

SESSION 4 - "SUHTLEMISE KUNST"

Evangelismi seminaridel küsitakse minult enamasti küsimust: "kuidas sa siis alustad vestlust ja millest te räägite?" Olen jõudnud järeldusele, et ei ole oluline niivõrd õigete sõnade kasutamine vaid inimese südameni jõudmine. Võti on suhestuda kuulajaga nii, et tekiks vestluses usaldus, kus mõlemad pooled avaksid südame. Inimesed lähevad lihtsate müügitehnikate peale lukku, kuid avanevad ehtsas siiruses kui näevad, et keegi on nende poolt, ega vaata neile ülevalt alla, ja tahab siiralt aidata. Jumala sõna räägib, et tõeline ühenduse tekitamine toimub läbi tõelise armastuse: *"Armastuses ei ole kartust, vaid täiuslik armastus ajab kartuse välja," (1Jh 4:18)*. Me peaksime küsima, kuidas ma saan seda inimest täna armastada, mitte kuidas ma saan talle tunnistada. Selliselt lähenedes hakkab meie aju loovalt mõtlema välja ideid, kuidas inimesest hoolida. Sulle hakkavad tulema mõtted, et õnnistada teda rahaga, komplimente anda, aidata muudes vajadustes ja pakkuda palvet. Selline suhtlemine tekitab siira, ehtsa ja kahepoolse ühenduse, milles inimene tõeliselt avaneb. Selles peatükis tahan sind julgustada arendama enda juures suhtlemise oskusi, *"sest peaaegu kõik võivad õppida ja arendada enda suhtlemise oskust."* (Maxwell)

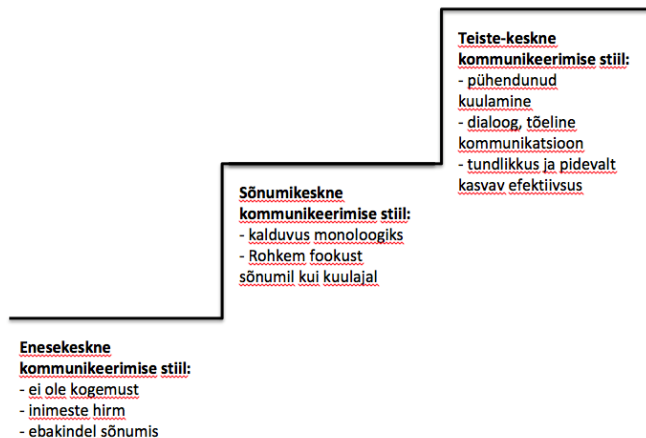
USALDUS ON KÕIGE ALUSEKS

Steve Carter räägib, et *"vestlus, mis algab usaldusega on turvaline koht enese avamiseks ja raskuste jagamiseks. Kui inimesed usaldavad sind, nähes, et sa oled nende poolt ja näed neis head, siis nad ei suuda enam peita endid ning avavad sulle oma haavad ja häbi."*

SUHTLEMISE KUNST

1) Dialoog, mitte monoloog

Tõeline suhtlemine, kommunikatsioon on dialoog ehk kahepoolne suhtlemine. Me ei saa valida kui jutukas on inimene, kellega me vestleme, kuid me saame harjutada omapoolset suhtlemise kunsti, arendades kahepoolset dialoogi. Miks on dialoog parem? McCloskey ütleb, et *"inimesed tahavad, et nendega räägitakse, mitte, et nendele räägitakse"*. Inimestele meeldib vestlus, mitte monoloog. Vestlus paneb mõlemat poolt tundma ennast tähtsana ja vajalikuna. Kahepoolses vestluses avaneb inimene suurema tõenäosusega kuulutusele, kui lihtsalt kuulates. Tegelikult on teise inimese kuulamine evangeeliumi kuulutamise protsessi juures kõige olulisem. Kuulates saab kuulutaja aru, kus inimene vaimulikult on ning kuidas vestlust edasi arendada. Kehva dialoog tuleb enamasti oskamatu kuulutaja enesekesksest või sõnumikesksest kommunikatsioonistiilist. Enesekeskne kuulutaja omab inimeste hirmu ning on ebakindel sõnumis. Sõnumikeskne kuulutaja fokuseerub rohkem sõnumi edastamisele kui kuulajale endale ja kaldub monoloogiks. Teise-keskne kommunikatsioonistiil aga kuulab, arendab dialoogi, on tundlik, ning arendab vestluse efektiivsuseks. Teistekeskne suhtlemine annab neile mõista, et nende lugu ja arvamused on meile tähtsad ja et meil on nende jaoks aega. Me ei saa valida milline on teiste suhtlemise stiil, kuid saame võtta vastutuse ise pidada dialoogi mitte monoloogi. Teiste kesksust on aga vaja harjutada ning selle eest palvetada ja kui see õnnestub, oled maitsnud suhtlemise kunsti kõrgemat taset.



2) Kuulamise vägi

Kuulamine ei ole ainult ennast ohverdav viis, et teisel parem oleks. Kuulamine aitab mõlemat vestluses osalejat. Maxwell räägib, et *"esmapilgul tundub kuulamine vaid kasu toovat teisele. Kuid saades heaks kuulajaks, paned ennast positsiooni, mis aitab sind ka. Sa õpid arendama tugevaid suhteid, koguma väärtuslikku informatsiooni ning suurendama oma arusaamist endast ja teistest."* See on justkui imerohi, mis ehitab suhet. Kuulamine näitab sinu hoolimise taset. *"Kui sa hoolid inimestest, siis sa tahad kuulata"*. *"Kõige kohutavam kuulamise takistaja on enesega hõivatud olemine"*, kuid *"armastus ei otsi omakasut"* (1Kr 13:5), vaid sedam mis on parim teistele. Kasutame siis seda väelist imerohu - kuulamist.

3) Uudishimu tema kohta

Oled sa kunagi kokku puutunud mõne müügimehega, kes püüab sulle midagi ära müüa? Kuidas sa ennast tundsid? Tõenäoliselt oli sinu sees järgmine küsimus: "kas sa tegelikult ka tahad teada, mis mu elus toimub ja mida ma tegelikult vajan?" Inimesed tahavad, et keegi päriselt uuriks, mis nende päris vajadused on ega taha seda kui neile midagi ära müüakse. Kristlase uudishimu uskmatu inimese elu suhtes väljendab Jumala südant, sest Jumal on huvitatud, kuidas meil tegelikult läheb. Uudishimu väljendades muutub ka kuulutustöö efektiivsemaks, kuna tunnistaja hakkab seda inimest mõistma paremini. **"Sa ei saavuta mõistmist fookusseerudes ainult endale"**. See on vestluses ühenduse tekitamise põhitõde.

4) Keskendu ühisele

Evangeeliumi edastamine on efektiivsem, kui vestlejad leiavad omavahel midagi ühist. Inimene muutub koheselt lähedasemaks teisele, kui ta avastab ühiseid omadusi. McCloskey räägib, et **"hea sõnumi kandja peab otsima suurima ühisosa teise elu olukorraga. Nende keel, isiklikud väärtused, kultuurilised eeldused, subkultuurilised kuuluvused, isiklikud kogemused, isiksuse tüübid ja otsuse tegemise stiilid."**

Kuulutajat aitab huvi teise inimese huvide vastu ning see, et ta on nende inimeste õpilane, kellele ta edastab tõde. Selline suhtumine aitab leida ühiseid tegureid. Paulus püüdis igaühega leida ühisosa, et võita paljusid **"Ma olen kõigile saanud kõigeks, et iga juhul mõned päästa."** (1KR 9:19-22) Ta üritas juudile olla juut, seaduslusele olla seaduslane ning nõrgale olla nõrk (loe salmid 19-22).

Ühisele keskendumine avab inimese ka sinu sõnumit vastu võtma. **"Suhtes algab muutus alati üksmeelest."** Otsime siis esmalt neid ühiseid omadusi, ühiseid läbielamisi, ühiseid väärtusi, et saavutada südame ühendus enne kuulutust.

5) Komplimendid ja julgustus

Maxwell ütles, et **"uskumine inimeste parimasse toob neist välja parima"**. Kui sa tahad näha parimat, mis võiks ühest inimesest välja tulla, siis julgusta teda. **"Julgustus on hapnik hingele."** Sina saad aidata inimestel näha nende visiooni ja tulevikku, julgustades neid. Kompliment võib olla midagi väga lihtsat. Sa ei tea kunagi, kuhu üks julgustus või kompliment võib vestluse viia. Ära kunagi alahinda komplimendi väge. Kui sul on idee kedagi julgustada, siis kasuta see võimalus ära, sest muidu on see justkui tegemata jäänud heategemine, mille kohta Jaakobus ütleb, et: **"kes oskab teha head, aga ei tee, sellele on see patt."** (Jk 4:17)

6) Respekt ja väärtustamine

Austamine on nähtav, isegi kui seda mitte sõnades väljendada, on see näha kehakeelest. Seetõttu ei ole võimalik teesklemisega kellegi väärtust tõsta. Maxwell õpetab, et **"sa ei saa teist inimest panna tundma tähtsana sinu lähedal, kui sa salaja mõtled, et ta on mittekeegi."** Austamine peab olema siiras, siis see töötab. Austada on võimalik kõiki, sest kõik on **"kardetavalt imeliselt loodud"** (Ps 139:14) räägib Taavet. Jumal on igasse inimesse pannud tükikese endast, midagi kardetavalt imelist ning ükski meist pole poolfabrikaat või rämps-toodang. Kõik väärivad seda, et keegi nende väärtuse välja toob. **"Enamik inimesi teevad sinu heaks peaaegu, et mida iganes, kui sa kohtled neid austusväärset."** Inimeste austamine ja väärtustamine avab nende südame evangeeliumile ning need külvatud seemned saavad hakata kasvama.

7) Vahelesegamise vältimine

Üks negatiivseid omadusi, mida iga suhtleja peab õppima vestluses vältima on vahelesegamine. See õppetund käib kuulama õppimisega kaasas. **Inimesed, kes kalduvad teistele vestluses vahele segama, teevad seda ühel neist põhjustest:**

- Nad ei väärtusta piisavalt seda, mis teisel on öelda
- Nad tahavad teistele muljet avaldada, et näidata kui nutikas ta on
- Nad on liiga põnevil vestlusest, mistõttu nad ei lase teisel oma kõne lõpetada.

Nagu eelpool juba mainitud, siis **"viis, kuidas sa kohtled inimesi, jääb nendele kauemaks meelde kui sõnad, mida sa valid"**. Evangeeliumi kuulutaja saab peegeldada Jumala kannatlikku olemust jäädes ise kannatlikuks mitte vahele segades. Sinu kuulutustöö on seda mõjusam kui seal on ka sõnumile vastav auväärne kohtlemine.

Kus on palju sõnu, seal ei puudu üleastumine, aga kes talitseb oma huuli, on mõistlik (Õp 10:19). Inimesed vajavad teada kui eriline on Jumal ja Tema plaan sellele inimesele, mitte olla vaimustuses kuulutaja esitlusest. Sellisel juhul läheb tähelepanu kuulutajale ning on tegemist kuulutaja või sõnumikeskse kommunikatsiooniga.

8) Peegeldamine mõistmiseks

"Mida enamik inimesed tahavad, on et neid kuulatakse, austatakse ja mõistetakse. Hetkest kui inimesed näevad, et neid mõistetakse, on nad rohkem motiveeritud mõistma sinu nägemust asjast."

Selleks, et kuulaja saaks aru, et sa mõistad teda, tuleb sul teda peegeldada ehk korrata tema enda viimast ideed või punkti. Steve Backlund räägib peegeldamise kohta nii: **"Sinu vastus peaks peegeldama mõistmist, mida see inimene ütles, enne kui sa lisad oma enda mõtteid."** Seda tuleks praktiseerida eriti just keerulistes vestlustes, kus inimene võib kiiresti usuteema peale lukku minna. Suhtlemine on kunst, mida kõik saavad õppida ning kus kõigil on võimalus paremaks areneda. Arendame siis seda kunsti, et võrratu Kristuse evangeelium jõuaks veel efektiivsemalt ja takistusteta inimsüdametesse.