

# Тема: Простые внутренние и внешние трудности.



УЧЕБНЫЙ КУРС «ПРОПОВЕДЬ – НАША  
МИССИЯ».



# Умственная, эмоциональная и физическая усталость проповедника



- УВЕЛИЧЬТЕ КОЛИЧЕСТВО И КАЧЕСТВО ОБЩЕНИЯ С КВАЛИФИЦИРОВАННЫМИ ПРОПОВЕДНИКАМИ, СВЯЩЕННЫМИ ПИСАНИЯМИ И СВЯТЫМ ИМЕНЕМ.
- СОКРАТИТЕ НЕБЛАГОПРИЯТНОЕ ДЛЯ ПРЕДАННОГО СЛУЖЕНИЯ ОБЩЕНИЕ.
- ОТРЕГУЛИРУЙТЕ КОЛИЧЕСТВО ПРИЁМОВ ПИЩИ.
- ЕСЛИ НЕОБХОДИМО, ТО ОТДЫХАЙТЕ ЕЩЁ В ТЕЧЕНИЕ ДНЯ (НО НЕ БОЛЕЕ 1-1,5 ЧАСОВ).
- ЕСЛИ ЧУВСТВУЕТЕ ПОСТОЯННУЮ УСТАЛОСТЬ, ТО ОТРЕГУЛИРУЙТЕ ВРЕМЯ ОТХОДА КО СНУ И УВЕЛИЧЬТЕ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ НОЧНОГО СНА.
- ХАТХА-ЙОГА, ФИЗКУЛЬТУРА, УМЕРЕННАЯ ДВИГАТЕЛЬНАЯ АКТИВНОСТЬ (БОЛЬШЕ ГУЛЯЙТЕ НА ПРИРОДЕ).

# Плохая погода

- ❑ **ОДЕВАЙТЕСЬ ПО СЕЗОНУ.**
- ❑ **ЕСЛИ ВАМ НУЖНА КАКАЯ-ТО ОДЕЖДА – КУПИТЕ ЕЁ. ПОДОБНОЕ ОТРЕЧЕНИЕ БЕСПОЛЕЗНО И МОЖЕТ ОТРИЦАТЕЛЬНО СКАЗАТЬСЯ НА СЛУЖЕНИИ.**
- ❑ **СЛЕДИТЕ ЗА ПРОГНОЗОМ ПОГОДЫ В ТОТ ДЕНЬ, КОГДА ПЛАНИРУЕТЕ РАСПРОСТРАНЯТЬ КНИГИ.**
- ❑ **ЕСЛИ ВСЕ ПРЕДЫДУЩИЕ УСЛОВИЯ ВЫПОЛНЕННЫ, ТО ЗАНИМАЙТЕСЬ СВОИМ ДЕЛОМ, НЕ ОБРАЩАЯ ВНИМАНИЯ НА ПЛОХУЮ ПОГОДУ.**

# Поведение с «расхитителями» времени



- ❑ **РАСПРОСТРАНЯЯ КНИГИ, ПОСТОЯННО ПОМНИТЕ О ВАШИХ ЦЕЛЯХ И ЗАДАЧАХ. ПОЗНАКОМИВШИСЬ С ЧЕЛОВЕКОМ, СРАЗУ ПЕРЕХОДИТЕ К ДЕЛУ.**
- ❑ **ПРЕДЛАГАЙТЕ КУПИТЬ КНИГУ В НАЧАЛЕ РАЗГОВОРА.**
- ❑ **НА ВСЕ ВОПРОСЫ СОБЕСЕДНИКА НАХОДИТЕ ОТВЕТЫ В КНИГАХ ШРИЛЫ ПРАБХУПАДЫ.**
- ❑ **БУДЬТЕ ГОТОВЫ ЖЕРТВОВАТЬ ВРЕМЕНЕМ ТОЛЬКО РАДИ ИСКРЕННЕ ЗАИНТЕРЕСОВАВШИХСЯ ЛЮДЕЙ.**

# Поведение с людьми в нетрезвом состоянии, сомнительными личностями, хулиганами



- ❑ **НАСКОЛЬКО ВОЗМОЖНО, ИЗБЕГАЙТЕ ВСТРЕЧУ С НИМИ.**
- ❑ **НЕ РИСКУЙТЕ СВОЕЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ, ПРИНИМАЯ НА СЕБЯ РОЛЬ «СПАСИТЕЛЯ САМЫХ ПАДШИХ».**
- ❑ **ЕСЛИ РАСПРОСТРАНЯЕТЕ КНИГИ В ГРУППЕ, ТО ОБРАТИТЕСЬ ЗА ПОМОЩЬЮ К РУКОВОДИТЕЛЮ ГРУППЫ (НАИБОЛЕЕ КВАЛИФИЦИРОВАННОМУ ПРЕДАННОМУ).**
- ❑ **НАСКОЛЬКО ВОЗМОЖНО СТАРАЙТЕСЬ ИЗБЕГАТЬ КОНФЛИКТА. ИНОГДА ДЛЯ ЭТОГО НУЖНО ЧУТЬ-ЧУТЬ СМЕНИТЬ МЕСТО РАСПРОСТРАНЕНИЯ.**

# Поведение с представителями других религиозных вероисповеданий.



- ❑ БУДЬТЕ ВНИМАТЕЛЬНЫ И ОСТОРОЖНЫ, СКОРЕЕ ВСЕГО ВАС ЛИШЬ ХОТЯТ ОТВЛЕЧЬ ОТ ПРОПОВЕДИ, А ИНОГДА ПРОСТО ОСКОРБИТЬ.
- ❑ НАУЧИТЕСЬ ОТЛИЧАТЬ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ПРОСТО ПОМЕШАТЬ ВАШЕЙ ПРОПОВЕДИ ОТ ТЕХ, КТО ГОТОВ С ВАМИ ПРЕДМЕТНО ПОГОВОРИТЬ.
- ❑ ЕСЛИ ВЫ НЕ УВЕРЕНЫ В НАМЕРЕНИЯХ ПРОТИВОПОЛОЖНОЙ СТОРОНЫ, ЗАДАЙТЕ ЕЙ НЕСКОЛЬКО ПОДХОДЯЩИХ ВОПРОСОВ.
- ❑ ЕСЛИ КТО-ТО НАЧИНАЕТ ВАМ ПРОПОВЕДОВАТЬ В УЗКИХ РАМКАХ ОПРЕДЕЛЁННОЙ РЕЛИГИИ И НЕ ЖЕЛАЕТ СЛУШАТЬ ВАС, СРАЗУ ЖЕ ВЕЖЛИВО ИЗВИНИТЕСЬ И ИДИТЕ ДАЛЬШЕ.

# Правила ведения спора.



## Существует два вида спора:

### **1) творческий** или креативный

(вы обдумываете доводы оппонента и готовы изменить свою позицию, когда в том есть польза; для данного вида спора больше подходит слово «обсуждение», именно в таком споре «рождается истина», появляется возможность для сотрудничества и широких перспектив);

### **2) настоятельный** или привязанный

(хотите, чтобы ваша точка зрения была принята, добиваетесь этого всеми способами и ни за что не сойдёте со своей позиции, несмотря на все доводы другой стороны).

# Правила ведения спора.



- Уважайте мнение своего оппонента, но и не бойтесь сохранить своё мнение, если оно небезосновательно. Никогда ещё не было так, чтобы все сошлись во мнении.
- Несогласие с оппонентом во мнении ещё не повод для раздражительности, неприязни, нетактичности.



# Правила ведения спора.



- Ваш довод будет сильным, если он: правдив, напрямую связан с предметом обсуждения, имеет авторитетное подтверждение. И наоборот.
- Принцип разумности очень важен в споре. Если речь вашего оппонента бессвязна, идеи не аргументированы, забудьте о философии, ибо вы имеете дело с животным.

# Правила ведения спора.



- **Смена темы** – излюбленный приём тех, кто не хочет или не может ответить на поставленный вопрос. Один из приёмов – уход от главного к частностям. Часто пытаются перевести разговор на саму личность, убежав от рассматриваемой темы. Эта форма аргументации известна как «последний довод скандалистов». Тактично, но твёрдо верните собеседника к рассматриваемой ранее теме. Ещё один приём – оправдание, что все так делают. Это неуместно, фактически это признание вины.
- **Надо знать, что нечто или некто пользуется поддержкой других, если:** это на самом деле что-то хорошее; не все факты известны; люди введены в заблуждение; это соответствует вкусам какой-то группы, игра на их чувствах; на них оказано давление.

# Правила ведения спора.



- В споре будьте аккуратны, не навешивайте ярлыки и штампы, не пользуйтесь ими, не занимайте крайних позиций, не подставляйтесь. Не прибегайте к поспешным обобщениям.
- Когда оппонент опускается до «перехода на личности» возможно: не обращать внимания на нападение; показать всем, что делает сейчас ваш оппонент; согласитесь с обвинением, а затем потребуйте, чтобы оппонент вернулся к теме разговора, например: «Хорошо, я падший преданный, но этот падший преданный хочет знать, почему вы проповедуете философское отклонение».

# Правила ведения спора.



- Человек, которому мы проповедуем, не является нашим врагом, его не надо обезоруживать, обманывать и отвоёвывать у него деньги как пожертвование, оправдывая это великим благом для этого человека. Человек, попавший на территорию нашей проповеди, в первую очередь наш гость, а значит, друг. Это должна быть первая эмоция проповедника – человек, который стоит передо мной – это мой друг, он мой гость, а я хозяин, поэтому я должен принять его по всем правилам гостеприимства (Б.Г., глава 9, Тайна тайн, стр. 152).
- Помните: чтобы достичь успеха в проповеди, надо любить не успех, а возможность сделать людям добро, надо любить людей.



**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!**

**ХАРЕ КРИШНА!**