаю: «А це з уроку, який ми розглянемо наступного місяця. Ви, мабуть, підготувалися наперед. Добре! Ми вивчатимемо це наступного місяця». І це його влаштовує. Потрібно стежити за часом. Можливо, вам доведеться попросити його обговорити це з вами після заняття. Вам потрібно з'ясувати, чому він постійно має проблеми. Він вивчає матеріал чи ні? Він не може його зрозуміти чи він має потребу почуватися важливим? Проведіть час з ним особисто.

11. Фокусуйте енергію потенційних лідерів.

Що робити з людиною, яка приносить інші матеріали, хороші матеріали, але їх забагато? У вас є потенційний лідер групи. Він випереджає групу. У нього більше інформації, або він більше вчився. Вам просто потрібно сказати йому, що у вас немає часу. Ви маєте сказати йому, що потрібно дотримуватися конкретного матеріалу або уроку, який ви проходите зараз. Але подумайте, як ви можете його залучати. Можливо, він зможе якогось разу проводити групу разом з вами. Щось будете робити ви, а щось він. Або ви можете почати готувати його. Він може замінити вас, якщо ви захворієте або не зможете приїхати.

12. Розрізняйте, що таке «хороша» тиша і що таке «погана» тиша.

Скажімо, ви поставили запитання – і тиша. Ви перефразовуєте питання – і все ще тихо. У мене є колега, який дуже добре справляється з такими ситуаціями. Він каже: «У мене багато часу, і я не збираюся давати вам відповіді. Тож просто скажіть мені, що ви думаєте. Немає значення, чи це правильно чи ні». І він просто сидить і чекає. Це один із способів, як впоратися з тишею, і це буде хороша тиша, тому що люди думають. Але в цьому є і плюси, і мінуси. Наприклад, ви проводите заняття на тему доктрини і запитуете про Святого Духа. Ніхто нічого не відповідає, і ви закликаєте: «Ну ж бо, ну ж бо! Дайте мені відповідь». Людям потрібен час подумати. Їм треба трохи тиші. Однак, якщо ви поставили запитання, а там дуже тихо, і ви починаєте дивуватися: «Це вони думають чи що відбувається?» А потім ви чуєте хропіння. Ой! Це, мабуть, не хороша тиша. Непродуктивна тиша. Вам потрібно навчитися розрізняти «хорошу» тишу і «погану» (або порожню) тишу.

Це не просто підказки, це принципи. Вам потрібно запам'ятати ці принципи, і ви повинні використовувати ці принципи. Без них ви не досягнете успіху. Це основні принципи. Тепер ми розглянемо цілі для малих груп.



II. СІМ ЦІЛЕЙ МАЛИХ ГРУП

Ці сім цілей малих груп призначені для будь-якої невеликої групи – незалежно від того, чи вона складається з невіруючих, чи служителів.

1. Близьке спілкування.

Коли ви сидите в колі, коли ви бачите обличчя один одного, коли ви розмовляєте разом, створюється атмосфера, в якій може відбуватися близьке спілкування. У великих церквах люди зазвичай сидять рядами і спілкування практично відсутнє. Люди мають потребу ділитися. Це дуже просто. В Біблії говориться, що чим наповнене серце, те хочуть говорити уста. Кожен хоче чимось поділитися: «У мене на городі прекрасні овочі», або «У нас проблеми з дітьми», або «Наступного місяця я одружуюся» – та будь-чим, що лежить на серці. Коли довіра зростає, такі розмови переростають у близьке спілкування. Одна з цілей вашої групи – стати схожими на духовну сім'ю.

2. Можливості для духовного зростання завдяки дискусіям та особистому навчанню.

Ви маєте поставити собі запитання: «Що я хочу, щоб відбулося в духовному плані в житті цих людей?» Потрібно мати ціль. Ну, багато коучів мають ціль. Яку ціль? Виконати урок шостий. Виконати урок восьмий. Що ви робили минулого вечора? Урок одинадцятий. Це формальна мета, вона не орієнтована на людей. А мета НЖЦ – це духовне зростання. Якщо ви хочете допомогти своїм студентам зростати через дискусію й особисте навчання, то вам потрібно готуватися.

а. Вам потрібно приблизно 15 запитань на годину, щоб мати хорошу динамічну дискусію.

Це означає, що кожне запитання, якщо це хороше запитання, можна легко обговорювати чотири хвилини. А деякі запитання можна обговорювати і десять хвилин.

б. Ставте запитання, яких немає в підручниках.

У нас багато коучів ставлять ті ж запитання, які вже вивчалися. Ви повинні поставити кілька з цих запитань, щоб переконатися, що ваші студенти підготувалися і зрозуміли свої завдання, адже вони вам підзвітні, але вам потрібно ставити й інші запитання. Щоб поставити п'ятнадцять запитань, вам потрібно їх записати. Якщо запитання не записані, то їхня якість буде не досить високою. Крім того, якщо ви їх не записали, вам доведеться створювати їх заново щоразу, коли ви будете проводити урок. Але якщо у вас є хороші записані запитання і ви їх збережете, то наступного разу ви з легкістю можете їх використати.

3. Середовище, де принципи Писання можуть бути наочно втілені в життя.

Це означає застосування та підзвітність. Використовуйте кожну можливість, щоб допомогти студентам практично застосувати те, що вони вивчають. Допоможіть їм ділитися один з одним, як вони використовують ці принципи на практиці. Уроки «Практичного евангелізму» дають можливість

для підзвітності. Ви можете сказати: «Нашим практичним завданням було поділитися Євангелієм з чотирма невіруючими людьми. Хто це зробив? Що відбулося?»

Тримайте студентів підзвітними, щоб вони практикували ці речі. Допоможіть їм ділитися один з одним радістю від застосування вивченого на практиці. Допоможіть їм розвинути в собі бажання змінювати своє життя та життя інших людей.

Людям легко вести інтелектуальні дискусії, але **основним акцентом** завжди має бути практичне застосування. Ви можете п'ять років обговорювати переваги і недоліки різних способів донесення Євангелія невіруючим, але справжня суть – **робити це**.

Завжди підкреслюйте практичні завдання. Говоріть про них на занятті. Запитуйте свідчення про них: «Ви зробили практичне завдання? Оце так! Це ж чудово! Ви перша людина в нашій групі, яка це зробила. Розкажіть нам, що відбулося? Чого ви навчилися з цього? Що б ви покращили, якби робили це знову? Як ви духовно вирости завдяки цьому?»

4. Можливість змістовної молитви.

У малій групі люди знають один одного, особливо якщо у вас стабільна група і ви вже кілька разів зустрічалися. Це дає чудову можливість для змістовної молитви.

а. Ваша найбільша боротьба.

Було б чудово, якби ви зараз розповіли про свою найбільшу боротьбу. Наприклад: «Моя найбільша боротьба – приїхати знову наступного тижня. Чому? Тому що мені хочеться додому, до моєї Тані». Якщо ви вже протягом двох місяців у Молдові, цю істину ви, мабуть, усвідомлюєте. Якщо ви готові відкрито поділитися своєю реальною потребою, то якість ваших молитов підвищується. Але якщо ви скажете: «Знаєте, вчора я вдарив молотком по пальцю, і він дуже болить. Чи не могли б ви помолитися за мене?» – ви, мабуть, помітите, що ваш час молитви буде не дуже змістовним. Розумієте, **ви** встановлюєте стандарти. Я бачив, як відбувалися чудові речі, коли коуч сповідував свій гріх. Це змінювало всю церкву.

б. Ваші особисті духовні потреби.

Моя духовна потреба – допомогти якійсь людині знайти Ісуса Христа. Я не знаю, чи ведете ви людей до Христа, але це моя особиста потреба. Ми багато молимося за здоров'я: «Моя тітка захворіла. Моєму дідусю зробили операцію на серці. Мій онук, мабуть, захворіє наступного тижня». Це не зовсім те, про що ми говоримо. Нам потрібно дивитися за межі фізичного, щоб побачити, що Бог насправді хоче зробити в житті людей.

5. Допомогти окремим людям виявити та розвинути свої дари.

У малій групі має відбуватися багато речей. Хтось може навчитися вести спів, хтось може навчитися молитися, хтось може навчитися вести дискусію, хтось може навчитися розповідати свідчення, і ще є багато інших способів брати участь, яких немає у великій групі. У невеликій групі, де всі знають один одного, є можливість навчитися християнського служіння в безпечний спосіб. Малім групам потрібно намагатися зустрічатися по **домах**. Насправді це краще, ніж зустрічатися в приміщенні церкви. Ви можете давати завдання із служіння. Як ви можете давати завдання людям у великій церкві? Але у вашій малій групі всього десь вісім, дев'ять чи десять людей. У Новому Завіті шістнадцять разів згадується «один одному». Подавати один одного. Любіть один одного. Це згадується шістнадцять разів! Ви повинні надавати людям прекрасні можливості для розкриття їхніх дарів.

6. Заохочення способу життя, який радує Бога.

Ми говоримо про святість. Нещодавно я зустрів жінку, яка відвідувала наші богослужіння у нашому домі в Києві у 1990-1991рр. Вона сказала: «Одна з речей, яка мені допомогла – це було поклоніння у вашому домі». Вона тоді щойно увірувала і взагалі нічого не знала. Щотижня я їх запитував: «Розкажіть, що Бог зробив у вашому житті протягом цього тижня?» Вона пояснила: «Це було дуже корисно, тому що я знала, що ви поставите це запитання, і я знала, що кожен мав можливість розповісти, що Бог робив у їхньому житті того тижня». Вона продовжила: «Мені завжди допомагало просто подумати: «Хм, що сталося в моєму житті цього тижня? Що Бог робив у моєму житті?» І зараз, через вісім чи дев'ять років, коли вона бачить мене, вона думає про це запитання. Вона думає: Авраам Байбл – духовне зростання.

Кілька речей, про які слід подумати:

а. Особистий вплив на важливих людей.

Найважливішими людьми у вашому житті майже завжди є ваші особисті знайомі. Подумайте про Віктора Гамма, Біллі Грема чи когось іншого. Вони не є найважливішими для вас людьми. Найважливіша людина – це та, яка поруч. Може, це родич чи друг, може, сусід чи інший член церкви або ж це член вашої малої групи. Ви можете заохочувати одне одного вести спосіб життя, який радує Бога. У малій групі люди мають можливість продемонструвати благочестиве життя своїм свідченням, спілкуванням і турботою про інших людей у групі. Ви можете заохочувати їх ставати святими, або, можливо, вони допоможуть вам зростати духовно. Це реальна можливість для духовного впливу.

б. Нові духовні виклики.

Їм потрібен хтось, хто виведе їх за межі звичайного, хтось, хто викличе у них відвагу бути фанатичними. Коли я був молодим, дехто з лідерів моєї церкви говорив: «Не будь фанатиком». Але зараз, коли я сам лідер, я думаю протилежне: «Будь фанатичним, Іване! Ну ж бо, будь фанатиком!» У нас вдосталь теплих людей. Нам не потрібні теплі люди. Нам потрібні Петри і Павли, Івани, Іллі, Естери, Дебори – люди, готові віддати все за те, у що вірять. У вас є можливість кинути виклик, заохотити і підняти людей у вашій малій групі. Будьте самі повністю присвячені Богу, а потім допомагайте іншим бути відданими Христу.

7. Запрошуйте нових людей, щоб привести їх до рівня наставництва та відтворення.

Іноді ви можете запрошувати когось на групу: «У нас є мала група, ми збираємося вдома в одного друга і вивчаємо Біблію. Ми просто говоримо. Може, хочеш прийти? Там усього четверо чи п'ятеро людей». І людина думає: «Ну, можливо». Якщо ви скажете: «Приходь, будь ласка, у нашу велику церкву. Там люди будуть тебе чекати», – найімовірніше відповідь буде: «Ні, я зайнятий». Але ви можете запросити людину на малу групу, і вона зможе посидіти собі в куточку. Їй не потрібно говорити. Якщо вона захоче щось сказати, то може сказати.

Через деякий час ви можете привести її до рівня наставництва. Можливо, вже три роки її життя не змінювалося, і ось ви приводите її на малу групу, і вона думає: «Так, це було цікаво. Може, я прийду знову». І через малу групу у вас з'являється можливість наставляти людину. Це постійно відбувається у малих групах для невірних. Потім ви можете привести людину на рівень відтворення, ви можете сказати: «Чому б тобі не прийти разом з чоловіком?» або «Приходь разом з мамою». Або ж людина отримує спасіння і хоче привести до спасіння ще когось. Саме тому ми говоримо про відтворення. Вони самі залучені до цього.

Щоб досягти цих 7 цілей, вам потрібно мати цілеспрямовані уроки.

Ми завершимо цей розділ практичною порадою щодо **цілеспрямованих уроків**.

Поставте собі запитання щодо вашого уроку:

1. Він зрозумілий?
2. Він актуальний?
3. Він спонукає?

Чи налаштовані люди на урок? Чи розуміють вони його і чи залучені вони до того, чого навчає цей урок? Чи приніс урок їм нові думки, щось нове у їхнє життя?

4. Як можна його застосувати?

Чи допомогли ви своїй групі дізнатися, як цей урок змінить або може змінити їхнє життя? Чи знають вони, як житимуть по-іншому, коли повернуться додому? Чи це більше, ніж просто фактичні знання? Чи залучені студенти до пошуку практичного застосування?

III. НАВІДНІ ЗАПИТАННЯ ДЛЯ МАЛИХ ГРУП

Ми поговоримо про різні запитання, які варто ставити при знайомстві з новими людьми, щоб мати уявлення про те, як розговорити їх і спонукати до розмови. Це вступні або попередні запитання, які допоможуть вам розпочати роботу в будь-якій малій групі.

А. Запитання про цінність малих груп

Тут наведено шість запитань, які допоможуть вам оцінити, який досвід мали ваші студенти в малих групах.

1. У яких малих групах ви були?

Припустімо, ви зустрічаєтеся з групою нових людей і хочете дізнатися, що вони знають про малі групи. Ці запитання допоможуть вам зрозуміти, як вони відреагують, коли ви почнете проводити ці уроки. Вони розкажуть, в яких групах вони були – можливо, в малій молитовній групі, або в малій групі для невіруючих, або в групі з вивчення Біблії – і це дасть вам уявлення про те, який досвід вони пережили.

2. Яка група була найбільш змістовною? Чому?

Можливо, вам доведеться спростити або переформулювати це запитання: «Яка група вам сподобалася найбільше? Як вона вам допомогла?»



3. Чому ви так вважаєте?

Інакше кажучи, причини, чому це було корисно, або причини, чому це їм не сподобалося. Щоб допомогти з'ясувати причини, ви можете поставити такі питання:

а. Як часто ви зустрічалися?

Якщо вони зустрічалися раз на квартал, то в цій групі було мало особистих стосунків.

б. Скільки людей було в групі?

Якщо людина скаже, що там було шістнадцять людей, то ви зрозумієте, чому вона відповіла: «У мене було мало можливостей щось сказати». Тут ви зразу можете пояснити: «Тому що там було 16 людей. Це занадто багато людей, щоб мати хорошу взаємодію».

в. Якою було мета групи?

Людина може відповісти: «Ну я не знаю. Служитель так хотів. Він просто хотів, щоб ми були разом і пили чай», або «Ми просто хотіли поговорити про Біблію». Якщо не було конкретної мети, то навряд чи можна було досягнути багато. Це дуже важливий пункт для кожного. Щоразу, коли ви зустрічаєтеся з групою, у вас має бути записана ціль. Чого я хочу досягти цього разу в цій групі? Або що, я сподіваюся, відбудеться з Володимиром і Танею цього разу? Вам потрібно мати чітку ціль на кожну зустріч групи. Ви побачите, як це важко зробити. Але якщо ви це робитимете, то все ваше єство буде взивати до Бога. Воно гукатиме: «Дай мені ціль» або «Допоможи мені досягти моєї цілі». Розумієте, це фокусує ваш розум і серце.

Тоді ви можете поставити наступне запитання:

г. Скільки тривала група?

Ви можете почути: «Ну, ми зустрічалися тричі, а потім хтось не прийшов, а ще хтось запізнився, і це було влітку, відпустки були, і тому ми кинули». Ця людина оцінює малу групу на основі такого досвіду. Тому коли ви скажете, що будете проводити малу групу, то вона може подумати: «Ой ні, це не для мене. Це довго не протягне».

4. З якими проблемами ви зіткнулися або які спостерігали?

Люди можуть назвати деякі проблеми, про які ми вже говорили. Можливо, хтось монополізував спілкування і постійно говорив. Або, можливо, у коуча не було цілі, або він не дотримувався мети групи.

5. Перелічіть деякі плюси групи.

Наприклад: «Я зміг знайти нових друзів» або «Я багато дізнався про Євангеліє від Івана».

6. Які особисті потреби задовольнила група?

Можливо, у нього були хороші враження. Можливо, він сказав: «Ну, ми зустрічалися лише п'ять разів, але це по-справжньому змінило моє молитовне життя. Група допомогла мені навчитися краще молитися». Чудово! Слава Богу!

Б. Запитання для знайомства

Це питання, які переходять на ще більш особистий рівень знайомства з людьми у вашій групі. Вам не потрібно ставити всі запитання, але ви повинні переконатися, що всі учасники групи відповіли принаймні на одне або два з них:

1. Як ви пізнали Господа?

Якщо ви не знаєте цих людей, це хороший спосіб почати, тому що кожен може розповісти, як отримав спасіння. Часто це допомагає зрозуміти, на якому духовному рівні перебуває студент і який у нього духовний досвід. Це також хороший спосіб допомогти їм почати говорити про духовне.

2. Що вам найбільше подобається робити?

Це дасть вам уявлення про його характер загалом. Якщо, з одного боку, він скаже: «Я люблю малювати картини», а з іншого – «Я люблю кататися на лижах у горах», ви отримаєте два різні образи. Образ спокійної, творчої особистості. І образ активної людини, яка, напевно, насолоджується викликами.

3. Яке ваше найменш улюблене завдання?

Він може сказати: «Облік фінансів. Я не можу слідувати за своїми грошима». Якщо ви зустрічаєтеся в його квартирі, ви можете розирнутися навколо і подумати: «Ага, ось чому тут так бідно».

4. Що ви вважаєте однією з ваших найбільших потреб?

Він може сказати: «Практична інформація для християнського служіння». Або: «Інформація про те, як вести малу групу». Або: «Я хотів би навчитися проповідувати чи стати служителем». Ви можете використати це, щоб трохи поговорити про підготовку. Ви можете пояснити, які є можливості для навчання і як це може допомогти йому рухатися далі в його духовному житті.

5. Розкажіть, як ви познайомилися зі своєю дружиною.

Це може бути дуже цікаво. Іноді це буде смішно, люди сміятимуться, а це розслабляє атмосферу. Це дасть вам уявлення про те, як різні люди підходять до виконання завдань. Це також допоможе вам більше дізнатися про їхнє життя. Наприклад, він каже: «Я познайомився зі своєю дружиною в університеті». Про що це вам говорить? Що він навчався в університеті. Або він може сказати: «Я зустрів свою дружину в лікарні. Вона була там медсестрою, а я лікарем». Або ж він каже: «Я знав її сім'ю багато років і молився про те, чи є вона тією дружиною, на якій Бог хоче, щоб я одружився». І ви одразу думаєте: «Так, ця людина на такому-то духовному рівні». Це вам дає таку інформацію.

6. Чи є у вашому серці або розумі бачення, яке ви хотіли б втілити в життя?

Хтось із них може сказати: «Я дуже молився за це село і хотів би, щоб там була організована церква». Інший може сказати: «Я завжди мріяв об'їхати весь світ на велосипеді». Це питання для знайомства. Всі ці питання можна використовувати, коли ви вперше або вдруге відвідуєте нову церкву або нову місцевість і знайомитеся з новими людьми.

7. Якби вам лишилося жити один день, один тиждень чи один місяць, як би ви провели цей час?

Думаю, я б зателефонував усім лідерам у моїй області і сказав би: «Так і так» – і залишив би їм свої прощальні слова. Це дуже цікаве запитання «Що б ви робили, якби у вас був лише один день?» Може, ви сиділи б удома й обіймали дружину. Відповіді людей відкривають вам невелике віконце у їхні душі.

8. Як ви проводите час зі своїми дітьми?

Сподіваємось, вони не скажуть: «Коли я пізно ввечері приходжу додому, я цілую їх, коли вони сплять, молюся за них, а рано-вранці я знову йду. Наступного дня все так само». В Америці на цю тему провели деякі дослідження. Виявилось, що в середньому тати зацікавлено проводять з дітьми близько п'яти хвилин на тиждень. Якщо у вашій групі є такий чоловік, це покаже вам його бачення духовного навчання його дітей. Багато церковних лідерів цікавляться усім, крім власних дітей.



Усі ці запитання допомагають учасникам групи познайомитися один з одним і відчувати себе ближче один до одного.

Ми побачили дві категорії запитань і їхню послідовність. Спочатку були запитання про цінність малих груп, у яких вони були раніше. Далі були запитання на знайомство. Якщо ви будете записувати те, що вони говорять, це дасть вам гарне уявлення про людей у вашій групі.

Наступна категорія допоможе нам звужувати наш фокус.

В. Питання тайм-менеджменту

1. Запитайте їх, якими є їхні основні заняття щотижня.

Можете попросити їх взяти аркуш паперу і просто записати. Більшість почне писати щось на кшталт: «Так, я проповідую, а в середу я веду богослужіння – і все». Тож ви маєте допомогти їм побачити інші речі, які вони роблять. «Ви що, не допомагаєте дружині?» І він відповідає: «О так, щотижня купую картоплю». Це вже одна справа, яка займає годину часу. І ви знову йому допомагаєте: «Що ще ви робите?» Цього разу він каже: «Я співаю в хорі». Ви ще запитуєте: «А що ще ви робите?» І поступово він починає бачити всі справи, які займають його час: «Я розчищаю сніг» або «Я працюю на городі. У мене є корова, десять курей, три кози і п'ять свиней». Так вони записують усе, що роблять.

2. Попросіть їх написати свій розклад.

Це допоможе їм побачити, як вони використовують свій час. Інакше кажучи, скільки часу іде на домашні справи, якщо є худоба? Хтось може згадати: «Щовечора, коли я приходжу додому, мені потрібно вивести собаку на пів години на прогулянку, навіть якщо вже дуже пізно і я дуже втомився». Після того, як вони запишуть свій початковий розклад, дайте їм час подумати. Вам потрібно спонукати їх до роздумів, сказавши, приміром: «Це всі справи за цілий тиждень? Один, два, три, чотири, п'ять, шість, сім. Сім справ за цілий тиждень? Я роблю сім справ за один ранок». І вони знову починають думати: «О так, ще ось це і це і це». Тому вам потрібно зробити все, щоб вони записали весь свій розклад. А тепер настає цікава частина.

3. Попросіть їх перерахувати, що робиться добре, а що погано.

Біля кожного пункту розкладу вони можуть просто позначити плюсом, що вони роблять добре, і мінусом – що робиться погано. Те, як добре вони виконують свою роботу, впливає на те, які результати вони отримують. Яку якість молока ви отримаєте, якщо б'єте корову, і якою буде якість молока, якщо ви гладите корову і лагідно до неї говорите. Можливо, хтось думає, що немає ніякої різниці. Я думаю, що те, як ви піклуєтеся про тварин, має велике значення. Вони вам відповідають. Тоді ви ставите наступне запитання.

4. Запитайте їх, що їм подобається робити.

Вони вже, мабуть, зрозуміли, що роблять занадто багато речей. Здебільшого люди будуть дуже зайняті, але вони не роблять пріоритетні справи. Вони просто зайняті. Якимось чином вони думають, що догоджають Богу, але в глибині душі вони завжди почуваються трохи розчарованими. Де успіх? Де плоди? Що вони можуть показати? Вони можуть позначити у списку: «Мені подобається робити ось це» або «Мені подобається виконувати пункти шість і вісім». А потім ставиться запитання, яке має наштовхнути на нові думки. Попросіть їх подумати про те, що важливо.

5. Запитайте імена людей, яких вони можуть навчати.

«Гаразд, скільком людям ви знаєте, що могли б допомогти особисто, якби у вас був час – якби вам не треба було виконувати усі інші справи?» Після того, як вони запишуть імена людей, поставте їм наступне запитання.

6. Запитайте, наскільки близькі стосунки у них з цими людьми.

Імовірно, одним з перерахованих людей є хороший член церкви. Знаєте, що здебільшого роблять пастори зі своїми найкращими членами церкви? Найкращий член церкви приходиться у неділю вранці, і пастор каже: «Так приємно бачити вас знову. Я завжди можу розраховувати на вас щонеділі вранці. Хай Бог благословить». І він собі думає: «Добре, що мені не треба нічого для нього робити». А потім приходиться наркозалежний, і пастор запитує: «Як твої справи? Все ще є

проблеми?» І він п'ятнадцять хвилин спілкується з наркозалежним. Наркозалежний так і залишається наркозалежним. Він ні на сантиметр не виріс як християнин. Помічаєте неправильні пріоритети? Якби ви допомогли сильному члену церкви зростати як християнину, то він зміг би поспілкуватися з наркозалежним або почав би робити ще щось. Помилка полягає в тому, що в багатьох наших церквах ми нехтуємо роботою з найкращими людьми. Лідери церкви багато зосереджуються на людях з найбільшими проблемами.

Отже, ми попросили їх записати імена деяких людей, яких можна було навчити. Потім ви повертаєтесь назад, до запитання, що їм подобається робити. Ви можете розширити це запитання: «Чи є учнівство ЧОЛОВІКІВ тією справою, якою ви хотіли б займатися? Ви думали про це? Ви бачите цінність цього?» І тут ви можете розвивати дискусію: «Що вам потрібно тут змінити для того, щоб мати час навчати трьох чоловіків? Ось тут ви записали про хор». Або він каже: «Можливо я міг би піти з хору». Ви можете зауважити: «Я бачу, ви поставили мінус біля цього заняття. Якщо вам справді не подобається співати, ви могли б залишити цю справу і звільнити час для іншого». Або: «Чи є хтось інший, хто зможе замість вас співати в хорі?» Хор – це чудовий інструмент для навчання і підготовки новонавернених. Особисто я вважаю, що є багато ліпших духовних справ для зрілих віруючих, тому що зрілі віруючі мають виконувати більше духовно продуктивних справ.

Отже, ви бачите, що суттю цих запитань з тайм-менеджменту є показати їм слабкі або зайві сфери. Їм потрібно відмовитися від деяких речей, тому що це не пріоритетні справи. Тому вони мусять зробити дві речі:

- a. Вони мають встановити пріоритети.

А які пріоритети? Що потрібно, щоб зробити це пріоритетом? Мета. А як це зробити? Ви повинні вибрати. «Я буду навчати вас, а вас, Іване, вибачте, у мене немає часу навчати». Пріоритети завжди вимагатимуть «так» і «ні». Саме тому багато людей не люблять встановлювати пріоритети, адже це означає відмовитися від чогось. Це означає, можливо, визнати, що ви робите щось не дуже важливе. Тож спочатку треба встановити пріоритети, а далі:

- b. Вони побачать, що поки вони не навчать когось, щоб допомагав їм, вони ніколи не зможуть зробити все самотужки.

Саме тому я тут. Щоб допомогти і навчити вас, як готувати людей виконувати духовну роботу. Це і є метою підготовки лідерів на базі церкви – примножувати духовних лідерів, примножувати духовних працівників. Ось чому одним із наших ключових віршів є 2 Тимофія 2:2. Якщо у вас занадто багато справ, то я в потрібному місці. Я дуже радий що я тут. І в мене для вас фантастичні новини. Якщо ви навчатиметесь зі мною один рік і навчитеся допомагати готувати інших людей, у вас буде менше справ. У вас будуть помічники. Ви зможете перейти до вищих пріоритетів і зможете робити те, що хочете робити. Бачите, яка підбадьорлива мотиваційна презентація.

На цьому ми завершуємо цей розділ. Переходимо до пункту Г.

Г. Запитання оцінювання для нових лідерів груп

Це абсолютно новий рівень питань, не для просто новачків, а для лідерів-початківців. Ми звертаємось до людей, які почали вести іншу групу. Можливо, вони це роблять уже протягом трьох місяців. Можливо, вони вже закінчили одну серію. Ви зустрічаєтеся з ними і починаєте запитувати.

1. Які ваші загальні відчуття після того, як ви проводили навчальну групу?

Це запитання допоможе вам помітити якісь проблеми, а також виявить, чи є в людини бачення підготовки інших людей. Ще одне запитання пов'язане з цим:

2. Ви готові продовжувати?

Якщо у них є студенти, які стають активними у справах для Бога, вони, швидше за все, будуть мотивовані продовжувати. Коли ви будете обговорювати запитання «Чи готові ви продовжувати?» – можливо, хтось буде не готовий: «О, це було так складно, я хочу кинути». Але він чує інші свідчення і каже: «О, я цього не робив». Або «Мої студенти не готувалися», або «Ах, ось чому це не працює». І завдяки дискусії у вашій групі він бачить інших, яким подобається вести групу: він успішний, вона щаслива. «А що зі мною не так? Може, мені також варто продовжувати». Ви отримуєте набагато більше мотивації від коментарів інших людей, ніж якби ви, коуч, самі проводили цю зустріч.

3. Що було для вас найбільшою радістю?

Завжди приємно чути свідчення про успіх або про те, як хтось отримав благословення або як комусь допомогли чи когось підбадьорили. І в поєднанні з цим запитанням іде:

4. Яким було ваше найбільше розчарування?

Зверніть увагу, що протягом усієї лекції, якщо у нас є два протилежні запитання, завжди потрібно починати з запитання про позитивне, а потім переходити до запитання про негативне. Завжди першим іде запитання про позитивне. Отже, яким було ваше найбільше розчарування? Студенти не виконували домашнього завдання. Це майже гарантовано. Якщо ви не знайдете способу зробити це цікавим пріоритетом для них, вони не будуть це робити. А якщо вони не виконують домашніх завдань, то у вас немає служіння підготовки. Основне питання, і це біблійне питання: «Чи використовують вони матеріали? Чи є вони виконавцями Слова?» Що сказав Ісус? «Я такий радий, що ви про це думаєте. Я дуже радий, що вам подобаються мої історії. Я радий, що це промовляє до вашого серця. Я в захваті від того, що ти хочеш бути духовною людиною!» Ні, Він сказав: «Іди і **зроби** це». Це як останній рядок на папері. А що ви робите на останньому рядку? Ви підписуєтесь. І, по суті, це і є «бути виконавцями Слова». І якщо ви зможете мотивувати своїх студентів виконувати домашні завдання, виконувати духовну роботу – ви зрощуватимете «виконавців Слова».

5. У чому ви побачили користь для себе? Для ваших людей?

Він може побачити, що в його церкві з'явилося кілька служителів, які починають брати активну участь у житті церкви. А можливо, він бачить, що тепер може поїхати в те село і заснувати там нову церкву. Не знаю, як це допоможе йому об'їхати світ на велосипеді. Але організацію нової церкви – це я бачу.

А в чому вони побачили користь для учасників групи? «Ну, він став менш критичним. Вона стала краще навчати. Він поліпшив стосунки з дружиною». Наприклад, я отримав свідчення від однієї дружини. Вони були одружені всього три місяці, коли чоловік прийшов на групу «Основи християнського життя». Насправді він не хотів там бути і не хотів нічого робити. Він був лише слухачем, але він прийшов знову, він зацікавився, і через кілька тижнів він попросив собі підручник і почав виконувати уроки. Ще до закінчення першої частини його дружина підійшла до коуча і сказала: «Я дуже рада, що ви приїхали і почали проводити уроки "Основи християнського життя"». Мій чоловік цілковито змінився. Він став набагато кращим, і наш шлюб поліпшився». Це прекрасне свідчення.

6. Що ви думаєте про динаміку у вашій групі?

Ми вже говорили про цілі групи і говорили про принципи групи, тому динаміка, про яку розповідає учасник групи, покаже вам, наскільки добре ці принципи працюють у групі, яку він очолює.

7. Чи була хорошою участь студентів і дискусія?

Якось я був в одній групі, де пастор поставив запитання, студент дав коротку відповідь, і пастор двадцять хвилин виправляв його відповідь, щоб бути впевненим, що вона правильна. Потім він поставив наступне запитання, і знаєте – ніхто не хотів на нього відповідати. Дивно, правда?



8. Чи відчуваєте ви, що могли б отримати більше користі від додаткових тренінгів у сфері керівництва групою? У яких сферах?

Якщо вони кажуть: «Ну так, мені потрібна допомога», – це дає вам можливість розповісти про дванадцять принципів чи сім цілей малої групи, або ж поговорити про те, що коуч повинен робити в малій групі, або ж навести приклади різних типів запитань. Це дає вам можливість ділитися. Це допомагає їм ставати фахівцями.

9. Як би ви оцінили навантаження для студентів? Легко? Занадто важко? Якраз те, що треба.

Ви повинні допомогти їм оцінити, чи підходить темп для групи студентів, з якими вони працюють. Якщо студенти просто не встигають з обсягом роботи, то потрібно додати більше занять. Суть у тому, щоб навчитися, а не швидко пройти матеріал.

10. З якими проблемами ви зіткнулися при виконанні завдань семінару?

Завдання семінару – це в основному письмові завдання. Завдання, які є у підручнику. Виникає пов'язане з цим запитання:

11. Які проблеми у вас були з практичними завданнями?

Практичні завдання – це в основному керівництво малою групою, проповідь, євангелізація або служіння учнівства. Ви повинні завжди наголошувати лідерам груп, як надзвичайно важливо, щоб усі студенти виконували практичні завдання. Метою НЖЦ завжди є підготовка до служіння, і якщо ми не виконуємо практичних завдань, то це вже не підготовка – це марне накопичення знань.

ЗАВЕРШЕННЯ

Ми говорили про 12 принципів успішних малих груп.

Ми говорили про 7 цілей малих груп.

Ми розглянули навідні запитання для малих груп

Це ті речі, які ви маєте знати і використовувати. Мені завжди цікава ця лекція про «Принципи малих груп». Я радий, що хтось навчив мене цього. Часто використовую ці запитання, і вони працюють. Дякую.

Благословень вам, любі друзі!

Практичне завдання

Виконано

➤ Складіть та впровадьте план про те, як ви досягнете кожної з цілей малих груп.

1. Напишіть принаймні один абзац про те, як ви будете проводити цілеспрямований урок для вашої наступної малої групи. Як зміниться життя ваших студентів після цього уроку?

☐

2. Після уроку оцініть, яку з семи цілей для малих груп ви досягли і як ви це зробили?

☐

Примітка: Привезіть план і оцінку на наступний семінар.