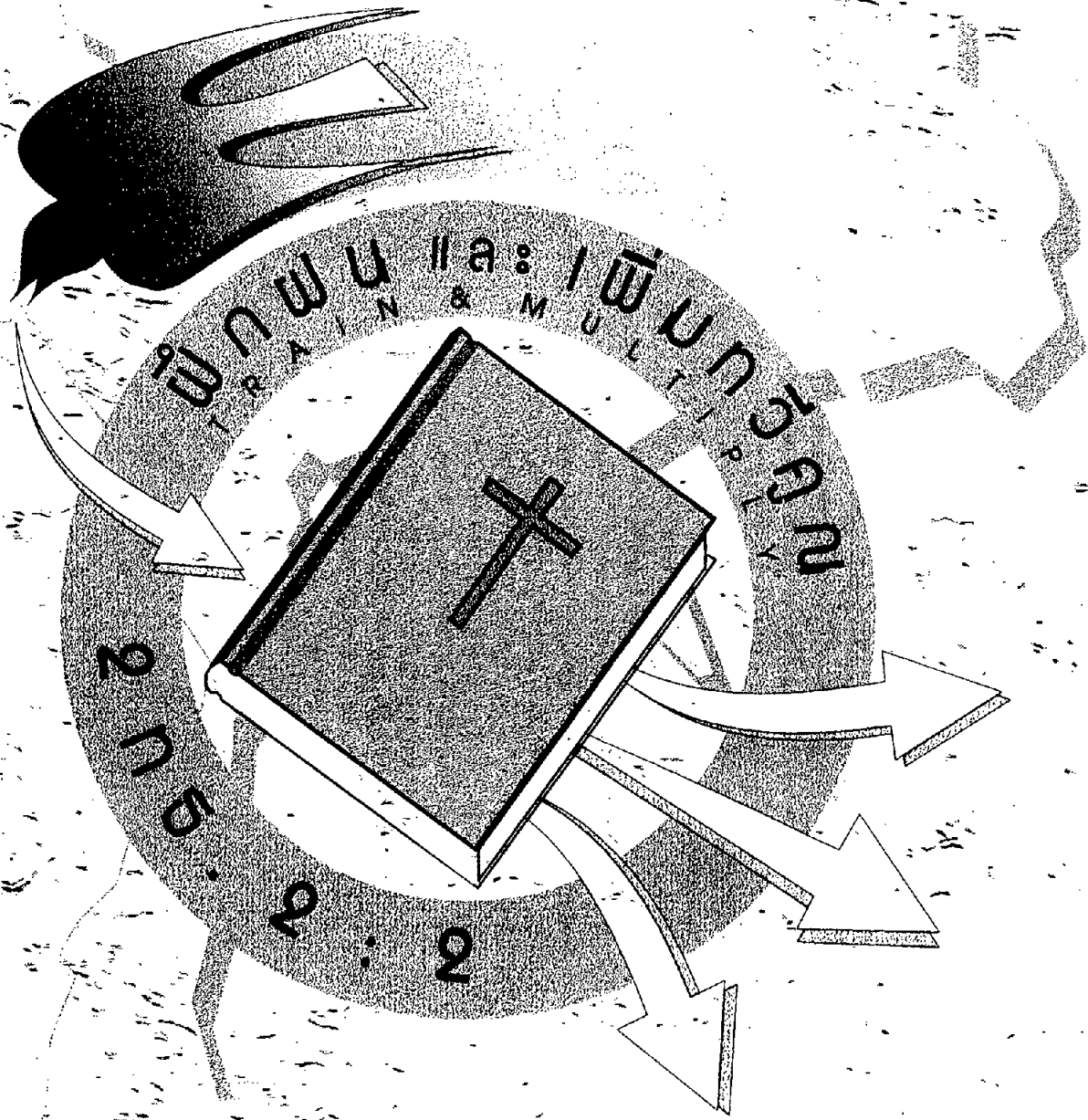


ทีมพันธกิจคริสตจักรท้องถิ่น

ฯ สริมสร้างโดยระบบ



สภาคริสตจักรในประเทศไทย

สำนักงาน

9/1 ถ.ดอยสะเก็ดเก่า อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50000 Tel. 053-306333

9/1 Doisaketkao Rd. Watgate, Chiangmai 50000 Fax 053-306279

Logo & CMV is a trademark of SEAN (Siam for Extension and Nations)

วิธีการสั่งซื้อและการสมัครเข้า ทีมพันธกิจคริสตจักรท้องถิ่น

ทาง คณะกรรมการเสริมสร้างทีมพันธกิจของสภาคริสตจักร มีการดำเนินการที่ง่ายต่อการสั่งซื้อ และการเข้าทีมพันธกิจคริสตจักรท้องถิ่น เพื่อจะไม่มีอุปสรรคต่อการบริการ และการจัดการ เรา จึงยึดหลักการของเอชเอ็นทีใช้คำว่า "KISS" (จูบ) ซึ่งตีความหมายว่า

K	-	Keep
I	-	It
S	-	Simple
S	-	Stupid

รวมแล้วมีความหมายว่า "รักษาความง่าย จนดูเหมือนว่าเกือบโง่" (ร.จ.จ) สรุปว่า ใช้ได้ง่ายมากและอำนวยความสะดวกให้ผู้ใช้อย่างเต็มที่

ขอให้ท่านยึดหลักการดังกล่าว แล้วให้ระบบ ฝึกฝนและเพิ่ม ทวีคูณ เป็นสิ่งที่ใช้ได้ง่ายสำหรับทุกคนที่เข้าร่วมในทีมพันธกิจ

1 ข้อมูลส่วนบุคคลของพี่เลี้ยง

	ชื่อ	<input style="width: 80%;" type="text"/>
	สกุล	<input style="width: 80%;" type="text"/>
	คริสตจักร	<input style="width: 80%;" type="text"/>
	สังกัดภาคที่	<input style="width: 80%;" type="text"/>
	ชื่อพี่เลี้ยง	<input style="width: 80%;" type="text"/>
หมายเลขประจำตัว	<input style="width: 100%;" type="text"/>	

ให้พี่เลี้ยงระดับภูมิภาค ถ่ายเอกสาร "ข้อมูลส่วนบุคคล" จากหน้าแรกของคู่มือนี้ และส่งมาที่คณะกรรมการเสริมสร้างทีมพันธกิจคริสตจักร เพื่อสะดวกในการสื่อสารและได้ข้อมูลใหม่อยู่เสมอ อย่างรวดเร็ว และเป็นการรักษาสายสัมพันธ์ระหว่างพี่เลี้ยงทั่วอาณาจักร

2 วิธีการซื้ออุปกรณ์

ใคร ? ที่ไหน ? อย่างไร ?

"คู่มือ และอุปกรณ์ของทีมพันธกิจ" ไม่ได้มีจำหน่ายตามร้านหนังสือ คริสเตียนทั่วไป ผู้ร่วมทีมจะสามารถรับซื้อจากพี่เลี้ยง เมื่อผ่านการอบรมในขั้นต้น และเข้าใจระบบ ฝึกฝนและเพิ่มทวิคูณ อย่างชัดเจน

- ① "ต้นฉบับเพื่อผลิตเพิ่มเติมในภูมิภาค" ซื้อได้ที่ คณะกรรมการเสริมสร้างทีมพันธกิจของสภาคริสตจักรเท่านั้น
- ② "ชุดคู่มือผู้ฝึกและผู้รับการฝึก" สั่งซื้อได้คณะกรรมการเสริมสร้างทีมพันธกิจของสภาคริสตจักร หรือพี่เลี้ยง หรือภาค

การสั่งซื้อและการจัดส่ง

- ① กรอกแบบฟอร์มการสั่งซื้อให้ชัดเจนถูกต้อง
- ② ส่งมายัง คณะกรรมการเสริมสร้างทีมพันธกิจของสภาคริสตจักร พร้อมธนาคัตหรือตัวแลกเงิน

ส่งจ่ายในนาม

คณะกรรมการเสริมสร้างทีมพันธกิจของสภาคริสตจักร

9/1 ถนนรัตนโกสินทร์(ดอยสะเก็ดเก่า)

ต.วัดเกต อ.เมือง จ.เชียงใหม่

50000

- ③ เมื่อคณะกรรมการเสริมสร้างทีมฯ ได้รับแบบฟอร์มการสั่งซื้อ พร้อมเงินแล้ว จะจัดส่งเอกสารมาให้ท่านตามรายละเอียดในแบบฟอร์ม
- ④ หากมีความจำเป็นหรือกรณีฉุกเฉินที่ไม่สามารถซื้อด้วยเงินสดได้ ต้องกรอกแบบฟอร์มสัญญาการชำระเงิน พร้อมสำเนาบัตรประชาชนและสำเนาทะเบียนบ้าน ทั้งนี้ ต้องชำระเงินครั้งแรกไม่น้อยกว่า 25 % ของราคาเต็มทั้งหมด

- ④ หากมีความจำเป็นหรือกรณีฉุกเฉินที่ไม่สามารถซื้อด้วยเงินสดได้ ต้องกรอกแบบฟอร์มสัญญาการชำระเงิน พร้อมสำเนาบัตรประชาชนและสำเนาทะเบียนบ้าน ทั้งนี้ ต้องชำระเงินครั้งแรกไม่น้อยกว่า 25 % ของราคาเต็มทั้งหมด
- ⑤ คณะกรรมการเสริมสร้างทีมพันธกิจของสภาคริสตจักร จะบริการจัดส่งให้ แต่ผู้สั่งซื้อต้องรับผิดชอบค่าส่งเอง

ใบสั่งซื้อ

ชุด ทีมพันธกิจคริสตจักรท้องถิ่น

เลขที่	
No.	
วันที่	
Date	

คณะกรรมการเสริมสร้างทีมพันธกิจคริสตจักร
 9/1 ถนนรัตนโกสินทร์ (ตอยสะเท็ดเก่า)
 ต.วัดเกต อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50000
 โทรศัพท์ 053-306333, 306276-8
 โทรสาร 053-279

ขายให้ Sold To	สถานที่ส่ง Delivery to
	ชื่อ-สกุล.....
	บ้านเลขที่ (ที่สามารถติดต่อได้).....
	หมู่/ซอย..... ถนน.....
	ตำบล.....
	อำเภอ.....
	จังหวัด.....
	รหัส.....
	โทรสาร..... สังกัดภาคที่.....
	รับใช้พระเจ้าที่.....
	ตำแหน่ง.....

No.	รายการ Description	จำนวน Quantity	หน่วยละ Unit Price	จำนวนเงิน
รวมเป็นเงิน				

หนังสือสัญญาชำระเงิน

เขียนที่.....

วันที่.....เดือน.....ค.ศ.....

ข้าพเจ้า (ผู้ซื้อ)

ปัจจุบันอยู่บ้านเลขที่ หมู่ที่ ถนน

ตำบล อำเภอ..... จังหวัด

โทรศัพท์ โทรสาร

ปัจจุบันรับใช้พระเจ้าที่ สังกัดตำแหน่ง

ขอทำหนังสือสัญญาการชำระเงินพร้อมลายมือชื่อไว้ให้กับคณะกรรมการเสริมสร้าง
ทีมพันธกิจคริสตจักร ของสภาคริสตจักรในประเทศไทย เพื่อใช้สำหรับฝึกฝนและสร้างทีมพันธ
กิจคริสตจักร ซึ่งแยกตามรายการดังนี้

ชุดต้นฉบับเพื่อผลิตบทเรียนเพิ่มเติมในส่วนภูมิภาค เป็นเงิน.....บาท

ชุดผู้ฝึก (แบบกระเป๋า) จำนวน.....ชุด เป็นเงิน.....บาท

รวมเป็นเงินทั้งสิ้น เป็นเงิน.....บาท

(ตัวอักษร).....

สัญญาชำระเงินเป็นงวดดังนี้

งวดที่ 1 เมื่อรับของ (จ่าย 25 %ของจำนวนเงินที่ต้องจ่ายทั้งหมด) เป็นเงิน.....บาท

งวดที่ 2 ชำระ ภายในวันที่..... เดือน..... ค.ศ..... เป็นเงิน.....บาท

งวดที่ 3 ชำระ ภายในวันที่..... เดือน..... ค.ศ..... เป็นเงิน.....บาท

หากข้าพเจ้าผิดสัญญา ข้าพเจ้ายินดีให้คณะกรรมการเสริมสร้างทีมฯ ดำเนินตาม
ระเบียบ โดยไม่มีเงื่อนไขใดๆ ทั้งสิ้น

ลงชื่อ..... ผู้ให้สัญญา

()

ลงชื่อ.....กรรมการทีมฯ

()

ลงชื่อ..... พยาน

()

ลงชื่อ..... เลข

()

โปรดสั่งจ่ายเงินทางธนาคารหรือตัวแลกเงินไปรษณีย์ทุกครั้ง

Please do all payments for T&M by postal money or

SAMPLE

ตัวแลกเงินไปรษณีย์

วิธีง่ายที่สุดในการฝากส่งเงินถึงผู้รับในประเทศ เพราะผู้รับสามารถนำตัวแลกเงินไปรษณีย์ไปขึ้นเงิน ณ ที่ทำการไปรษณีย์โทรเลขทุกแห่ง รวมทั้งที่ทำการไปรษณีย์อนุญาตอำเภอหรือที่ทำการไปรษณีย์อนุญาตเอกชนที่มีบริการตัวแลกเงินไปรษณีย์

ตัวแลกเงินไปรษณีย์มี 8 ชนิดราคา หาซื้อได้จากที่ทำการไปรษณีย์โทรเลขทั่วไป และที่ทำการไปรษณีย์อื่น ๆ ที่มีบริการตัวแลกเงินไปรษณีย์ ดังนี้

ชนิดราคา (บาท)	ค่าธรรมเนียม (บาท)
1	0.50
5	0.50
10	0.50
20	0.50
50	0.50
100	1.00
200	1.00
500	1.00

วิธีฝากส่ง

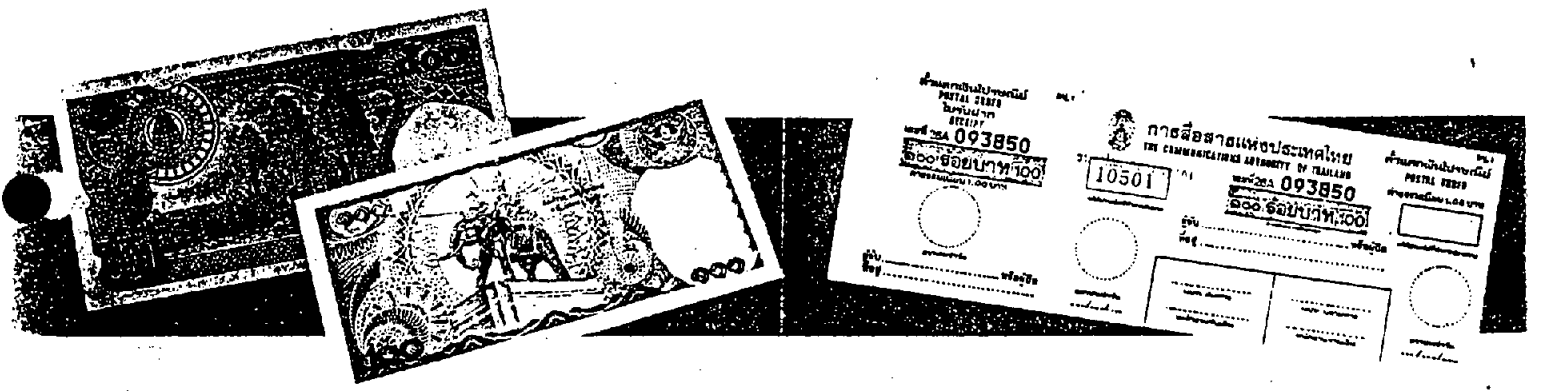
- ชำระเงินตามราคาของตัวแลกเงินไปรษณีย์ พร้อมค่าธรรมเนียม
- กรอกชื่อที่อยู่ของผู้รับเงินลงในช่องที่กำหนดบนตัวแลกเงินไปรษณีย์ (ถ้าไม่กรอกชื่อผู้รับเงินไว้ เจ้าหน้าที่จะจ่ายเงินให้แก่ผู้ที่นำตัวแลกเงินมาขอรับเงิน)
- ฉีกท่อนซ้ายมือซึ่งเป็นใบรับฝากตัวแลกเงินไปรษณีย์เก็บไว้เป็นหลักฐาน ส่วนท่อนขวามือ ซึ่งเป็นตัวตัวแลกเงินไปรษณีย์ให้นำไปใส่ซองและผนึกตราไปรษณียากรส่งทางไปรษณีย์

วิธีขอรับเงิน

- นำตัวแลกเงินไปรษณีย์พร้อมหลักฐานประจำตัวมาขึ้นขอรับเงิน ณ ที่ทำการไปรษณีย์ที่มีบริการการเงินได้ทุกแห่งทั่วประเทศ
- หากมีการมอบให้บุคคลอื่นมาขอรับเงินแทน ต้องลงชื่อมอบฉันทะด้านหลังตัวแลกเงินไปรษณีย์ พร้อมมอบหลักฐานประจำตัวให้ผู้รับมอบฉันทะนำไปแสดงต่อเจ้าหน้าที่ด้วย

หมายเหตุ

ตัวแลกเงินไปรษณีย์มีกำหนดอายุการขอรับเงินภายใน 4 เดือน นับต่อจากวันที่จำหน่าย (ดูจากตราประทับบนตัวแลกเงินไปรษณีย์)



ชื่อ หรือสถาบัน YourName: (or Organization)			
ถนน Street ตำบล Tampon:			
อำเภอ Ampoe			
จังหวัด Province			
โทรศัพท์, Tel.		Fax.:	

๓ ระเบียบและระบบในการผลิต

อุปกรณ์ ฝึกฝนและเพิ่มทวิคูณ

ทางคณะกรรมการเสริมสร้างทีมฯ อยากให้คุณทำให้อุปกรณ์และอุปกรณ์ทีมพันธกิจนี้เพิ่มเติม เพื่อกระจายออกอย่างกว้างขวาง เหตุฉะนั้น เมื่อท่านได้ซื้อต้นฉบับไว้ ท่านก็มีสิทธิ์ที่จะผลิตออกใช้ได้ ในเขตความรับผิดชอบของท่าน หากมีใครสนใจชุดคู่มือนี้ แต่ไม่ได้ อยู่ในความดูแลของท่าน ขอแนะนำให้เขาติดต่อซื้อต้นฉบับ สำหรับภูมิภาคของเขาเอง ไม่ว่าจะอยู่ในสังกัดสภาหรือไม่ เพื่อเป็นการขยายเครือข่ายออกไปอย่างทั่วถึง และเพื่อทุกคนจะมีต้นฉบับอยู่ใกล้ตัว

ท่านสามารถปรับเปลี่ยนเพิ่มเติมในบทเรียนนี้ให้เหมาะสมตามสภาพของคริสตจักรของท่าน แต่ไม่ควรเปลี่ยนแปลงหลักข้อเชื่อใด ๆ ในต้นฉบับนี้

หากท่านมีความคิดเห็นเพิ่มเติม หรือข้อแนะนำใด ๆ สำหรับการพัฒนาต้นฉบับให้ดียิ่งขึ้น กรุณาส่งไปยังคณะกรรมการเสริมสร้างทีมฯ เพื่อเป็นการเปิดโอกาสให้คนอื่นได้รับประโยชน์จากความคิดของท่านด้วย

ในการผลิตเอกสารเพิ่มเติม ขอให้ท่านไปปลิวข้อแนะนำ สำหรับผู้เริ่มต้นในหน้าถัดไป

ทีมพันธกิจคริสตจักร

อ่านที่นี้ก่อนนะ:

ขอแนะนำสำหรับผู้เริ่มต้น

ก. ท่านได้รับขอแนะนำนี้เพราะ:

- ท่านได้ลงนามในข้อตกลง (ของผู้ใช้) สองฉบับ และได้ส่งกลับไปยังคณะกรรมการเสริมสร้างทีมพันธกิจคริสตจักรแล้ว
- ท่านมีบทเรียนชุด ทีมพันธกิจคริสตจักร ซึ่งเป็นต้นฉบับภาษาไทย อยู่ในครอบครอง
- ท่านได้สำนึกถึงการทรงเรียกให้เป็นผู้เริ่มสร้างทีมนี้ในคริสตจักร, องค์กร, สถาบัน หรือมิชชั่นของท่าน
- ท่านสังเกตเห็นถึงคุณค่าของเวลาและงบประมาณที่ต้องใช้ในพันธกิจด้านนี้
- คริสตจักรหรือสถาบันของท่าน ให้การสนับสนุนระบบดังกล่าว

เอกสารชุดนี้เป็นต้นฉบับภาษาไทยชุดสมบูรณ์ ประกอบด้วย:

- คู่มือผู้ฝึกทีมพันธกิจ
- หลักสูตรทีมพันธกิจคริสตจักรท้องถิ่น
- "ท่านและการฝึกฝนทีมพันธกิจ" ซึ่งเป็นเอกสารแนะนำการฝึกฝนการอภิบาลศิษย์ (เล่มที่ 24)
- บทเรียนการฝึกฝนทีมพันธกิจ 62 ชุด
- คู่มือการปลูกคริสตจักร (เล่มที่ 37)

ข. ข้อปฏิบัติในการผลิตบทเรียนเพิ่มเติม

1. เก็บรักษาค้นฉบับแต่ละชุดที่แยกกันแล้วไว้ด้วยกัน
2. ข้อเสนอให้เก็บต้นฉบับ โดยการห่อหุ้มด้วยพลาสติกหรือเก็บในตู้เอกสารอย่างดี เพื่อป้องกันรอยขีดข่วนหรือมีเครื่องหมายใด ๆ ที่จะทำให้อักษรถูกลบเลือนเสียหายไปได้ ฯลฯ
3. ท่านต้องแน่ใจว่า:
 - ☺ จะผลิตบทเรียนเพิ่มเติมได้ (ด้วยการถ่ายเอกสาร การพิมพ์ Off Set, หรือโรเนียวได้)
 - ☺ ต้องการใช้จ่ายจำนวนเท่าไร
 - ☺ มีที่เก็บและขบวนการแจกจ่าย หรือมีงบประมาณเพียงพอในการดำเนินการ ฯลฯ
4. เอกสารชุดการประกาศ 2.1 ถึง 2.8 และ เอกสารชุด 7.1 ถึง 7.7
ในระดับที่ 1 นั้น ไม่ควรเย็บติดกัน แต่ให้ใส่แยกจากกัน และขอแนะนำว่า ควรจะทำการพิมพ์เพิ่มเติมสำหรับสมาชิกคริสตจักรด้วย
5. เมื่อพิมพ์คู่มือผู้ฝึกทีมพันธกิจ และหลักสูตรทีมพันธกิจคริสตจักรท้องถิ่นแล้ว ควรจะเย็บกระดาษด้านหลังริมซ้าย หรือเก็บไว้ในแฟ้ม หรือทำการเข้าเล่ม
6. ท่านควรพิมพ์บทเรียน เอกสารต่าง ๆ ให้เป็นลำดับตามแบบของต้นฉบับ ไม่เช่นนั้น อาจเกิดความสับสนขึ้นได้ ควรจัดบทเรียน และเอกสารแต่ละชุด เย็บเข้าเล่มให้เรียบร้อย
7. เมื่อพิมพ์บทเรียนเสร็จแล้ว ควรจัดแยกเป็นชุด ๆ และบรรจุลงในแฟ้ม และติดชื่อผู้รับการอบรมเป็นผู้ถือบัตรแต่ละคนไว้ด้วย เพื่อท่านจะได้ทราบว่าบทเรียนแต่ละชุดเป็นของผู้รับการอบรมคนใดบ้าง (อาจจะเย็บเล่ม หรือจัดเก็บลงในแฟ้มเอกสารก็ได้)

ค. การเริ่มต้น

1. ใช้ต้นฉบับที่ได้มา ทำการผลิตเพิ่ม โดยจัดเอกสารเหล่านี้เข้าด้วยกัน
 - ☺ คู่มือผู้ฝึกทีมพันธกิจ
 - ☺ คู่มือกิจกรรม (ระดับที่ 1)
 - ☺ "ท่านและการฝึกฝนทีมพันธกิจ" (เล่มที่ 24) ซึ่งเป็นเอกสารแนะนำการฝึกฝนทีมพันธกิจ
2. เริ่มดำเนินการกับทีมพันธกิจ โดยการปฏิบัติตามคำแนะนำในคู่มือผู้ฝึกทีมพันธกิจอย่างเคร่งครัด
3. จัดพิมพ์บทเรียนการอบรมทีมพันธกิจ และจัดเป็นชุด ๆ เท่าที่ต้องการ
4. ท่านกำลังเดินทางสู่เป้าหมายแล้ว บรรณาธิการผู้เขียนบทเรียนสำหรับระบบนี้ ขออวยพรแก่ท่านได้ประสบความสำเร็จในนิมิตแห่งการสร้างเสริมคริสตจักรให้เติบโต และเพิ่มทวีคูณขึ้น

ถ้าท่านมีปัญหา คำถาม หัวข้ออภิธาน คำพจนาน หรือข้อ
คิดเห็นใด ๆ เกี่ยวกับการใช้บทเรียนชุดนี้ ขอให้รับติดต่อที่.....



คณะกรรมการเสริมสร้าง

ทีมพันธกิจคริสตจักร

9/1 ถนนดอยสะเก็ดเก่า

ต.วัดเกต

อ.เมือง

จ.เชียงใหม่ 50000



(053) 306333, 306276-8

โทรสาร (053) 306279

ขอองค์พระผู้เป็นเจ้าทรงโปรดอวยพระพร สถิตอยู่
และทรงนำท่านตลอดเวลาในการสร้างทีมพันธกิจคริสตจักร

การขาย รากฐานแห่งความสำเร็จ

การขายเป็นเรื่องพื้นฐานทั่วไป

ธุรกิจใดๆ ไม่ว่าจะ เป็นกิจการประเภทไหนก็ตาม จะมีความเกี่ยวข้องกับ การเสนอหนึ่งในสองอย่างนี้เท่านั้นคือ “สินค้า” หรือ “บริการ” เหตุผลที่ทำให้ท่านทำธุรกิจย่อมขึ้นอยู่กับสองสิ่งนี้เท่านั้น นั่นคือ เพื่อที่จะขายผลิตภัณฑ์ หรือไม่ก็เพื่อที่จะให้บริการแก่ลูกค้า ข้อเท็จจริงที่สำคัญมีอยู่ว่า ถ้าไม่มีลูกค้า ท่านก็ไม่สามารถทำธุรกิจได้ อย่างไรก็ตาม การขายปลีกไม่ใช่สิ่งที่น่าหวาดหวั่น การขาย คือ ส่วนหนึ่งอันมีเหตุมีผล และเป็นธรรมชาติของชีวิต และความสัมพันธ์ของมนุษย์ ในการเสริมสร้างผู้นำคริสตจักร เราน่าจะคิดถึงหลักการของเอกชนนี้เหมือนกัน เพราะว่าสินค้าของเรามีคุณภาพมากที่สุดในโลก คือ พระกิตติคุณ และสัจจะแห่งชีวิต

ดังนั้น คำว่า “บริการ” ในแวดวงคริสเตียน เราจึงเข้าใจลึกซึ้งกว่านั้น คือ จงรักเพื่อนบ้านเหมือนรักตนเอง เพราะฉะนั้นในการสร้างทีมนี้ คริสเตียนเราต้องมีความเข้าใจในฝ่ายวิญญาณ ซึ่งจะช่วยให้มีการเสริมสร้างอย่างมีคุณภาพ

และในทำนองเดียวกัน คริสเตียนมีสติปัญญาและเข้าใจถึงหลักการของเอกชนที่ทันสมัย เหตุฉะนั้น ทางคณะกรรมการเสริมสร้างทีมพันธกิจคริสตจักรของสภาคริสตจักรในประเทศไทย จึงเสนอให้ท่านพิจารณาข้อคิดดังต่อไปนี้ และนำมาประยุกต์ใช้ในการสร้างทีมของท่านในคริสตจักร

ความกระตือรือร้นยอมขายได้

ผู้คนจำนวนมากคิดว่าตนเองขายไม่เป็น แต่พวกเขาจะต้องประสบความสำเร็จอย่างมาก เมื่อพบว่าแท้ที่จริงแล้วทุกคนทำการขายอยู่ตลอดเวลา

ขณะที่ท่านเกิดความรู้สึกอย่างแรงกล้าต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง และเกิดความเชื่อมั่นในความคิดเห็นของท่านเองอย่างมาก จนกระทั่งอยากจะบอกให้คนอื่นทราบ อาจเป็นกรณีที่ท่านเพิ่งซื้อรถยนต์คันใหม่ หรือชมภาพยนตร์ที่กำลังฉายอยู่ในโปรแกรม หรืออะไรก็ได้ และเก็บเอาไว้คนเดียวไม่ได้ อยากจะเล่าให้คนอื่นฟังเหลือเกิน ขณะที่ท่านเล่าเรื่องนั้น ก็คือ การที่ท่านได้ถ่ายทอดเรื่องราวอันเป็นความกระตือรือร้นส่วนตัวท่านออกมา

การที่ท่านทำเช่นนั้น ก็คือ การขายของท่านนั่นเอง ท่านได้ “ขาย” ความคิดเห็นของท่านให้แก่ใครคนหนึ่ง โดยปราศจากความระแวกระแวงใจ หรือความหวั่นกลัว แต่ได้ทำด้วยความภูมิใจ และความเชื่อมั่นในการกระทำของท่านเอง

มีคำกล่าวที่ถูกต้องอย่างยิ่งอยู่ว่า “การขาย คือ การถ่ายทอดความเชื่อมั่นจากจิตใจของผู้ขายไปสู่จิตใจของผู้ซื้อ” สำหรับพันธกิจด้านการถ่ายทอดความเชื่อมั่นเกิดขึ้นได้โดยง่าย และเป็นธรรมชาติ พันธกิจต่างๆ ก็ไม่ใช่พันธกิจที่มีความซับซ้อน และสามารถสาธิตวิธีใช้ได้อย่างง่ายดาย สมาชิกคริสตจักรส่วนใหญ่ก็เหมือนกับตัวท่านนั่นเอง คือ มีความสนใจที่จะหาโอกาสรับใช้พระเจ้าในคริสตจักรร่วมกัน ผู้คนเหล่านี้จะต้อนรับท่านเข้าในบ้าน และมักจะเป็นพวกที่มีความใคร่รู้ และเปิดกว้างต่อความคิดใหม่ๆ เสมอ

การขายนิมิต แม้ว่าจะเป็นการไม่เหมือนกับการไปเยี่ยมเยียนส่วนตัว แต่ก็อาจเป็นความสนุกสนานเพลิดเพลินได้สำหรับท่าน หรือด้วยกันทั้งสองฝ่าย ความพอใจเช่นนี้ มีมากกว่า

●) ปกติ เพราะท่านไม่ได้ขายเฉพาะระบบที่มพันธกิจ เท่านั้น จงจำไว้
ว่าท่านได้ขายคุณภาพ ขายการรับนิมิตใหม่ที่มาจากพื้นฐานพระ
คัมภีร์ และขายการดูแลผู้มีส่วนได้ส่วนเสียแบบเป็นกันเองของท่านอีก
ด้วย../

การขายนิมิตให้ทีมงานใหม่

การแสวงหาคือ รากฐานที่สำคัญยิ่งของความสำเร็จในการได้ทีมงานเปรียบได้กับการขายที่ต้องแสวงหาลูกค้าใหม่ อยู่เสมอ สิ่งที่ขาดไม่ได้คือ รายชื่อบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเป็นผู้นำในอนาคต

การหาทีมงาน ไม่ใช่เรื่องยาก แต่จะต้องมีการวางแผนเสียก่อน จงเริ่มต้นจากคนที่ท่านเห็นว่ามีความสัมพันธ์ที่จะร่วมงานกับท่านได้ อาจมีความสนิทสนมพอสมควรหรือเป็นผู้ที่สนใจรับฟังความคิดใหม่ มีความกระตือรือร้นที่จะรับใช้พระเจ้า

วิธีคัดเลือกทีมงานที่ดี

- ทำบัญชีรายชื่อขึ้นมา แล้วเขียนชื่อคนที่มีคุณสมบัติดังกล่าวลงไปสัก 20-25 ชื่อ รวมทั้งที่อยู่และหมายเลขโทรศัพท์ด้วย การทำรายชื่อเป็นสิ่งสำคัญมาก เพราะจะช่วยให้ท่านจัดความคิดได้อย่างเป็นระบบ

- ตัดสินใจไปพบกับพวกเขาทีละคน พึงระลึกไว้เสมอว่า ไม่ใช่ทุกคนจะตกลงใจยอมรับข้อเสนอของท่านในทันที แต่ขณะที่ท่านไปพบพวกเขาทีละคน กฎการเฉลี่ยจะช่วยท่านได้ คนจำนวนหนึ่งจะต้องชอบที่ท่านนำเสนอบ้างจนได้

การออกไปพบกับผู้คนด้วยความรู้สึกสบายใจเป็นครั้งแรก นั้นเป็นการดีอย่างยิ่ง แต่จงอย่าคิดว่าเป็นภาระหนักที่ต้องทำเช่นนั้น แต่ในวันที่ผ่านไปท่านจะได้พบกับผู้คนที่มีโอกาสอย่างมากที่จะกลายมาเป็นทีมงานของท่านในอนาคต และเมื่อท่านมีความมั่นใจมากขึ้น ท่านก็จะรู้สึกสบายใจกว่าเดิมในการเสนอความคิดต่อบุคคลเหล่านี้ ท่านมีชุดบทเรียนที่มีคุณภาพเยี่ยมมาเสนอ พร้อมด้วยวิธีการปฏิบัติที่ง่ายและชัดเจน ฉะนั้นจึงไม่มีเหตุผลอันใดที่เขาจะลังเล

แหล่งทีมงานที่ดีมากอีกแห่งหนึ่งก็คือ คำแนะนำจากทีมงานปัจจุบันของท่านนั่นเอง ท่านควรพยายามทำให้เป็นนิสัยในการที่จะสอบถามถึงเรื่องนี้และทูลใจให้เขาถ่ายทอดเจตนาของตนต่อไป

การติดต่อกับผู้ที่อาจกลายเป็นทีมงานได้

กฎข้อแรกคือ ควรโทรศัพท์นัดหมายล่วงหน้าเสียก่อน เว้นเสียแต่ที่ท่านรู้จักบุคคลนั้นดีจนแน่ใจว่าจะได้รับการต้อนรับอย่างยินดีเมื่อเข้าไปเยี่ยมเยียน โดยมีได้นัดหมายก่อน เมื่อเข้าไปเยี่ยมควรทำตนเป็นการเป็นงานและเป็นกันเอง ด้วยกิริยาอาการที่ตรงไปตรงมา จงบอกกล่าวที่ท่านมีนิมิตที่น่าสนใจอยากจะนำเสนอ

จำเป็นต้อง “วางแผน”

เมื่อใดก็ตามที่ท่านพบกับผู้ที่ท่านคิดว่าเขาจะร่วมงานกับท่านได้ ขอให้เตรียมพร้อมที่จะทำ “การนำเสนอ” ให้ดี และสิ่งที่จะช่วยให้ท่านประสบความสำเร็จได้ คือ

การวางแผนล่วงหน้า

- ท่านได้กำหนดเวลาอันจำกัดเอาไว้แล้วกับทีมงานของท่าน ดังนั้น การที่จะวางแผนการนำเสนอ ท่านจึงต้องแน่ใจว่าจะทำทุกอย่างได้ครบถ้วนภายในเวลาอันจำกัด

- รู้จักบทเรียนที่ท่านจะนำไปด้วยเป็นอย่างดี
- รู้ว่าท่านจะพูดว่าอย่างไรบ้าง
- รู้ว่าจะมีคำถามอะไรบ้างและเตรียมพร้อมที่จะตอบคำถามต่าง ๆ อันอาจมีขึ้นได้
- ได้รับการสัมมนาเกี่ยวกับเรื่องนี้มาแล้ว

การนำเสนอที่ดี

1. ความตั้งใจ

เป็นสิ่งสำคัญอันดับแรกที่จะทำให้ทีมงานของท่านเกิดความมั่นใจและเชื่อมั่นในสิ่งที่ท่านกำลังเสนอ ท่านต้องมีความมั่นใจและกระตือรือร้นอย่างเปิดเผย ตั้งใจที่จะเสนอนิวัตน์เพื่อพันธกิจพระเจ้า สร้างแรงจูงใจให้ทีมงานเห็นความจำเป็นและมองเห็นผลสำเร็จจากงานชิ้นนี้

2. ความปรารถนาและผลประโยชน์

จุดนี้เป็นจุดที่มั่นคงและสำคัญที่สุดในการนำเสนอ ท่านจึงต้องเน้นถึงผลประโยชน์แทนที่จะพูดถึงแต่เพียงคุณลักษณะของบทเรียนเท่านั้น จงแสดงให้เห็นว่าบทเรียนของท่านสามารถทำอะไรให้แก่คริสตจักรของเขาได้บ้าง

สังเกตดูว่า ผู้ที่กำลังฟังท่านอยู่นั้นพยักหน้าและยิ้มแย้มบ้างหรือเปล่า ออกความเห็นในด้านที่ดีบ้างไหม ลักษณะที่นิ่งโน้มตัวมาข้างหน้าหรือไม่ เหล่านี้คือ สิ่งบอกเหตุว่าเขามีความสนใจในงานที่ท่านกำลังเสนออยู่

ต่อไปนี้เป็นตัวอย่างการปฏิเสธบางประการ พร้อมกับวิธีการแก้ปัญหาเพื่อให้ได้รับคำตอบว่า “ยินดีร่วมงานนี้กับท่าน”

- เขายังไม่ค่อยแน่ใจในตัวท่าน

สร้างความมั่นใจให้ทีมงาน ว่าท่านมีเป้าหมายดำเนินการเรื่องนี้ไปจนถึงที่สุด มีความตั้งใจจริง และเข้าใจระบบการใช้อย่างถ่องแท้

- เขามองไม่เห็น “บทเรียน” นี้มีคุณประโยชน์ตรงไหน

- จงแสดงให้เห็นคุณประโยชน์ โดยสาธิตวิธีการศึกษาบทเรียนด้วยตัวเอง อย่างเป็นขั้นตอน ช้า ชัดเจน ไม่ต้องรีบเร่งให้จบโดยผู้ฟังไม่เข้าใจ

- เราไม่ต้องการเปลี่ยนแปลงระบบที่ใช้อยู่เดิม

จุดความรู้สึกที่ว่า "ต้องทำเดี๋ยวนี้" ขึ้นมา ช่วยให้เขาตัดสินใจว่าการเปลี่ยนแปลงตอนนี้คือสิ่งที่ดีที่สุด บอกคุณสมบัติและประสิทธิภาพของบทเรียน และยกตัวอย่างคริสตจักรอื่นที่นำระบบนี้ไปใช้ พึงระวังที่จะไม่สร้างความขัดแย้ง หรือชี้จุดเสียของระบบเดิมมากเกินไป ทำทนายให้เขาศึกษาระบบนี้ก่อนตัดสินใจ

การขายนิมิตเพื่อหาที่มงาน

ไม่ใช่การลงทุนเพื่อทำธุรกิจหรือหาประโยชน์ส่วนตัว แต่เป็นการกระตุ้นผู้รับใช้คนอื่นา ในการรับใช้พระเจ้าให้ใช้เครื่องมืออีกอย่างหนึ่ง ที่สะดวก ง่าย และมีหลักการที่สอดคล้องกับพระคัมภีร์ และวิธีการสร้างสาวกของพระเยซู ดังนั้น สิ่งจำเป็นอย่างยิ่งก็คือ การพึ่งพาพระเจ้าและมีความเป็นน้ำหนึ่งใจเดียวกัน บทเรียนเสริมสร้างทีมพันธกิจนี้ ไม่ต้องการเป็นสาเหตุให้เกิดความแตกแยก ในท่ามกลางคริสตจักรของท่าน ท่านควรรับฟังความคิดเห็นของผู้ที่ท่านกำลังคุยด้วยเสมอ เพื่อหาข้อตกลงที่พอใจกันทั้งสองฝ่าย

จำไว้ว่า คุณเราไม่ชอบการเปลี่ยนแปลง ถ้าเห็นว่าจะต้องสูญเสียสิ่งของบางอย่าง เวลา หรือพฤติกรรมเดิมมา ซึ่งเป็นการยากที่จะยินดีรับข้อเสนอของท่าน นอกเสียจากว่า เขามีความเข้าใจเพียงพอและไม่กลัวปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นตามมา หรือต้องเหนื่อยเพิ่มขึ้นอีกเป็น 2-3 เท่า แต่คุ้มค่ากับผลที่จะได้รับในอนาคต คือ การมีผู้นำที่มีคุณภาพ และอาณาจักรของพระเจ้าขยายออกไปตามพระประสงค์ของพระองค์.../