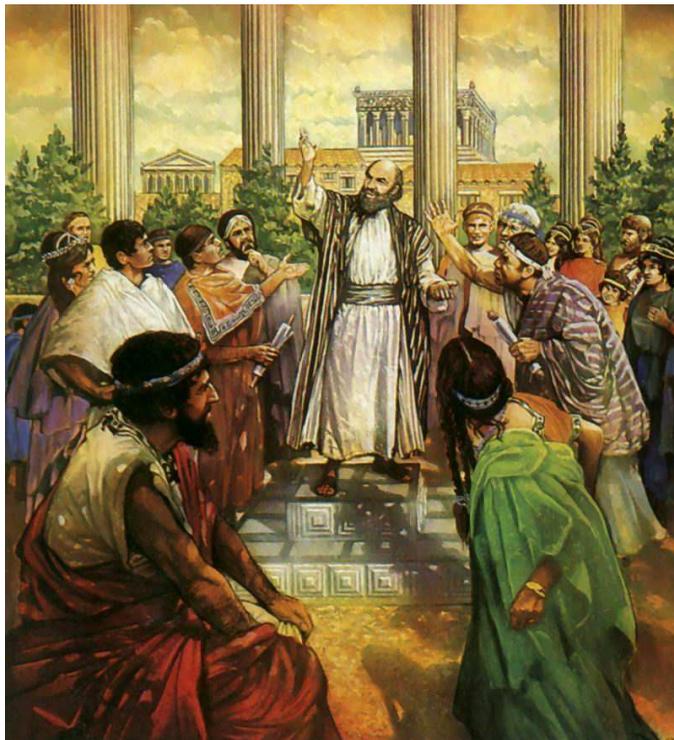


Facciamo introduzioni efficaci



Adunanze per il Servizio di Campo

***** w07 15/11 p. 28 par. 10
Imitiamo Gesù nell'opera di fare
discepoli *****

¹⁰ Forse non sappiamo nulla di cosa pensa un certo padrone di casa in fatto di religione. Per scoprirlo, potremmo dire che ci fa piacere sentire il parere della gente riguardo alla preghiera. Quindi potremmo chiedere: "Secondo lei, c'è qualcuno che ascolta veramente le preghiere?" La risposta può rivelare molto sul punto di vista della persona e sulla sua religione. Se è religiosa, possiamo farla esprimere ulteriormente chiedendole: "Pensa che Dio ascolti *tutte* le preghiere, oppure ci sono alcune preghiere che non approva?" Queste domande potrebbero portare a una conversazione in tono disteso. Quando è appropriato mostrare ciò che dice la Bibbia su un certo punto, vorremo farlo con tatto, non criticando quello che la persona crede. Se le fa piacere ascoltarci, forse vorrà che torniamo. E se ci facesse una domanda di cui non conosciamo la risposta? Possiamo fare qualche ricerca e tornare per fornire una 'ragione della nostra speranza, ma con mitezza e profondo rispetto'. — 1 Pietro 3:15.

***** km 1/90 p. 7 Introduzioni
efficaci *****

¹ Quando partecipiamo all'opera di casa in casa ci si presenta di continuo la domanda: "Cosa dirò per cominciare?"

Proclamatori esperti che ottengono buoni risultati nel servizio di campo hanno molti suggerimenti utili da dare. Quali sono alcuni di questi suggerimenti?

² Per prima cosa, è importante provare sincero interesse per le persone a cui parliamo. Tale interesse personale si dimostra sia a parole che con le azioni. È importante tener conto del punto di vista del nostro interlocutore. Fate domande appropriate e poi ascoltate attentamente la sua risposta. Dobbiamo cercare in ogni modo di aiutare il padrone di casa a capire come può trarre personalmente beneficio dal trattare con noi l'argomento che stiamo proponendo.

TENETE CONTO DEL LORO PUNTO DI VISTA

³ Nel dare testimonianza alla samaritana vicino a un pozzo nei pressi di Sichar, Gesù disse alcune cose che alla donna sembrarono strane. Non erano in armonia con il modo in cui lei pensava e adorava. Gesù ascoltò attentamente, e quando rispose tenne conto di ciò che essa aveva detto. Il suo scopo era aiutarla. (Giov. 4:13, 14, 19-26) Ci sforziamo di seguire l'esempio di Gesù sotto questo aspetto mentre partecipiamo all'opera di testimonianza?

⁴ Cosa potreste fare se nel vostro territorio, quando cominciate a parlare, vi rispondono: "Ho la mia religione"?

Lo scrittore biblico disse: “Il cuore del giusto medita per rispondere”. (Prov. 15:28) Voi lo fate? Avete analizzato le informazioni riportate alle pagine 18 e 19 del libro *Ragioniamo* alla luce del principio espresso in questo versetto? Potreste anche predicare insieme a proclamatori che sono efficaci nel servizio di campo per imparare come rendere più efficaci le vostre introduzioni.

⁵ In zone dove molti fanno l'obiezione “Ho la mia religione” potreste trovare utile anticiparli toccando voi per primi l'argomento. Ad esempio, dopo un saluto iniziale, potreste dire: “Lei ha la sua religione? [Ascoltate la risposta]. Immaginavo di sì, poiché la maggioranza delle persone in questa zona ce l'ha. Tuttavia, il motivo per cui sono qui questa mattina è . . .” A questo punto continuate con l'argomento che volete trattare.

⁶ Se molti padroni di casa dicono: “Ho da fare”, potreste scegliere una o più idee tra quelle riportate alle pagine 19 e 20 del libro *Ragioniamo*, adattandole ai bisogni del vostro territorio. Questi spunti si possono variare così da anticipare obiezioni che incontriamo spesso.

USATE LE INTRODUZIONI DEL LIBRO RAGIONIAMO

⁷ Molti hanno ottimi risultati usando le introduzioni riportate alle pagine 9-15 del libro *Ragioniamo*. Noterete che queste riguardano argomenti di cui le persone normalmente si preoccupano,

come le notizie d'attualità, la sicurezza personale, il lavoro, la casa, la vita familiare e il futuro. Tuttavia, notate anche che le introduzioni suggerite nel libro *Ragioniamo* sono formulate in modo da invitare il padrone di casa a esprimersi e aiutarlo a capire l'importanza dell'argomento presentato, comprendendo che è qualcosa che lo tocca di persona. Usando con efficacia queste introduzioni si possono evitare alcune delle più comuni obiezioni.

⁸ Pensate con attenzione a quali introduzioni ritenete più efficaci nel vostro territorio. Imparate a usare le introduzioni del libro *Ragioniamo*. Valetevi dell'esperienza di altri proclamatori. Pregate Geova affinché benedica i vostri sforzi. Con un diligente sforzo e con la benedizione di Geova, può darsi che più persone del vostro territorio accetteranno la buona notizia della salvezza.

***** km 1/86 p. 3 Come introdurre la buona notizia *****

¹ Ricontrate che alle porte trovare le parole iniziali è la cosa più difficile nel presentare la buona notizia? Eppure quanto desideriamo che la gente ascolti il salvifico messaggio della Bibbia! (Giov. 17:3; I Tim. 4:16) Per raggiungere questo obiettivo dobbiamo ricorrere a introduzioni che suscitino interesse nel nostro nuovo argomento di conversazione.

² Come è stato annunciato nel *Ministero del Regno* di ottobre, i sorveglianti di circoscrizione stanno ripassando alcuni punti tratti dal nuovo libro *Ragioniamo facendo uso delle Scritture* alle adunanze per il servizio di campo mentre visitano le congregazioni. La mattina del mercoledì e del giovedì prendono in esame alcune introduzioni adatte al territorio locale. Le pagine 9-15 del libro *Ragioniamo* riportano circa 40 diverse introduzioni che si potrebbero collegare con vari argomenti di conversazione. State utilizzando queste preziose informazioni?

³ Forse vi sarà facile usare la terza introduzione alla voce "BIBBIA/DIO", a pagina 10. Potreste semplicemente dire: "Sono lieto di trovarla in casa. Come ho fatto con le persone del vicinato, desidero mostrarle un pensiero incoraggiante contenuto nella Bibbia. Si è mai chiesto cosa le offre il futuro?" Dopo aver ascoltato la risposta del vostro interlocutore, sarà piuttosto semplice proseguire e trattare Rivelazione 1:1 e Rivelazione 21:3, 4. Se riscontrate che è meglio non parlare della Bibbia all'inizio della conversazione, può darsi vogliate provare a usare la prima introduzione suggerita alla voce "FUTURO/SICUREZZA", a pagina 11, adattandola per potervi ricollegare alle due scritture di Rivelazione. Ripassando le restanti introduzioni suggerite, potrete avere altre idee che

andranno bene per il vostro territorio.

⁴ Mettendo a frutto questo aspetto del libro *Ragioniamo*, non sarà così difficile trovare le parole introduttive. Ciò dovrebbe portare a ulteriori conversazioni nel corso delle quali potremo mettere in risalto il tema del nostro ministero: il Regno. Sia consentito a tutti noi di mostrare sincera sollecitudine per il futuro altrui usando introduzioni interessanti.

***** km 11/88 p. 3 Usate introduzioni appropriate? *****

¹ Quando il padrone di casa apre la porta, il proclamatore della buona notizia deve affrontare la sfida di introdurre il messaggio del Regno in maniera appropriata. Spesso nei successivi dieci secondi il padrone di casa deciderà se ascoltare il messaggio o congedare il Testimone. In qualità di predicatori del Regno, sappiamo che le informazioni che portiamo sono di vitale importanza, e desideriamo sinceramente aiutare quelli a cui parliamo. (Rom. 10:14) Ma avremo l'opportunità di trasmettere le verità bibliche solo se la nostra introduzione susciterà l'interesse della persona. — Col. 4:6; confronta Proverbi 25:11.

² Esaminando la qualità delle nostre introduzioni, sarebbe bene chiederci se abbiamo preso l'abitudine di fare sempre la stessa introduzione perché è più facile da ricordare o da pronunciare. La nostra introduzione contiene

espressioni che potrebbero dar luogo a pregiudizi in certi territori? È abbastanza specifica da destare subito interesse, o è tale da indurre il padrone di casa a porre fine alla conversazione prima ancora che arriviamo all'argomento di cui volevamo parlare? Come possiamo destare subito l'interesse della persona? Le introduzioni efficaci non sono affidate al caso. Richiedono strenui sforzi, attenta preparazione e continue prove.

COME SCEGLIERE L'INTRODUZIONE GIUSTA

³ A cominciare da pagina 9, il libro *Ragioniamo* tratta l'argomento "Introduzioni per il ministero di campo". Sarà senz'altro utile ripassare i commenti introduttivi di questo capitolo. Ci viene subito ricordato che occorre cambiare approccio a seconda del territorio, delle persone e delle circostanze. La scelta dell'introduzione giusta richiede un'attenta riflessione.

⁴ Nell'introdurre il messaggio del Regno, potreste forse indicare come sarà personalmente utile al vostro interlocutore? Per esempio, considerate la prima introduzione al sottotitolo "Criminalità/Sicurezza" a pagina 10 del libro *Ragioniamo*. Nella prima dichiarazione viene menzionato un argomento di vitale importanza per il padrone di casa. Le informazioni che seguono indicano ciò che farà il Regno per eliminare la criminalità.

⁵ Come possiamo eliminare gli ostacoli che potrebbero impedire al

padrone di casa di dare ascolto al nostro messaggio? I sottotitoli alle pagine 14 e 15 del libro *Ragioniamo* contengono ottimi suggerimenti. Per esempio, pensate a come potreste usare l'introduzione del sottotitolo "Quando molti dicono: 'Ho la mia religione'". La prima dichiarazione potrebbe destare l'interesse del padrone di casa. Potete usare questa presentazione nel vostro territorio?

⁶ Come possiamo dimostrare il nostro genuino interesse per il padrone di casa? (Mar. 6:34) Un sorriso sincero e amichevole può essere utile. La cordialità attrae ed è coerente col nostro scopo di aiutare il prossimo. Dimostriamo interesse per il padrone di casa anche invitandolo ad esprimersi. Chiedergli onestamente la sua opinione può aiutarlo molto ad ascoltare il nostro messaggio. Un esempio ci è dato dalla seconda introduzione del sottotitolo "Regno", a pagina 13. L'avete usata? In genere alle persone piace esprimere la loro opinione, e saranno curiose di sapere quale sarà la vostra domanda. Se però vogliamo mantenere vivo il loro interesse, dobbiamo *ascoltare* la loro risposta e quindi adattare la nostra presentazione tenendo conto delle opinioni che hanno espresso.

SIATE BUONI OSSERVATORI

⁷ Nell'avvicinarvi alla porta, osservate l'ambiente. Ci sono giocattoli in giro, panni stesi, oggetti religiosi all'ingresso e via

dicendo? Chi vi ha aperto è un uomo o una donna, una persona giovane o anziana, una madre, un padre o un figlio? Tutti questi elementi possono aiutarci a scegliere un'introduzione adatta ai bisogni e agli interessi della persona che è venuta ad aprire.

⁸ Le introduzioni suggerite nel libro *Ragioniamo* sono state tutte sperimentate con successo. Perché non cercare di usarle nel vostro territorio? Provate e vedete quali sono le più efficaci. Probabilmente riscontrerete che con una buona preparazione, ed esercitandovi in anticipo, le vostre introduzioni diverranno più efficaci e avrete più successo nel diffondere la Parola della vita. — Matt. 13:18-23.

***** w89 15/11 pp. 13-14 parr. 12-17 Fate tutto per amore della buona notizia *****

¹² Nel ministero, usate discernimento. Non lasciatevi scoraggiare se qualcuno all'inizio è riluttante ad aprire la porta e a parlare con voi. Se qualcuno ha un'aria arcigna non fatevi smontare, ma mostrate benignità e usate discernimento. Sforzatevi di adattare la vostra testimonianza alle circostanze. Una preghiera anche breve forse vi aiuterà a dire qualcosa che tocchi il cuore della persona. — Confronta Neemia 2:4-6.

¹³ Mostrate considerazione. Sotto questo aspetto si possono fare molte cose per amore della buona notizia. Ad esempio, se

mostrerete considerazione non tratterrete a lungo sulla porta persone anziane o malate. Potreste suggerire di parlare con loro in casa, dove possono essere più a loro agio. Oppure potreste decidere che date le circostanze è meglio abbreviare la vostra visita. In qualsiasi caso, mostrate considerazione. Fate vedere che vi interessate del loro benessere! — Matteo 9:35, 36.

¹⁴ Quando parlate, mettete a suo agio chi vi ascolta. Cominciate con un saluto amichevole adatto alla vostra zona. (Matteo 10:12) Tenete conto dei timori e dei pregiudizi che le persone possono avere. Parlate in maniera educata e cordiale. Questo contribuirà a rassicurare il padrone di casa che siete lì per aiutarlo, senza secondi fini.

¹⁵ Il padrone di casa deve sapere chi gli fa visita e perché. Pertanto, spiegate dovutamente chi siete. In alcune zone, specialmente in Africa e in Asia, le persone hanno un tale interesse per i visitatori che fanno domande come: Chi siete? Dove abitate? Siete sposati? Avete famiglia? Per contribuire alla piacevolezza dell'occasione, l'usanza richiede che rispondiate a queste domande prima di spiegare lo scopo della vostra visita. Non considerate questi saluti come superflui, ma sfruttateli per osservare la persona e per stabilire con essa un rispettoso contatto visivo.

¹⁶ Fate domande appropriate per mantenere il contatto con il

padrone di casa. Anche se l'espressione del suo viso può fornirvi degli indizi, dovete capire cosa pensa e cosa prova. A tal fine, con un abile uso di domande potreste indurre il padrone di casa a esprimersi. Ad esempio, una donna senza figli che amava molto gli animali descrisse così la visita di una Testimone: "Ciò che ricordo del suo volto sorridente era la pace. Ero incuriosita. Questa signora mi chiese cosa mi turbasse di più nella situazione mondiale. Dissi che ero preoccupata per il modo in cui l'uomo trattava gli animali, e lei mi mostrò Isaia 11:6-9, dove si parla di animali che vivono veramente in pace. Volevo saperne di più".

¹⁷ Prestate attenzione a ciò che il padrone di casa dice riguardo alla propria situazione, specialmente se il territorio è percorso spesso. In questo modo anche durante una conversazione breve probabilmente imparerete qualcosa di significativo sul conto di tale persona. Lasciate la porta, annotate in breve tali informazioni sulle note di casa in casa. E se il padrone di casa fa una domanda a cui non sapete rispondere? In tal caso fate ricerche nelle pubblicazioni della Società (Watch Tower) per vedere qual è il modo migliore per presentare la buona notizia la prossima volta che fate visita a quella persona.

***** w88 15/7 pp. 16-17 Prestate costante attenzione al vostro insegnamento *****

Come creare "nuovo" territorio

⁴ Siamo realistici. In molti luoghi non esiste territorio nuovo o poco lavorato. Perché dunque non creare "nuovo" territorio entro quello assegnato alla congregazione? In che modo? Ebbene, se ripassiamo di frequente alle stesse porte non possiamo comportarci come se fossimo lì per la prima volta, limitandoci a ripetere una presentazione standard. Se abbiamo predicato ripetute volte in quel territorio, è probabile che il padrone di casa ci riconosca comunque. Il libro *Ragioniamo facendo uso delle Scritture* provvede oltre 40 introduzioni che possiamo usare nel nostro ministero. Possiamo prepararle bene e renderle nuove e interessanti collegandole con argomenti di interesse locale e di attualità. Anziché sentirci in colpa per il fatto che torniamo spesso, dobbiamo essere positivi e "rinnovare" il nostro territorio facendo presentazioni di buona qualità. E se i padroni di casa non sono amichevoli?

⁵ Conoscendo la reazione passata di un padrone di casa potremmo essere negativi quando si tratta di tornare da lui. Ma perché non mettere a frutto quanto già sappiamo sul suo conto? In che modo? Forse facendo prima riferimento al modo in cui aveva reagito e poi continuando sulla base di ciò che era stato detto alla visita precedente. Potreste dire: "Buon giorno, signor Bianchi!" Se sembra il caso potreste

aggiungere: “Come sta?” E poi: “Quando sono passato, la settimana scorsa, mi ha detto che la sua chiesa provvedeva a tutti i suoi bisogni spirituali e che lei è praticante. Come suo vicino, visto che anch’io prendo sul serio la religione, posso chiederle cosa insegna la sua chiesa riguardo alla speranza di sopravvivere a quest’era nucleare?” Fatelo quindi esprimere e, quando è onestamente possibile, lodatelo. Ascoltandolo e mostrando di approvare ciò che dice potete cambiare il suo atteggiamento. Spesso le persone saranno disposte a ricevere un’altra visita se possono anch’esse esprimersi nel corso della conversazione. Naturalmente, farete attenzione ad adattare il vostro messaggio a quello che dice il padrone di casa.

⁶ Con le cose che dite, potete abituare le persone ad aspettarsi che le visitiamo regolarmente. Provate a dire: “Salve, signor Rossi! Come va oggi? Questa volta visitiamo i nostri vicini per parlare di . . .” Oppure potreste dire: “Buon giorno! Stiamo facendo la nostra regolare visita settimanale. Sono felice di rivederla. I suoi vicini hanno apprezzato il nuovo argomento di cui parliamo questa volta”. Quindi continuate. Anche questo vi aiuta a “rinnovare” il territorio. Le esatte parole da dire possono cambiare nella vostra zona, ma l’idea di fondo è questa. Perché non sfruttarla, a vostro vantaggio?

⁷ Al fine di preparare il padrone di casa per la prossima visita,

alcuni Testimoni hanno trovato molto utile concludere dicendo ad esempio: “Speriamo di tornare presto da lei”. A coloro che sulle prime si sono dimostrati un po’ riluttanti a parlare con voi potreste dire: “Sono contento della nostra conversazione. Lei ha detto delle cose molto giuste. Questo ci ha portato via qualche minuto, ma perlomeno non abbiamo parlato di cattive notizie, che sono già troppe. Ne è valsa senz’altro la pena”. Senza dubbio, troverete altri modi adatti per parlare con i padroni di casa. Ad ogni modo, essendo positivi, facendo presentazioni di buona qualità ed essendo amichevoli, sforzatevi di aiutare le persone a non irritarsi per la regolarità delle nostre visite.

***** w88 15/7 p. 11 Non smettete di fare ciò che è eccellente *****

Come fare l’opera

⁷ Gesù insegnò ai suoi primi discepoli come svolgere il loro ministero pubblico. Essi reagirono con zelo al suo ordine di ‘andare’. Nell’addestrarli per la loro opera di testimonianza Gesù disse: “Mentre andate, predicate, dicendo: ‘Il regno dei cieli si è avvicinato’”. (Matteo 10:7) Questo dava al loro messaggio lo stesso tema del Regno che aveva contrassegnato il suo ministero. Sarebbe stata una buona notizia per le persone sincere. Quando i seguaci di Gesù ebbero iniziato la loro opera, la smise egli? Niente affatto, poiché “quando Gesù ebbe finito di dare istruzioni ai suoi dodici discepoli,

partì di là per insegnare e predicare nelle loro città”. — Matteo 11:1.

⁸ Dove e in che modo dovevano rivolgersi alle persone questi proclamatori del Regno? Gesù disse loro: “Quando entrate nella casa, salutate quelli della casa”. (Matteo 10:12) Andare a casa delle persone portando la buona notizia onora il padrone di casa, offrendogli la possibilità di udire il messaggio del Regno in casa propria. Iniziare la conversazione con un saluto, la cui forma dipenderà dall'uso locale, non è solo segno di educazione e di riguardo, ma facendolo in maniera amichevole e allegra si ha modo di rendere gradita una visita che non era prevista. (Confronta Matteo 28:9; Luca 1:28). Inoltre, il tono della voce e la reazione della persona alla porta rivelano molto del suo punto di vista. È bene prenderne nota prima di proseguire nella conversazione, perché in questo modo è più facile adattare i propri commenti alle necessità del padrone di casa. — Confronta Atti 22:1, 2; 23:6.

⁹ Gesù preannunciò ai suoi discepoli che non tutte le persone del territorio avrebbero reagito in maniera favorevole. Disse: “In qualunque città o villaggio entriate, cercate chi vi è *meritevole*”. Se tutti avessero dovuto accettare il messaggio del Regno, non ci sarebbe stato motivo di usare l'espressione “cercate”. Come ci si doveva comportare di fronte a quelli che non mostravano interesse per il messaggio?

“Dovunque qualcuno non vi riceva o non ascolti le vostre parole, uscendo da quella casa o da quella città scuotete la polvere dai vostri piedi”, andando via in pace e lasciando che sia Geova a giudicare. — Matteo 10:11, 14.

***** w08 15/7 pp. 9-10 Superiamo gli ostacoli del ministero di casa in casa *****

Iniziare conversazioni bibliche

⁸ Per molti proclamatori l'aspetto più difficile del ministero di casa in casa è il primo scambio di battute. Bisogna ammettere che in alcuni territori non è facile iniziare conversazioni alle porte. Alcuni proclamatori si sentono più a loro agio se cominciano la presentazione con poche parole scelte con cura e poi porgono alla persona un volantino, come indica il riquadro. Il titolo del volantino o l'illustrazione a colori può richiamare la sua attenzione, permettendoci di menzionare in breve il motivo della nostra visita e fare una domanda. Altrimenti, si possono mostrare alla persona tre o quattro volantini e chiederle di scegliere quello che le interessa. È ovvio che il nostro obiettivo non è solo lasciare volantini e neanche usarli a ogni porta, ma iniziare conversazioni bibliche che si trasformino in studi biblici.

⁹ Qualsiasi metodo si usi, la buona preparazione permette di avere sicurezza ed entusiasmo nel ministero di casa in casa. Un pioniere ha detto: “Se sono ben preparato sono più felice e mi

viene voglia di fare la presentazione". Un altro pioniere ha detto: "Se esamino il contenuto delle pubblicazioni, poi le presento con entusiasmo". Per quanto ripassare mentalmente la presentazione sia utile, molti trovano che provarla ad alta voce è ancora più utile. In tal modo offrono a Geova il meglio. — Col. 3:23; 2 Tim. 2:15.

¹⁰ Quando le adunanze per il servizio di campo sono pratiche, siamo più efficaci e più contenti nel ministero di casa in casa. Se la scrittura del giorno ha diretta attinenza con l'attività di predicazione, si può leggere e commentare in breve. Tuttavia il fratello che tiene l'adunanza per il servizio di campo dovrebbe dedicare abbastanza tempo a esaminare una presentazione semplice e adatta al territorio o a farne una dimostrazione. Oppure può considerare altre informazioni pratiche da usare quel giorno nel ministero. In tal modo i presenti saranno più preparati per dare una testimonianza efficace. Se si preparano bene, gli anziani e altri che tengono queste adunanze possono fare tutto questo rimanendo nel tempo stabilito. — Rom. 12:8.

***** w08 15/7 p. 10 Superiamo gli ostacoli del ministero di casa in casa *****

L'importanza di ascoltare

¹¹ Non è solo la buona preparazione che ci permette di iniziare conversazioni bibliche e di

toccare il cuore delle persone nel ministero; ci vuole anche profondo interesse per loro. Dimostriamo tale interesse col modo in cui ascoltiamo. Un sorvegliante viaggiante ha detto: "È straordinario come le persone si sentano attratte quando siamo pazienti e disposti ad ascoltare. Così facendo diamo una meravigliosa dimostrazione di cordiale interesse per loro". Come mostra la seguente esperienza, se ascoltiamo mostrando comprensione possiamo fare breccia nel cuore della persona.

¹² In una lettera aperta pubblicata dal giornale *Le Progrès* di Saint-Étienne, in Francia, una donna ha raccontato della visita di due persone che hanno bussato alla sua porta poco dopo la tragica perdita della sua bambina di tre mesi. "Capii immediatamente che erano testimoni di Geova", ha scritto. "Stavo per congedarle gentilmente quando notai l'opuscolo che stavano offrendo. Parlava del perché Dio permette le sofferenze. Così decisi di farle accomodare con l'intenzione di smontare i loro argomenti. . . . Le Testimoni si trattennero poco più di un'ora. Mi ascoltarono con grande comprensione e quando stavano per andarsene mi sentivo molto meglio, tanto che acconsentii a un'altra visita". (Rom. 12:15) In seguito questa donna accettò uno studio biblico. Fatto significativo, quello che ricordava della prima visita non era ciò che le Testimoni avevano detto ma il modo in cui l'avevano ascoltata.

Quando ascoltiamo mostrando comprensione in effetti diamo modo alle persone di dirci perché hanno bisogno del Regno. Questo ci rende molto più facile trasmettere loro la buona notizia. Avrete notato che i bravi evangelizzatori di solito sono bravi ascoltatori. (Prov. 20:5) Infatti si interessano sinceramente di coloro che incontrano nel ministero. Prendono nota non solo del loro nome e indirizzo ma anche dei loro interessi e bisogni. Quando qualcuno menziona una preoccupazione specifica, fanno ricerche e tornano prontamente per dirgli cos'hanno trovato sull'argomento. Come l'apostolo Paolo, adattano alla persona il modo in cui presentano il messaggio del Regno. (*Leggi 1 Corinti 9:19-23*). Tale sincero interesse avvicina le persone alla buona notizia ed è un meraviglioso riflesso della "tenera compassione del nostro Dio". — Luca 1:78.

***** w08 15/7 p. 11 Superiamo gli ostacoli del ministero di casa in casa *****

Manteniamo un atteggiamento positivo

¹⁴ Geova ci ha conferito dignità dandoci il libero arbitrio. Pur essendo l'Onnipotente Dio, non costringe le persone a servirlo ma le attira perché le ama, beneducendo quelli che mostrano di apprezzare le cose meravigliose che provvede. (Rom. 2:4) Poiché siamo suoi ministri, dobbiamo essere pronti a presentare la buona notizia in modo degno del

nostro misericordioso Dio ogni volta che diamo testimonianza. (2 Cor. 5:20, 21; 6:3-6) Per questo dobbiamo mantenere un atteggiamento positivo verso chi abita nel nostro territorio. Come possiamo riuscirci?

¹⁵ Dando istruzioni ai suoi seguaci, Gesù disse loro di non preoccuparsi troppo se qualcuno rifiutava il messaggio e di concentrarsi piuttosto sulla ricerca dei meritevoli. (*Leggi Matteo 10:11-15*). Stabilire obiettivi ragionevoli e alla nostra portata ci permette di farlo. Un fratello che ama paragonarsi a un cercatore d'oro dice sempre: "Spero proprio di trovare l'oro nel corso della giornata". Un altro fratello si è prefisso l'obiettivo di "incontrare ogni settimana una brava persona e tornare entro pochi giorni a coltivare l'interesse". Alcuni proclamatori si sforzano di leggere almeno un versetto a ogni porta, se possibile. Quale obiettivo realistico potete prefiggervi?

¹⁶ L'efficacia del ministero di casa in casa non dipende solo dalla reazione del territorio. È vero che l'opera di predicazione è fondamentale per la salvezza delle persone di cuore retto, ma permette di conseguire anche altri importanti risultati. Il ministero cristiano ci dà la possibilità di dimostrare il nostro amore per Geova. (1 Giov. 5:3) Ci fa evitare la colpa di sangue. (Atti 20:26, 27) Serve ad avvertire gli empi che 'l'ora del giudizio di Dio è arrivata'. (Riv. 14:6, 7) Soprattutto, grazie alla predicazione della buona

notizia il nome di Geova viene lodato in tutta la terra. (Sal. 113:3) Quindi, sia che le persone ascoltino oppure no, dobbiamo continuare a proclamare il messaggio del Regno. In effetti, tutto quello che facciamo per annunciare la buona notizia è bello agli occhi di Geova. — Rom. 10:13-15.

¹⁷ Anche se molti oggi sono indifferenti all'opera di predicazione che compiamo, presto la vedranno in una luce diversa. (Matt. 24:37-39) Geova assicurò a Ezechiele che quando i giudizi che proclamava sarebbero stati eseguiti, la casa ribelle di Israele 'certamente avrebbe saputo che un profeta era stato in mezzo ad essa'. (Ezec. 2:5) In modo simile, quando Dio eseguirà i suoi giudizi contro il sistema di cose attuale, la gente sarà costretta a riconoscere che il messaggio predicato nei luoghi pubblici e di casa in casa dai testimoni di Geova proveniva effettivamente dal solo vero Dio, Geova, e che i Testimoni sono stati davvero suoi rappresentanti. Che onore portare il suo nome e dichiarare il suo messaggio in questi tempi cruciali! Continuiamo dunque con il suo aiuto a superare gli ostacoli che incontriamo nel ministero di casa in casa.

***** km 8/89 p. 8 Presentazione della buona notizia: Usando varietà nell'opera di casa in casa *****

¹ La creazione di Geova non è forse ricca di varietà? Il salmista dichiarò: "Quanto sono numerose le tue opere, o Geova! Le hai fatte tutte con sapienza. La terra è piena delle tue produzioni". (Sal. 104:24) Anche la buona notizia che Egli ci ha comandato di predicare presenta molte sfaccettature. State usando varietà nel vostro ministero di casa in casa così da raggiungere quante più persone possibile?

IL GIORNO DELLA RIVISTA

² La Società incoraggia tutti a partecipare alla distribuzione delle riviste *ogni* sabato. Aniché usare l'argomento di conversazione, è il caso di non impiegare più di 30-60 secondi per presentazione e di presentare *un solo* articolo, offrendo poi entrambe le riviste per L. 700. Se il padrone di casa fa domande o mostra notevole interesse, non c'è bisogno di pensare che dobbiamo correre alla porta successiva.

³ Quando si tratta di *Torre di Guardia* e *Svegliatevi!* la varietà non manca. Spesso il fratello che tratta la prima parte all'adunanza di servizio presenta punti delle riviste in corso che si adattano alla conversazione. Prestate attenzione. Prendete nota dei suggerimenti che potreste usare. Se l'adunanza di servizio include una dimostrazione, prendete nota di come viene fatta, esercitatevi a ripeterla e quindi usatela nel servizio quel sabato. Se riscontrate di ottenere scarsi risultati, scegliete un altro articolo da presentare.

Ogni edizione contiene molti argomenti scritti in modo da attirare persone con vari interessi. Avendo dimestichezza con gli articoli di entrambe le riviste sarà facile adattare la vostra presentazione agli interessi del padrone di casa.

VARIATE L'INTRODUZIONE

⁴ Gli altri giorni va usato l'argomento di conversazione con l'offerta in corso. L'argomento di conversazione suggerito dal *Ministero del Regno* ogni tanto cambia. Nell'addestrare i nuovi è meglio trattare l'argomento in corso con una presentazione semplice, ma altrimenti può essere buono variare la vostra introduzione. Avete provato a offrire un volantino o un invito come pretesto per iniziare la conversazione?

⁵ Senza dubbio ci sono alcune introduzioni nel libro *Ragioniamo* che non avete ancora provato. Ad esempio, a pagina 12 sono suggerite delle introduzioni legate a notizie d'attualità. Tenetevi informati, e pensate a versetti che abbiano attinenza con le notizie di cronaca. Il vostro territorio è percorso spesso? Se sì, fareste bene a variare le vostre introduzioni, usando quelle a pagina 15 del libro *Ragioniamo*. Inoltre, non dimenticate gli ottimi suggerimenti contenuti nella *Torre di Guardia* del 15 luglio 1988, alle pagine 15-20. Provate a usare alcune delle domande ben studiate riportate a pagina 19, paragrafo 16, accertandovi di

lasciare che il padrone di casa esprima la sua opinione.

⁶ Le persone del nostro territorio provengono da ambienti diversi e vivono in situazioni diverse. Dobbiamo variare il modo in cui ci introduciamo per poter destare l'interesse di tutti quelli disposti ad ascoltare, essendo spinti a farlo dal nostro interesse per il benessere altrui. (1 Cor. 9:19-23) Usare varietà nel nostro ministero di casa in casa ci aiuterà a 'salvare noi stessi e quelli che ci ascoltano'. — 1 Tim. 4:16.

***** be studio 44 p. 236 parr. 2-5
Uso di domande *****

Per incoraggiare la conversazione. Quando svolgete il ministero di campo, siate desti a cogliere le opportunità per invitare le persone a esprimersi, se lo desiderano.

Molti Testimoni iniziano conversazioni interessanti facendo questa semplice domanda: "Si è mai chiesto . . . ?" Se si scelgono domande su argomenti che interessano veramente alle persone, quasi certamente il ministero di campo risulterà piacevole. Anche se per l'interlocutore la domanda è nuova, può destare la sua curiosità. Ci sono vari argomenti che si possono introdurre con domande come: "Cosa pensa di . . . ?", "Secondo lei, . . . ?", "Crede che . . . ?"

Rivolgendosi a un funzionario di corte etiope che stava leggendo ad alta voce la profezia di Isaia,

l'evangelizzatore Filippo gli chiese soltanto: "Capisci effettivamente quello che leggi?" (Atti 8:30) Quella domanda gli diede la possibilità di spiegare all'etiope certe verità inerenti a Gesù Cristo. Usando una domanda simile, alcuni Testimoni odierni hanno trovato persone veramente assetate di verità e desiderose di comprendere meglio la Bibbia.

Se date alle persone l'opportunità di esprimere la loro opinione, molte saranno più inclini ad ascoltarvi. Dopo aver posto una domanda, ascoltate con attenzione. Siate gentili, non critici: dite alla persona che avete apprezzato la sua risposta. Lodatela quando potete farlo sinceramente. Una volta Gesù, dopo che uno scriba "aveva risposto in modo intelligente", lo lodò dicendo: "Non sei lontano dal regno di Dio". (Mar. 12:34) Anche se non condividete il punto di vista dell'interlocutore, potete comunque ringraziarlo di essersi espresso. Ciò che ha detto può farvi capire qualcosa di cui è opportuno tener conto nel parlargli della verità biblica.