

A-94.32

# Kirjandusevangelisti käsiraamat

J. J. Strahle



S. P. ADV. K. EESTI LIIT

TALLINNAS, 1934

Trükikoda „Kiirtrükk“, Rütli 4. 1934.

TARTU ÜLIKOOLI  
RAAMATUKOGU

i 203681137

## Eessõna.

Käesolev teos on mõeldud käsiraamatuks, mis annab oma tarvitajaile selgeid juhatusi kristliku kirjanduse edukaks müümiseks. Juhtides tähelepanu n. n. müügipunktidele, tahame ära kasutada teadmisi, mis on kogutud kogemuste koolis. Need on ainult nõuanded — šiiski mõnelegi väga kasulikud. Haritud kirjandusevangelist, kes mõistab midagi kindlat sama kindlalt esitada, juhib alati kõnelust, ega lase end rööpast välja viia, ootamatuist märkustest ja vastuväidetest. Raamatu autor loodab, et need näpunäited annavad meie kirjandusevangelistidele ülevaate raamatumüümise kunstist ja teadusest, ning soovib, et selle abil igäüks võiks saada meistriks evangeeliumi levitamise kõrges ülesandes.

Mõnigi ehk mõtleb: Igäühe võimelised raamatumüümised on ometi erinevad. See on õige küll, on inimesi, kes on juba loomult edukad müüjad.

Aga see ei tähenda sugugi, et ei võiks kaugemale jõuda asjasse tungides ja südilt harjutades. Kui loomulikku annet süstemaatilise uurimise ja kristliku müügikunsti tarvitamise läbi suurendatakse, võivad ka keskmise kirjandusevangelisti läbielud olla suureks kasuks.

Läbielu on näidanud, et ka kõigeparemate loomulikkude annetega kirjandusevangelisti saavutused võivad tõusta märksa, kui ta oma võimete kõrval tarvitab ka loogilist mõtlemist ja kindlat otsustamist. Selline hoolikas ettevalmistus aitab algajaid töös enamail juhtudel edule.

Selle raamatu ülesanne on, kristliku müügi juures esinevate küsimuste järjestamine ja üksikuteks osadeks jagamine, millest igäüks asja valgustab iseküljest. Ka on rõhku pandud lihtsale väljendusviisile, et see oleks arusaadav kõigile.

Kui see raamatukene põhjustab kirjandusevangelisti omama mitte ainult teadmistevara vaid ka kaevama elava tõe järele, mis neid Jumala teenistuses tõelikult edukaks teeb, siis on taotletud raamatu kirjutaja eesmärk. Sellepärast pühendan seda kõikidele, kes tegutsevad ustavalt, et võita inimesi meie Õnnistegijale Jeesusele Kristusele, õpetades neid ustavusele Jumala käskude vastu.

*J. J. Strahle.*

## Jumalik jõud ja inimlik võime.

Kui Israeli lapsed sõdisid Emori rahvaga, hüüdis Joosua: „Päike seisa paigal Kibeonis ja kuu Ajaloni orus.“ „Joosua oli omanud töotuse, et Jumal nende vaenlased nende kätte annab, siiski tegi ta nii tõsisel jõupingutusel, nagu oleks edu äraolenev ainult Israeli sõjavägedest. Ta tegi kõik, mis inimese võimuses seisab ja hüüdis siis usus Jumala abi järele. Edu saladus seisab jumaliku väe ühinemises inimliste jõupingutustega. („Patriarchen und Propheten“ lhk. 514.)

Joosua edu saladus seisis „jumaliku väe ühendamises inimliku jõupingutustega“. Joosua tundis seda saladust, sellepärast ta võitiski vaenlase. Nii on ka tänapäev meie kristlike õpetajate, kirjandusevangelistide, põllumeeste, ametnikkude, arstide, haigeraavitsejate ja ärimeestega. Nemad peaksid kaugel ees olema oma elukutses mittekristlikest esitajatest, sest neile tuleb abiks üks jõud, millest teised ei tea midagi.

Vend Strahle, kirjandusevangelistide kauaaegne juht Kauge-Ida divisjonis, kes nüüd on samal kohal Põhja-Euroopa divisjonis, on oma kristliku müügikunsti selgitamisel aluseks võtnud Joosua eeskujut. Tema käsikiri paljundati ingliskeeles, tõlgiti siis hiina keele ja on olnud Idas juba neli aastat suureks kasuks. Meie tungivate palvete pääle oli ta nii sõbralik ja töötas seda veel kord läbi üldiseks levitamiseks. Meie tervitame seda raamatut, kui puht kristlikku ja asjalikku müügikunsti õpetust ja soovime igale kirjandusevangelistile ja juhile seda läbi töötada põhjalikult.

*Peakonverentsi kirjandus-osakond.*

# I. Kohtamine asjaga.

## 1. Kirjanduselevitamise kõrge otstarve.

Jumal on kutsunud imelikul viisil rahvaste seast omale ühe rahva, kes peaks viima väheste aastate kestel maailmale kolmekordse inglikuulutuse. Kes seda teevad, neid nimetatakse Seitsemenda päeva adventistideks. Mitmesugusel viisil püüavad nad taotleda oma eesmärgi, aga siiski kõige soodsam, kiirem ja edukam vahend selleks on kirjanduse levitamine. „Maailm peab omama tõevalgust meie raamatute ja lehtede läbi.“ (Tunn. kog. 9 anne lhk. 61.)

Kohe meie liikumise algusel andis Jumal oma rahvale prohvetikuulutuse vaimu läbi juhatuse kirjanduse trükkimiseks, et selle abil kuulutada maailmale Kristuse jälletulekut ja Jumala käskude pidamise vajalikkust. Tol ajal jagasime kirjandust hinnata ja Jumal õnnistas seda rikkalikult. Palju hingi võideti Kristusele.

Hiljem anti meie rahvale teada, et aeg on tulnud meie kirjanduse müümiseks. Alguses näis küll võimatu olevat, S. P. Adventistide raamatuid müüa, aga vend George King, kes 1881. aastal sellega alustas, tõendas oma kogemuste varal, et see on võimalik. Issand tarvitas seda vanda kirjandusevangeeliumi-töös teerajajana. See nõudis küll temalt palju julgust, asuda üksinda kirjanduse levitamisele, aga ta süda oli täis armastust Jumala vastu ja ta ainukene soov oli võita hingi Kristusele, nii võis ta kindel olla, et kui ta usus välja läheb, Jumal teda ka õnnistab. Ja Jumal õnnistas teda. Üllatusega imetleti, mida võib korda saata kirjanduse levitamisega. Vend Kingi hää eeskuju virgutas palju koguduse liikmeid kirjandusevangeeliumi-tööle. Peagi oli sadasid ja tuhandeid jumalakartlikke kirjandusevangeliste, kes kandsid praegusaja tõtt kirjanduse näol majast majja. Selle laialdase kirjanduselevitamise tagajärjel tuli palju inimesi tõe juure.

Täna — 1932 — on meil 58 kirjandusladu, mis valmistavad meie kirjandusevangelistidele levitamiseks raamatuid ja lehti. Me trükime kirjandust 146 keeles ja tuhanded kirjandusevangelistid viivad seda rahvasteperre. Tähelepannes seda, peame hüüdma: „Issand on meile teinud suuri asju!“ Tõesti Jumal on meie rahvast peaaegu igal maal rikkalikult õnnistanud evangeeliumi seemne külvamisel. Maailm imestab meie kirjanduselevitamise suurt edu.

Üllatusega vaadatakse, mida saadab korda meie usuühing. Keegi misjonär, ühest teisest ususeltsist, Hiinas ütles hiljuti: „Ma ei suuda aru saada, kuidas on adventistidel võimalik levitada oma kirjandust üle terve maailma.“ Meie teame aga seda. Jumal on meile ülesandeks teinud viia maailmale erilist praeguseaja kuulutust.

Kuigi oleme juba palju töötanud, siiski on veel rohkem teha, et Jumala tööd siin maa pääl kiiresti lõpetada ja inimsüdameid tõsiselt ettevalmistada Kristuse tulekule. Sellepärast on meie igatsus väljaarendada veel suuremat hulka usklikke kirjandusevangeliste. Jumal otsib meie kogudustest liikmeid, kes tunnevad enda kohustuseks viia kaasinimestele tõevalgust.

Prohvetikuulutuse vaim teeb meid tähelepanelikuks, et meie tublidus ei seisa mitte nõuetaval tasemel praegusel ülitähtsal evangeeliumikuulutuse ajal. Selle kohta loeme: „Meie seisame otse suure otsustuse ees. Jumal hoiab veel tagasi kurje võime, et viimane hoiatus võiks saada antud maailmale. Nüüd on aeg töötamiseks. Meil peaks olema sääal sadasid töölisi, kus täna on ainult üks.“ (Special Testimony to Ministers.) Ja „Tunnistused 6. anne lhk. 315.“ loeme, et põldudel, kus on täna ainult üks kirjandusevangelist, peaks olema sadasid. Need väljendused põhjustavad meid otsima neid sadasid ja tuhandeid kirjandusevangeliste, kes peavad lõpetama Jumala töö siin maa pääl. Me usume, et inimesed ka tahtlikud on sellel viimsel tunnil järgima praegusaja hüüetele. Nad pööravad selja mitmesugustele igapäevastele töödele: põlluharimisele, käsitööle, või ükskõik missugusele elukutsele, et kuulutada õnnistuskulutust.

Jumal soovib, et tema töölisi hoolikalt ettevalmistataks et teha osavalt hingedevoitmise-tööd. Võiks Jumal anda õiget arusaamist kirjanduselevitamise tähtsusest hingedevoitmises igale kirjandusevangelistile, kes püüab tubliks saada omas töös.

## **2. Kirjandusevangelisti omadused.**

Selles osas peatume lühidalt nende omaduste juures mida iga kirjandusevangelist tingimata peab omama oma töö jaoks. Mitte üksnes algajad ei vaja seda, vaid ka iga kogenenud kirjandusevangelist peab püüdma päevast päeva välja arendada neid kõige vajalikumaid omadusi.

Et saada edukaks, selleks peab kirjandusevangelistil olema neli omadust: 1. Teadmine, et Jumal teda on kut-

sunud, 2. Tung evangeeliumi kuulutust teistele viia, 3. Raamatu ja kuulutuse tundmine, 4. Inimese iseloomu tundmine.

Kirjandusevangelist peab olema [tõeline kristlane, ta peab õppima tundma inimesi ja tarvitama kristlikku müügikunsti. Põhialused, millel [rajaneb meie kirjanduseevangeeliumi-töö, on usk ja enese pühendamine. See tähendab raha asemel armastada inimhingi. „See ei pea sündima mitte väe ega rammu läbi, vaid minu vaimu läbi, ütleb vägede Jehoova.“ Sak. 4, 6; Sel viisil peab edenema meie töö.

Raamatus „Der Kolporteur als Evangelist“ on öeldud: „Meie raamatutega peavad töötama ainult pühitsetud tööliised, keda Püha Vaim võib tarvitada kui tööriistu (lhk 13.)

„Kirjandusevangelistid peavad pöörama päevast päeva Jumala poole, et nende sõnad ja teod võiksid olla „eluhais eluks“ ja nad avaldaksid kõikjal päästvat mõju. Põhjus, miks mõne kirjandusevangelisti töö on olnud edutu, on selles, et nad ei ole olnud [tõsised kristlased. Nad ei ole teadnud midagi überpööramise vaimust. Neil oli küll tööoskus, aga nad ei tunnud eneste äraolenemist Jumalast.“ (A. a. O., lhk 10.) Nad ei olnud kutsutud Jumalast.

Tähtis kirjanduse müümisel.	Tundmine.	}	Kuulutusetundmine.
			Raamatutundmine.
	Isiklikud omadused.	}	Enesetundmine.
Inimesetundmine.			
Täis vaimu.			
Eneseuurimine.			
Müügivaimustus.			
Tähelepanemisvõime.			
Otsustusvõime.			
Ettekujutusvõime.			
Auahnus.			
Julgus.			
Endakogumine.			
Püsivus (Vastupidavus.)			
Õige arvustusvõime.			
Ootev ülespidamine.			
Usaldus	}	adventkuulutusele.	
		raamatule.	
		iseendale.	
		töö meetodile.	
			ostjatele.

Kirjandusevangelist peab olema palveinimene. „Tahaksin öelda meie kolportööridele ja ühtlasi ka kõigile teistele, kelle kätte Jumal on usaldanud talendid, et nad töotaksid temaga koos. Paluge, oh paluge sügavama läbielu pärast! Minge välja, kui teie südamed on pehmeks ja järelandlikuks tehtud Jumala sõna kalli tõdede uurimise läbi, mida Jumal on annud praeguse aja jaoks. Jooge õnnistuse jõest, et see saaks elavaks allikaks teie südames, mille vesi oleks kosutuseks hukkuvatele hingedele. Jumal annab teile siis tarkust, seda teatavaks teha teistele. Ta teeb teid kanaalideks, kelle läbi ta laseb voolata oma õnnistusi.“ (A. a. O., lhk. 15.)

„Alandlik ja südamluk palve aitaks rohkem müüa meie raamatuid, kui ilmalik ja kulukas ehtimine. Kui töölised juhiksid oma tähelepanu sellele, mis õige elav ning tõde on ja Püha Vaimu paluksid, teda usuksid ja usaldaksid, siis hoovaks tema vägi taevast nende peale alla ja jätkaks inimsüdamele kestvat mõju. Seepärast palvetage ja töötage ja töötage ja palvetage, siis on Issand teiega.“ (A. a. O. lhk. 13.)

### U sinus ja vastupidavus.

Usinus ja vastupidavus on eduks ilmtingimata tarvili-kud. Kirjandusevangelist võib kirjanduse müümises olla äärmiselt usin, aga kui tal ei ole vastupidavust, siis ei või kunagi töös saavutada kõige paremaid tulemusi. Usinust võib tõlgitseda kui väga innukat või tõsist töösse süvenemist. Süvenemine tähendab teravat ja kestvat tähelepanu. Vastupidavuse all mõistame kindla sihi või tegevuse taotlemist. Olen näinud erakorraliste talentide- ja teravate vaimuannetega mehi, kes saavutasid ainult keskpärase edu ja mõnikord ka vigu tegid seepärast, et neil puudus usinus ja vastupidavus.

Mõni võib küll tugevasti, isegi 10—15 tundi päevas töötada, aga kui töö ei ole tehtud mõistusega siis jäävad tulemata rahuldavad tagajärjed. Teisest küljest võttes võib mõni küll töötada mõistusega, aga ta ei jõua edasi, kui ta ei tööta küllalt. Edu saavutamiseks ei pea üksnes hääd tööd tegema, vaid ka küllaldaselt.

Minu tähelepanu järele on olnud edurikkad need kesk-pärase vaimliste võimetega kirjandusevangelistid, kes rakendasid tööle oma mõistusejõu. Kirjandusevangelisti müüdüd raamatute arv on otsekoheses vahekorras külas-

tamiste arvuga. Palju külastusi tehes võib juhtuda, et ei ole raamatu õigeaks esitamiseks küllalt aega. Oletades aga, et selleks on võetud küllalt aega, siis võib kirjandusevan- gelist, kes päevas kakskümmend külastust teeb, kaks korda nii palju raamatuid ära müüa kui see, kes külastab ainult kümmet inimest.

Iga pisi asi on otsustav.

Kirjandusevan gelisti vaadeldakse alata. Iga asi tema juures on mõõduandev. Ta ei või kunagi teada, millist pisi asja ostja tähele paneb tema juures. Sellepärast peab ta olema väga hoolikas oma välimuses ja ülalpidamises. Puhtus ja korralikkus on igal tingimusel suure tähtsusega. Sellest ei ole veel küll et riided on harjatud, pressitud ja saapad puhastatud. Kammitud juuksed, puhtad kraed, ja taskurätid on korraliku inimese tunnusemärgiks. Korra- päraselt puhastatud ja terved hambad ei ole mitte üksi hoitud lagunemise eest, vaid nad on ka kirjandusevan- gelisti tervise ja töö edustajad. Kirjandusevan gelist peaks habet ajama igal hommikul enne tööle minekut.

Kirjandusevan gelisti riietus.

Hää riietus on suureks kapitaliks kirandusevan gelistile. Sellega pole öeldud, et tal peaks olema kapi täis parimast riidest viimase moe järele tehtud ülikondi. Ta peab riie- tuma ilusasti, aga mitte silmatorkavalt. Mõõdukad mustrid ja lõiked ei vanane ruttu moe nõuetes ja on vastupidava- mad kui „moe karjatused“.

Sõbralikkus.

Kes muistses Persias kurva näoga kuninga ette tuli kirjutas sellega ise oma surmaotsusele alla. Kuningas tahtis näha rõõmsaid inimesi, ta ei sallinud pessimiste ja tema arvamise järele polnud nende koht üldse maailmas. Ehkki ajad ja olukorrad Persia õitseajast saadik on muutunud, siiski on säilinud nõue rõõmsate nägude järele. Murelik, tusane ja kivinenud näoilme ei soodusta müüki, kuna nae- rataval näol on kindlasti rohkem edu. Otsekohene, sõbralik naeratus on alati hääks sissejuhatuseks. Rõõmsa naeratu- sega ostja juure sisse astumine kindlustab juba edu.

Kuigi ostja ei ole mõnikord hääs tujus, võib sõbralik naeratus panna naeratama ka teda, sest miski asi maailmas pole nii kergesti külgehakkav kui just naeratus. Nii on

majaperemehel või perenaisel raske end eemaletõukavalt ülalpidada kellegi vastu, kes tema juure sisse astub naerul näoga.

### H ä ä l.

Suurem osa inimesi omandavad teadmatult mitmesu-  
seid harjumusi, mis neile ei sobi hästi. Mõni inimene räägib  
liig tasa, teine liig valjusti; mõni räägib läbi nina või ei  
ava küllalt suud, et hääl kostaks selgesti.

On hää, kui teiste inimeste hääli kuulatakse ja tähele  
pannakse, kuidas mõne hääl on meeldiv, teisel ebameeldiv,  
selge või ebaselge, mane või kare ja kas ta toob esile  
veendumust, kahtlust või ükskõiksust. Ka võib hääl nii  
kriiskav olla, et kuulaja kuulab rohkem häält kui kuulutust,  
mida hääl peab edasi andma. Hääl võib esile tuua kõik  
võimalikud varjundid inimese tunnetest, ometi on paljud  
liig hoolimatud selle võime ärakasutamisel ja nad räägivad  
ühetaoliselt, mis väsitab kuulajat.

### K e h a s e i s.

Sõdurid seisavad oma teenistuskohuste täitmisel alati  
sirgelt. Pange tähele juhtivaid ärimehi nende käigul. Neil  
on kindel kõnnak, elavad liigutused, sirge seisak; nad tea-  
vad kus nad on ja kuidas end ülalpidada. Kes armastab  
logeleda, see muutub lodevaks.

Toolil istumine on kirjandusevangelistil takistuseks ostja  
mõjutamisel. Keha ja mõistus mõjutavad üks-teist vastas-  
tikku. Kui meeled on pingul, omab ka keha samasuguse  
seisaku. Rakendatakse keha tööle, siis on ka vaim ärkvel.  
Kui kirjandusevangelist on tõsine ja püüdlik oma asja  
juures, siis on ta pisut ettepoole kummardavalt ootavas  
seisakus. See mõjub veenvalt. Najatub ta aga toolile,  
siis kaotavad ka niisugused sõnad oma mõju, mis õiges  
seisakus räägituna oleksid mõju avaldanud kindlasti.

### K ä e d j a j a l a d.

Apostel Paulus ütleb: „Kui ma meheks sain, jätsin ma  
maha lapse kombed“. Paljud meist ei või seda aga enese  
kohta öelda. Meil on lapse kombeid isegi meheas. Võib-  
olla mängime võtmerõngaga või kõlistame taskus kette,  
keerutame pliitsit või trummeldame sõrmedega laual. Kui  
meie müügi juures lubame endale selliseid laste kombeid,  
siis ei tarvitse me sugugi imestada, kui ostja tähelepanu  
juhitakse sellest kõrvale, mida talle müüa soovime. Mõnel

inimesel on tegemist jalgadega. Nad trambivad nendega põrandal või vahetavad ilma olulise põhjuseta nende seisakut või kraabivad istumise ajal lauajalgelt värvi. Nii-sugused liigutused ei soodusta mingil tingimisel müüki. Iga kirjandusevangelist võib vabaneda neist harjumustest, kui ta ennast tõsiselt käsile võtab.

### Tervis.

Et müügis edu saavutada, on vaja tublit tööd ja selles on tervis väga olulise tähtsusega. Midagi ei mõju niipalju meeoleolule kui just tervisline seisukord ja seda eriti kirjandusevangelistide juures. See on kõigi arstide poolt tunnustatud tõsiasi, et haige inimene on kõige rohkem sissevõetud oma valudest ja kannatustest, seepärast ei ole tal võimalik ega aega tähelepanu kinkida teiste tarvitustele, mis aga edu saavutamisel on nii tähtis. Hiljem ettetulevas osas, päälkirja all: „Kehaliku tervise alalhoidmine“, leiab kirjandusevangelist häid juhtnöõre, mis talle võivad olla suureks kasuks.

### Kehaliku värskus.

Värskus on üks kehalisi vajadusi, mille eest peab rohkem hoolt kandma, sest üldine kehalik seisukord mõjub tuntavalt vaimule. On see mõju halb, siis märkab seda paratamatult ka ostja. Üks meie parimaid kirjandusevangeliste seadis sellepärast omale eesmärgiks suvekuudel kolm kuni neli korda päevas oma käsi ja nägu pesta ja juukseid kammida. Ta tõendas, et see tasuvat end hästi. Värskus ja jõutunne võimaldavad esineda paremini, kui roidumus.

### Armastus inimeste vastu.

Edukad kirjandusevangelistid loovad kõikjal tutvust. Nad teevad seda teadmatult selleläbi, et nad inimeste vastu sõbralikud on, püüdes neid aidata võimaluse korral. Ostja loeb seda kirjandusevangelisti silmist, kas tal on armastust inimeste vastu. Sellepärast on sõbralik väljanägemine kirjandusevangelistite parimaks sissejuhatuseks ja liginemise abinõuks.

### Vaimustus.

Kirjandusevangelist peab olema vaimustatud oma raamatust ja üldse evangeeliumist. Ta peab olema veendunud et tal on kõige parem kaup ja et hind sellega võrreldes,

mida ostja saab, tõesti on odav. Kes seda avalikult ütelda ei või ja südamest ei usu, et see on tõsi, see ei peaks ka mitte astuma kirjandusevangeliumi töösse. Kirjandusevangelist töötab iseseisvalt. Ta on iseenda peremees. Tal ei ole seda, kes teda sunniks püsivale tööle. Sellepärast on tingimata tarvilik, et ta ennast kontrolliks ja sunniks tegema oma päevatööd. Ta peab püüdma saada kõlblikuks Jumala teenriks. See eesmärk virgutab teda ära kasutama kõiki võimeid, et olla töös edukas.

### 3. Ettevalmistus.

Evangeelium on nii tähtis, et selle levitamine nõuab meie parimaid võimeid. Ta on nii püha, et peame tegema kõike võimalikke jõupingutusi, et saada tubliks tööliseks; sest Jumala töölistena peame omama põhjaliku ettevalmistuse et seista oma ülesande kõrgusel. Ses suhtes võime palju õppida neilt inimestelt, kes ärielus on olnud edurikkad

James Hill-ist räägitakse, et ta kunagi ajalehtedes midagi ei avaldanud. Sajad parimate ajalehtede kirjasaatjad püüdsid asjata temalt teada saada kuidas ta ehitas Ameerikas suure põhja-raudtee. Korraga avaldas aga üks ajaleht „Saturday Evening Post,“ teiste ajalehtede meelepahaks esmakordseid teateid, mida James Hill oli avaldanud ajakirjandusele.

Isaac Marcossion oli aga pannud rääkima selle slinksi. Ta jutustas, kuidas tal see õnnestus: „Mina reisisin härra Hilli poolt ehitatud raudteel ja jutlesin kõikide vanade tööülevaatajatega, rääkisin osakondade juhatajatega, piletimüüjatega, raudteetöolistega ja lühidalt kõikidega, kes midagi teadsid, kuidas härra Hill ehitas seda raudteed. Siis läksin Minneapoli ja rääkisin tema endiste tuttavatega. Nii sain kõik teada osade kaupa. Sellejärele külastasin härra Hilli ja rääkisin temale asjust, mis tema südamele ligemal seisis ja kallimad olid kui kõik muu. Rääkisin tema probleemidest, nimetasin mitmeid mehi, kelledega ta ühiselt raudteed ehitas ja kiitsin heaks neid meetode, mida nad olid tarvitanud töö juures. Härra Hill oli siiski ainult inimene — ja enne, kui ta seda ise märkas, jutustas ta mulle, mida sajad teised ei saanud teada tema käest, kuidas ta ehitas suure põhja-raudtee.

Marcossion ei saavutanud edu mitte sellepärast, et ta oskas paremini kirjutada kui teised. Tema edu saladus

seisis hoolikas ettevalmistuses. Teised läksid Hilli juure ja näitasid temale lihtsalt seda kasu, mida ta saab raudtee-ehitusloo avaldamisest ajalehes. Nad lootsid teda selleläbi rääkimisele mõjutada. Marcossoinil oli aga suurem osa loost enne teada, kui ta tuli härra Hilli juure. Ta oli valmistatud ta tööst. Mitmesugused raskused, mis esinesid raudtee ehitamisel, olid tal teada üksikasjaliselt. Kui ta nüüd Hilli kohates puudutas neid küsimusi, leidis ta kohe vastukõla. Marcossoini mõtterikkad küsimused puudutasid õiget keelt. Hill katkestas vaikimise. Kes ei teeks küll sama sarnases olukorras?

Samasugust esinemiseviisi vajame ka meie kirjandusevangeeliumi töös edu saavutamiseks, nagu tarvitab seda Marcossion Hilli juures, murdes sellega Hilli eluaegse põhimõtte: anda ajakirjanikkudele mingit informatsiooni. Me peame ainult tahtlikud olema maksma edu hinda.

Edu tingimus on visa töö ja seda ei saa asetada millegi muuga. Lugege suurte edukate meeste elulugusid ja te leiate, et nad kõik rohkem töötasid, kui seda tehakse harilikult. Piiskopp Butler töötas oma kuulsa raamatu „Analoogia“ juures kaksikümmend aastat; kui ta valmis sai, tahtis ta seda põletada, mõteldes, et see pole küllalt häa. Georg Ellist luges rohkem kui sada köidet enne läbi, kui ta hakkas kirjutama „Daniel Derondo't“. See oli kannatlik, püsiv ja väsimatu töö. Mida tavaline kirjanik mõtleb liigagi hääks, seda peab arukordne kirjanik vaevalt küllaldaseks. Samuti on ka kirjandusevangelistide tööga. Ettevalmistusest on äraolenev kõik. Oleme kunagi kuulnud, et mõni advokaat ennast ettevalmistab just kohtusse ilmumise eel? Ükski advokaat ei mõtle seda teha, sest ta teab, et tunnid mida ta seaduse õppimiseks ja tunnistajate ülekuulamiseks ära kasutab, ja et hoolsus, millega ta läbi kaalub igat pisi-asja, toovad temale võidu. Mõned kirjandusevangelistid ei leia aga miskit erilist säääl juures, kui nad tööle asuvad ettevalmistamatult. Nad lootvad enese teravmeelsusele ja hääle õnnele, et vast ehk veab ikka kuidagi.

Meie tööedu on tingitud:

1. Tõsisest kristlikust läbielamisest.
2. Kristlikust müügikunsti tundmisest.

Ka on me edu suuresti äraolenev hoolikast ja põhjalikust ettevalmistusest. Hää õnnega ei jõuta kaugele. Kus keskmine kirjandusevangelist leiab olevat üleliigse enne

tööle minekut tundma õppida kõiki tõsiasju, mida ta võiks kasutada kõnelemise juures, sääl ei suuda erakordne kirjan-  
dusevangelist koguda küllalt teadmisi.

Üht tuntut kõnelejat paluti kord ettevalmistamatult kõneleda kokkutulnud ärimeestele. Ta tõusis üles ja oskas nii kõita tuhandepäise kuulajaskonna tähelepanu, et nad istusid sääl kui naelutatult. Kui ta lõpetas, ütles üks pankur oma kõrvalistujale: „See oli suurepärane kõne. Tõesti imestamisväärne, et inimene võib ülestõusta ja ilma mingisuguse ettevalmistuseta esile tuua nii põhjalikke ja kaalukaid mõtteid.“ Veel samal õhtul jutustas keegi kõnelejale mida pankur oli ütelnud. Kõneleja vastas: „Ilma ettevalmistuseta? Võibolla minu kõne oli küll ettevalmistuseta, aga ometi ei olnud ta seda ka mitte. Iga osa minu kõnest on juba ammugi kord üleskirjutatud ja selles polnud ühtki lauset, mida ma poleks läbitöötanud juba mitu korda. Tõelikult pean ma sarnaseid kõnesid juba seitseteist aastat ja minu arvates oleks see nende edukate äriinimeste võimete alahindamine, kui ma neile kõneleksin täiesti ettevalmistamatult.“ See mees on elukutseline kõneleja, seitseteist aastat oli see tema ainuke amet; aga siiski ei peaks ta ühtki avalikku kõnet ilma läbikaalumata iga üksikut sõna. Sarnast põhjalikku ettevalmistust vajame ka meie töötades avalikkuses. Kui me end ettevalmistaksime põhjalikult, siis oleks ka suurem edu meie tööl.

Õpi tundma oma elukutset.

Kui keegi tahab ehitada mõnda kuuri, siis muretseb ta tarvisminevad postid ja lauad, annab inimestele töö kätte ja paari päevaga on kuur valmis. Tahab keegi ehitada aga suurt maja, siis peab ta esiteks kaevama alusmüüri, raiuma kivid, tahuma palgid ja niiviisi ettevalmistama ehitustööd. Ja siis mööduvad kuud, enne kui valmib ehitus.

Samuti ei nõua ettevalmistus siis palju aega ja vaeva, kui me rahuldume lodeva ja ükskõikse esinemisviisiga. Tahame aga sihikindlalt ja edukalt töötada, siis vajame ettevalmistuseks ka aega ja vaeva.

Näiteks keegi päevatöölaine, olles tüdinud omast tööst, tahab saada õpetajaks, kuigi ta ise ei oska lugeda. Kas ta võib täita õpetaja kohustusi, kui ta omale küll saba-kuue selga paneks ja ennast õpetajaks nimetaks? Ei! Mispärast mitte? Seepärast, et selleks on vajalik mitmeaastane ettevalmistus.

Või kas võiks keegi ehitada laeva, sellepärast, et tal on olemas tarvisminev teras ja masinad? Ka mitte. Mispärast mitte? Ta peab enne õppima mitu kuud, kuidas seda teha. Alles siis võib ehitada hää laeva, kui omatakse kõiki teadmisi, mida vajatakse laevaehitusel.

Siiski mõtlevad mõned, et nad võivad olla edukad kirjandusevangelistid, ilma, et nad ennast ettevalmistaksid. Mõni võib küll ennast nimetada kirjandusevangelistiks ja kas ajakirjaga või mõne raamatuga käia majast majja, neid umbes sarnaselt pakkudes inimestele: „Mul on siin hää kuukiri, aastakäik maksab Kr. 2.— ja raamat maksab Kr. 1,50.“ See pole veel kirjandusevangelist, sel viisil ei jõuta kaugele. Sarnane müügiviis sobib kauplejale, kes pakub seepi ja saapapaelu.

Et saada edukaks kirjandusevangelistiks peab olema hästi tuttav kristliku müügikunsti põhimõtetega. Peab õppima inimestele nii lähenema, et nad meeeldi kuulaksid ja huvituksid raamatust või kuukirjast. Edasi peab ta tähelepanu juhtima kasule, mida pakutud raamat talle toob, et tas tõuseks soov omandada seda. Ehkki need nõuanded näivad olevat väga lihtsad, nõuab nende täitmine siiski palju vaeva järelmõtlemist ja tõsist palvet.

#### 4. Kõnevõime.

Üks Nev-Yorki ajakirjanik seisab hääs kuulsuses. Võiks arvata, et ta tarvitab kindlasti hästi kõlavaid sõnu oma kirjutustes; aga see pole nii. Tema kuulsus seisab just selles, et ta oskab omi mõtteid väljendada nii lihtsalt, et lugeja võib seda tajuda ilma suurema vaeva ja pingutuse-ta. Ta käsitab kõige sügavamaid küsimusi nii, et iga laps mõistab seda. See asjaolu on koondanud tema ümber aryurikka lugejaskonna, kes huvituvad kõigest, mis ilmub tema sulest.

Prohvetikuulutuse-vaim on annud ka meile hääd juhatused kõneosavuse arendamiseks. Võtame ainult vastu seda abi.

Jumala and.

Kõnevõim on and, mida peaks hoolikalt arendama. Ükski anne, mida oleme Jumalalt saanud, ei või suuremaks õnnistuseks olla kui just see. Häälega võime inimesi viia veendumisele; häälega kiidame ja austame Jumalat ja too-me Talle omad palved; häälega jutustame teistele Õnnis-

tegija suurest armastusest. Kui tähtis on sellepärast seda väljaarendada nii, et ta avaldaks kõige suuremat mõju hädusele.

#### Hoole tuse ta g a järjed.

Hääle arendamine ja õieti tarvitamine jäetakse hoole tusse isegi arusaajate isikute poolt, kes on tegevad jumalariigi-töös. Paljud räägivad nii tasa või nii ruttu, et neid ei või kergesti mõista. Teistel on jälle ebaselge väljarääkimine, kolmandad räägivad kriiskava, läbilõikava häälega mis täiesti ebameeldiv kuulda. Kirjakohad, laulud, aruanded jne, loetakse avalikuil koosolekuil mõnikord nii ette, et neist üldse aru ei saa ja mis kaotavad kogu oma mõju.

Seda pahet peaks kõrvaldatama. Piibel annab selle kohta hää juhatus. Leviitidest, kes rahvale ette lugesid Püha kirja, loeme preestri Esra ajal: „Ja need lugesid Jehova käsuõpetust selgelt ja arusaadavalt, nii et võis aru saada mis loeti.“

#### U sinuse t a s u.

„Usinuse ja hoolsa püüdmise läbi võime kõik õppida lugema selgelt ja arusaadavalt ning rääkima kõlavalt ja mõjuvalt. Selle võime väljaarendamise läbi, võime, kui Jumala töölisel, tõsta oma tublidust märksa.

Kõnevõime õige arendamine ja kasutamine on tähtis igas kristlikus tegevuses; niihästi perekonnas kui ka läbikäimises teistega. Peaksime harjutama meeldiva kõlaga rääkima ja tarvitama õigeid armastusrikkaid ja häid sõnu. („Christi Gleichnisse,“ lhk. 331—333.)

On kellelgi rääkimisega raskusi, ärgu kaotagu julgust sest meil on töotus, et ka need, kes nõrgad ja viletsad on, võivad edusamme teha püsiva hoolsuse läbi. Seepärast peaks iga kirjandusevangelist, kellel puudub kõnevoolavus, püüdma järeljätmatult täiendada oma keelt. Iga päev läbistub meie kõrvust hulk sõnu. Mõned neist jäävad meele, saavad meile omaks. Kui me kingiksime sellele rohkem tähelepanu, siis võiksime iga päev omastada mõnedki hääd sõnad. Sõnad on tööriistad, millede abil võime saavutada suurt kasu. Mõnda uut sõna kuuldes, peaksime hästi tähelepanema, kuidas neid tarvitatakse, ja kui sellest muidu aru ei saa, siis vaatame sõnaraamatust järele. Palju parem on tarvitada vähem sõnu, kui palju, millede mõistet me ei

mõista isegi. Meie sõnad peavad väljendama just seda, mida tahame öelda.

Kirjelduse väljatöötamisel peaks püüdma asetada mõtteid õigesse järjekorda ja kogu kirjelduse jagama osadeks: sissejuhatus, kirjeldus ja lõpp. Üks mõte peaks olema seotud teiseaga. Võiks rääkida paljuist asjust, aga parem on loobuda kõigest, mis meid ei vii otsekohe eesmärgile ligemale. Me peame ostjat viima veendumusele raamatu kasulikkusest, et ta telliks seda.

On kirjandusevangelist hästi ettevalmistatud, on tal ka vastused valmis vastuväidetele ja märkustele, siis e kaota ta tasakaalu ootamatu vahelesegamiste läbi. Ta on kindel omas kõnes, sest ta on ettevalmistanud end.

H ä ä j a h a l v a k ö n e l e j a v a h e .

Sellest ei ole veel küll, kui teame mõned algosad oma kirjeldusest. Kirjandusevangelist peab ise teatud mõtteid arendama, et nende läbi mõjuda. Kui kirjandusevangelist teab mida ta tahab öelda, siis on tehtud esimene samm kõnevõime väljaarendamiseks.

Väga kerge on vahet teha hää ja halva vahel. Halb kõneleja kaldub kõrvale omast kõnest, räägib ühetooniliselt ja igavalt. Kuuleksime aga kuidas räägib üks tark kõneleja samast asjast. Tema kõneviis on kütkestav, kaasakiskuv, innukusega oodatakse, mis tuleb veel, ega taheta, miskit lasta kaduma minna. Tema jutustusel on algus, pääosa ja lõpp.

Ra ei saavutata eesmärki hästi ettevalmistatud kõnega kui teda kantakse ette loiult ja ükskõikselt. Üks kirjandusevangelist mõistab oma asja huvitavaks teha, teine esineb aga igavalt ja uniselt. Kumbagil on isesugune viis enda väljendamiseks. On aga kindel, et see kirjandusevangelist kütkestab, kes tarvitab lihtsaid, arusaadavaid lühiksi lauseid ja toob ette omi mõtteid nii, et iga lause nagu iseendast on seotud eelmisega.

Harimata kirjandusevangelistisi on sageli raske aru saada. Ta ei tunne isegi oma raamatut põhjalikult, ja ei või ka sellepärast kirjeldada seda kindlalt ja veenvalt.

Kirjandusevangelist peaks rääkima tundeaga. Tahab ta rääkida usust, peab ta ise olema usus. Tahab ta rääkida vaimustatult, peab ta ise olema vaimustatud. Hindab ta otsekoheusust, siis peab ta ise ka tundma nii, nagu ta räägib. Häälekõla ja rõhk annavad sõnadele elu ja tähtsuse-

Üks kui teine imestab, miks ta sõnadel on nii vähe mõju. Neile soovitan: harjutage, harjutage ja veel kord harjutage; see on edu saladus ja endaarendamine pole selles mingisugune erand.

Võta ja loe üks osa mõnest meie raamatust, siis pane ta kinni ja kujuta ette, et sul on suur hulk päältkuulajaid ning püüa neile loetust jutustada. Proovi üks kord ja veel üks kord, kuni see läheb. Ära jäta pooleli, sest see on tähtis. Kui sa arvad, et võib juba ühekordse lugemisega edasianda kuulajaile jutu sisu, siis harjuta huvitavaks tegema oma jutustust. Püüa kuulajaid, keda sa ettekujutad, põnevuses hoida oma sõnade valiku läbi. Sarnane harjutus, kui sa seda sihikindlalt jätkad, teeb sind kõnelejaks, kelle võimed on kõrgemal keskpärase inimese omadest.

Niipea kui oled võitnud enda usalduse, hakka harjutama sõprade ja tuttavatega. Loe mõnda jutukest ja püüa seda jutustada hästi huvitavalt oma sõbrale. Kui sa ei suuda kõita inimese tähelepanu, siis küsi milles seisab viga. Oled sa selle avastanud, siis püüa kõrvaldada seda pahet.

## **5. Põhjused, millised mõjutavad ostma inimesi.**

Inimesed ostavad peaasjalikult sellepärast, et nad soovivad ja vajavad üht asja, Kirjandusevangelist peab eneselt esmalt küsima, kuidas võin ma veenda ostjat kõige paremini et ta vajab minu raamatut? Milline vajadus on temal, et minu raamat võib rahuldada teda. Vaatle ja õpi tundma ta vajadusi ta oma vaatevinklist. Kirjandusevangelisti tõelised võimed ja väärtus avalduvad selles, kui ta ostjale võib selgeks teha, et ta raamatut soovib ja vajab. Kui sellist soovi ja vajadust temas pole veel, siis peab äratama seda.

Meie käsitluse aluseks toon ette paar väljavõtet. („Testimonies“ 4. anne.

„Insenerid, õigusteadlased, kaupmehed ja inimesed kõigil kutse-aladel harivad iseendid, et oma alal saada meistriks. Kas Kristuse järelkäijatel peaks siis olema nõrgem mõistus? Kas peaksid nad töö suhtes olema alateadlikud? Igavese elu jaoks töötamine jätab enese varju kõik maised huvid. Et hingi juhtida Kristuse juure, selleks peab tundma õppima inimese loomust. Selleks vajame hoolsat

mõtlemist ja südamlikke palveid, et teada, kuidas läheneda kalli töö varandusega inimestele. (Tunn. kog. 4. anne lhk. 67.)

„Peame hästi tundma inimese loomust ja harjumusi, et teada kuidas neid aidata omandada õiget arusaamist Jumala sõna ja usu elu kohta.“ (A. a. O., lhk. 69.)

Sama mõtet väljendatakse ka väga selgelt raamatus „Kolporteur als Evangelist“ päälkirja all: „Arendage tegevuse vooruseid“ järgnevalt: „Paljud ütlevad, et nad ei saa lugeda ühtki raamatut neist tuhandeist, mida välja antakse, aga kui kirjandusevangelist esitab neile oma raamatut, siis sulevad nad oma südameukse. Seepärast on vajalik, et kirjandusevangelist teeks oma tööd taktiliselt ja alandlikus palve vaimus.“ Need sõnad peaks manitsema meid tähelepanemisele, kuidas kõige paremini ligineda inimestele, et võita nende poolehoidu ja avada südameid. „Kolporteur als Evangelist“ lhk. 69. loeme: „On vajalik, et . . . tema (kirjandusevangelist) kaalutleb kuidas kõita kõige paremini inimeste tähelepanu, see võib olla otsustavaks inimese saatusele. Jätab ta ostjale hää mulje, siis võib tema mõju olla „eluhais eluks“ ja tööga valgustatud hing võib omakorda valguseks olla teistele. Väga hädaohtlik on teha tööd, olles muretu teiste saatuse pärast.“ („Kolporteur als Evangelist“ lhk. 69. 70.)

Selles osas näidatakse kuidas võib raamatust ülesleida punkte, mis rahuldaksid kõige rohkem inimeste vajadusi. Enne kui asuda müümisele, peab selgusele jõudma, millele on vaja juhtida kõige enam tähelepanu. Jäetakse see tegemata, siis on raamatu müümine peaaegu võimatu.

Kuidas võime aga kindlaks määrata, mis teeb raamatu ostjale ihaldatavaks? Peame esitama endale küsimuse: „Mis põhjustaks inimesi ostma raamatut? Mida mõistame ligitõmbavuse all? Sellega on mõeldud müügipunkti. Kas on aga kõik, mida raamatu kohta võime öelda, müügipunktid? Müügipunktid on need tõsiasjad meie raamatus, mis sunnivad inimesi ostma.

Mitte raamatu vaid mõtete müük.

Raamatus võib olla tuhandeid tõsiasju, aga ainult vähesed neist võivad mõjutada isikut, kellele esitame raamatut. Teie võite küll raamatust ette tuua palju fakte, aga sellest pole veel küll. Raamatus on erilisi mõtteid ja kui neid esitate õigel viisil, siis mõjutavad nad ostma. Meie ei müü

raamatuid vaid mõtteid. Tähtsam moodsa müügi edustaja ei ole asi ise, vaid selle otstarve ning sellest saadav kasu ja mõju.

Loe raamat läbi ja otsi säält välja kõik võimalikud müügipunktid. Eralda siis leitudest veel kõige mõjuvamad ja nii leiata müügipunktid, millele võite toetada raamatu kirjeldamisel. Peale selle on müügipunkti leidmiseks suureks abiks inimeste meeleliigutavate mõjundite tundmaõppimine.

### Viis iseäralist mõjundit.

Raamatus võib olla palju mõjundeid; aga siiski võib neid üldiselt jagada viide liiki: 1. Soov kasu saada. 2. Soov mõnusususe ja mugavuse järele. 3. Soov saada tähelepanu osaliseks (vastutasu.) 4. Soov olla austatud. 5. Soov kaitse järgi.

Arvestades nende müügi-mõjunditega võite müüa raamatu igale inimesele, keda kohtate. Mõttele ainult hetkeks järele, pane iseennast tähele ja otsi kas sinus endas ei ole kõik need soovid varjatud kujul? Kas ei ole sinu isiklised püüded enam-vähem neist mõjutatud? Kui sa ostsid hiljuti hambaharja — mil põhjusel tegid seda? Kas ei olnud sul soov kaitse järele, nimelt kaitstud olla hambaarsti arvete ja hammaste lagunemise eest?

### Esimene müügi mõjund - kasu.

Mispärast käsitate neid õpetusi? Et ennast paremini ettevalmistada tööle. Kasu meelitab sind, kasu oma võimete ja kõlbuslikkuse kõrgendamiseks. Ja selleks põhjustab sind perekonna toitmise vajadus. Æstudes jumala-tööse soovid sa teha oma parimat, et teenida Teda; sa arvestad aga ka sellega, et pead hoolitsema perekonna eest. Nii töötades on sul soov täiendada end ja omandada rohkem osavust, et paremini ära kasutada müügipunkte ostjate juures. Usulist raamatut esitades võid mõjutada ostjat kasu-tahte kaudu, ettetuues, et ta omab raamatu läbi teadmisi mineviku, oleviku ja tuleviku kohta, igavese elu kasu, — tulevat kasu jne. Jeesus tarvitas sellist mõjutusviisi Samaaria naise juures (Joh. 4.)

Sulle avanevad suured võimalused. Sa pole aga küllalt valmis, et ära kasutada neid. Sa pead kõige esiteks tundma õppima põhjuseid, mis mõjutavad inimesi ostma raamatuid.

Sa pead otsusele jõudma, millist kasu sisaldab sinu raamat, alles siis võid teda müüa hästi. Kui sa tunned põhjalikult müügi mõjutusi, siis tead millega arvestada müügipunktide otsimisel.

Teine müügi mõjund — soov omada [mõnusest ja mugavust.

Me ostame toitu, et vaigistada nälga; joome, et kustutada janu; ehitame maju, et kaitsta end tormi eest; muretseme toole, et puhata, kui oleme väsinud seismisest ja käimisest. Ostjat mõjutades võite temale näidata, kuidas ta teie plaani läbi leiab mõnu ja rõõmu. Ta võib leida rahuldust ja saada hoitud nii-hästi vaimse kui ihuliku väsimuse eest.

Kolmas müügi mõjund — soov saada tähelepanu osaliseks.

Sageli reisult koju tulles toon ma omaksetele kingitusi kaasa. Mispärast? Et neile avaldada oma tähelepanu ja armastust. Sagedasti võite inimesi mõjutada selle läbi, et kingite tähelepanu nende hobustele, koertele, kassidele jne. Selles peab vaid osavasti ja targasti toimima, et mitte kõrvale kalduda omast eesmärgist. Kui mõjutis puudutab perekonna hääd käekäiku, siis oleme mänginud inimsüdamis armastuse ja lugupidamise kehtel naise ja laste vastu. Olen sageli kogenud, et, hoolimata ettetoodud tugevaist väidetest, edu siiski oleks jäänud saavutamata, kui ma poleks mõjutanud perekonna armastusele. Sagedasti pooldatakse kohe seda, mis töötab abi anda omaksetele.

Neljäs müügi mõjund — soov olla austatud.

Mõnele meeldib saada kiidetud, teisele järeleaimata inimesi, keda ta kadestab või imestab. Sarnased inimesed armastavad, et neist kõneldakse kiitvalt — nende uhkuse rahuldamiseks. Apostel Paulus tarvitas seda mõjundit, liginedes mõtteteadlastele Ateenas. (Apt. 17.) Ka terasaheled pole tugevamad meie teguviisi juhtimiseks, kui need nägematud ahelad — uhkus ja soov olla lugupeetud.

Viies müügi mõjund — püüd kaitse järele.

Arstlist raamatut esitades mõjuta eriti soovile omada kaitset. Kui võid ette tuua haiguse, mis just päevakorral ja millisesse sureb palju inimesi, siis tekib kuulajas tingimata soov omada midagi, mis teda kaitseks. Usulist raa-

matut müües juhi tähelepanu olukordile, mis just ümbruses valitsemas, võib-olla mõni hirmus roim või jälle kõlbline langus. Kui siis esitame plaani, mis lapsi nende pahede eest võib kaitsta, siis oleme sellega inimest raamatu omandamiseks mõjutanud kaitse soovi kaudu.

**Ole teie nimis valmis.**

Müüdav raamat peab alati rahuldama üht ostja seni täitmatut soovi või igatsust, seeläbi tundub töö ka meile enestele ostja aitamisena. Sellest mõttest peab kirjandusevangelist ennast alati laskma juhtida. Maailmas pole ühtki tähtsamat tööd, kui on seda kirjandusevangeeliumi töö. Kui kirjandusevangelist alati peab silmas, et hingi Kristusele võita on püha elukutse, siis teeb ta ka oma tööd rõõmu ja julgusega.

**Vajadus ostmisele ülesõhutada.**

Mõnda asja soovida ei tähenda veel omada seda. Mõni meie kirjandusevangeliste, kes ei oma selleks vajalikku haridust, alahindab kõige tähtsamat abinõu müümisel s. o. inimest mõjutada ostma müügipunktide abil. Ainult kõige nõrgemad kirjandusevangelistid müüvad otse hinda öeldes. Sul võib maailma kõige parem ja odavam raamat olla, aga nõnda ei saa sa seda müüa. Teie ei suuda müüa ühelegi inimesele enne, kui ta ei tunne vajadust pakutud eseme järele. See on ju endastmõiseta et inimene ostab seda, mille vajalikkusest ta on veendunud. Aga vajadust võib ka äratada ja seda peab tegema ilmtingimata, kui tahetakse müüa raamatut.

**Tarvidus on loomulik ülesõhutus.**

Inimene tunneb ühe asja vastu huvi ainult niipalju, kuivõrd ta isiklised huvid ja vajadused on seotud sellega. Need vajadused on: 1. kodune elu, 2. äritegevus, 3. tulevik, 4. perekonnakaitse, 5. soov lapsi koolitada, 6. usulised vajadused, 7. poliitika, 8. enesearendamine. Need kõik on võimsad mõjundid, mis võivad tõsta ta elu üle hariliku tasapinna. Tahab inimene kasu saada, siis ootab ta rahuldust, mõnusust või olemasoleva olukorra paranemist. Sellepärast peabki kirjelduses ülaltähendatud mõjundite abil veenma inimest, et raamat toob talle kasu, loob mõnusust, võimaldab armastust väljendada perekonna vastu. Kas suudame vastu tulla tema vajadustele, või jääb ta ükskõikseks meie raamatu vastu, see on mõõduandev müügi juures.

Sellega oleme meie viis peamõjundit ettetoonud; tahan veel kord rõhutada, et on väga vajalik üles otsida raamatust nendele mõjunditele vastavaid müügipunkte — endalt küsides, mis on minu raamatus, mis mõjutab inimesi seda ostma? Mõned meie kirjandusevangelistid, kes olid töötanud juba aastaid, on nende mõjundite tarvituselevõtmise läbi müügis sarnast edu saanud, millist nad ei aianud uneski. Sina oled aga nüüd ettevalmistatud tähelepanema kuidas koostatakse kirjeldus ja kuidas tehakse müügilõpp.

Oleme nüüd kõik sellega nõus, et peab ettevalmistama ostja meeli, siis vaatleme, kuidas müüakse. Peame teadma, kuidas esitada müügipunkti, ehk kuidas viia inimest ostmisele. Müügipunktide abil mõjutamine sarnaneb „õngele“, mida peame ärakasutama ostja võitmiseks. Sööt sellel võib, müügipunkte ostja iseloomule vastavalt kohandades, olla mitmesugune.

## 6. Müügipunktide järjestamine.

Kirjandusevangelist kaotab mõnikord müügi, ilma et ta isegi teaks mispärast. Ta võib küll uskuda, et ta õieti on juhtinud müügitehingut, aga see usk üksi ei edusta veel müüki. On olemas õigeid ja vale müügitehinguid. Pole mõõduandev mitte meie arvamine, et tegutsesime õieti, ega ka pingutav töö, sest meie ei saa häid tagajärgi kui töötame vale põhimõtete ja teguviisidega.

Mis on müügikunst?

Et sõna „oskus“ esineb järgnevais päätükkides tihti, siis peame esiteks selgusele jõudma selle sõna mõiste üle. Müügikunst seisab võimes esitada pakutava asja häid külgi sarnaselt, et ostjas ärkaks soov kasu saada selle läbi, ning ta otsustaks osta.

James Samuel Knox, kes kirjutas raamatu „Salesmanship and Business Efficiency“ („Müügikunst ja äri edustamine“) annab selle üle järgmise setuse: „Müügikunst on võime ehk jõud, mis mõjutab inimesi ostma seda arvatavat tulu, mis meil on müüa, mille omamisele nad aga enne ei mõelnud, kuni meie juhtisime nende tähelepanu sellele. Teiste sõnadega: Müügikunst on võime mõjutada inimesi seda tegema, mida nad seni teha ei mõelnud, ega ka ei märganud.“

Tellimisi ei saa kerjates, vaid ettevalmistatud kõne asjaliku ja taktilise esitamisega. Olge valmis! — neid sõnu peaksime alati meeles pidama. Iga kirjandusevangelist peab olema ettevalmistatud ja põhjalikult tundma oma raamatut, et ta võiks olla seisukorra peremees ja jätta ostjale kestva mõju. Väga tähtis on pähe õppida enne väljatöötatud ja trükitud kirjeldus. Mida parem kirjeldus, seda parem on ka edu ja seda suurem tasu. Kõik oleneb hoolikast ettevalmistusest ja õiglasest tööst.

Lühidus ja lihtsus.

Kirjeldus peaks olema lühike. Kui Charles A. Dana andis kord ühe uue ajalehe „Nev York Sun“ kirjasaatjale artikli avaldamiseks, nõudis ta, et tema kirjutus peaks ära mahtuma ühte veergu. Kirjastaja vastas, et seda ei saavat nii palju lühendada. „Võtke piibel ja lugege 1 Mos. raamatu esimene päätükk, te üllatute leides, et terve loomislugu on võidud kirjeldada 600 sõnaga“ vastas Dana.

Jeesus on meile selles hääks eeskujuks. Ainsa lausega äratav ta meie tähelepanu, järgmiste kahe, kolme lausega jutustab ta terve loo ja veel paarist kolmest lausest on küllalt, et taotleda oma etteseatud eesmärk.

Meie kõne olgu lihtne ja sisaldagu ainult olulist. Kristuse õpetusi võib mõista isegi laps. Tema pildid on võetud igapäevasest elust. „Külvaja läks välja külvama.“ „Ühel mehel oli kaks poega.“ Üks mees ehitas oma koja liivale.“ Jeesus tarvitas väheseid, aga sisurikaid sõnu. Meie Jsa palve on selles parim näide. Taaveti 23. laul on maailma parim luuletis ja koosneb ainult väheseist sõnust. 64. aastat tagasi kõnelesid Gettysburgi lahinguväljal kaks meest. Esimene kõneles kaks tundi; see oli teaduslik ettekanne. Aga võib olla ükski sajast kuulajast ei tea enam kõneleja nime. Teine kõneleja ütles ainult 250 sõna — need sõnad — Lincoln kõne Gettysburgis — on teada igal ameeriklasel. Lincoln oli ennast ise mõne hetkega „ära müünud“ Ameerika rahvale.

Raamatu kirjeldust peaks väljatöötama ja koostama väga hoolikalt. Kirjeldusel peaks olema vaimulik mulje, sest tema eessiht on ju inimeste mõtteid juhtida praegusaja tõdedele.

Raamatus „Der Kolporteur als Evangelist“ lhk. 12 ja 13. on kirjeldatud: „Ainult siis võime tõelist edu saavutada,

kui oleme täidetud tõevaimust, mida sisaldab endas meie poolt levitatud raamat ja kui juhime alanduses inimeste tähelepanu neile tõdedele. Sest ainult siis tuleb meiega kaasa Pühavaim, kes märku annab patu pärast, õiguse pärast ja kohtu pärast, et töötada inimeste südamete juures

### Raamatu kirjelduse eesmärk.

Edasi loeme: „Praegusajal austatakse liig palju alatust. Igatsetakse kõigi järele, mis ärataks tähelepanu.“ Seda viimast märkust peaksime südamesse võtma ja selle üle tõsiselt järele mõtlema. Me vajame tänapäev „jumalakartlikke töölisi, kellel nende ülitähtsate raamatutega töötamisel eesmärgiks oleks levitada valgust ja tõelikku Jumala tundmist.“ (A. a, O. lhk. 63—64.) Trükitud kirjelduse ülesanne on noortele kirjandusevangelistidele võimalikult vähese ajaga kättesaadavaks teha seda kogemustest saavutatavat kasu, mida vanemad töölisel endale töös on omandanud ja et kirjeldus oleks loogiline ja vastav raamatu sisule. Eriti tähtis on kogelemata ja ilma ajaviitmata asja ette tuua just siis, kui meil on tegemist ärimeestega, kellel väha aega ja kelle tähelepanu võib võita ainult veenvate tõenduste ja näidetega. Sarnasel juhusel on väga vajalik hästi ettevalmistatud ja läbimõeldud kirjeldus. Kui kirjandusevangelist on raamatuga ja müügipunktidega juba küllalt tuttav, siis on sageli lubatav ja isegi soovitatav, et ta muudaks kirjeldust vastavalt oma isikule ja kogemustele.

Peab tähelepanema, et näited oleksid rajatud tõsiasjule, aga mitte oletustele. Oletus rajaneb umbarvamisel, tõendus aga tõsiasjal. Kui oletusel kirjelduses üldse on tähtsust siis peab ta tugenema tõsiasjule. Kui kõneleja tahab ümberlükata vastase väiteid, siis peab ta nendega samuti arvestama, nagu väidetega, milliseid ta kaitseb. Nii teab ta juba ette, millised küsimused tal tulevad vastata. Samuti peab olema kirjandusevangelistiga, ta peab arvestama vastuväidetega juba ettevalmistamisel ja valmis seadma oma vastused. Kirjelduse koostamisel peab tähelepanema mõjutise laadi. See on suuresti äraolenev raamatu sisust, aga ka ostja seisukorrast, hääkäekäigust ja ilmavaatest. Meie kirjandusevangelistil on alati võimalus inimesi mõjutada-soovi läbi kasu järele, armastuse läbi perekonna vastu, kaitsevajaduse ning soovi läbi parandada olemasolevat olukorda.

## Mis on müügipunktid.

Müügipunktid on pakutava eseme eriomadused, väärtused või võimalused, mis ostjat veenvad, et temale pakutakse otsekohest kasu. Raamatu erilisi omadusi, paremust võrreldes teiste raamatutega, peab alati asetama kirjeldusse. Eriliselt tähtis on nende punktide järjestus. Kui vähegi võimalik, siis peaks neid nii järjestama, et iga järgnev näide oleks tugevam eelmisest ja et kirjeldus iga sammuga läheks mõjuvamaks.

## Kirjelduse kokkuseadmine.

Kui müügipunktid on raamatust välja kirjutatud, siis peab neid veel kord läbikaaluma, eneselt küsides:

1. Mispärast ja kuidas on see müügipunkt?
2. Soodustab see punkt müüki? Tõesta seda.
3. Missugune eritähtsus on sellel punktil?

Kahtlemata hoiab juhtide poolt koostatud kirjeldus kirjandusevangelisti aega kokku. Aga ta enda valmistatud kirjeldusel on see suur kasu, et ise mõeldes ja igasuguseid fakte läbikaaludes, need kindlasti ka meele jäävad. Eeskujulik oleks, kui iga kirjandusevangelist ise koostaks kirjelduse ja siis juhi kaasabil teeks seda meeldivaks, ladusaks ja veenvaks. Sarnane iseseisev töötamine arendab kirjandusevangelisti kiirelt ja loogiliselt mõtlema. Eriti tähtis on mõtteid korraldada nii, et need oleksid ühenduses mõjunditega, mis inimesi põhjustavad ostma. Nagu nägime tugenevad need müügi mõjundid mitmesuguseil soovidel. Kirjuta viis müügi mõjundit ühele lehele ja aseta oma ette.

## Kuidas müügipunkte kindlaks määrata.

Raamatu nimi .....

Soov kasu järele	Soov mõnuse ja mugavuse järele	Soov tähele pandud saada (vastutasu)	Soov austuse järele	Soov kaitse järele
1.	1.	1.	1.	1.
2.	2.	2.	2.	2.
3.	3.	3.	3.	3.

Kirjutage kõik müügipunktid neile vastavatele mõjutistele alla, ühes lühikese märkusega, mispärast see rahuldab

ostja soove. Siis ühendage kõik need müügipunktid korrapäraselt (loogiliselt) — jutu sarnaselt, huvitavas järjekorras, nii, et kirjelduse lõpul — haripunktil, ostja tuleks otsustamisele. Sarnane järjekorraliste põhjuste kaudu tunnete mõjutamine on kindlam abinõu viia ostjat veendumusele ja otsustusele.

Meie peame rohkem raamatu otstarvet — ideed rõhutama, kui raamatut ennast, sest müük põhjeneb raamatus peituvale kasule ja ideele, mis töötab rahuldada soove.

Vastavalt ülal ettetoodud juhtnööridele tahame siin näidata kuidas välja töötada hääd kirjeldust. Kirjeldus peab algama mõne märkusega, mis kutsuks esile tugeva mõju ja põhjustaks ostjat nii mõtlema, tundma ja tegutsema, nagu meie tahame. Mõnikord võib ostjat hästi mõjutada, ettetuues teiste kogemusi. Eriti veel siis, kui teiste kogemused vastavad ostja omadele. Näiteks: „Ma tulin selle ülesandega, et rääkida teie laste hääkäekäigu pärast. Isad ja emad on tänapäev ehmatanud noorte kõlblise languse üle. Sellepärast ütles hiljuti hr. Vang, üks meie suurimaid õpetlasi ja mõtlejaid: „Midagi peab tehtama, et kaitsta noori.“ Kindlasti on hr. Vangil õigus ja me rõõmustame, et on leitud abinõu, et aidata vanemil kaitsta omi lapsi.“

## 7. Kirjandusevangelisti tööriistad.

Tööriistadeks on meil raamat, sõnad ja müügikõne. Palju oleneb raamatu väljanägemisest ja selle mõjust, sest on ju see ainus mulje selle töö iseloomust. Sellepärast peab olema tuntud raamatu sisu algusest kuni lõpuni, et teha seda võimsaks tööriistaks.

Ärge kuulake teiste nõu.

Kui oled saanud prooviraamatu ja kirjelduse, ära lase siis ennast kellestki mõjutada, oma raamatuga töötamisest ära pöörata. Sõbrad võivad teid kahtlema panna tööedus, öeldes, et teie selleks võimelised pole, aeg olevat halb, raamat kallis ja mitte rahvapärane. Neid asju selgitab ainult tegelik elu ja töö. Olete alguse teinud, siis peate olema töös edasimminnes küllalt iseseisvad. Igaüks peab kord alguse tegema. Kui teie end selle õpetuse järgi olete ettevalmistanud, siis peab teil töös olema edu.

Mida peab tegema esimesena.

Ükski inimene ei osta raamatut enne, kui temal selle vastu soovi ei ole. Soov ei tule enne, kui seda äratatakse. Seda saab aga teha ainult siis, kui tunnete hästi raamatu omadusi ja kui teie nende varal raamatut näitate inimestele, et nad seda näevad nii, nagu näete seda teie. See ongi valmistöötatud kirjelduse eesmärk ja otstarve, sellepärast peab kirjelduse pähe õppima kohe algul.

Kõigis töis ja ettevõtetes on vajalik ettevalmistus, et saavutada edu. See on aga eriti maksev kirjandusevangeelisti töö kohta. Keegi ei või koolis õpetada ilma mingi ettevalmistuseta, kohtus protsessida, merel laeva juhtida või haigele rohtu väljakirjutada. Ta peab enne praktiseerima kogenenud õpetaja juhatusel. Sama vähe võib keegi edu loota kirjandusevangeeliumi töös, ilma et ta oleks end põhjalikult ettevalmistanud. Ainus tee müügiks on äratada soovi raamatu vastu ja seda ei saa muidu kui huvitava kirjelduse läbi. Nii on me kirjeldus võtmeks, abiliseks, sõbraks ja juhiks, järelikult on ta meie tööriistadest kõige tähtsam, sest kaine mõistus ütleb meile, et ükski ei või äraseletada teistele seda, mida ta ei mõista ise.

Trükitud kirjelduse läbitöötamine.

Ärge õppige kirjeldusest kõike korraga, vaid osade kaupa, kuni kõik on peas. Siis võtke raamat ja harjutage rõhutama igat müügipunkti.

Kirjelduse tarvitamine.

Sinu osavus seisab selles kuidas sa suudad kohandada kirjeldust raamatule, seda inimestele esitades. Kogu edu oleneb sinu võimest, kõiki mida sa raamatust tead, edasi anda teistele. Pole ainult tähtis mida peab ütleva, vaid ka kuidas ütelda seda.

Parim raamatu esitusviis on sarnane, mis sünnib ilma väljapaistva pingutuseta. Kui kirjeldus on pähe õpitud, siis pöörake kogu tähelepanu selle ettekandmisele. Harjutus teeb meistriks. Pidage meeles, et ülim kunst on see, mis ei näi olevat kunst. Loomulik ja vaba olla tähendab poolt võitu. Alaline harjutamine teeb teid raamaatukirjeldamises pealkirjast kuni lõpuni nii loomulikuks, et keegi ei tule sellele mõttele, et teie ettekannate päheõpitud kirjeldust. Pange kogu oma hing sellesse ja kirjeldage nii huvitavalt ja ela-



*Kirjeldades hoidke raamat oma käes tagurpidi.*

valt, nagu oleks see midagi uut, mida teie saite teada just praegu. Teie kõne peab tulema südamest, siis on sellel salapärane mõju ja vaimustus mis külge hakkab. Ostja tunneb siis teie mõju ruttu ja sarnane kirjeldus paneb unustama, „raske aja,“ „kehva viljasaagi,“ „kõrged hinnad,“ „ma ei saa mitte,“ „mul on juba see raamat,“ ja kõik teised vabandused. Ärge unustage kunagi, et kuigi kirjeldus osutub vanana teile enestele, on see ostjale alati uus. Kui olete töötanud juba kaks nädalat, siis ärge vuristage kirjeldust ükskõikselt maha, vaid rääkige seda alati nii tõsiselt, nagu ei oleks teie tarvitanud neid sõnu kunagi enne.

Kirjeldades hoidke raamat oma käes tagurpidi. Tahab mõni ostja raamatut oma kätte, siis on parem seda hetkeks anda. Raamatu võib kergesti tagasi saada, kui näitate meele tuletanud olevat midagi uut — mida neile tahate näidata. Nii saab raamatu kergesti enda juhtimise alla, ilma et selles paistaks midagi erilist. Seiske sirgelt ostja vastas ja hoidke raamat tagurpidi enda käes — nii võite näha ostja nägu. Juhtige alati tähelepanu raamatu peapunktidele. Ärge olge selle juures erutatud ja ärge kiirustage. Kirjeldage selgelt, nii et ta aru saab ja suudab hinnata seda. Näidake alati sõrmega sellele osale millest räägite.

Trükitud kirjeldus aitab järjekorras ette tuua raamatu tähtsamaid osi. Mõni kirjandusevangelist, kes seda esitab mõjuvalt — ilma nähtava sunnita, saab inimeste poolt sügava tähelepanu osaliseks ja võib tellimise saada sealt kus harilikul kirjandusevangelistil see on võimata.

Peab õppima kirjeldust osavasti tarvitama, et kuulajad seda mõistaksid nii, nagu seda mõistate teie. Mõni ostja ütleks siis, enne kui seda temalt küsinud olete: „Ka mina tahaksin osta ühe raamatu.“

Mõni sõna kogunud kirjandusevangelistidele.

Sageli ei taha kauemtöötanud kirjandusevangelistid end põhjalikult ettevalmistada uue raamatu jaoks. Sellega teevad nad suure vea. On siiski ilmtingimata tarvilik õppida hästi kirjeldama igat raamatut. Ühe raamatu kirjeldus ei sobi teisele. On üldine nähe, et noored kirjandusevangelistid ületavad vanu. Põhjus seisab selles, et vanad end ülehindavad. Nad võtavad trükitud kirjeldusest ainult mõned mõtted, selle asemel, et raamatut tundma õppida põhjalikult. Kui mõni ütleb, et ta ei vaja enam põhjalikku raamatu tundmist, siis näeme, et ta varsti abi tarvitab.

Märgime veel kord, et trükitud kirjelduse tarvitamises peitub suur edu saladus, imestav mõju. See peaks olema kirjandusevangelisti töös esimene ja viimane. Sellepärast õpi ja harjuta seda — niihästi raamat kui ka kirjeldus peab imbuma teisse. See nõuab tõsist ja põhjalikku tööd, mis end aga ära tasub sellega, et teie saate seisukorra pere-meheks. Teie ei ole tulnud kirjandusevangelisti lõösse mitte nalja pärast, vaid et hingi päästa. Sellepärast ära unusta, et põhjalik ettevalmistus on edu tingimus ja et kangelasteod olenevad ära õigest päälehakkamisest. Hirv on osava küti käes juba siis, kui nool lendab.

### Kirjandusevangelisti edu tingimused.

1. Kirjandusevangelist peab tundma oma raamatut, selles peituvat kuulutust ja tema ülesannet.

2. Ta peab teadma evangelilise kirjandusmüügi põhi-seadusi ja tundma inimeste iseloomu,

3. Tal peavad olema omadused, mis võidavad ostja usalduse ja põhjustavad sellest osavõtma elava huviga.

### Hästi õppinud kirjandusevangelisti tööviis.

Kirjandusevangelist võidab ostja ükskõiksuse ja vastupanu niipea, kui ta ostjale selgeks teeb, et ta kuulamisest saab kasu. Selleks räägib ta mõnest soodustusest, mille ostja võib saavutada omandades esitatud plaani. Kirjandusevangelist ei võida teenistuspakkuvas ülesastumises mitte üksnes ostja ükskõiksust, vaid hoiab ära ka loomusunniliselt esiletuleva ostmisele vastupanu vaimu.

Kui kirjandusevangelist esitab oma asja ülaltähendatud viisil, juhivad ostja omad mõtted pakutavale raamatule, mis töötab talle kasu. Ta kuulab meeeldi hästi ettevalmistatud kirjandusevangelisti ja enamatel juhustel soovib ta himukalt teada, kuidas kasu saada sellest plaanist.

Kui kirjandusevangelist ostjale ligineb, mõtleb viimane kohe — mida see inimene peaks tahtma. Võibolla on ta mõni agent, kes tahab müüa midagi. Temas tõuseb instinktiivselt vastupanu mitte osta, mis jääb kui kivimüür tema ja kirjandusevangelisti vahele. Nüüd võime aru saada, miks kirjandusevangelistil on tähtis teada, kuidas kõige paremini ligineda ostjale, et kõrvaldada loomusunnilist vastupanu „mitte osta“. Sellepärast on tingimata tähtis, et kirjandusevangelist looks soodsa vahekorra algusest pääle.

## Kirjandusevangelisti võimalused.

1. Iga arenenud mõistusega mees või naine võib õppida müüma evangeelilist kirjandust, kuigi ta enne ei ole midagi müünud.

2. Kirjandusevangelist, kes juba tellimisi võtab, võib palju suurendada oma läbimüüki. Ta võib õppida, kuidas müüa sellele isikule, kes ei taha osta.

3. Kirjandusevangelist võib tõsta oma võimete tasapinda kui ta omandatud teadmiste kaudu raskes seisukorras jääb peremeheks. Ta võib teisi veenda nende vajadustes ja neid mõjutada ostma nende rahuldamiseks.

## Tähelepanuväärne punkt.

Põhjalikult väljatöötatud ja õieti koostatud kirjeldus, mis tugeneb kristliku müügikunsti põhialusel, aitab kirjandusevangelisti vähema aja ja vaevaga müüki saavutada, kui ta on ilma sellise ettevalmistuseta.

## Näide harimata kirjandusevangelisti töötamisest.

Kirjandusevangelist: Mina olen Jones... piibliseltsist ja tahaksin tutvustada teid ühe raamatuga.

Ostja: Raamat? Mul on kõik raamatud mida vajan.

Kirjandusevangelist: Võib olla lubate mulle viis minutit omast ajast.

Ostja: Mul pole täna hommikul sugugi aega ja sellepärast ei taha ka näha ühtki raamatut, (sellega saadab ta kirjandusevangelisti viisakalt toast välja).

Kas võite enesele ettekujutada midagi pahemat? Mitte ühtki sõna ei öeldud ostja kasuks. Sellest kõnest näeme millise vea tegi kirjandusevangelist. Niisugune tööline ei ole tõesti kirjandusevangelisti nime väärt.

Harilikult kirjandusevangelist ei ütle oma asja enne, kui ta on saanud ostja jutule. Ta ligineb ostjale nii, et ta huvi äratab ja seda alal hoiab. Mõned kirjandusevangelistid mõtlevad, et nad ostjale peavad rääkima otsekohe oma asja. See on aga neile suureks takistuseks, sest alles siis, kui ostja meeled on selleks ettevalmistatud et kuulatada, siis on küllalt aega raamatut kirjeldada, sest ostja soovib teada, kuidas ta võib kasu saada. Millest see tuleb, et ühel kirjandusevangelistil on töös rohkem edu, kuna teisel ei ole seda. Edurikas kirjandusevangelist tarvitab etteval-

mistatud kirjeldust. Ta oskab tarvitada müügipunkte ja õigel kohal mõjutada. Võib olla mõne küsimuse kaudu, mis toob soovitud vastuse, võib jälle näidata ostjale et ta kasu saab kuulamisest. Eduta kirjandusevangelist ei tee aga miskit selletaolist, et saavutada edu.

Lühike, mõjurikas kirjeldus.

Raamat: „Hope of the World“ (Maailma lootus).

Härra Veiss, tulin täna teie juure, et kõnelda Teiega seisukorra üle, mis valitsemas tänapäev seltskonnas. Viimaseil aastail on aset leidnud suured muudatused niihästi majanduslikul, tööstuslikul kui ka seltskondlikul alal, tuues esile palju raskeid küsimusi. Need küsimused ei sünnita peavalu mitte ainult meile siin, vaid nad tõmbavad oma keerisesse ka terve maailma. Seltskond, kelle hulka mina kuulun, on teinud omale ülesandeks uurida neid jõude, mis on põhjustanud neid suuri muutusi maailmas. Oleme kogunud andmeid ja tõsiasju, millest tuhanded inimesed saavad kasu tänapäev.

Võin ka Teile seda hääd töö kava tutvustada (siin juures näidata proovi raamatut). Selle teose nimi on „The Hope of the World.“ Juba see nimi annab mõista, et meil ei pruugi meelt heita, kuigi praegusaja tuleviku väljavaadet on väga sünged ja lootusetud. Esimeses päätükis juba antakse nõu, kuidas võib lahendada mõndagi maailmlise tähtsusega rasket küsimust (lhk. 37). Kolmas päätükk näitab üht hädaohtu, mille olemasolu ei või salata keegi. Mõeldes ainult viimastele sündmustele, võime kergesti arusaada kui tähtis on leida rahuldavat vastust neile küsimustele (Näidata lhk. 53). Hirmsad loodusõnnetused rohkenevad iga aastaga. Praegu valitseb jälle hirmus näljahäda . . . (Näidata lhk. 87.) Igast küljest tõusevad üles takistused maailma rahu loomiseks, rahvusegoismi, imperialismi jne. näol (Näidata lhk. 103). Ka suur Aasia küsimus avaldab teatud mõju üldisele rahule ja ka meie maa saatusele (Näidata lhk. 173), Need kolm asja selgitavad meile seltskondlikku langust (lhk. 203). Kõikjal valitsev lõbustus-himu on toonud kahetsusväärse seisukorra meie rahva perekondesse. Mõtleme ainult vabaarmastuse idee levinemisele ja päev-päevalt rohkenevatele abielulahutustele. Jääb see võim ikka valitsema, siis viib ta tingimata täielikule kodu hävinemisele.

(Näidata lhk. 224.) Siin käsitatakse ülipõnevat küsimust: „Võivad surnud rääkida?“ Lühikese selgituse järele antakse kõiki rahuldav vastus. Kaks viimast päätükki raamatus juhivad meie tähelepanu uue maailmale, mis tuleb varsti ja mis on meie lootus. Pikk, kuustuhat aastat kestnud ilma ajalugu jõuab peagi lõpule ja tuleb uus maailm. (lhk. 377.) Tahame osasaada sellest rõõmust ja õnnest, siis peame end juba nüüd selleks ettevalmistama.

Te olete näinud seda kasulikku raamatut ja hindate kindlasti selle sisu. See aitab teid ja teie omakseid paremini elu mõista ja temast paremat lõigata mida ta pakub.

Siin leiate paljude oma tuttavate ja sõprade nimesid, kes kõik tahavad ära kasutada seda võimalust. (Selle juures ulatatakse ootavas seisandis ostjale täitesulepea.)

**Kuidas teostub müük.**

1. Kirjandusevangelist töötab inimesele teatud kasu.
2. Ta tõestab, et see kasu peitub pakutavas raamatus.
3. Ta mõjutab inimest ostma, et ta töötatud kasust tegelikult osa saaks.

Ostmine saab alguse inimese mõtetes kirjandusevangelisti poolt lubatud kasu tõttu. Ta algab lubatud kasu ihaldamise näol, areneb edasi kirjandusevangelisti tõestuste tagajärjel, et ostja saab seda kasu pakutava asja omandamise läbi. See viib ostja veendumusele ja peab kirjandusevangelist teda mõjutama teostama oma veendumust. Selle läbi juhatakse ostja mõtted uuesti raamatu kasule ja kui ta juba ütleb, et tema soovib seda kasu saada, seega põhjustab ta ise ennast tellima raamatut.

**Kirjelduse jaotus.**

(Eelpool ettetoodud näitete järele), lhk. 33.

**L ä h e n e m i n e.** (kui esimene osa kirjeldusest.)

Uhkusehk enda- Tulin Teie juure praeguse seltskonna sei-  
armastus. sukorra pärast.

Uudishimu. Muudatused seltskonnas on põhjustanud  
paljude raskete küsimuste esile kerkimise.

Soov kasu ja Soov kasu ja Tema seltskond on omale ülesandeks tei-  
kaitset saada. nud uurida neid jõude, mis on süüdi neis  
muutustes. Selgitus selle üle on saadaval  
mille abil lahendada neid küsimusi.

**Märkus:** Raamatukirjeldamise sissejuhatusega on kirjandusevangelist öeldisega „Teie“ ostjas endalemeeldivust ehk uhkust äratanud. Tema kujundab oma kirjeldamise ostja vaatevinklist. Siis ta püüab arvestada ostja uudishimuga. Osav kirjandusevangelist teeb nüüd märkuse, mis äratav niivõrd ostja uudishimu, et see põhjustab teda kirjeldust kuulama. Selle järele juhib ta tähelepanu ühele suurele vajadusele, mis tugeneb soovil kasu ja kaitse järele ja näitab ka kohe, kuidas võib rahuldada seda vajadust

### Kirjeldus.

- Kasu, uhkus ehk endaarmastus.** Ma võin teile täna pakkuda vajalikku abi. Märkus: Nüüd näeb ostja raamatut. Kasu saamise lootus juhitakse nüüd raamatule.
- Kasu, rahuldus.** Meie ei pruugi meelt heita isegi tuleviku väljavaadete pärast, mis praegu küll on nii sünged ja tumedad,
- Kasu.** Selgitus, kuidas neid küsimusi lahendada.
- Kaitse.** Teatage ostjale mõnest hädaohust, mis tõelikult ei saa salata. Võib kergesti mõista kui tähtis on leida sellele küsimusele rahuldavat vastust.
- Kaitse.** Looduseõnnetused - nii kui tormihävitused, maavärisemised, näljahädad jne. rohkenevad päev-päevalt.
- Kasu, uudishimu.** Suur Aasia küsimus on teatavas ühenduses üldise rahuga kui ka meie riigi saatusega.
- Kasu, kaitse.** Teevad meile arusaadavaks seltskonna languse (hävinemise). Lõbustushimud on toonud meie rahva perekondadesse kahetsusväärseid olukorrad. Need võimud viivad kodu täielikule kokkuvarisemisele.
- Rahuldus, kasu.** Siin on üks põnevamaid küsimusi: Kas võivad surnud meiega kõneleda? Antakse kõiki rahuldav vastus.
- Rahuldus, kasu, poolehoid.** Uus maailm mis tuleb ja on meie lootus. Selle maailma ajalugu jõuab peagi lõpule. Kui tahame osa saada uue ilma õnnest ja rõõmust, peame endid ettevalmistama juba nüüd.

**Märkus:** Kirjelduses juhtisime tähelepanu kasule, mida ostja võib saada raamatu omandamise läbi. Sissejuhatuses andsime ostjale mõista, et meil on midagi tema jaoks, mis rahuldab ta vajadusi. Kirjelduse kestel tõestasime seda ning viisime teda veendumusele, et see nii on ja äratasime temas soovi raamatu järele.

### Lõpp:

Uhkus, endale-meeldimine, kasu. Kirjandusevangelist viib oma kirjelduse lõpule. Olles näinud seda kasulikku raamatut, hindate kindlasti tema sisu. See annab Teie omakstele abi, mida nad vajavad, et elus rohkem kasu saada.

Kui ostja näeb veel oma sõprade nimesid, siis ta veendub, et see on tõesti kasulik ja hädavajalik, mida kirjandusevangelist soovitab. See, mis ta on ostjale esitanud, on vastanud teatud äramääravale ostmamõjutavale müügipunktile. Ostja on veendunud asja otstarbekonasusest ja teda toetavad selles ka teiste otsused. Tal on nüüd soov kasu järele, mida ta võib saada, ja ta kannab oma nime tellijate nimestikku.

Mida hoolikamalt kirjandusevangelist on väljaarendatud oma tööle, seda kergem on töö ja ta võib oma osavuse tõttu kokkuhoida palju aega ja vaeva.

**Mispärast mõjutab meie kirjandus inimesi?**

1. Ta on erinev teistest kirjandustest. Moodustab eriliigi.
2. Annab selgitusi päevasündmuste kohta.
3. Vastab inimeste isiklikele küsimustele.
4. Annab nõu kuidas hoiduda tulevastest hädaohtudest.
5. Ta vaimustab — on külgetõmbav, kütkestav.
6. Annab õnnistuse lootuse.

Raamatu kirjeldust peab kohandama vastavalt ostjale, kas on ta ärimees, talunik, ametnik või õpetaja. Raamatut peab nii kirjeldama, et ta inimest kõige tugevamini ostma mõjutaks. Müük on olenev müügitõhususe tarvitamisest. Sinu raamat peab rahuldama üht seni vaigistamata igatsust või soovi ja täitma ostja vajadusi. Sellega abistame ostjat.

Kirjandusevangelist, kes oskab ära kasutada müügi-  
mõju-  
tusi, kõrvaldab kõik takistused teelt nagu kõrred.

Raamatu läbitöötamisel peab välja otsima niipalju  
müügi-  
mõju-  
jundisi, kui iganes võimalik, ja siis neid põhjali-  
likult kaalutlema, välja sorteerima ja nii väljatöötama, et  
nad tõesti mõjuvad.

## 8. Müügi- kunsti saladus.

(Näide igapäevasest elust.)

Turul seisid kaks vankrit. Mõlemad olid täidetud kar-  
tulatega. Esimese talumehe vankri juure tuli üks naisterah-  
vas ja küsis: „Kui palju teil kartulad maksavad?“ „kr.  
2.50 kott“ vastas talumees. „Ah“, hüüdis naine, „on aga  
kallid! Viimasel korral maksin ma ainult kaks krooni  
kotist.“ „Kartulite hind on tõusnud,“ oli ainus vastus õlgu-  
kehitava talumehe poolt. Naine läks järgmise vankri juure  
ja kordas sama küsimust. Aga teine talumees oli esimesele  
otse vastand ja seletas, miks nad odavamad ei saa olla.  
„Proua, need on kõige paremad kartulad üle turu. Esiteks  
ma kasvasin väikse silmadega kartulasordi, neist ei lähe  
koorides palju kaduma. Kartulad on nüüd selleks liig kal-  
lid, et neid koorides ära pillata. Ma olen neid suuruse järgi  
sorteerinud. Igast kotist leiate paraja suuruse keetmise ja  
koorimise jaoks, ning keskmise suurusega praadimise jaoks,  
millised ka ruttu pehmeks keevad. Nad on ka puhtaks  
pestud. Teie võite neid isegi oma põranda vaibale valada,  
mustaks nad seda ei tee ja teil ei tarvitse maksta mulla  
eest. Need kartulad maksavad ainult Kr. 3. — kott.

Naine ostis kaks kotti kr. 3. — kott, seal juures oleks  
ta esimese müüja käest saanud —50. s. kotti päält odava-  
malt. Teine talumees tundis müügi põhiseaduseid — esi-  
mene aga mitte. See, mida siin tahtsin näidata, on naiste-  
rahvas, kes inimese loomuses peituvate kindlate seaduste  
mõjul liigutatud sai. Need seadused esinevad igas müügi-  
tehingus. Sellepärast on vajalik uurida millised on need  
mõjudid. On olemas kaks liiki mõjundeid, milliseid müügi  
puhul võib tarvitada. Ühed, mis mõjutavad tundeid, ja tei-  
sed, mis mõjutavad mõistust ja otsustamise-võimet,

Mõjudid, millised tundeid liigutavad, on enesearmastus,  
armastus perekonna ja sõprade vastu, soov omada võimu

ja au, troosti ja mõnusust. On ka veel teisi mõjundeid, kuid ettetoodud on juhtivad ja ei ole ühtegi müüki tehtud ilma, et ei oleks mõjutatud ühele nendest.

## Eelmise müügikõne jaotus.

Parimad kartulad — mõjutas naise uhkust.

Väiksete silmadega kartulasort — äratas uudishimu.

Koorides ei lähe kaduma — kokkuhoiu mõte — kasu.

Kartulad on selleks liig kallid, et neid koorides ära pillata — kinnitab kokkuhoiuideed — kasu.

Kartulad on sorteeritud keetmiseks ja küpsetamiseks, — mõjutab kasulikkust.

Kartulad on puhtaks pestud — puhtusemõiste — uhkus.

Ei määri põrandavaipe — ettevaatus — kaitse.

Ei tarvitse maksta mulla eest — kokkuhoiu mõte — kasu.

Teadlik kirjandusevangelist teab, et väiksed paremused toovad esikohale tema raamatu, ta tarvitab kirjelduses lauseid, millised loovad soodsa õhkkonna.

## II Ümberkäimine ostjatega.

### 9. Teadete hankimine.

Põhjalik eeltöö etendab müügi juures suurt osa. Selleks peab hästi tundma raamatu sisu, tema otstarvet ja väärtust ostjatele. Kes omab neid teadmisi, see usaldab ka iseennast ja see ongi suuremaks müügitingimuseks. Peab hankima teateid ostja kohta, et takistamatult sissepääseda tema juure. Inimesed tahavad ainult siis tegemist teha kirjandusevangelistiga kui ta suudab rahuldada nende vajadusi. See on juba haralik nähe, et üks inimene ei huvitu teise käekäigust ega tegevusest. Kui ostja aga märkab, et kirjandusevangelist teda mõistab ja hindab, siis on ta ka valmis temaga äri tegema. Iga pisi, mis ostjast teatakse, aitab müügi juures. Sellepärast hankige nii palju teateid kui iganes võimalik ja kirjeldage iga ostja kohaselt.

Me võime võrrelda eeltööd uurimusega. See pole müük ise; palju enam sarnaneb see aga haridusele, mis on vajalik iga elukutse juures.

## Kristliku müügi teostumine.

Müügi üksikud astmed	Ostja ülesleidmine	{	Järelepärimised
			Sõbralikud näpunäited
			Adress-raamatud Ajalehe kuulutused
	Eeltöö	}	Järelepärimiste kogumised
			Kohase mehe leidmine
Sissejuhatus	{	Endast teadustamine sekretäri läbi	
		Huvipunktide ülesleidmine	
		Tähelepanu köitmine	
		Osavõtu äratamine	
Esitlemine ehk kirjeldus	{	Ostuga ühenduses olevate kasude ettetoamine	
		Vajaduse äratamine	
		Soovi äratamine raamatu järele	
Lõpp	{	Psühholoogilise silmapilgu kasutamine	
		Allkirja omandamine	
		Sissemaks	
		Järelepärimine uute ostjate üle	

Kirjandusevangelisti mõju on äraolenev tema sisemisest meeleolust. Kui sa võid varemalt hankida teateid ostja kohta, siis suurendab see sinu sisemist kindlust. Siis tead sa ka missuguse müügipunkti läbi mõjutada teda ostmisele. Oled sa veendunud et igauks sinu raamatut vajab, siis on juba sinu enda kindla meele mõjul pool müüki tehtud, ilma et sa oleksid näinud ostjat.

Eeltöö on sellepärast nii suure tähtsusega, et kirjandusevangelist, kes teab juba enne ostja vajadusi, usaldab iseenast ja see võimaldab talle ka õieti mõjutada ostjat ja saavutada oma eesmärki.

Eeltöö on tarvilik, sest kirjeldades on vaja omada teateid ostja kohta. Järgmine küsimus oleks: Mida pean ma teadma ostjast ja kuidas saan ma hankida neid teateid.

Teel olles tutvutakse inimestega mitmesuguselt äri- ja kutsealadelt. Neilt inimestelt võib palju õppida. Isiku

kohta, keda tahame külastada, võime hästi teateid saada eelmiselt ostjalt. Kui kirjandusevangelist juba teab missugune on ostja, siis on ka kerge ligineda temale ja ütelda seda, mis ostjale meeldib. Siis juhib ta ostja tähelepanu ikka sellele, mis teda võiks põhjustada ostma raamatut ja tal on ka vastused valmis igasugustele küsimustele ja vastuväidetele.

Eeltöö juures peab veendumusele jõudma, mil määral raamat rahuldab ostja vajadust. Siis võib pärast paremini ostjale esitada raamatu kasulikkust, nii nagu ta vajab, mõjutades teda veendumusele, et teda tõelikult aidatakse. Eeltöö on ka sellepärast vajalik, et iseennast varustada ostjatele esinemiseks. Lõpuks omatakse suur hulk väiteid, mis räägivad kõik raamatu kasuks ja ostjate väidete tagasilöömiseks on alati 2—3 vastust käepärast. Järjekindel raamatu uurimine avastab alati uusi punkte, millistega kõrvaldada vastuväiteid.

Kui tahetakse teatud isikule midagi müüa, siis peaks müügi enne seda hästi läbimõtlemise ja otsusele jõudmise, mida kirjelduse ajal ütelda ja teha. Teadete põhjal, mida isiku kohta oleme hankinud, peame kõik enne kindlaks määrama, kuidas esitada talle raamatut. Võib välja otsida mitmesuguseid punkte, mis ostjale kõige paremini raamatut selgitavad, aga tarvitada neist ainult kõige mõjuvamaid, mis teda veenvad, et ta vajab raamatut. Kirjandusevangelistid peavad end palju rohkem vaimliselt pingutama, kui teised töölised. Teisiti ei ole see võimalik. See oleneb sellest, et tal on alati tegemist mõtetega, inimestega ja asjadega, kuna käsi- ja bürotöölised on tegemist peaaesjalikult asjadega. Inimestega on aga palju raskem käidelda, kui asjadega.

Harilik tööline tarvitab ainult 20% omast jõust mõtetele, kuna ülejäänud osa jääb kõik kehalise töö jaoks. Kirjandusevangelist selle vastu tarvitab omast jõust kehaliseks tööks 20% ja 80% mõtlemiseks. Käsitöölised on vaja vähe mõtelda, kui nad oma tööd tunnevad juba teatud määral. Kirjandusevangelisti juures on asi teisiti. Et seista oma ülesande kõrgusel, peab ta hästi tundma müügikunsti. Ta peab hoolas ja püüdlik olema, et töötada olukordis, millistes harilik inimene ei saaks hakkama. Seepärast pole sugugi imestatav, et kirjandusevangelist peab olema tegu- võimeline vaimliselt ja kehaliselt. Ei tohi unustada, et edu

on hoolika ettevalmistuse läbi juba peaaegu saavutatud. Selleks peab põhjalikult tundma oma raamatut ja veendunud olema, et ta on suureks käsuks ostjale. Kes omab sarnaseid teadmisi, see usaldab ka iseennast ja usaldus endale on üks müügitingimusi. Peab püüdma hankida üht kui teist teadet ostja kohta, et teda õieti mõjutada isiklikult. See kütkestab teda ja ta laseb end veendumusele viia, et raamat on tingimata vajalik. Iga pisi, mida teatakse ostjast, on suureks abiks. Seepärast õpi niipalju kui iganes võimalik, et võid oma kirjeldust esitada iga ostja kohaselt.

Teadete hankimine ostja üle.

Meid kuuldakse kergemini, kui kellelegi jutustame asjust, millistega nad on tegelenud. Sellepärast on inimesesse kergem uut mõtet istutada kui seda teeme kooskõlas temale juba tuntud mõtetega. Oletame, et sa lähesid kellegi juure ja ütleksid ainult: „Mul on väga hää raamat, see on kirjastatud parima kirjastusühingu poolt, hind on mõõdukas, palun, kas teie ei soovi osta seda?“ Mis juhtub aga nüüd? Üheksa isikut kümne seast vastaksid: „Ma ei ole huvitatud raamatust.“

On väga tähtis inimest tunda enne kohtamist. On vajalik uurida, millest ta on huvitatud, et avastada mõnda tema lemmikasjust. Need on asjad, milledele inimene, armastusest nende vastu, pühendab suurema osa omast vabast ajast. Lemmikasjad on harilikult täiesti erinevad igapäevasest tööst.

Kord ühes linnas töötades, sain ma teada, et ühe isiku allkiri kergendaks mul tellimiste saamist ka teistelt. Enne kui sellele mõjurikkale isikule lähenesin, püüdsin ma teateid hankida tema kohta. Üks mees ütles kord: „See mees on huvitatud lilledest. Lillekasvatus on tema lemmikala, ta on väljaarendanud isagi ühe uue lillesordi.“ Sellest oli mulle küllalt. Teda külastades ütlesin kohe enese olevat kuulnud, et ta on huvitatud lilledest ja isegi kasvatab uusi sorte ja ma tahaksin meeleldi näha tema lilli. Ta oli kohe huvitatud ja palus mind aeda tulla. Seal kuulasin teda ligi tund aega, mis ta rääkis lilledest ja lillesortidest, olles väga terane kuulaja. Kui ta jutu oli lõpetanud, tänasin teda ja ütlesin, et olen palju õppinud temalt. Siis küsis ta, mida tegevat mina. Ma ütlesin enese tegutsevat millegagi,

mis võiks olla temale väga kasulik. Ta sai huvitatud ja ütles: „See oleks väga kena, kui tutvustataksite mind sellega, mida arvate mulle kasuliku olevat.“ Nimetasin temale veel mõned sellest saadavad soodustused ja ta soovis seda kohe näha. Sellega avanes mul võimalus raamatu esitamiseks. Rõhutasin temale neid punkte, mida ma temale algul nimetasin ja ta tellis kohe raamatu.

Kuidas avastada lemmikasju?

See ei ole alati kerge. Eriti just siis, kui teie ei tunne ostjat ega tema üle midagi ennem pole kuulnud. Juhul, kui enne võimalik teateid saada ei olnud, siis laske kiire pilk ringi käia toas või äris. Teie näete seintel pilte, laual ajalehti ja avatud raamatuid, püüdke nendesse pilku heita, võib olla, et see ongi, millest ta on huvitatud kõige rohkem. Igal juhusel — avage silmad! Kui olete tema lemmikasjas jõudnud veendumusele, siis püüdke ettevaatlikult ja hoolsalt juttu juhtida sellele.

Näiteks oletame, et olete saanud teateid ühe inimese üle. Teie teete hoolsa ettevalmistuse ja lähenete temale järgnevalt: „Tere hommikut hr. Joonas. Minu läbireisul teie ümbruskonnast kuulsin ma, et Teil on suur ja elav huvi ühiskonna hääkäekäigu vastu, sellel alal on tarvis veel rohkem isiklikku abi. Praegusel ajal on paljud isad ja emad mures oma laste tuleviku hääkäekäigu pärast. Nii kui teie teate, langeb tänapäev palju noori just halbade mõjude ohvriks. Meie ei või teha etteheiteid vanematele sarnase kartuse pärast — midagi peaks tehtama, et kaitsta neid. Ja kas pole vahendeid selleks? Aga ma rõõmustan ja usun hr. Joonas, et võin Teile esitada ühe plaani, mis on abiks võistluses selle pahe vastu. Selleks on kogutud tähtsad andmed ja koostatud teos sellisel kujul...“ (Näita raamatut).

Ostja tahab nüüd teada kas neil püüetel saab olema tagajärgi, millistest temale jutustasime.

Ma võin jutustada isiklikke kogemusi, mis näitavad andmete kogumise tähtsust, enne kui inimestele lähenete. Töötasin kord ühes piirkonnas, kus pärast ühe raamatumuüki küsisin ostjalt teateid tema naabri üle, kes elab järgmises majas. Ta ütles: „See on hr. Barney.“ Edasi ütles ta, et ei olevat kasu tema juure minemisest, sest ta ei osta agentide käest midagi ja pealegi olevat ta vihane

nende peale. Ta hoiatas mind sinna minemast. Kuidas pidin ma nüüd leidma sääli sõbralikku vastuvõttu ja ostmiseks tahet looma? Kuidas oleks võimalik kõrvaldada ta eelar- mist ja teda mõjutada ostma?

Ma küsisin millest on hra Barney huvitatud iseäranis. Ta mõtles natuke aega ja ütles: „Tal on väga ilus kari.“ Küsisin veel lähemalt missugused loomad tal on ja kas tal on ka perekond. Ja, tal on mitu poega ja tütart kellede eest ta väga hoolitseb. Ma tänasin seda meest ja ruttasin viibimata härra Barney juure. (Pange tähele, ma ei lask- nud end hirmutada, vaid läksin, hankisin aga enne vaja- likke teateid, mis kokkupuutumisel võis olla suureks abiks).

Kui ma härra Barney talule lähenesin, nägin teda seis- vat küüniuksel. Tal oli pahane näoilme, nagu tahaks ta mind õuest välja ajada. Siiski läksin julgelt ta juure ja ütlesin: „Tere hommikut, härra Barney, minu nimi on Strahle.“ Et ma tema nime nimetasin ei saanud ta teisiti, kui pidi mind viisakalt kuulama. Ilma et oleksin talle või- malust annud küsida mis ma soovin, ütlesin kohe: „Oma läbireisul siin ümbruskonnas kuulsin, et Teil, härra Bar- ney, olevat suurepärase kari. On see nii?“ Ta vastas: „O ja, tahate seda näha?“ Ma jaatasin ja nii läksime karja vaatama. Kui ta mulle selle häid omadusi loetles, ütlesin ka mina, mis mulle eriliselt meeldis ta karja juures. Mäle- tan kiitsin muuseas, et kõik loomad on ühesuguse keha- ehitusega. Sellele vastas ta rahuldatult: „Noormees, ma näen et Teie teate midagi karjakasvatusest.“

Jõudes lõpule meie kõneluses karjakasvatuse üle, ütles härra Barney: „Mis on Teie elukutse?“ Ma vastasin: „Härra Barney, ma tulin Teie juure et Teid tutvustada ühe asjaga, mis suureks abiks on Teile ja Teie perekonnale.“ See mõjus. Ta muutus kohe tähelepanelikuks. (Pandagu tähele, et ma enne huvitatud olin tema karjast, nüüd oli loomulik et ta tahtis teada, mis mina teen.) Hakkasin kirjeldama olukordi millises on tänapäeva noored, kui palju lapsed satuvad eksiteele ja kui palju vanemaid soovivad leida teed oma laste päästmiseks. Jutustasin talle, et mul on hää vahend selle pahe kõrvaldamiseks. Härra Barney hüüdis: „Kui Te seda teete, siis Teie teete ühte hääd tööd. Kuidas tahate teostada seda?“ Nüüd näitasin talle oma raamatut ja tegin teda tähelepanelikuks ühele ja teisele punktile, mis suureks kasuks oleksid temale ja ta omakstele. Ta

tellis kohe raamatu. Kui ta alla kirjutas ütles ta mõjuvalt: „Noormees, Te tegite oma asja väga targasti. Teie olete esimene agent, kes mulle midagi sai müüa.“ Ma vastasin et ma pole agent, vaid minu töö on hoopis teissugune. See tegi talle nalja ja ta ütles: „Te teete tõesti hääd tööd, olen Teile tänulik et tõite mulle selle hää raamatu. Kui Te kunagi siin ümbruskonnas olete, ärge unustage meid külastamast.“

See läbielu õpetab kui tähtis on hankida enne teateid ostja kohta. Poleks ma midagi teadnud härra Barney oma-pärasusest ja tema lemmikasjust, oleks võimatu olnud talle raamatut müüa.

Kuigi peame ära kasutama kõiki häid võtteid, ei tohi me kunagi unustada, et kõik me edu on äraolenev Pühast Vaimust. Me seisame Jumala teenistuses. Anname end Tema kätte ja teeme sääljuures ka oma osa, siis on meile töötatud inglite kaasabi ja me võime olla kindlad, et meie töö on edu.

#### Töö soovitude abil.

Hästi haritud kirjandusevangelist püüab omale alati muretseda soovitust, kui see vähegi võimalik. Pole paremat teed sissepääsemiseks, kui ta võib ostjale öelda: „Tulin praegu Teie sõbra härra X. juurest ja ta palus mind külastada ka Teid“.

Üks edukamaid tööviise teadete hankimiseks ja usalduse võitmiseks on, külastada järgimööda ühele ametalale kuuluvaid inimesi. Kui olen ette võtnud külastada kõiki advokaate, siis otsin üles iga inimese linnas, kes tegutseb õigusteadusega. Siis võib tulla järg kõigi ärimeeste kätte ja ma külastan neid kõiki. Kui võib öelda härra Joonas'ele, kes kingsepp on, et olen käinud kõigi kingseppade juures, siis äratav see kohe tähelepanu. Sel viisil töötades on edu kindlasti kahekordne. Esiteks pääseme kergemini igale poole sisse ja teiseks on palju kergem üksteise kohta teateid saada, ühesuguse elukutsega inimestelt. Ja kuigi seda otsekohe ei tehta, siis saame ikka midagi teada mõne märkuse läbi. Peame alati püüdma töötada nii, et järgmisel kirjandusevangelistil oleks sääl kergem töötada, kus meie oleme eel käinud. Kui me sisse ei pääse, siis ei tohi me kunagi pahandada, vaid lahkume sõbralikkude sõnadega ja naeratusena. Seda ei unustata niipea.

Mõnikord on kirjandusevangelistil väga raske ligipääseda, näiteks kui on tegemist äri juhtide, omanikkude või töö juhtidega. Sel juhul on soovitatav kirjutada paar sõna visiitkaardile, mis avaldab soovi teatud isikuga kokku saada. See olgu umbes nii: „Teades et Teie, härra X., seisate mõjuval kohal, tahaksin meeeldi Teiega kõneleda isiklikult, et omada Teilt ühes hääs asjas nõu, mis praegu suure tähtsusega.“ Laske teda märgata, et tema nõu hinnatakse. Selline teguviis saavutab kindlasti edu. Oleks jäetud tegemata lihtne aga ometi tähtis sissejuhutus, siis poleks olnud võimalik selle isikuga kokku saada. Visiitkaardid peaksid alati ilusad olema, sest nad esitavad meid. Nad jõuavad enne meid ostjate juure. Läbielu näitab et ei ole hää kaardile ära tähendada elukutset; olgu märgitud ainult nimi ja elukoht. Siis ei saa ostja kohe teada, mis me soovime ja me võime teda isiklikult ettevalmistada. Tagapool osas käsitatakse seda veel üksikasjaliselt.

Nii tähtis kui see kõik ka on, äriliselt seisukohalt vaadatuna, ei tohi me ometi unustada, õed vennad, et Jumal ei ole teinud äraolenevaks meie töö edu, ligipääsu ja trükitud kuulutuse müüki mitte ainult sarnaseist mõjukaist vahendeist nagu visiitkaardid, soovitusel, teadete hankimine jne. Kus meil on võimatu sissepääseda hoolimata kõigest tarvitusele võetud vahendeist, sääli võib Jumal meie kaotust võiduks muuta ja avada meile suletud südameuksed. Läheme ainult usaldavalt ja julgelt tööle, nagu Jeesus.

## 10. Lähenedmine.

Jeesuse eeskujul.

Kuidas töötas Jeesus? Kuidas kohtles ta inimesi? Kuidas kõrvaldas ta vastuväited? Kuidas kütkestas ta inimesi ja viis neid veendumusele?

Jeesus oli Jeruusalemmas templit puhastanud ja asunud teele põhja poole. Ta möödus Jakobi kaevust ja jäi istuma sinna, et puhata väsimusest. Jüngrid läksid naabruses olevast külast toitu ostma. Jeesus oli üks. Lähedal asuvast Samaaria linnast tuli varsti üks naine kaevust vett viima. Tema rahvas ja juudid olid olnud vihavaenus aastasadu. Kui ainult Samaaria naise vari langes mõnele juudile, siis peeti seda roojastuseks variseeride valjude eeskirjade järele. Temaga rääkimine oli sama hea, kui mõni kuritegu.

Jeesus palus naiselt vett. Naine tundis, et Jeesus on juut. Nii oleks võinud ainukene märkus tema huulilt naises viha esile kutsuda. Loomulikult oleks naine ära länud, sellele tähelepanu kinkimata, või oleks kutsunud omakseid appi, et teda ära ajada. Te võite öelda: see oli täiesti võimatu olukord, et ühe inimesega kõnelust alata. Kuidas võis ta oma kuulsust esitada naisele, kellele oli keelatud temaga kõnelemine?

Aga ometi ütles ta rahulikult. „Kui sa tunneksid Jumala andi jaseda, kes sulle ütleb: „Anna mulle juua,“ sa paluksid teda ja ta annaks sulle elavat vett.“ Naine peatus, uudishimu lasi teda unustada et ta rääkis ühe juudiga. Ta pani vee-kruusi maha ja vaatas võõrale. Väsinud pikast teekonnast mõtles ta ise: „Mis mõtleb ta küll sellise märkusega?“ Nii väga kui ta ka end kokku võttis mitte kõneleda, võitis uudishimu ometi ta ettevaatuse. Ta ütles: Millest sa räägid? Sa ometi ei taha ütelda, et sa enam oled, kui meie isa Jakob, kes meile on kaevanud selle kaevu? Mille läbi võiksin ma küll vabaneda sellest pikast, väsitavast teest palava päikese käes?“ Mida ütleme meie selle kohta? Kas pole see üllatav ainsa lausega saavutada võidu, äratada tähelepanu ja soovi!

Ta rääkis naiseaga asjust, mis puudutasid tema elu ja tundeid, sest ta teadis väga hästi, et igaüks on huvitadud just sellest, mis temasse puutub.

Naine jooksis koju, et kutsuda oma vendi ja sugulasi ja varsti kogunes suur hulk inimesi, kes innukalt kuulasid ja tõe vastu võtsid.

Õigusega öeldakse: „Keegi ei või mõjutada teisi tegema seda, mida ta tahab, või olgu ainult siis, kui ta rahvast tõsiselt armastab ja on veendunud, et ta nõuab neilt ainult seda, mis nad on valmis tegema enda kasuks.“ Jeesuse edu saladus peitus tema armastuses inimeste vastu, Armastus säras tema silmist ja liigutas ta häält nii, et isegi kõige lihtsam rahva hulgast selle mulje sai, et tal on siin tegemist ühe sõbraga.

Apostel Pauluse eeskuju. (Apt. 17. 16. 22—13).

Aastaid hiljem tuli keegi Ateenasse. Ta oli lihtne jalakäija, nii ei olnud oodatagi, et ta ärataks linna tähelepanu tarkade meeste juures. Nad tundsid sadasid usundeid (religioone), uusi ja vanu. Ja nii leidis ta ennast raskes olukorras.

Ta läks Marssi-mäele, et seal kohata mõtteteadlasi Oletame, et ta oleks öelnud: „Tere hommikut, Teie tarkuse sõbrad; mul on üks uus religioon ja tahaksin teile sellest midagi jutustada, kui te mulle hetkeks aega annate.“ Mis oleks juhtunud? Kindlasti oleks ta välja naerdud. Aga Paulus tundis massi hinge. Ta algas: „Ateena mehed, ma näen, te olete väga religioossed.“

Ta ei tarvitanud ühtki sõna, mis teistele oleks võinud olla haavav. Nii tahtsid nad meeeldi kuulda, mida ta ütleb neile. „Teie tänavaid läbistades leidsin ma, et igale tuntud jumalale ja jumalannale on pühendatud altarid ja üks isegi tundmatule jumalale. Sellest Jumalast, keda teie kummardate, ilma et teaksite tema nime, olen ma tulnud kuulutama teile. Võite omale ettekujutada neid päältkuulajaid? Nad olid uudishimulikud, kes alati tahtsid teada kõige uuemat. Nii ütlesid nad ka tema kõne lõpul: „Me tahame sind teine kord veel kuulata.“ Ehkki Paulus ei saavutanud täielikku võitu, nagu Jeesus Jakobi kaevul, siiski oli ta teinud oma osavuse tõttu hää sissejuhatuse.

Need kaks läbielu õpetavad meid mõistma Kristuse religiooni suurt saladust, kuidas oli see võimalik, et ta nii kiirelt levines üle terve maa, kuigi ta algas ühe väikese maa mitmesugustes osades. Ta ei võitnud sellepärast, et teda oleks igatsetud, vaid sellepärast, et Jeesus teadis ja õpetas ka oma jüngreid kuidas kütkestada ükskõiksete tähelepanu ja neid mõjutada vastu võtma nende hingeõnnistusse puutuvaid vaimlikke õpetusi.

Kõik tänapäeva edukad müügikunsti põhimõtted, mille üle me uhked oleme, olid juba tarvitusel Jeesuse kõnedes ja tema tööaruannetes. Esimene ja näilikut kõige tähtsam neist, käseb meid „sammu pidada ostjate arusaamisega.“

Kuidas sammu pidada ostjatega.

Et sõitvale trammile pääle hüpata ei joosta mitte otsejoones plattvormi juure, vaid esiti joostakse vagunite kõrval kuni on saavutatud sõidukiirus ja sellega sammu pidades on pääle hüppamine võimalik. Samasugust ettevaatust peab tarvitama kirjandusevangelist lähenedes inimestele. Ka nende mõtted on liikvel hoopis teises suunas, kui kirjandusevangelistil. Nii ei või ka ilma mingisuguse ettevaatuseta nende pääle hüpata ja loota vastuvõttu. Peab püüdma end asetada teise olukorda ja mõtlema, nagu tema mõtleb.

Nii peab ka esimene märkus, mida teeme, samas suunas olema, nagu ostja mõtted. Ka järgmine mõte peab sarnane olema, et ta sellele võiks kergesti oma nõusolekut avaldada. Ja tunneb ta end põhjustatud olema kord jaatama, siis lõpuks ütleb ta ka otsustava „ja,“ avaldades sellega oma nõusolekut ostmiseks.

Jeesus nägi kord järve ääres kõndides kahte meest, keda ta tahtis teha oma jüngreiks. Nende mõtted olid tegevuses ja nende käed parandasid hoolega võrke. Nad jutlesid kalastamisest ja väljavaadetest selle päeva püügi müümiseks. Oleks Jeesus neid nüüd üllatanud oma kutsega, et nad peaksid hakkama tulevikus evangeeliumi kuulutama, siis oleks see neile olnud täiesti arusaamatu. Aga kuidas pöördus ta nende poole? „Käige minu järele, ma tahan teid inimese püüdjaiks teha.“ Sõna „püüdja“ oli neile tuttav mõiste, „inimesepüüdja“ tegi neid uudishimulikuks.

Teisel juhul istus Jeesus mäenõlvakul, tema ümber oli kogunud palju rahvast — maainimesi. Et nende tähelepanu äratada ja kõita, pidas ta vajalikuks neile esiteks rääkida midagi, mis nende igapäevase eluga nii lähedalt on seotud, mida nad kergesti mõistavad.

„Üks külvaja läks välja külvama, muist seemet kukkus tee ääre ja tallati inimestest ära ja linnud taeva all söid seda ära.“ Kas see kõitis inimeste tähelepanu? Kindlasti, igäüks oli seda läbi elanud. Jeesus tundis inimesi. Juba esimese lausega oskas ta nendega kaasa minna. Ta käsitas alati mõtteid, mis puudutasid nende mõtlemist nii, et nad mõistsid kergesti ka kõige raskemat. Ta püüdis neis äratada huvi suuremate tõdede vastu.

Üle astumine.

Poleks küll vist enam vaja nimetada, et kirjan-dusevangelist peab loomulikult esinema ja oma mõtteid väljendama selgesti. Siiski mõtlevad paljud kirjandusevangeliste, et nad peavad tarvitama erilist esinemisviisi, et mõjutada ostjaid. Meie oleme ostjatega samaväärilised. Me ei tohi neile ometi jutustada, et me oleme enam kui nemad, või end ülalpidada nii, nagu me seda oleksime. Ta märkab seda kohe. Ka ei pea kirjandusevangelist kartma. Ostja on samasugune inimene nagu meiegi. Ka ei peaks ta laskma paista, nagu ootaks ta kärsitult tellimisele. Astu usaldusväärset ja lugupidamistäratavalt

ostja ette, siis ei jää soovitud edu tulemata. Kirjandusevangelistil peaks alati kaasas olema visiitkaardid ja isikutunnistus. Anna oma kaart, või teata oma tuleku põhjust, aga kunagi mitte teenijale, kui [sa loodad kohata härrat või prouat. Ainult juhul, kui on raske sissepääseda, püüa võita teenija kaasabi. See on teenijate kohustus, neist ostjat eemal hoida, kellega soovime kõneleda. Võidame aga teenija, siis aitab ta meid ka meie plaani läbiviimisel, müügi juures. Sellega ei ole öeldud, et peaksime oma tuleku põhjust teenijale teatama, ei, peame ainult tema läbi püüdma kohata härrastega. Põhjused, mis mõjutavad inimesi ostma on: tervis, perekond, edu, äri, teenistuskohd, lemmiktegevus, inimesearmastus jne. Loomulikult vajame tarka ja peent tunnet, et õiget asja ette tuua. Sellespärast on vajalik teateid juba enne hankida.

#### L ä h e n e m i s e v a i m u l i k k ü l g .

„Me vajame omas töös niisuguseid inimesi, kes on valmis end laskma õpetada, kuidas kõige paremini läheneda üksikutele isikutele kui ka perekondadele.“ Nii loeme raamatust „Der Kolporteur als Evangelist“ lhk. 99—100:

„Sageli on raske läheneda jõukamatele inimestele; aga Jeesus näitas teed kuidas seda teha. Laseme seda proovida kõige targemal, õiglasemal ja osavamal inimesil. Nad peaksid taevaliku tarkuse, mõistuse ja viisakusega, mida nad on omanud läbi käies Kristusega, nende hõaks tegutsema, kes on pimestatud maise rikkuse hiilgusest ja kelle vaade ei küüni taevasse.“ („Tunnistused kogudusele“ 6 anne lhk. 257.

Kirjandusevangelist peab püüdma kirjelduse läbi tähelepanu köita, uudishimu äratada, viia ostja tema vajaduse äratundmisele ja temas esile kutsuda soovi abi järele. Alates ostjaga kõnelust ei peaks kirjandusevangelist kohe teatama oma tuleku põhjust.

Et pimeduses, eksiteedel ja vale arvamistes olijaile ligi pääseda, peame talitama äärmiselt ettevaatlikult ja hästi targalt, kiites hääks nende mõtteid, niipalju kui meie südametunnistus lubab seda.“ (A. a., O. 3 anne, lhk. 462.)

Kõige suurema tähtsusega on tähelepanu võitmine. Selle kohta loeme: „See nõuab tõsist vaeva, et köita meeste ja naiste tähelepanu ja neis äratada huvi nende ülivääratlikkude raamatute vastu, millel on piibel aluseks.

Aga veel raskem on leida õiglasi, jumalakartlikke töölisi, kes töötavad nende väärtuslike raamatutega selleks, et levitada tõelist Jumala tundmist.“ (Der Kolporteur als Evangelist. lhk. 64). „Kirjandusevangelist peaks hästi järele mõtlema, kuidas kõige paremini huvi köita.“ (Manual for Canvassers“, lhk. 21.)

Et köita inimeste tähelepanu, peame kõnelema just sellest, mida nad parajasti teevad ja nimelt nii, et nad seda märkaksid. „Kristus arvestas iga rahvaklassi olukorraga niihästi oma kõneaine valimises kui ka kõnelemisviisis. Tema elas ja sõi rikaste kui ka vaste juures ja tutvunes inimeste vajaduste ja tegevusega, et leida ligipääsu nende südamele.“ (Testimones for the Church,“ 3 anne lhk. 214).

„Et Jeesus ühendas omi õpetusi elusündmustega, igapäevaste läbieludega ja loodusega, saavutas ta kuulajate tähelepanu ja mõjutas nende südameid.“ (Chr. Gleichnisse, lhk. 21.)

Kirjandusevangelist peab olema õpilane ja koguma võimalikult palju teadmisi inimeste tegevuse kohta, keda ta kohtab päev-päevalt. Lugeses ja küsides võib õige kaugele jõuda. Ristija Johannesest loeme: „Aeg-ajalt läks ta inimeste keskele ja pani hoolikalt tähele, mis maailmas sündis. Oma vaiksest elukohast järgis ta sündmuste käiku. Olles valgustatud Pühast Vaimust, süvenes ta inimeste olemisse, et teada, kuidas viia taevast antud kuulutus nende südamele ligi.“ („Testimonis for the church,“ 8 anne, lhk. 221—222.

Kui tahame võita inimeste tähelepanu, peame algama millegagi, mis neile tähtis on, ja siis samm-sammult edasi minema. Kirjandusevangelistid peaksid saama, nagu Paulus, „kõikidele inimestele kõigis“. Jeesusest loeme: „Viibides ükskõik missuguses seltskonnas tõi ta alati ette õpetusi, mis sobisid ajale ja olukordadele. („Diener des Evangeliums“, lhk. 38.)

Kirjandusevangelist ei peaks teadmisi koguma mitte ainult inimeste tegevuse kohta, vaid ka uurima kohalikke olukordi ja päevaküsimusi. Kõikjal võib näidata tormihävitustele, tulikahjudele, maavärisemistele, sõdadele, heategevusele ja kuritöödele, et köita inimeste tähelepanu ja neid mõjutada meie kirjandust läbi katsuma oma tõekspidamistega.

Suurt osavust on vaja sissejuhatuse juures. Kirjandusevangelist peab end nii ülal pidama, nagu tal oleks lahendada suure tähtsusega asi. (Püüdke võimalikult enne teada saada inimeste nimesid.) Ostjaga kõneldes püüdke alalhoida seda muljet, mida te temas äratasite oma ülalpidamisega ukse juures. Kirjandusevangelist peab olema õiglane ja aus kõiges omas tegevuses ja mitte kunagi unustama, et ta on kirjandusevangelist Issandale. Ta peab isegi huvituma ostja tööst ja hääkäekäigust. Ta ei tohi alati üksi kõnelda.

Tähendamissõna külvajast on tabav näide, kuidas Issand mõistis äratada kuulajate tähelepanu. „Genetsareti järve looklevail kallastel ja mäe nõlvakuil töötasid külvajad ja lõikajad, ühed visates maamulda kallist seemet ja teised kogudes valminud vilja.“ Neid nähes ütles Jeesus: „Vaadake, külvaja läks välja külvama“. („Christi Gleichnisse“, lhk. 34.) Jeesus juhtis tähelepanu külvamisele, mis oli inimestele parajasti käesolevaks tööks. Aga ta pidi ainult selle lihtsa asja juures midagi toonitama, mida harilik vaateleja ei oleks tähele pannud. Ta rääkis sellest, et muist seemet langes tee äärde, muist kaljule, muist ohakate sekka ja muist heasse maasse. See äratas kuulajais uudishimu. Sellest loeme: „Aga tema jüngrid küsisid temalt ja ütlesid, mis tähendamissõna see pidi olema.“ (Luka 8, 9.)

Nii võib ka kirjandusevangelist juhtida ostja tähelepanu esiteks asjadele, mis neile tuttavad, siis asjadele millel igavese elu väärtus.

Üks tähtsamaid ülesandeid kirjelduse juures on ostjat tema vajaduses veendumusele viia. Kõige parem on esiteks rääkida üldistest seltskonna hädadest ja siis üle minna olukordadele, millistes meie oleme. Nii võib kirjandusevangelist, müües tervishoiulist raamatut taudide ajal, ära näidata, et on vajalik tarvitusele võtta ettevaatusabinõusid taudide vastu. Kirjeldab ta aga vaimulikku raamatut, siis võib ta rääkida kõlblisest langusest, mis põhjustas nii suurel määral jumalasalgamise suurenemist. Kogu selle aja kestel ei tohi ta aga silmist kaotada oma eesmärki — neljandat punkti; soovi omada kuuldu läbikatsumiseks. See on kogu külastuse lõppeesmärk, sellepärast ei tohiks kirjandusevangelist oma kirjelduses edasi minna

enne, kui ta on äratanud ostjas seda soovi. Et aidata ette valmistada hääd lähenemist, esitame siin järgmise kava:

#### Liginemise kava:

1. Leida algatuspunkte.
2. Kõnelda väljavaateist, raskustest ja küsimustest, mis ostjasse puutuvad.
3. Juhtida tähelepanu abivahendile nende küsimuste lahendamiseks.
4. Nüüd tekib soov lahendada neid küsimusi.

See kõik sünnib enne raamatu näitamist. Kui sa selle järele toimid, siis sa näed, et ostja rõõmustab sinu tulekust ja on sulle tänulik.

Kirjandusevangelist peaks ostjat hoolikalt tähele panema, et aru saada, millist mõju jätab talle kirjeldus.

Jeesuse kõneluses Samaaria naisega on need esitamise astmed selgelt näha. Ta kohtab teda parajal momendil. Naine oli tulnud vett viima ja Jeesus algas kõnelust just sellest, mis naisele kõige tähtsam oli, nimelt veest. Ta jutustas temale osavasti elavast veest.

Me loeme selle kohta: „Kui Jeesus rääkis elavast veest, vaatles naine teda tähelepanuga imestusega. Ta oli temas esile kutsunud uudishimu ja samal ajal ka igatsuse anni järele, millest ta rääkis.“ (The Desir of Ages, lhk. 187.)

Kõneluse pikkus oleneb ära ostja seisukohast. Mõnedel on kiire ja nad ei saa omale võtta palju aega, teistel on jälle rohkem aega. Kunagi ei peaks aga seda viga tehtama, et kui inimesel on vähe aega, siis jätta tegemata esimene lähenemise-samm. See oleks suur viga. Märkused kirjelduse ajal peaksid eesmärki tabama, olema siduvad ja lühikesed.

Kirjandusevangelist peaks alati vaikselt palvetama Issandalt abi ja jõudu paludes. „Alandlik ja südamlük palve aitab rohkem levitada meie raamatuid, kui kallihinnaline ehtimine, mida tarvitab maailm.“ („Der Kolporteur als Evangelist“, lhk. 13.)

Kui ostja juure sissepääsemine on raske, siis on hääd teatada oma tulekust telefoni teel. Harilikult on sääljures võimalik ostjat mõjutada aega määrama, mil võime teda külastada. Väga hääd on, kui me siis alati kohal oleme 10 min. enne kindlaks määratud aega. Kui oleme lubanud

teatud ajal kusagil olla, siis peame seda ka ilmtingimata tegema. Peaks midagi ettenägematut vahele tulema, mis põhjustab viivitust, siis teatagu sellest telefoni või mõnel teisel teel. Aga milgil tingimisel ei pea laskma end satuda halba kuulsusse ebatäpsuse pärast.

Kuidas võita ostja usaldust.

Kõik sinu ettetoodavad tõendused peavad olema ostjale uskumisväärased, sellepärast ei peaks kirjandusevangelist kunagi liialdama. Räägi veenvalt. Hoia, et sa oma kõneluses kaugemale ei lähe, kui ostja suudab sellest aru saada. Kõige paremini võib võita ostja usaldust, kui arvestada tema arusaamisega. Püüa teada saada tema erilisi huvialasid ja juhi siis kõnelus sellele. Ära püüa ostjat kinni hoida mõne kõneaine juures, mis ei huvita teda, see ei vii sind kaugemale. Sa pead temas usalduse võitma. Kui tahad teda mõjutada ostma, siis pead temas äratama veendumuse, et sa ka kindlasti tead, mida kõneled. Sinu ülalpidamine peab olema su sisemise aususe peeglik.

Hää tee sissepääsu leidmiseks on julgelt teenri juure minna ja ütelda: „Palun ütelge härrale või prouale, et härra N. on siin ja tahab temaga kõnelda.“ Kogu sinu ülesastumisest otsustab teener, et sa tunned isiklikult äriomanikku ja oled teatanud oma tulekust. Siis ei küsi ta mida soovitakse, ega nõua ka visiitkaarti. Palju enam läheb ta kohe äriomaniku juure ja teatab talle, mida käskisime. Siis ei tea ta ka mitte, kas on tegemist mõne ärisõbraga või kirjandusevangelistiga ja ütleb arvatavasti: „Laske teda sisse tulla.“ Tahab aga teener teada, mil põhjusel soovime kõnelda ja palub meid täita teatelehe, siis jäetagu alati nimetamata missuguse ühingu poolt me tuleme, mitte, et me häbeneksime seda nimetada, vaid ainult sellepärast, et hoida ära eelarvamisi. Nii võiks näiteks kirjutada: „Härra X., tahaksin Teiega kõneleda Teie laste tuleviku pärast.“

Ostjat nimepidi küsida.

Teine viga, mida kirjandusevangelistid sageli teevad, on see, et küsides mõne isiku järele nimetatakse tema seisust või ametit, aga mitte nime. Ostja nime teada saada ei nõua palju vaeva, on aga müümise juures suureks abiks.

Küsidest vastavalt ametnikult lihtsalt äriomaniku järele

arvab ta kohe, et on tegemist vist mõne kirjandusevangelistiga ja ei kingi talle mingit tähelepanu.

Mida rohkem tagasihoidlikum oleme kõneluses mõne „välise vahiga,“ või sekretäriaga, seda rohkem leiame tähelepanu. On soovitatav isik tegevusega takistatud, siis peab küsima millal tal aega oleks. Kui võimalik, siis määraku kokkusaamise aeg kindlaks veel sama päeva jooksul. Kuid ooteruumis ärgu oodatagu kaua. Paaritunniline ootamine ei mõju endakogumisele soodsalt ja jätab teistele mulje, et ei hinnata oma aega.

**Kaks esimest minutit.**

Mida paari esimese minuti jooksul räägitakse ja tehakse sellest on kõik äraolenev, kas müük on raske või kerge või nurjub ta koguni. Et müüki nurja ajada, selleks ei vajata palju tarkust. Et müüki kergeks teha, peaks püütama seda võimalikult kergeks kujundada.

**Õige varakult kaks eesmärki korraga.**

Mida vähem aega tarvitatakse, seda parem. Lahendage paari esimese minutiga kaks asja, milledest ostjaga kõnelatakse, siis on müük kindel. Kõige enne peaks ostjas kõrvaldama loomulik kahtlus ja püüdma võita ta usaldus.

Teiseks peab ostjat veenma, et see temale kasuks on, kui ta kuulab meid. Küsi endalt: Millest see tuleb, et müük on siis kerge, kui meil õnnestub kõrvaldada ostja vastupanu paari esimese minutiga ja teda veenda, et talle kasuks on minu kirjeldust kuulata? Siis vasta endale see küsimus, kui palju raamatuid võiks müüa, kui igaüks otsustaks osta, pärast meie tõendust, et see talle endale kasu toob? Seda peaks saavutatama paari esimese minutiga ja seda saavutatakse ka 99 juhul saja seast. Sajad evangelistid viivad ostja juba nii kaugele enne, kui nad näitavad raamatut.

Ka sul on see võimalik. Ka sina mõistad, et see on tarvilik ja otstarbekohane. Aseta end ostja seisukohale ja räägi tema vajadusest. Vii teda veendumusele, et see talle on kasuks kui ta sind kuulab ja selgita talle, kuidas see kasulik on. Enne, kui inimene ostab, peab tal soov olema omada pakutavat asja.

Aga enne, kui temas ärkab soov midagi omada, peab ta veendunud olema, et see ese tõepoolest tema soove

rahuldab. Ta ei pea mitte üksi huvitatud vaid ka veendunud olema asja kasulikkusest, mida talle tuuakse. Seda kõike peab saavutatama sissejuhatusena; inimese tähelepanu peab niivõrd äratatama, et ta on valmis kuulutama meie kirjeldust.

Väheseid kirjandusevangeliste mõtlevad sellele, et sarnased takistused peaks teelt kõrvaldatama. Läheme kellelegi midagi müüma ja ta näeb meid tulevat, siis läbistub teda välgukiirusega mõte: „Keegi võõras!“ Kõik usaldus on kadunud. „See tahab mulle kindlasti midagi müüa?“ Ja kohe tärkab temas loomulik vastupanu ja ta otsustab mitte osta.

Ärge unustage: see kõik sünnib juba enne, kui kumbki pole rääkinud veel sõnagi. Vastupanu, mitte lasta endale midagi „kaela määrida“, on tingitud inimese loomusest, et ta ei taha lasta end mõjutada teistest. Me võime seda ka järgmiselt ette kujutada: Ostja mõtleb endamisi: „Sellel mehel on midagi müüa, ta tahab mind mõjutada, et ma ostaksin. Ta tahab olla vaimselt minust tugevam. Ma tahan aga näidata, et ta eksib. Ma ei osta talt midagi.“ Selle mõttega peab arvestama. Ostjal on see tunne ka siis, kui meil on midagi hääd tema jaoks ja seda peab kõrvaldama. See on inimlik. Seda võime kõrvaldada ainult ühel teel. Inimest paluma hakata, et ta ostaks, oleks asjata vaevanägemine — kivimüüri vastu jooksmine. Selle asemel peab end asetama tema olukorda ja talle selgitama, et tal endal on kasu kaubast.

Harilikult kirjandusevangelist kõneleb vabalt ostja raskusist ja muredest ja võidab kergesti ta usalduse oma osavõtu läbi. Hoolikalt läbimõeldud sissejuhatusel on suur mõju ja see võidab eelarvamised. Sageli teeb kirjandusevangelist vea, näidates oma raamatut enne, kui ostja seda soovib. Peab hoiduma seda tegemast. Ostjat peab esiteks sõnaga niivõrd huvitama ja köitma, et ta ise soovib näha asja, mida meie esitame.

Näiteks nii: „Tere hommikut, härra Schmidt. Kas ei ole ka teil samasugune arusaamine praegusaja olukorrast nagu teistel mõtlejatel inimestel?“ Sellele vastab härra Schmidt: „Mis Te mõtlete sellega?“ Nüüd juhib kirjandusevangelist tähelepanu asjaolule, et „vanemad on mures oma laste pärast. Seisukord muutub ikka pahemaks. Palju noori

lasevad endid juhtida praegusaja olukorrist ja nende kõlbline langus aina suureneb. Meie kui vanemad tahame sellepärast teha kõik, et omi lapsi hoida nende mõjude eest. Eks see, härra Schmidt, ole ka Teie arvamine?“ Nüüd vastab härra Schmidt: „Jah, me peaks tõsiselt järele mõtlema selle asja üle.“ „Härra Schmidt, ma olen ühe sellekohase ringkonna esindaja, mille sihiks on nende paha mõjude kõrvaldamine. Kogutud andmed on trükitud ja välja antud sarnasel kujul.“

See äratav ostja tähelepanu ja ta tahaks teada, mis temale kasuks oleks. Ja nüüd näitab kirjandusevangelist ostjale raamatut. Me ei suuda küllalt hinnata ostja huvi äratamise tähtsust. On see õnnestunud, siis osutub edaspidine töö kirjandusevangelistil kergeks. Sissejuhatus üle peaks veel kord hästi järele mõtlema ja eriti püüdma tema mõlemaid astmeid kohandada raamatule. Paar esimest minutit otsustavad kas edu või edutuse.

Näide hääst sissejuhatusest.

Helistasin kord ühe ukse juures, mille keegi daam avas. Ta küsis pahaselt: „Mis Te tahate?“ Esitasin end nii viisakalt kui iganes võimalik ja küsisin, kas tohiksin paariks minutiks sisse astuda. Juba tahtis ta ust eest sulgeda, kui üks väike, umbes nelja või viie aastane tütarlaps pistis oma pea ukse vahelt välja, nii et daam ei saanud ust kinni tõmmata. See väikene hüüdis: „Härra, mida Te teete?“ Naeratades ja lapsele otsa vaadates ütlesin pikema järelemõtlemiseta: „Ma olen jutukeste jutustaja ja käin majast majja, et jutte jutustada. Meeleldi jutustaksin Sinulegi ühe lookese, kui Sinu ema mind sisse laseks. Seejuures vaatasin prouale, kes ukse täiesti avas ja mulle naeratades ütles: „No tulge siis aga sisse.“ Proua viis mind võõrastetuppa ja jättis mind väikesega üksi kuna ta ise asus majatalituse juure. Minu prooviraamatu piltide varal rääkisin temale palju jutukesti, lõpuks ka Jeesusest. Lapse silmad särasid rõõmust. Minu kõneluse ajal oli ema tähelepanematult sisse tulnud ja seisma jäänud minu selja taha. Temale otsa vaadates nägin pisaraid ta silmist voolavat. Selgitasin lühidais sõnades, milliseks abiks minu raamat talle oleks laste õpetamiseks piiblist ja ta tellis selle häämeelega. Kui ma lahkudes väikest jumalaga jätsin, ütles ta: „Oh armas härra, kas Te ei läheks ka üle tänava Eliise juure ja jutustaks temale ka midagi? Rääkige temale ka seda



*Lähenemine uksele.*

juttu, mida Te mulle rääkisite." Häameelega lubasin talle seda teha ja läksin üle tänava. Prouale, kes ukse avas, ütlesin, et tahaksin meeeldi kõnelda tema väikese Eliisega. Lisasin sinna juure, et olen juttude jutustaja ja tulen selle väikese tütarlapse juurest, kes elab teinepool tänavat. Proua laskis mind kohe sisse ja mul oli siin samasugune edu nagu esimeses kohas. Selle järele sain samal viisil veel kaks tellimist. Päevatööd lõpetades ja oma elamuste üle järele mõteldes võisin tunda, et Issand oli kuulnud minu palvet ja mulle teed valmistanud ja mulle tulid meele sõnad Jes. 11, 6, et „üks väike laps juhatab neid“ (Inglisk. tõlge).

## 11. Kirjeldus.

Soov ostjat teenida.

Raamatu kirjelduse juures peab kirjandusevangelist inimestele näitama, et selle raamatu omandamine neile kasu toob. Vaevalt võib küll midagi müüa, ilma et oleks antud mingisugust selgitust. See on kui rööpavaheldus, mis juhib inimese mõtteid temalt endalt raamatu küsimusele. Seda võib ka teisiti väljendada. Võib ütelda, et kirjandusevangelisti poolt esilekutsutud lootus kasu järele saab nüüd ülekantud raamatule.

Usaldustäratava ettekujutuse tekitamine.

On vaja osavust, et ostja ettekujutuses esile kutsuda samu pilte, mida meie endaga kaasas kanname. Kuidas võib üldse tekitada samasuguseid pilte kui poleks ka samasuguseid üksikasju? On olemas ainult üks tee, kõigi üksikasjade ühendamiseks oma kirjeldusega, nimelt hoolikalt ettevalmistatud koostis trükitud raamatu kirjelduse üle. Niisugune koostis peaks sisaldama korrapärases järjekorras kõiki punkte, mida oma raamatust teatakse.

Hool avaldada mõju raamatu häädusest ja väärtusest.

Ka meie käitumisest raamatuga tekib teatud mulje. Oleme ta vastu hoolimatud, tõukame ja viskame teda ühest kohast teise, siis ei tohi me ka oodata, et ostja seda hindaks. Käime aga temaga hoolikalt ümber ja käsitame seda kui väärtuslikku asja, siis teeb ostja samuti. Väga halva mulje jätame, kui me ei puhasta oma mappi ja kui raamatud sääl sees kõik on segi paisatud.

Hoopis teise mulje jätab aga tuliuus raamatumapp, kuhu raamatud puhtalt ja korralikult on sisse pandud. See suurendab meie müügi võimalusi.

Püüd, et ostja meid mõistaks.

Peame püüdma ostjat mõjutada, et ta ütleks, millest ta hästi aru ei saanud. Harilikult kardavad inimesed aga ütelda, et nad midagi ei mõista. Nad ei taha olla raske arusaamisega. Sellepärast ütlevad nad, et nad mõistavad isegi siis, kui nad pole meist aru saanud kõige vähematki. Me ei suuda sellele küllalt tähelepanu kinkida, et kõigist ka aru saadakse, mida me ette toome. Peab rääkima pikkamisi ja loobuma võõrsõnade tarvitamisest. Tähtsamaid punkte, mille ettetoomisel me mulje saame, et neist aru ei saada, peab kordama üks kuni kaks korda. See, mida ütleme, on küll selge meile enestele; aga mõtleme tagasi ajale kui lasime raamatut endale kirjeldada esimest korda. Ei tohi ka unustada, et me ei müü raamatuid, vaid mõtteid. Kui keegi raamatu tellib, siis ei tee ta seda sellepärast, et ta raamatut sooviks, vaid ta tahab seda, mida raamat võib talle tuua.

Tellimise omamise tõeline põhjus.

Kes ostab raamatu, ei taha mitte trükimusta, paberit või ilusat köidet, vaid sisu. Raamat kui niisugune on ainult oma sisu ja mõtete väljendus. Kõneledes ostjale mis võib teha pakutav raamat, peab talle alati silmi vaatama. Terav rahuline vaade on üks mõjuvamaid abinõusid tähelepanu köitmiseks. Vaevalt on keegi näinud, et keegi, kes teisele midagi tähtsat tahab ütelda, temale otsa ei vaataks. Sageli võib inimese tähelepanu selleläbi endale juhtida, et püüame kohata tema pilke. Vastandina sellele leiame, et tähelepanu nõrgeneb niipea kui laseme oma silmi sinnatäna ümber vaadata.

Rahuliku ja kindla kõnevõime hindamine.

Peab rääkima rõhuga. Miski asi ei vii ostjat nii ruttu veendumusele, kui rahulik ja kindel kõneviis. Ta peab väljendama meie kavatsuse ausust, meie teo kindlust ja meie poolt ettetoodud tõdede ümberlükkamatust. See oli ka Napoleoni mõttes. Nagu räägitakse võis ta ühe ainsa kõne läbi isegi poisikesi viia kogenud sõjameeste vaimustusse. Sama võime võimaldas ka Savonarolal Florenzi valitsust



*Lähenemine büroos.*

kukutada, mis oli suureks kaubanduse keskuseks. Sama omadusega võis ka Luther Vormsi riigipäeva viia veendumusele.

### Usaldus ja soov.

Tähelepanu ja arusaamine tekitavad soovi. Oletame, et kirjandusevangelist tegi õige sissejuhatuse, raamat meeldis ostjale, kirjandusevangelist kirjeldas nii, et seda võis mõista, siis oleks järelikult järgmine samm pidanud ostjas äratama usaldust ja soovi. Kui ostja on valmis ostma, ja ei huvitu pikemast kirjeldusest, haarates raamatu järgi, siis peab, nii ruttu kui võimalik, müügi lõpule viima. Peab talitama väga targalt ja ettevaatlikult. Kui hää kirjandusevangelist, näita oma oskust, et sa tead kui palju rääkida, millal lõpetada ja kuidas toimida. Alati soovitakse näha tegusid. Me kõik tahaksime näha midagi mis oleks kasuks meie kehalisele, hingelisele ja vaimsele hääkäekäigule. Me ihaldame asju, mis meie elujärke tõstaksid või meie valu vaigistaksid. Püüame kõrvale hoida kõigist pahedest ja tutvuneda sellega, mis suurendaks meie hääkäekäiku ja õnne.

Ostja otsustab kas kirjandusevangelisti poolt või vastu. Kas viib kirjandusevangelist ostja veendumusele, et ta vajab raamatut, või viib ostja kirjandusevangelisti veendumusele, et ta ei vaja seda. Paras aeg lõpetamiseks on siis, kui kirjeldus on lõppenud. Kui ostja pole valmis ostma, siis väljendab ta ometi end mitu korda, nii et kirjandusevangelist tunneb end põhjustatud olema edasi rääkima. Sageli on aga ostja siis juba valmis, kui kirjeldus on alles pooleli. Sel juhul oleks paras aeg lõpetamiseks. Tähendab alati siis, kui ostja on valmis ostma. Sellest võime alati aru saada, kuigi ta seda otsekohe ei väljenda. Võib olla küsib ta: „Palju maksab see raamat?“ Või jälle: „Kaua see kestab, kui see asi niikaugel on?“ Niipea kui ostja esitab küsimuse, mis põhjustab tegutsemisele, siis on aeg saabunud tellimist võtta.

Alati peab arvestama ostja arusaamisega. Mõni ostja saab nähes viis korda rutem aru, kui kuuldes. Me võime ise selles veenduda, kui mõtleme milline vahe on ainult mingi asja kirjeldust kuulda või asja näha. Võtame näiteks tulitiku. Kui ma räägin ainult tulitikust, siis võid sa omale teatud ettekujutuse teha väikesest valgest puutükist šokolaadi värvi peakesega, aga eriliselt selge see ettekujutus

küll ei ole. Võtaksin ma aga taskust tikutoosi ja säält seest ühe tikukese ja näitaksin seda sulle, siis saaksid sa viis korda tugevama mulje, kui ainult kirjelduse läbi.

Nii jutustab hää kirjandusevangelist esiteks ainult sõnadega, millist kasu raamat toob ostja perekonnale. Vaatab ostja aga siis veel oma silmaga raamatut ja talle selgitatakse, mis ta sellega peab tegema, siis jätab see temale kahekordse mõju. Soovi korral võib ka raamatu tema kätte anda; see aitab palju. See mõjub samuti kompamismeelele, nagu raamatu nägemine nägemisele. Peab tähele panema, kuidas võib mõjutada niihästi ostja kuulmist kui ka kompamismeelt.

Juba eelpool toonitasime, et peab endale välja töötama kirjelduse, mida tuleks tarvitada vastavalt igale ostjale. Kirjelduse ettevalmistamisele tulevad üksikud müügipunktid asetada õigesse kohta ja neid väljendada sobivate sõnadega.

Sageli juhtub, et uued kirjandusevangelistid, kes vaevalt tööd alanud, kirjeldusele alati juure lisavad uusi sõnu, nii et nad varsti juba liig palju räägivad. Sellest peab hoiduma. Tundsin üht kirjandusevangelisti, kellel oli päheõpitud kümneminutiline kirjeldus; ta laiendas seda aga nii palju, et see lõpuks kestis 30 minutit. Tema edu nõrgenes ja mind saadeti teda külastama tema tööpõllule. Nägin kohe, et ta rääkis liig palju. Kui ma talle seda näitasin, et ta peaks tarvitama trükitud kirjandust, mõistis ta ka ise, et ta rääkis liig palju. Me tõmbasime maha kõik ülearused väited ja sõnad ja ta oli üllatatud nähes, kui palju võib välja jätta, ilma et sellest oleks olnud mingit kahju. Harilikult pole ostjal palju aega kuulamiseks, sellepärast kuulab ta palju paremini, kui jutustame talle mõne minutiga, mida tahame ütelda talle.

Kirjandusevangelist mõistab ka varsti ise, kui tähtis on tähele panna oma sõnu; sest üks ainuke võlts sõna on kui kivi veetorus, mis takistab vee läbivoolu. Ka peab kirjandusevangelist oma raamatut käsitama väga hoolikalt, et see mulje jätaks, et raamat on talle kallis ja väärtuslik.

Veendumus meie sõnades, mida väljendame, võib kõik takistused. Usk tekib usaldusest, usaldus omakord tundmisest. Seepärast peame hästi tundma, mida me müüme, eest ja tagant, ülalt ja alt, väljast ning seest ja igast küljest. Et võiksime usaldada oma raamatut, peame seda

tundma, mitte ainult väliselt vaid ka sisult. Ainult nii võime seda vabalt kirjeldada ja vastata kõigile küsimustele ja vastuväidetele, mis ostja esitab. Enne kui võime ostjat mõjutada raamatut ostma, peab teda tutvustama raamatuga. Sellega pole veel öeldud, et see kohe temas soovi ärataks ostmiseks, Me teeme kõik võimaliku. Me teame asjust, mida me sugugi ei ihalda. Me oleme nende vastu ükskõiksed, mille läbi tõendame, et meil miskit erilist huvi ei ole nende vastu. Asi, mis meid eriliselt ei huvita, ei vii meid ka otsustamisele. Tõeline ostmise põhjus on ikka isiklik huvi. Inimesed tahavad rahuldada oma vajadusi. Sellega on arusaadav, et kirjandusevangelist ei peaks oma kirjeldusega püüdma ostjale kõiksugu teadmisi anda omast raamatust, vaid temas tunnet äratama, et siin on tegemist ühe väärtusliku asjaga, mis on vastav oma hinnale. Mõni kirjandusevangelist mõtleb, et ta on oma töö teinud, kui ta on üles loetlenud kõik raamatu hääd küljed. Tõsiasjade ettetoimine on häa, aga kirjandusevangelist peab võima näidata, milline tähendus on neil tõsiasjadel ostjale. Kõik oleneb ära sellest, sest see äratav soovi, millest lõpuks kujuneb tegu.

Mida peab tähele panema kirjelduse juures.

Ostjale peab näitama, millised suhted on raamatul temaga, tema naise, laste ja sõpradega. Teda võib veendumusele viia, et ta peab omama selle raamatu isegi siis, kui selle muretsemiseks on tarvilik laenata raha. Tarvitades müügi mõjutusi, äratatakse ostjas soovi raamatu järele ja mõjutatakse teda ostmisele.

Mõjutamine ja tõendused.

Püüa tõestada selleks, et usaldust ja soovi esile kutsuda. Usaldus tugeneb tõsiasjadel, soov ehk igatsus aga palju enam tunnetel. Kunagi ei peaks püüdma raamatust midagi tõendada, millele kohe ei või tuua tõendust. Tõendusi jälle ei või tuua, kui ei tunne põhjalikult raamatut. Tahame ostjat võita, siis peame talle raamatut selgitama, seda talle näitama, laseme teda tema enda silmaga seda vaadelda, enda kõrvaga kuulda, enda sõrmedega katsuda ja enda kätte võtta. Kui ta usub neid isiklikke tõendusi, siis usub ta ka seda, mida temale ütleme kirjelduse juures.

## Ostjaga nõustumine.

Avaldab ostja oma arvamisi, siis püüame nõustuda temaga niipalju kui see võimalik. Seda ei pea tehtama mitte selleks, et mõjutada ostjat ostma, vaid ainult sellepärast, et tema väljendus vastab tõsiasjadele.

Jutustab ostja kirjandusevangelistile omi raskusi, siis peab viimane teda püüdma julgustada raskusi ära võitma. Näidates sel juhul otsekohest osavõttu, aitab see suuresti ostjat. Peame temale kaasa tundma. See põhjustab ostjat ostma, mitte, et teda oleks meelitatud selleks, vaid ta ise tahab seda.

## Küsimuste esitamine.

Suurepärane võimalus teadete hankimiseks on küsimused. Kirjandusevangelist, kes on õppinud esitama küsimusi, on kindlasti sellest palju ees, kes lihtsalt selgitab oma raamatut ja siis ära läheb. Viisakalt ja osavalt küsides, omame ka teateid.

Harilikult ollakse valmis teisele vastu tulema poolele teele. Ostja on ka valmis kirjandusevangelistile õiguse jätma ja ootab seda ka endale.

## Mis teha tähelepanu köitmiseks.

Püüdes köita ostja tähelepanu ja temas äratada soovi ostmiseks, keerleb kõnelus tema ümber. Räägitakse tema raskusist, tema vaadetest, edust ja hääkäekäigust, ja et ka keegi osa võtab temasse puutuvaist asjust, siis kingib ta ka kindlasti sulle oma tähelepanu. Ajajooksul võib tema tähelepanu aga nõrgeneda. Võibolla tuli talle järsku midagi meele, mida ta oli lubanud hommikul oma naisele. Siis peab järsku kirjelduse katkestama ja ootamatult keset oma kõnet esitama ühe küsimuse, hetkeks ootama ja siis ise vastama sellele. See on hää vahend tähelepanu saavutamiseks. Ostja on siis kogu aeg valvel, sest ta kardab, et võidakse esitada järgmine küsimus temale.

## Põhjused, miks ostja kaotab tähelepanu.

1. Võibolla käib sinu hääl temale närvidele? Või on temale vastik sinu hingeõhk?

2. Sa ei anna ehk aega vastastikuseks sõbralikuks läbirääkimiseks, vaid räägid üksi kogu aeg?

3. Oled sa kindel, et mõjutus, millele sa juhid kogu aeg ostja tähelepanu, on tõesti nii tähtis, nagu mõistad seda sina?

4. Või tunnistab tähelepanu nõrgenemine, et ostja soovib kõneluse lõpetamist sinule teadmatul põhjusel?

Esimene ettetoodud põhjustest pole sugugi ebaharilik. Kirjandusevangelisti rääkimisviis võib olla väga väsitav. Igaühel meist on tegemist olnud isikutega, kelle kõrge, kriiskav hääli oli meile otse väljakannatamatu. Samuti oleme kohanud inimesi, kelle pehme, kõlarikas hääli oli otse ligitõmbav. Seepärast on tähtis olla tõeline peremees oma hääle üle ja õppida tarvitama parajat häälekõla. Edwin Gordon Lawunce, raamatu „How to Speak“ (Kuidas kõnelda) autor, juhib tähelepanu neljale hääle veale, mille kõrvaldamine eriti kirjandusevangelistile peab olema tähtis:

1. Kähisev kurguhääli.
2. Läbi nina rääkimine.
3. Sosisev hääli.
4. Kõlatu hääli.

Need neli viga on kõrvaldatavad harjutuste abil. Nende põhjuseks on mitte küllaldane hingamine. Kuidas on lugu sinu häälega?

„Kõla on veenva kõne saladus. Teda peab tarvitama täis- aga mitte kaashäälikute juures. Kõla hingestab häält ja mõjutab teiste mõtlemist.“

Edasi hingamine! On sadasid kirjandusevangeliste, kelledel on halb suulõhn ja nad ei tea ise sellest midagi. See on viga, millele meid tähelepanelikuks ei tee sageli meie parimad sõbrad, kuigi nad sellega teeksid meie suure hääte. Sajad tellimised võivad kaduma minna selle vea tõttu.

Parimad päevad kirjandusevangelistil on need, kui ta ise üldse teadlik ei ole, et tahab midagi müüa, vaid kui ta ainult püüab olla teenimisvalmis ostjale. Loomulikult peab aga kirjandusevangelist tõestama, et see hüüdsõna õige on: „Kes kõige paremini teenib, see kõige paremini võidab.“

Vastuväited põhjalikumate teadete soovina.

Õige esinemisviis ei salli sunnitud olekut ja külmust. Kellegagi ei peaks räägitama kui ainult inimesega, vaid kui kalli sõbraga, keda tahetakse teha veel edukamaks.

Seepärast ärgu peetagu tema vastuväited tülinorimiseks, vaid palveks rohkema seletuse järele. Talle peab näitama selgelt ja avameelselt, et soovime teda aidata, et ta ei saagi teisiti, kui peab meid kohtlema samasuguselt.

Ostjat ei tohi viia segadusse.

Keegi kirjandusevangelist armastas inimestele jutustada, ütelda pea kõik, mis ta raamatus oli. Seeläbi viiakse ostja segadusse. Hiljem õpetati kirjandusevangelistile, et ta peaks parem piirduma kahe või kolme punktiga. Sellest ajast töötas ta suure eduga. See on ka maksev müüdavate raamatute arvu kohta. Kui esitatakse ostjale rohkem kui üht raamatut, siis viiakse teda segadusse ka selle läbi. Ta ei tea millist võtta. Sellepärast on soovitatav töötada ainult ühe raamatuga.

Kirjeldamine.

Kirjandusevangelist algab sellega, et ta räägib põnevalt asjust, mis ostjale kõige tähtsamad. Kirjelduse kestel peab prooviraamat alati tarvitusel olema ja kirjandusevangelist peab püüdma mõjutada niihästi ostja kuulmist kui nägemist. Niipea kui ta näitab mõnda pilti, peab ta rääkima selle üksikasjust. Mida rohkem inimesele teha asja näitlikumaks, seda kergem on mõjutada tema tunnetele. Me teame, et silma koonduvad kakskümmendviis erku ja kõrva ainult viis. Müügi juures omab suure tähtsuse kirjeldus, ta on pool müüki. Naised eriti otsustavad rohkem silmade kui kõrva järele. Ka leiab kirjandusevangelist, et on vaja palju sõnu teha, et saavutada rahuldavat tagajärge. Kui juba mõne silmapilgu kõneluse järele võib saada tellimist, siis peaks tehtama seda. Jätkatakse aga kirjeldust veel siis, kui tähelepanu on juba äratatud, siis tekib hädaoht sattuda tüliküsimusile ja seeläbi kaotada tellimise. Kirjelduse ajal ei peaks kirjandusevangelist kõiki laskematerjali ära tarvitama, vaid alati mõningaid häid müügipunkte hoidma tagavaraks, jah isegi kõige tugevamaid ja mõjurikkamaid. Kui tal aga kirjelduse lõpul enam tagavarapunkte ei ole, siis ei ole tal enam peaaegu mingit võimalust tellimise saamiseks.

Kirjelduse ajal peaks kirjandusevangelist samm-sammult edasi minema ja alati tähele panema, millist mõju avaldavad tema sõnad, et teada, millal lõpetada. Peaks püüdma ostjat võimalikult kiirelt edasi viia; ei suuda ta

aga, nii ruttu järgida, siis peame teda juhtima tähelepanelikumalt.

Kuigi kirjandusevangelist võib olla vilunud oma töös, ei peaks ta kunagi unustama, et edu on äraolenev sellest, kas ostja sai aru üksikuist punktidest.

Kui kirjeldus on lõpetatud, peab kirjandusevangelist pöörama terve oma tähelepanu ostjale. Ta peab teda laskma tunda, mis tähendab omada seda, millest ta nii elavalt osa võttis. Kui ostja tähelepanu oli juhitud alguses kirjandusevangelistile, siis raamatule, siis peab ta nüüd juhutama sellele, mis teda viib veendumusele, et raamat rahuldab tõesti tema vajadusi, mis kirjandusevangelist alguses temas esile kutsus. Kirjandusevangelist peab nüüd ostjas äratama tugeva igatsuse raamatu järele. Kui ostja viivitab, siis võib kirjandusevangelist uuesti mõjutada tema tunnetele ja meeleolule.

Ta võib umbes järgmiselt teha: „See päätükk võiks Teile eriti tähtis olla, sest miski pole nii lähedal isa südamele, kui ta laste hääkäekäik. Meie soovime, et nad saaksid hariduse, mis neid ettevalmistaks elukohustustele. Siin antakse häid juhatusi ja näpunäiteid lastekasvatamiseks. Need aitavad lapsi üle saada sellest hädaohtlikust ajast, mis nii halvasti mõjub meie poisikestele ja tütarlastele“. Prohvetikuulutuse vaim annab meile teada: „Jumala vaim kutsub esile mõju, siis kui see on vajalik.“ Kirjandusevangelist vajab just nüüd Jumala abi, et avaldada mõju ostja südamele. Just siinjuures peaks ta saatma palve Jumala poole, et Ta teeks tema eest, mida ta ise ei suuda teha. Kuigi kirjandusevangelist ei saa palvetada kuuldavalt, ega saa seks puhuks kirjeldust katkestada, siiski võib ta vaikselt palvetada, et Jumala vaim ostjat tahtlikuks teeks raamatut ostma.

On hää kui kirjandusevangelist lõpule jõudes esitab paar lühidat, kindlat küsimust, mis puudutavad niihästi ostja mõistust kui ka tundeid. Ta peaks ka püüdma, et ostja nõustuks tema küsimuste ja väljendustega. Just selles kirjelduse osas peaks kirjandusevangelist suurt rõhku panema oma kõnelusele, et kutsuda esile ostjas jäädavat mõju. Siinjuures peavad tema silmad olema juhitud ostjale, mõtted müügile ja süda Jumalale. Ükski ostja liigutus ega muude tema näoilmes ei peaks jäetama tähelepanemata, et mitte kaotada parajat silmapilku. Sel hetkel saadakse suurim osa tellimisi. Nüüd peaks püüdma tellimist saada viisakalt

selle järele küsides, aga mitte ostjale võimalust anda äraütlemiseks. Kas kirjandusevangelist peaks nüüd järele jätma kui ostja siiski ütleb ei? Ta ei tee seda.

Järgmine päätükk: „Kirjelduse lõpule viimine“ peab näitama, kuidas kirjandusevangelist, hoolimata äraütlevast vastusest kõnelust, võib jätkata ja viia edukale lõpule.

## 12. Kirjelduse lõpuleviimine.

Ülevaade müügipunktidest.

Kirjelduse lõpetades on väga otstarbekohane teha veel kord ülevaade ettetoodud müügipunktidest. See aitab suurepäraselt müüki lõpule viia. Kui ostja ei näita olevat täiesti veendunud, siis peab öeldut veel kord kordama, nii ütelda, teist korda kirjeldama. See teiskordne kirjeldus ei tarvitse aga olla nii põhjalik, kui esimene. Peab püüdma ostjat veenda paari tabava tõendusega, millistes on koostatud kõik ülejäänud tõendused ja sääljuures ostjale meele tuletama, et ta juba mitmes asjas on nõustunud, ja ka nüüd seda teeb. Muidugi ei öelda temale siinjuures midagi, et püütakse kokkuvõtet teha, vaid ainult tugevalt allakriipsutada seda, millega ta nõustus. Võib ostjale isegi öelda, et ta teatud punktidega nõus oli ja nende tugevate punktide tõttu on ka võimalik saavutada tema nõusolekut ülejäänud punktide vastuvõtmiseks, sest et ta usaldab kirjandusevangelisti.

Kaks isesugust kirjandusevangelisti.

Ühed saavad tellimisi sellepärast, et nad neid kergesti omavad; teised aga oskavad saada kergeid ja ka raskeid tellimisi. Siinjuures tuleb mulle meele lugu puu- ja terasesaagide müügist. Puusaagide müüja võib saagida ainult puid, aga teine võib saagida ka rauda. Nii saab puusaagide müüja mõnegi ostja juures veel kergesti tellimisi, kus teisel pole miskit päale hakata. Tuleb ta aga ostja juure, kellel on vaja saagida tugevamat materjali, kaotab ta julguse ja läheb ära, ilma et oleks saanud tellimist. Terasesaagide müüja oleks võinud aga ka siin midagi müüa, sest tema saag on tugevamast materjalist.

Kirjandusevangelist peab suutma läbi saagida, kus see vajalik, ka vastupanu raud- ja terasmüüre. Ei tohi aga ka kunagi unustada tarvitamast puusaage, kus nendega toime saab. Ta peab alati teadma, et kuigi omatakse vas-

tavaid saage, võtab siiski terase- ja rauasaagimine rohkem aega, kui pehmete materjalide lõikamine. Samuti võtab rohkem aega viia otsustamisele kõvat ostjat, kui tahtlikku. Peab ainult valmis olema igal juhul aega võtma, et omada tellimist. Ka nüri nuga lõikab võid, pudingit jne. Kummi, paberi ja riide lõikamiseks on vaja aga teravamalt nuga. Igatahes peab terariist olema tugevamast materjalist kui lõigatav aine. Klaasiga ei saa mitte teemante lõigata, vaid teemandiga klaasi. Seda peetagu alati meeles.

### Tellimisanõustamise kergendamine.

Kõik hää eeltöö, mis tehti, et äratada ostjas tähelepanu ja temas tekitada soovi raamatu järele kirjelduse läbi, oleks olnud asjata, kui ei mõisteta teda mõjutada andma oma tellimist. Sageli juhtub, et üks kirjandusevangelist midagi ei suuda ära teha, kuna teine saavutab imestamisväärset edu töötades sama raamatuga. Millega on see seletatav? Edukas kirjandusevangelist oli kindlasti väga hoolas ja südi, et avaldada ostjale mõju.

Põhimõtteline tingimus otsustamisele viimiseks on: Ostjale peab tegema ostmise kergemaks kui äraütlemise; kergemaks jaatada, kui eitada. Esimese sammuna peaksime tähelepanema: Millab peab viima ostjat otsustamisele? Uurime seda hoolikalt järele. Kirjelduse läbi on ostja viidud veendumusele asja väärtusest. Talle selgitati punkt punkti järele kuni ta mõistis, millist kasu toob talle raamatu omamine. Kui on näha, et ta hakkab hindama raamatut, siis on aeg müüki lõpetada.

Kogu aeg peab ostjat hoolikalt silmas pidama. Loomulikult mitte nii, et talle tardunult otsa vaadatakse, vaid et kogu aeg teda teravalt tähele pannakse. Võibolla annab märku tema häälekõla, naeratus, silmapilgutus, või tuksatus näos. Samuti võib ka tunda, kui ostja hakkab kahtlema. Seda võib tunda samuti kui külma ja sooja. Moment, mil seda märgatakse, on paras aeg tellimise võtmiseks. Liig kaua rääkimise läbi läheb palju rohkem tellimisi kaduma, kui liig varase lõpetamise tõttu. Kui nael on löödud juba kõvasti sisse ja talle ikka veel pihta antakse, siis hakkab see liikuma.

Niipea kui märgatakse, et ostja on valmis ostma, lõpetatagu kirjeldus ja võetagu tellimine. Kui aeg on selleks tõesti kohane, siis talitatagu nii, nagu ostja oleks juba „jaa“ ütelnud ja viidagu müük lõpule. Ei pea temalt küsima, kas

ta tahab osta, vaid me arvestame sellega, kui endastmõistetava asjaga. Seda peame väljendama kogu oma ülalpidamisega. Nagu täienduseks võib veel öelda: „Missuguses kõites Te soovite seda kasulikku raamatut tellida hr. . . ?“ Sellele peab siis järgnema tellimise võtmine. Nüüd on tal juba raske ära ütelda. Kui ta ütleb, et tellib kas nahk või kalingori kõites, siis kirjutagu ta tellimisele alla. Oleks talt aga otsekohe küsitud, kas ta soovib raamatut, siis oleks ta vastanud võibolla eitavalt. Ei peaks kunagi otse küsitama, kas keegi soovib tellida või mitte. Kui keegi saab juba raamatust hää mulje, siis on ka lootust tellimise saamiseks.

Kui peale kirjeldust ostja pole veel jõudnud otsustusele, siis peab veel tegema lühikese ülevaate ettetoodud punktidest. Ei jõua ta ikka veel veendumusele, siis peab kirjeldust kordama, muidugi mitte nii üksikasjaliselt, kui esimene kord. Kui keegi muidu valmis on raamatut võtma, hinna pärast aga ära ütleb, siis peab talitama järgmiselt.

„Härra . . . , kas ei oleks see raamat Teie lastele suureks kasuks, nagu ta seda on olnud juba tuhandetele? Kas ei taha ka Teie ise osa saada suurist õnnistusest?“ „Jah, kindlasti,“ vastaks nüüd härrs Jones. See näitab, kuidas kirjandusevangelist võib ostjat mõjutada oma nõusolekut andma. Ta püüab esiteks omada ostja nõusolekut, et raamat on kasulik temale ja ka ta omaksetele. Sellest võib järeldada, et ta raamatust loobudes midagi kaotab. Kirjandusevangelist peaks hoiduma nimetamast, et keegi peaks midagi „ostma“ või „tellimise andma“ või „midagi selle jaoks leiduma“. See kõik tuletab talle meele, et ta peab raha välja andma, kui tahab omada seda raamatut. Me ei peaks seda aga kunagi talle meele tuletama. See põhjustaks teda mõtlema ka teistele vajadustele ja ta ei telli. Ja oleme teda kord viinud teistele mõtetele, siis on väga raske teda uuesti tagasi võita.

### Kirjandusevangelisti tähtsam abi.

Et mõjutada inimest ostma, selleks on vaja tarvilikku tarkust. Seepärast peame alati teadma, et Jumal võib meid kõikjal aidata ja saadame igakord vaikse palve Tema poole. Kirjeldades kord ühele daamile raamatut ja jutustades see juures Issanda jälletulekust ja viidates sellele, et peaksime end ettevalmistama sellele tähtsale sündmusele, voolasid pisarad tema silmist. Kohe pääle selle võtsin temalt tel-

limise. Kui juhime inimeste tähelepanu lõpul vaimulikudele asjadele, siis aitab Issand meid ka mõjutada nende inimeste südameid. Mõeldes Issandale on ka meie kirjeldusel tugev mõju. Mõtleme ainult sellele, kui räägime mõne isa või emaga nende lastest, ja näitame, millist abi toob raamat nende perekonda, sääljuures tõendades, et raamat aitab lapsi loobuda tänapäevastest noorsoo pahedest, et saada ausaiks ja edukaiks kodanikeks. Siis oleks vanemad ka valmis muretsema seda abi. Kirjandusevangelist võiks siis lõpuks ütelda: See raamat toob Teie südamele tõesti rahu ja õnne, mille järele igatsevad kõik inimesed.

Kuidas kirjandusevangelist ette aimab.

Suurem jagu kirjandusevangeliste tunnevad oma läbielu põhjal seda silmapilku, mis on soodne müügi lõpule viimiseks, aga nad püüavad ettevaatlikult kindlaks määrata, kust poolt tuul puhub. Ta peab jõudma selgusele, kas ta on juba küllalt äratanud igatsust, et jõuda müügi edukale lõpule. Kirjandusevangelisti ülalpidamist kirjelduse lõpul võiks hästi võrrelda igapäevase elutoiminguga. Kui perenaine tahab triikida, siis proovib ta enne niiske sõrmega, kas raud on küllalt kuum. Kui see veel ei särtsu, siis asetab ta selle tagasi pliidile, kuni raud on läinud kuumaks. Samuti peab toimima kirjandusevangelist. Kui ostja pole veel küllalt soojendatud, peab teda veel kord tulele panema, kuni ta on küllalt soe raamatu ostmiseks.

Kui puudub väljavaade tellimise omandamiseks.

Ühel meie kirjandusevangelistil on eriline viis müüki lõpule viia, mis aga mõjub imestustäratavalt. Niipea kui ta märkab, et ostja tagasi astub ja ei näi enam olevat mingit väljavaadet, teeb ka tema nii, nagu ta oleks kaotanud lootuse ja hakkab pärima teateid naabrite üle jne. Selle juures lödveneb alati ostja vastupanu ja ta püüab olla eriliselt sõbralik ja vastutulelik. Aga just siis kui ta kirjandusevangelistile eriti sõbralik on ja tal mingit vastupanu enam meeles pole, teeb ta katse uuest seisukohast. Teine tee on midagi öelda ostja kasuks. See loob hää meeoleolu ja kui ta siis eriliselt isekas ei ole, on ta isegi valmis ka midagi tegema kirjandusevangelisti kasuks.

P ü s i v u s.

Niikaua kui tähelepanu on elav, võib olla mureta. Siiski võib tuld aga ainult niikaua segada, kuni on veel

päalepanemiseks puid. On aga tagavara lõppenud, siis peab kas uusi juure tooma või lakkama tuld segamast. Mitte teisiti ei ole kõnelus ostjaga. Niikaua, kui ostjal on sädetki tähelepanu, ja meil on veel kõneainet, peaks ka segatama, et tekitada soojust soodsaks lõpetamiseks. On aga kirjeldusmaterjal otsas ja osavõtu-leek ostjas kustunud, siis muretsetagu kas uut või lõppu. Aga kustunud tuld ei pea enam segama. Palju enam peab järele mõtlema, kuidas ostjas hõõguvaid osavõtu-tukke leekima õhutada. Tuhka peab ettevaatlikult kõrvaldatama ja uusi põletispuid peale pan-dama. Kõnelus viidagu hädaohule, milles ostja viibib, mille läbi ta võib kaotada oma tervise ja ka hingeõnnistuse. Sääljuures ärgu unustatagu palvetamast müügi lõpetamise kui ka ostja eest. Sageli on ostja tulnud teistele mõtetele, sest et kirjandusevangelist palvetas ta eest.

### Ülevaade kirjeldusest.

Kirjeldus pole sugugi nii raske ära õppida, nagu paljud arvavad. Viiskümmend sajast jääb meele vähemalt selle tõttu, et mõistetakse väljuda õigest vaatekohast, asetades end ostja seisukohale.

Inimesed ei osta tegelikult raamatuid, vaid palju enam seda, mida raamatud neile pakuvad, seepärast peab neid viima tundmisele, et kasu, mis nad saavad raamatust, on palju väärtuslikum, kui selle eest välja antud raha. Näidates kasule on müümine võimalik. Peab püüdma teada saada, mida ostja hindaks kõige enam raamatu juures ja siis sellest kõige ennem rääkima.

Kogu aeg tarvitatagu väljendusi, mida ostja meeeldi kuulab, mõistab, usub ja millele ta ka järgib.

Iseennast peab unustama ja püüdma esitada ainult kuulutust, mõeldes ikka saladusele: Unusta iseennast ja mõtle kuulutusele! Kui ootame, et teised meid usuksid, siis peame ise seda uskuma, millest kõneleme.

Kirjandusevangelist vajab kolme asja:

1. Hääd sissejuhatust, et kõige pealt uksest sisse pääseda.

2. Hääd kirjeldust, mille läbi ta võib tõestada, et väited, mida ta ostjale ette toob raamatu kasulikkusest, tõis- asjadel tugenevad.

3. Hääd lõppu, mis mõjutaks inimest ostma.

Parim sissejuhatus on see, kui ostja kiirelt teada saab mida ta teada tahab, aga nii, et ta sooviks veel enam sellest kuulda.

Kirjeldus peaks olema hoolikalt ette valmistatud. Selleks peab käsitama kõike abiallikaid. Kirjelduse koostamisel peab vaid kinni hoidma järgnevaist asjadudest:

1. Millist kasu toob raamat ostjale?
2. Kuidas see sünnib?
3. Kuidas väljendavad end teised selle kohta?

Siis kata luustik sobivate sõnade-lihaga. Tarvita ainult sõnu, mida ostja mõistab, usub ja milledele ta järgib. Ta jõuab arusaamisele, kui talle näidatakse kasu, mida ta saab raamatust. Ta mõistab ka siis, kui tarvitatakse lihtsaid keskpäraseid väljendusi, ja ettetoodud näited ja tõendused kujunevad piltideks tema ettekujutuses; sest mida nähakse seda võib ka mõista.

1. Kirjelda raamatut kütkestavalt.
2. Viita kohtadele, mis räägivad kasust, mida ostja peab saama raamatust.
3. Kirjelda, mida raamat talle annab.
4. Lase tal mõista, et see oleks kaotus temale, kui ta ei telli raamatut.

Kui ostja tahab katkestada kirjeldust, peab seda rahulikult laskma teha — võibolla tahab ta juba tellida. Esitab ta aga vastuväite, ka siis on parem katkestada ja seda teelt kõrvaldada, kui et lihtsalt edasi kõnelda. Kirjandus-evangelist peab samuti kuulma ja õppima, kui rääkima ja õpetama, ja mõnikord on tal esimesest veel rohkem kasu, kui viimasest. Kunagi ei peaks liig palju rääkima.

Ka kirjeldus olgu võimalikult kokku võetud. Parema on omada hääd tähelepanu lühikeseks ajaks, kui halba pikemaks. Sellepärast lühendatagu kirjelduse pikkust aga suurendatagu tema tugevust. Tarvitatagu ainult sõnu, mis ostjale ka midagi ütlevad. Kui oleme ostjale annud midagi lugeda, siis ei peaks me ise edasi kõnelema, sest ta ei saa ometi samal ajal lugeda ja kuulata ja sattub segadusse, püüdes seda siiski teha. Müügi lõpuleviimine on äraolenev mõlema poole üksmeelele jõudmisest. Tõendused kõrvaldavad küll vastupanu, aga ei aita lõpule viia müüki. Inimesi peab mõjutama ostma, sest selleks on nad väga tundelikud. Haigutab keegi vagunis, siis ei kesta kaua kui kõik vagu-

nis olijad ka haigutavad; jääb keegi kuhugi vaateakna ette seisma ja silmitseb midagi teravalt, siis koguneb varsti sinna ka palju teisi. Mõjutamine põhjustab midagi tegema — nimelt laskma tellimist tellimisraamatusse kanda.

Peaks püüdma ostjale hädad meelt valmistada oma ligiolekuga ja ülespidamisega, mitte kaua tema aega viites. Lõpuks peaks talle rõõmu valmistama raamatu kirjelduse läbi, mis talle on suureks kasuks.

Kristlikus kolportöörimises peab tarvitama mõistust ja rasket tööd, pead ja jalgu. Peaga töötamine on tarvilik hoolsaks ettevalmistuseks. Seda peaks tehtama enne, kui antakse tööd jalgele. Peaga töötamine aitab kirjandusevangelisti kohata inimeste mõtetega. Jalgadega töötamine aitab teda ostjate juure jõuda, et ta võiks oma peaga töötamisest kasu saada. Mõned kirjandusevangelistid töötavad poole sellest, mis nad võiksid, see tähendab aga ka, et nad ainult pool sellest müüvad, mis nad siis müüksid kui nad oleksid hoolsamad. Sellest tulebki, et neil poole vähem sissetulekut on, kui seda peaks olema. Keegi ei või midagi saavutada, ilma et ta töötaks.

Ka ei peaks rahulduma mõningate tellimiste saamisega. On vaja hakata töötama hoolikalt. Miski asi ei aita rohkem edule, kui veendumus, et sa edu saavutad. Edu omakorda täidab usaldusega ja aitab meid tellimist saada. Kui tellimist ei saa, siis peab end veel enam pingutama. Parimad ja edukamad kirjandusevangelistid usuvad kõik, et hää sissejuhatus, hästi ettevalmistatud kirjeldus ja lühike lõpp mõjutavad inimest tegema oma osa.

Kui aga ei õnnestunud kirjelduse lõpetusega inimest tellima mõjutada, siis on hää, veel kord neid punkte esile tuua, mis köitis kuulaja tähelepanu. Vastu inimese tahtmist tellimist üles kirjutada ei ole hää; neid lükatakse pärast ikka tagasi; sellepärast peab püüdma ostjatega esiteks sõprust luua. Kui peame ise oma kirjeldust inimeste abistamiseks, siis leiame ka varsti sõpru ja sõbrad omakord muretsevad jälle uusi sõpru, kes meilt tellivad.

### **13. Vastused vastuväidetele.**

Vastuväited kirjelduse ajal.

Hää kirjandusevangelist töötab kirjelduse nii hästi välja, et seeläbi kõrvaldatakse kõik vastuväited enne, kui neid üldse võimalik on esitada. Kuigi alati ei ole võimalik

kõiki vastuväiteid ümber lükata, mida ostja raamatu suhtes ette toob, siiski on hää, kui me suuremale osale neist vastame. See on siis võimalik, kui raamat on hästi läbi töötatud ja tähele pandud ka teiste ostjate vastuväiteid sama raamatu suhtes.

Edu saavutamiseks peab kirjandusevangelist omama kohanemisvõimet ja teravat mõistust; sest kui ostja esitab vastuväite, peab talle andma hää vastus, mis teda rahuldaks ja sääljuures mitte laskma kõigutada enda usku oma tublidusse ja raamatu tundmisse. Kui raamatut hästi tuntakse, siis on kerge leida kohe kohast vastust; et aga vastuväited võivad olla väga mitmesugused, on vajalik iga vastuväidet, millele kohe uskumisväärsust ei leitud, meeles pidada ja talle leida mõistusekohane ja hää vastus, enne kui külastatakse järgmist ostjat. Kui kellelgi ei õnnestu selletõttu saada tellimist, et ta ei võinud anda ostja vastuväitele rahuldavat vastust, ei peaks ta veel julgust kaotama. Neid vastuväiteid peab ainult meeles pidama, et mitte teist korda sisse kukkuda, vaid et vastus oleks valmis. Kui võimalik, peaks seda ostjat, kellele ei saadud müüa, uuesti külastatama, siis kui on välja töötatud hää vastus tema vastuväidetele. Paljudel sellistel juhtudel on kirjandusevangelistil nii toimides veel õnnestunud tellimist saada.

Õiglased vastuväited nõuavad kõnelust.

Isik, kes esitab õiglase vastuväite kirjandusevangelistile, valmistab talle sellega ainult häämeelt. Vastuväide on võtmeks ostja südamele ja selgitab olukorda. Ühes vastuväitega väljendab ostja järgmist: Siin on takistus, mis keelab mind raamatut ostmast. Kui sa suudad kõrvaldada seda, ostan meeeldi sinu raamatu.

Vastuväite kõrvaldamine.

Sa tunnend oma raamatut. Sa tunnend ka kristliku müügi-kunsti põhimõtteid. Sa oskad ka järeldusi teha. Samuti pead sa suutma anda vastusi vastuväidetele.

Kui sa kõrvaldad vastuväite enne kui neid esitatakse, siis on sinu kirjeldus mõistlikum ja veenvam ja sa saavutad suurt edu. Valmista seepärast raamatu kirjeldus juba nii ette, et võid ostjat veenda neis asjus, milles ta võiks esitada vastuväiteid, enne, kui tal on olnud võimalik teha seda. Kui sattusid kokku mõne uue vastuväitega, mille

tõttu ka ilma jäid tellimisest, siis kaalu ja mõtle asja seisukorda hästi järele, tööta siis hää vastus välja ja sa oled kaitstud iga edaspidise jubuse eest. Oled sa õppinud mõnelt ostjalt midagi uut, siis pea seda suureks kasuks, kuigi ta ei tellinud sinu raamatut. Kirjandusevangelistid õpivad nii hästi ostjalt, kes neilt raamatu tellivad, kui ka neilt, kes ei telli. Kui kirjandusevangelistile esitatakse terve rida vastuväiteid, siis on see tõenduseks, et tema raamatu kirjeldus on puudulik. Sellega pole veel öeldud, et ta on selleks täiesti ebaselge ja kõlbmatu.

### Ülespidamise reeglid.

Oled sa ühe vastuväite tagasi lükanud, ära peatu, et näha, kas sinu vastus ka mõjus. Usu, et ta mõjus ja jatka, aga ära hakka vaidlema, Inimese loomus on juba sarnane, et talle ei saa samal ajal vastu rääkida ja teda ka mõjutada. Sa pead aga inimest mõjutama. Vastates vastuväidetele jää alati sõbralikuks, aga ka tõsiseks. Ära lase end kunagi ostja poolt väljakutsuda. Anna võimalikult nõusolevas mõttes vastus, siis võid sa ostjat veenda oma tõendusega.

Ära laida ka teiste raamatuid. Räägi oma raamatust, põhjusta ostjat niipalju järele mõtlema sinu raamatu üle, et tal pole aegagi kõnelda endast. Mida paremini sa tunned oma raamatut, seda paremini võid sa teda kirjeldada ja seda vähem kuuled sa vastuväiteid.

### Kahesugused vastuväited.

On olemas ajalikke ja ka tühiseid vastuväiteid. Esimesega on tegemist, kui kellelgi ei ole raha, või on tal juba niisugune raamat, või ei ole kirjandusevangelist kirjeldanud raamatut küllalt selgelt. Tühiseid vastuväiteid tehakse ainult selleks, et vabaneda kirjandusevangelistist. Kogenenud kirjandusevangelist astub aga nii suurtsugusel viisil ostja ette, et tal on võimatu mõtelda ajalikele vastuväidetele ja vabandustele.

„Ma ei taha nüüd veel osta“.

„Ma mõtlen veel järele“. Tegelikult pole see aga sugugi nii. Üheksa ostjat kümne seast ei mõtle üldse enam raamatule, kui kirjandusevangelist on ära läinud. Ta on teiste asjadega niivõrd tegevuses ja unustab selle täiesti. Seepärast peab kirjandusevangelist ostjale näitama, et

õige silmapilk ostmiseks on siis, kui kõik üksikasjad on tal elavalt silme ees ja loodetav kasu tal värskelt meeles. Ka võib kirjandusevangelist talle arusaamatuks jäänud asju veel selgitada ja vastata tema vastuväidetele. Kõige parem on, kui kirjandusevangelist vastuväited juba ette ära näeb ja ostjale sugugi võimalust ei anna neid esitada. Sellepärast peab ta oma kirjeldusega ostjat veenma, et tal on vaja seda raamatut omada kohe. Kirjandusevangelist peaks alati kindlaks tegema, mispärast ostja ära ütleb, siis on tal võimalus kõrvaldada neid põhjuseid. Nii võib ta näiteks sel juhul öelda: Kui teie vajaksite arsti, siis ei mõtleks te enne selle üle järele? Kui te võiksite täna rohtu saada haiguse vastu, kas te jätaksite selle muretsemise homseks? See tervishoiuraamat annab teile just selle abi, mida Te vajate, sellepärast peaksite seda tellima kohe täna.

Võiks ka öelda: „Kindlasti härra. Ma tahaksin Teid ainult paluda, enne kui otsustate, veel kord meele tule tada seda, mida ma püüdsin teile kirjelduses ette tuua, nagu näiteks . . .“ Püüa kirjeldust veel kord punkt-punktilt ette tuua, sääljuures ostjat mõjutada kohe tellima. Ka võiks kirjandusevangelist vastata: „Kindlasti ma tulen homme uuesti, et tellimist võtta.“ (Niisugune vastus mõjub harilikult ostjat otsustavalt ütleva, millal ta mõtleb osta, nii on kirjandusevangelistil võimalus edasirääkimiseks ja ta võib teda mõjutada otsustama kiiremalt.

„Ma ostan hiljem“

Härra, ma ei usu, et Teie ostate enne, kui olete veendunud, et Te oma raha ka hästi ära kasutate. Kui Te aga veendunud olete, et Te seda pärast tahate osta, siis võiksite seda sama hästi teha ka nüüd.

„Kas ma võin seda raamatut veidi vaadelda?“

(Sääl juures haarab ostja raamatu oma kätte.) Võibolla on see vajalik raamatut jätta hetkeks ostja kätte. Peab näitama nagu tunneksime rõõmu selle üle, et raamat on tema käes. Järgmisel juhul öeldagu aga ostjale: „Ändestage, ma tohin Teile siin ehk midagi näidata, mis teile väga tähtis on.“ Seejuures võetagu raamat ostja käest ära ja jätkatagu kirjeldust, nagu poleks üldse olnud mingit katkestust.

„Sarnane kirjandus ei huvita mind.“

„Te vabandate härra . . ., see leht käsitab just üht ala, mille vastu paljudel inimestel on suur huvi, ja nimelt meie tervist. Nagu te teate, on ju tervis meie rikkus, eks ole? On tervis kadunud, siis kaob ka huvi kõige muu vastu elus. Kas pole see kahetsusväärne? Selle lehe läbi saate aga iga kuu õpetusi ja juhatusi, mis Teid võimaldab hoida Teie lapsi kõige hirmsate haiguste eest, mis meie maal sagedasti möllavad. Ma võin ka Teile härra . . ., näidata paljude Teie sõprade ja tuttavate nimesid, kes ka on tellinud selle lehe.“ Seejuures ulatatakse ootavas seisangus ostjale tellimisraamat ja pliats. (Vaata pilti 79. lhk.)

„Mul on palju tööd.“

„Kindlasti, härra . . ., Te olete väga tegevuses. Just sellepärast pean külastama Teid. Ma ei taha teid aga kauem kinni pidada, sest ka mul on palju tegemist. Teie nõusoleku tingimised märgin üles oma märkmeraamatusse. (Võta märkmeraamat välja ja hakka kirjutama.) Kuidas sobiks Teile tuleval neljapäeval, kell 10,20?“

Ostja satub nüüd kitsikusse. Kas alustab ta nüüd kohe kõnelust kirjandusevangelistiga või määrab aja kindlaks tuleval neljapäeval? Kui tal tõepoolest kiire on, siis nõustub ta tuleva neljapäevaga. Enamail juhtudel otsustab ostja siiski kohe asja juure asuda ja ütleb: „Noh kui Te võite viie minutiga valmis saada, siis rääkige juba nüüd.“ Sellega on kirjandusevangelist saavutanud võimaluse, mida ta igatseb.

„Hind on liig kallis.“

Siinjuures tuletatagu meele palgalisi. Üks nendest on ka kallim kui teine. „Ühe palk oleks teisele liig väike. Ka selle raamatuga pole teisiti. Loomulikult maksab see rohkem, kui mõni vähem väärtuslik. See pole tähtis, kui palju miski asi maksab, tähtis on vaid palju ta kasu toob. See raamat on nõudnud hiiglapalju tööd ja vaeva, aega ja kulu. Kui Te kõike seda arvesse võtate, siis leiate, et hind on isegi väga mõõdukas. Raamat ei maksa tegelikult midagi; ta toob Teile mitmekordselt seda sisse, mida Te välja annate tema eest.“

„Mul pole aega lugemiseks.“

Kui Teil nii vähe aega on, siis Teie kaotate tõesti väga palju. Te peate aga ka mõtlema oma perekonnale, see



vajab ka midagi õpetlikku ja kasulikku ja see peab Teile olema sama väärtuslik, kui Teie oma vajadused. Kui olete juba omandanud selle raamatu, siis leiate ka aega selle lugemiseks. See raamat on eriti väärtuslik ja väärrib Teie tähelepanu. Milleks see raamat paljudele teistele on saanud, selleks saab ta ka Teile.“

„Sellel pole minu jaoks mingit otstarvet.“

„Kui Te ühe kirja omaksite, siis ei viskaks Te seda kohe lihtsalt kõrvale, ilma läbi lugemata. Nii ei või midagi maa pääl, nii kasulik kui see ka oleks, enne mõista, kui seda on selgitatud.“

„Ma ei soovi seda raamatut.“

„Ka mina ei soovi Teile midagi müüa, mida Teie ei soovi saada. Et ma aga juba nii palju raamatuid olen ära müünud, sooviksin meeeldi teada, mil põhjusel Teie ei taha seda. Vast oleksite nii lahke ja ütleksite seda mulle. Kui selles poleks midagi väärtuslikku, siis ei julgeks ma seda teile üldse pakkudagi.“

„Ma tahan jääda oma arvamise juure.“

„Igaüks teeb kord otsuse, mida ta pärast muudab. Oma arvamist muuta tähendab ainult, et ollakse vahepeäl rohkem valgust omanud ühe asja kohta.“

„Tulge teine kord.“

„Ma ei taha kellelegi midagi müüa, mida ta ei tahaks. Niikaua kui ma aga siin olen, võite rahulikult saada teada, mis mul on, võib olla vajate seda ühel päeval.“

„Mind on ennem petetud.“

„Te võite ise veenduda, milles minu tegevus seisab ja Teie näete, et minu volitus Teid kaitseb. Teil pole karta mingit hädaohtu. Vaadake ka minu tellijate nimestikku ja volitust kirjanduslao poolt. Küsige meie kirjanduslaost, mina kannan kulud. Te saate vastuse veel enne, kui ma ära lähen.“

„Ma ei telli kunagi, kui mu mees kodu ei ole.“

Kinnitatagu daamile, et ei tahetagi tellimist saada, kui tema abikaasal midagi oleks selle vastu ja see poleks ka sugugi õige, kui te telliksite sellistes olukordis. Võib-olla

ütleb naine: temal on vabadus teha kõik, mis ta tahab. Nüüd peab püüdma elava kirjelduse läbi temas soovi äratada raamatu järele.

„Raamat on hää, aga mis ma sellega teen.“

Kui ma teaksin seda tõelist põhjust, mispärast Te raamatut ei vaja, siis võiksin seda võib-olla kõrvaldada. Kui on juba tõendused, et raamat on hää, siis võiks öelda: „Teie naabrid küsivad Teilt nõu, kui midagi läheb valesti, mispärast ei taha Teie end selleks ettevalmistada?“

„Ma ei või seda lubada omale.“

„Härra . . . , Te mõtlete küll, et Teie ei või endale lubada sellest raamatust ilma jääda?“ (Peab näitama, et iga mõtleja inimene peab tundma selle raamatu sisu ja et ka tema kohus on seda muretseda oma omaksetele.) Raha, mis pannakse raamatutesse, on kui leib, mis läkitatakse vee peale. Ta tuleb kindlasti teatud ajal tagasi, et hääd teha sellele, kes teda on läkitanud. Meie, kui vanemad oleme samuti kohustatud muretsema oma lastele vaimu toitu, nagu hoolitsema nende riietuse ja toidu eest. Sellepärast peame juba aegsasti muretsema vajalikkude vahendite eest. Vaimu ei tohi samuti lasta puudust tunda kui ihu. See raamat väärrib, et tema eest midagi välja antakse, sest ta on põhjatu valguse allikas, millest võite rõõmustada. Mõned ostjad on isegi kinnitanud, et nad ei tahaks ilma selle raamatuta olla isegi siis, kui peaksid mitmekordselt maksma tema hinna.“

„Ma saadan oma lapsed kooli.“

„Seda tean ma väga hästi, härra . . . Kuulsin juba teie naabritelt, et olete siin ümbruses üldse kasulikumaid kodanikke.“

Koolis õppimine ei ole aga mitte kõik, mis kasvatuseks vajalik. Te peate ka arendama oma lastes armastust hääde raamatute vastu, siis kasvatavad nad endid ise. Palju suuri mehi on endid ise harinud. Raamatud õpetavad mõtlema ja sarnast raamatut ei või vahetada kullaga noorte inimeste jaoks, kes seda võivad lugeda. Nad arendavad seejuures oma maitset ja kasvatavad end päris teadmatult.

„Olen juba küllalt sissekukkunud selliste asjadega.“

„Ma ei pane seda sugugi imeks, härra . . . , et Te

ses suhtes püüate olla ettevaatlik, aga Te teate sama hästi kui minagi, et ühing, kes püüab võita üldist usaldust, ei või edasi jõuda sel teel. Sellised inimesed, nagu Teie neid olete õppinud tundma, ei tule ka aastate pärast enam tagasi, et kindlustada saavutatud usaldust. Ühing, mille õigustatud esitaja mina olen, töötab üleilmselt 60 aastat. Ta annab välja raamatuid, nagu Teie siin ühte näete, 150 keeles. Kas pole see tähelepanuväärt suursaavutus, härra . . . ?“ Ka meie lehele kingitakse nii palju usaldust, et lugejate arv läinud aastal tõusis palju. Meie püüame inimestele ainult hääd teha ja soovin, et ka Teie omaksite seda hääd lehte, mida on omanud palju teisi.“ (Kohe näidata tshekiraamatut ja hakata tellimist üles kirjutama).

„Ma ei hooli usust palju.“

Aga igavese elu ja saatuse küsimused on siiski suurima tähtsusega igapäevale, härra . . . On elu peale surma? Ja kui on, missugune siis? Milles seisab õige elu tasu? Kas on ülekohtuste karistust? Selle üle valitsevad väga lahkuminevad vaated. Loomulikult on igal ühel õigus oma vaadet omada; aga peame ka teiste vaadetega õieti talitama ja neid täpselt uurima, enne kui teeme nende suhtes mingisuguse otsuse. See raamat annab rahuldava vastuse kõigile neile küsimusile, mida ma nimetasin. Tuhanded on omale muretsenud selle hää raamatu. Paljud on kinnitanud et nad ei taha seda raamatut miski hinna eest ära anda, kui nad ei saa mingit teist sarnast asemele.

„Mul pole aega lugeda.“

Härra . . . , Teie pole mitte ainukene ärimees, kes seda ütleb. Aga ärimehed ütlevad mulle ka alati, kuigi neil aega pole, et nad loevad pikki aruandeid maailma sündmusist, sest nad tahavad teada tähtsamaid sündmusi, et võida võtta õiget seisukohta kõigile selle suhtes. Kus inimesed on kuulnud, et ma toon kuukirja, mis annab ülevaate sündmusist terves maailmas, mille lugemiseks on vaja ainult mõned minutid nädalas, siis on nad selle kohe tellinud. Usun et Teie, härra . . . , ka teisiti ei mõtle, kui teised juhtivad ärimehed, ja tellite ka omale selle suurepärase teadaannete lehe. (Kohe ulatada ostjale sullepea ja talle mugavaks teha kirjutada oma nime tellimislehele).

„Mul on juba kõik lehed, mida ma vajan.“

Väga rõõmustav kuulda, et olete juba lugenud kõik-sugu lehti, see on tõenduseks, et olete üks mõtlejaid inimesi. Te kindlasti soovite siis ka üht nõuandjat kes Teid iga kuu tutvustab päevasündmuste tähenduse- ja tagajärgedega. Sellega tuuakse Teile koju kätte maailma parimat, millest iga mõtleja inimene tahab osa saada.

„Mul pole sarnased vaated, nagu selles raamatus.“

Härra . . . ka minu raamatukogus on palju raamatuid, millede autorid esitavad hoopis teissugust usulist ilma-vaadet kui mina, siiski ei kohku ma tagasi, et tutvuneda nende vaadetega. Haritlased koguvad kõikjalt andmeid, aga nad sõeluvad välja sääli juures muidugi kõik, mis neile ei ole vastuvõetav. Üks tähtsamaid mehi, kõlbluse esivõitlejaid, tegi tähendusväärse märkuse, et on hää läbi vaadata peaaegu igat raamatut, kuigi see sisaldaks väga vähe, millel on kestev väärtus.

#### 14. Piirkonna läbitöötamine.

Kui kirjandusevangelist on omanud põhjaliku ettevalmistuse müügikunstis, püüab ta saada kirjandusevangelistide juhilt põllu, kus ta võiks õpitud ära kasutada tegelikus elus. Kui kirjandusevangelist seda teeb, siis on ta õigel teel. Kirjandusevangelistide juht tunneb täpselt põldu ja sellepärast võib juhatada kirjandusevangelistele sobiva piirkonna. On väga tähtis, et kirjandusevangelist algaks õieti. Õige algus toob talle ka edu.

„Minge kõike maailma ja kuulutage evangeeliumi kõigile loodolevustele.“ (Mark. 16, 15.)

„Ja sedasinast kuningriigi armuõpetust peab kuulutama kõiges maailmas tunnistuseks kõige rahvale ja siis tuleb ots.“ (Matt. 24,14.) „Ja ma nägin ühe teise ingli kesk taevast lendavat, sel oli igavene evangeelium, et ta seda pidi kuulutama neile, kes maa peal elavad ja kõigile paganatele ja suguharudele ja keeltele ja rahvastele. (Ilm. 14,6.) Need kirjakohtad näitavad meile põldu, kus peame töötama olles kuninga teenistuses, ja nii peaks iga kirjandusevangelist põldu, mida kirjandusevangelistide juht temale annab, pidama üheks osaks sellest suurest lõikuspõllust, millele ta peab viima kolmekordse inglikuulutuse. Kirjandusevan-

gelist peaks oma töö täpselt ära jaotama, et piirkond saaks läbitöötatud põhjalikult. Ta peaks seda võtma erilise ülesandena, viia hoiatuskuulutust tema piirkonnas elavatele inimestele. Niipea, kui ta jõuab oma piirkonda, peaks ta välja töötama kava. Väga hää on enne hankida teateid, et selgusele jõuda, mil teel võiks saavutada parimat edu. Kirjandusevangelist peaks kõige pealt osavalt järele kuulama kes on tema piirkonnas mõõduandvamad mehed. Seda võib teha mitmel teel: isiklikult või jälle sellekohaste raamatute kaudu (Aadressiraamat, telefoniraamat (jne.) Kirjandusevangelist peaks püüdma teada saada kaupmeeste ühingu juhataja nime, see edustaks suuresti tema tööd kaupmeeste keskel. Mõned kirjandusevangelistid mõtlevad, et kui nad on külastanud ametasutuste esitajaid ja mõningaid mõõduandvamaid isikuid, siis on nende töö niihästi kui tehtud. See on aga suur viga; sellega algab alles töö. Ka ei peaks kirjandusevangelist mõtlema oma tööd katkestada, kui ametasutuste esitajad, keda ta külastas, ei kiitnud hääks tema tööd ja ei tellinud midagi. Kuigi see väga hää on tellijate nimestiku eesotsas omada mõõduandvate isikute nimesid, siiski pole sellest äraolenev kaugeltki veel kõik. Ka kavakindel töötamine ärist ärisse toob edu. Kirjandusevangelist peaks kõigi inimklasside seas töötama, kedagi vahele jätmata; siis õnnistab Jumal tema tööd ka rikkamal määral.

Kirjandusevangelist elagu piirkonnas, kas oma kodus või mõne sõbra juures, kes pooldab tõe. Peab ta elama võõrastemajas, siis olgu ta ettevaatlik omas kõneluses peremehe, teenijate ja võõrastega. Ta peaks end alati ülalpidama evangeeliumi teenrina. Üldse peaks võõrastele, nii vähe kui võimalik, seletama oma tegevusest, omast edust või edutusest või majanduslikest olukordadest. Kõige pealt peab hoiatama liig sõbralikkest inimestest. Juba palju kirjandusevangeliste on nende poolt petetud. Raha ja väärtasju peab hoidma kindlasti lukustatult. Suuremaid summasid ärgu hoitagu kunagi enda juures, vaid saadetaguneed kõige parem kirjanduslaole.

Töötades väiksemates piirkondades, kus kirjandusevangelist on võõras, oleks see silmatorkav kui ta järjekindlalt käib läbi piirkonnast, kus ta hiljem hakkab töötama, sest kui tema tegevus on inimestele juba teada, on tal mõneski kohas raske leida sissepääsu. Ka ei tohi jooksta sinna ja

tänna, vaid töötatagu ainult üht tänavat korraga ja põhjalikult ja pea ka hoolikalt aruannet töötatud piirkonnast. Sageli tuleb ette et pereines pole kodus. Siis peab kindlaks määrama teise aja. Võibolla on see! võimalik ainult varahommikul või hilisõhtul; aga palju tellimisi saab ainult sel teel. Õde White kirjutab: „Kirjandusevangelist ei peaks oma piirkonda läbi töötama mitte lohakalt ja hoolimatult. Nad peavad meeles pidama, et nad on Jumala kaastöölised ja lasevad end juhtida armastusest hingede vastu, et teha äärmisi jõupingutusi meeste ja naiste valgustamiseks tõega. Ettenägevus ja arm, abinõud ja otsustarve on üksteisega lähedas ühenduses. Kui Jumala kaastöölised teevad kõik, mida nad võivad, siis teeb Jumal seda, mida nemad ei suuda. Siiski ei tohi keegi oodata iseseisvalt ja oma jõuga edasi saada. Usinus peab käima käsikäes kindla usaldusega Jumalale.

„Kirjandusevangelist peaks endaga kaasas kandma traktaate, broschüüre ja väiksemaid raamatuid nende jaoks, kes ei jõua osta suuremaid. Sel teel leiab tõde sissepääsu paljudesse majadesse.“ (Der Kolporteur als Evangelist, lhk. 107.) Ka peaks kirjandusevangelist alati kaasas kandma kirjanduslao poolt väljaantud formulaare, kuhu ta üles tähendab tõest huvitatute nimed. Ta võib neile pidada piiblitunde, nii palju kui see on võimalik. Teate peaks ta aga saatma liidu eestseisjale, kes selle eest hoolt kannab, et ta edasi saadetakse evangeeliumi tööliste, kes elab huvitatule kõige ligemal.

Enne, kui kirjandusevangelist põllult lahkub, peab ta kirjandusevangelistide juhiga läbirääkima uue põllu suhtes. Selleks peaks ta äraandma põhjaliku aruande oma töö üle vanas piirkonnas, läbimüüdnud raamatute ja lehtede arvu jne.

Kasulikuid piirkonna läbitöötamine (linnas).

Et omada ühes piirkonnas võimalikult palju tellimisi, peab kirjandusevangelist järelemõtlikult töötama. Juba enda huvides peaks ta piirkonna läbi töötama ruttu ja põhjalikult. Selleks tahame soovitada kirjandusevangelistile „T—“ süsteemi. Alatakse töötama peatänavat üht äärt kuni esimese põiktänavani. Siis töötatakse läbi põiktänavat mõlemad ääred. On mõlemad ääred läbitöötatud võib jätkata tööd peatänaval, kuni jõutakse järgmise põiktänavani. Sel-

lega tehakse täpselt samuti, nagu esimesega. Kui on jõutud peatänava ühe äärega lõpule, siis minnakse üle teisele poole äärelle, ainult selle vahega, et nüüd tagasi tullakse. Kui sellega valmis saadakse, võetagu järgmine peatänav ja töötatagu ka see läbi „T“ süsteemi järele. Selline tööviis kiirendab kirjandusevangelisti tegevust ja tal on võimalik päeva jooksul külastada rohkem inimesi, kui muidu. Ka hoiab ta raamatute äraviimisel aega kokku, kui tellijad elavad üksteise lähedal.

### Töötamine ärides.

Erilist tähelepanu peab kinkima töötamisele ärides, kui ei taheta saada majast väljavisatud. Paljudes ettevõtetes on eeskirjad, mis keelavad kirjandusevangelistidele ja agentidele töötamise neis majades. Siiski mõistis üks kirjandusevangelist eeskujulikult sellest raskusest üle pääseda. Ta kõneles kõige päält osakonnajuhatajaga. Et nende aeg lühike oli, pidi ta kirjeldama lühidalt aga mõjuvalt. (Üldse on kirjandusevangelistil kasulik oma tööd teha kiiresti. Ta ei hoia sellega kokku ainult aega, vaid see võimaldab talle ka külastada rohkem inimesi.) Kui nimetatud kirjandusevangelist astus ärimajja, sõitis ta kohe liftil kõige ülemisele korrale. Kohale jõudes läbistas ta kõik koridorid ja pani tähele ustel olevaid nimesid; kus ta leidis uksel nime astus ta sisse ja kirjeldas raamatut. Et ta nii aukartustäratavalt töötas, ei pannud mõõduandvad isikud tähele, et ta oli kirjandusevangelist või mõni agent. Läbi töötanud ühe korra, läks ta üks trepp allapoole, järgmisele korrale, ja tegi siin samuti. Nii töötas ta edasi kuni jõudis keldrikorraneni. Siis läks ta veel kord tagasi ülesse ja käis läbi need tööruumid, mis ta enne oli vahele jätnud. Mõõduandvate isikute nimed, mida ta vahepeal oli kogunud, olid talle suureks abiks saada tellimisi ka siin. Selline tööviis nõudis küll palju jalavaeva, aga võimaldas ka kirjandusevangelistile lühikese ajaga saada palju tellimisi. See tegujõuline kirjandusevangelist arvas, et „säärane pingutus on hää noorele inimesele“.

## 15. Müük naistele.

Müük naistele on üks kolportöörimistöo harusid, mille läbi võib erilisi tellimisi saada, mida aga mõned meie kirjandusevangeliste tähele ei pane. Mida ligemal tellijad elavad üksteisele, seda vähem läheb aega raamatu tellimiste

võtmisteks ja ära viimiseks. Sageli juhtub aga et kirjan-  
dusevangelist läheb lihtsalt edasi, kui ta mõnes majas ei  
leia meest kodus; kirjeldaks ta aga sel juhul raamatut  
naisele, siis saaks ta sageli tellimisi.

Kindlasti nõuab see viisakust, osavust ja vastupidavust,  
et saavutada midagi naiste juures; aga enamail juhtudel  
on see siiski läbiviidav. Soovitame oma kirjan-  
dusevangelistile ainult proovida. Sageli on isegi soovitatav mehe kodus  
olekul oma asja esitada naisele, sest tihti on tema kodus  
valitseja. Seepärast peab juba enne teateid koguma mis-  
sugune keegi on, kui vana ja kas on perekonnas ka lapsi.  
Edasi peab püüdma teada saada kas on parem kõnelda  
mehe või naise ja ka, kui võimalik, kas mees on kodus.  
Juhul, kui ta kodus ei ole, või kui leht on juba naise  
käes, soovitame kirjan-  
dusevangelistile selgitada naisele, et  
soovime kõnelda temaga kasvatusküsimuse või hoolekande-  
töö suhtes ja palume hetkeks sisselaskmist. Milgil juhul  
ärge hakake raamatut kirjeldama uksele. Edu saavu-  
tada võib ainult siis, kui inimesed on juba ise meid sisse  
kutsunud. Kõik seda peab tegema viisakalt ja ettevaat-  
likult. Sõbralik toon, meeldiv välimus ja eriline viisaku-  
sõnnete tähelepanemine läbikäimises daamidega aitavad  
eesmärgile. Kui naine saab algusest päale hää mulje, siis  
kõik muu läheb kergesti.

Kui lapsed on kohal, või kui saate teada et perekon-  
nas on lapsi, ärge jätke tähelepanemata et nende läbi võib  
võita ema. Mis meeldib lastele, see tõmbab ka ema ligi.  
Juba üks sõna, mis lapsi naerma paneb, või mõne naljaka  
vastuse esile kutsub nende poolt, teeb ema sõbralikuks ja  
lahkeks.

Naised lasevad end sageli mõjutada sellest, mida teevad  
naabrid. Sellepärast võib rahulikult esimesele naisele, keda  
kohtame hommikul, pühendada 10—15 min., et teda mõjutada  
ostma. Kui esimese juures edu ei ole, peab sama püüdma  
läbiviia järgmise juures. Seda peab jätkama niikaua, kui  
saavutame edu. Tegelikult peaks rohkem püüdma müüa  
naistele kui meestele.

Muuseas on ka väga mõjuv mõni kiidusõna mõne  
perekonna liikme või maja ümbruse kohta. Seda tohib  
teha vaid väga maitsekalt ja hästi osavalt. Peaasi on, et  
saame oma tellijasnimestikku nimesid ja selle läbi võime

ka teisi mõjutada oma nime üleskirjutamisele. Omame juba neli kuni viis nime samalt tänavalt, siis võib mõjutada ostma pea kõiki naisi. Kõige enam armastavad naised end mitteostmiseks vabandada oletusega, et raamat meeldivat neile küll, aga säärase asjade muretsemine olevat mehe asi. Nii on terveid ümbruskondi, kus naine ei osta midagi ilma mehe loata. Sel puhul on hää selgitada, et niihästi mehed kui naised on ostnud seda raamatut.

Kui naisele ei saa midagi müüa, siis on võimalus teises kohas kõneleda mehega. Nii on kirjandusevangelistil kaks võimalust ühes perekonnas. Paneme kirjandusevangelistile eriti südamele seda tähele panna. See nõuab ainult veidi rohkem aega, aga toob ka rikkalikku edu. Kui kirjandusevangelist ette võtab midagi teha, siis on ka edu kindel.

### Inimesi külastamine nende kodudes.

Kui oled juba uksele koputanud või helistanud, siis ole küllalt viisakas, et mitte kohe ukse ette seisma jääda. Astu üks samm tagasi. Momendil, kui majaproua avab ukse, astu veel üks samm tagasi. Daam ei näe siis oma ees mitte pääletükkivat agentit, kes tahab iga hinna eest sisse pääseda, vaid just selle vastandit. Ta näeb inimest, kes on imeliselt tagasihoidlik ja viisakas ja jätab seda täiesti tema teha, teda sissekutsuda või mitte. Selle asemel, et ütelda kohe pääle tervitust: „Tahaksin Teile tuua seda ja seda kuukirja“, ligine esiteks hoopis teisest küljest. Lehe nime nimetamise asemel võib, sellejärele millise mulje daamist saab, alata kohe teatud kõnelust ja osavõtlikult küsida, milline läbielu on temal ses suhtes. Daam üllatub kirjandusevangelisti osavõtlikest küsimusist ja unustab sääljuures täiesti oma vastupanu ja enne, kui ta seda ise tähelepaneb, on ta juba elavas kõneluses.

Teata temale et see on väga kasulik leht, mis lahendab asjalikult ja põhjalikult kõnesolevaid probleeme. Sageli palub daam meid sisseastuda. Juhil nüüd lühidalt tähelepanu lehe omadustele ja ära unusta ka nimetamast, et selle lehe ülesanne on ka tõsta kodus ema mõju ja kindlustada laste kõlblikke põhimõtteid. Oleme saavutanud kõneluses haripunkti, siis peab kohe küsima, kas ta ei sooviks tellida seda lehte terveks aastaks. Jaataval juhul laseme aadressi anda ja kirjutame kviitungi. Sellega on müük teostunud.

### III. Elustav tundmine.

#### Õiglus.

Alaline, kestev edu on äraolenev tõtt rääkimisest. Ainult sel teel jõutakse enda hindamisele. Ainult nii võime teada, et oleme kasulikud inimsoole.

„Tunnistused kog.“ II. anne lhk 276. öeldakse kirjan-  
dusevangelisti kohta: „Ma palun Issandat, et Ta teid  
aitaks . . . teadmisele jõuda, et see on teie ülesanne esi-  
tada Kristuse iseloomu kannatuse, julguse ja kõigutamata  
õigluse läbi. Pühakirjas loeme viimasest ajast: „Äga  
pahad ja petised lähevad ikka peale kurjemaks. (2. Tim.  
3, 13.) Otse vastandina sellele on Issandal maa pääl üks  
rahvas, kes hoiab ustavalt kinni tõest; sest Ta ise ütleb  
nende kohta: „Ja nende suust ei ole leitud kavalust; sest  
nemad on ilma veata Jumala aujärje ees.“ (Ilm. 14, 5).

Evangeelium on antud meie kätte ja meie, kirjan-  
dusevangelistid, oleme „Jumala kaastöölised,“ et täita Kristu-  
selt meile antud ülesannet. Seepärast ei tohi me end  
kunagi alandada niivõrd, et tarvitame autuid võtteid müü-  
mise juures, nagu mõningad maailma inimesed. On väga  
tähtis, et kirjan-  
dusevangelistid, töötades oma piirkonnas,  
talitaksid alati õiglaselt ja ausalt. Kirjan-  
dusevangelist ei  
peaks püüdma omada mitte ainult kuulsust, vaid võitma  
ka inimeste silmis jumalamehe lugupidamise, keda kõik  
usaldavad. Kui kirjan-  
dusevangelist on südamest õiglane —  
ja seda peaksid olema ka kõik kirjan-  
dusevangelistid — siis  
on see märgatav tervest tema ülalpidamisest, välimusest  
ja isegi häälest. Kunagi ei tohi unustada, et meie ei pea  
ausad olema mitte üksi äri edu pärast, vaid tõe enda  
pärast.

Sageli juhtub et ostja täitub kohe eelarvamistega, kui  
ta saab teada, et kirjan-  
dusevangelist on s. p. adventist.  
Seda asjaolu kasutab saatan ning sosistab meile kõrvu,  
et meil pole vaja ütelda kes meie oleme, isegi mitte siis,  
kui ostja küsib seda. Seeläbi püüab ta meid uskuma  
panna, et on õige veidike tõde varjata, kui selle läbi  
kindlustame tellimise. Mõnikord ütleb ta isegi: „Eesmärk  
pühendab abinõu.“ On see õige? Ei kunagi!

Sellise talitusviisi läbi meie süda muutub kõvaks, meie  
autunne nõrgeneb ja enesest lugupidamine kaob, kuni me  
viimaks lahkume põllult.

Üks või teine mõtleb, et sarnast asja pole vaja kirjutada kristlikkudele kirjandusevangelistidele, aga vennad, mõtlemele sellele, et ükski meist pole vaba kiusatustest. Mõni võib töötada väga edukalt, teine võib omada väga sügava jumalatundmise, aga saatan püüab kiusata neid ometi. Prohvetikuulutuse vaim kirjutab sellest:

„Kui kolportöör läheb vale teele, kui ta hakkab tarvitama pettust ja valet, siis kaotab ta endast lugupidamise. Ta ei suuda selgitada endale, et Jumal teda näeb ja tunneb iga tema ärivõtet, et pühad inglid kaaluvad tema mõjutisi ja panevad tähele tema sõnu ja et tema palk saab olema, nagu olid tema teod. Ja isegi kui tal oleks võimalik varjata oma ülekohut Jumala ja inimeste eest, siiski mõjub ta enda patutundmine halvavalt tema iseloomule. Üks tegu ei kujunda veel iseloomu, aga ta kisub maha kaitsemüüri ja järgmisel kiusatusel on palju kergem ligineda, kuni autus saab inimesele harjumuseks ja teda ei või usaldada enam.“ (Der Kolporteur als Ev. lhk. 53. 54.)

Tööline võib saada kiusatud väga kergesti. Kui ta ei pühenda end iga päev uuesti Jumalale ja ei otsusta ausaks jääda igas olukorras, siis ta langeb kindlasti. Ta võib küll mõelda: „Ainult see üks kord, et võiksin saada tellimist; siis hakkab jälle ausalt talitama!“ See pole aga õige. Kunagi — ei mingis olukorras!

Kui ostja küsib: „Missuguse usuühingu poolt on see raamat välja antud,“ siis kirjandusevangelist võibolla vastab: „See pole ühegi teatud usuühingu väljaanne, vaid see on kõikidele usuühingutele.“ Ta võib küll arvata, et ta tõtt rääkis, aga ometi ei teinud ta seda, vaid puikles kõrvale. Tema vastus tahtis ütelda, et see raamat pole ühegi usuühingu oma. Töötades Issandale ei tohi me kunagi saada autuks. See läheb meile kalliks makma. Või oletame et kirjandusevangelist viib tellimise kätte, ostja kahetseb aga et ta tellis, ja püüab nüüd ära ütelda. Siis võib kirjandusevangelistil olla kiusatus öelda; „Ma tegin, mis minu kohus oli; kui te nüüd raamatu eest ei maksa, siis annan ma asja kohtu kätte.“ Selline seletus võib ostjat hirmutada ja teda maksmisele mõjutada ja kirjandusevangelist mõtleb, et ta edu on saavutatud. Aga mis on võidetud sellega? Kirjandusevangelist halvab oma südametunnistust ja endalugupidamist, ning seda kaotust ei saa hääks teha ka mitte kullaga.

Kirjandusevangelist peab alati valvas olema. Raamatus („Der Kolporteur als Evangelist“ lhk. 54. 55.) hoiatab meid prohvetikuulutuse vaim järgnevalt:

„Ükskõik millist teed ka kõnnime, elutee on alati ümbritsetud hädaohtudega. Kui töölised, ükskõik millises töös, muutuvad hoolimatuks ja ükskõikseks oma igaveste eesmärkide vastu, siis kannatavad nad suurt kahju. Kiusaja leiab tee nende juure. Ta seab võrgud nende sammudele ja juhib neid eksiteele. Ainult need on kindlad, kellede südamed on kaitstud puhtate põhimõtetega kui kindlusega. Nad palvetavad nagu Taavet: „Pea mu sammud hästi kinni oma tee peal, et mu jalad ei kõigu.“ (Laul 17, 5.) Peame alaliselt võitlema omakasupüüdmisega ja südame rikku- mise vastu. Sageli näivad olevat jumalakartmatud edukad oma ettevõtteis; aga kõik, kes unustavad Jumala kas üheks tunniks või hetkekski, on hädaohtlikul teel. Võib- olla ei näe nad hädaohtu enne, kui harjumus neid raudsete ahelatega tagasi hoiab paha vastu võitlemast. Jumal ei või hääks kiita nende teguviisi ja kui nad oma eksiteedelt ümber ei pööra, ei ole tema õnnistus nendega.

Mõnigi kirjandusevangelist vastab sellele: „Kas Paulus ei ütle mitte 1. Kor. 9. 19—23, et ta on saanud juutidele juudiks, ja neile, kes käsuta, kui see, kel käsku pole ja nõdradele on ta saanud nõdraks?“ Sellega pole aga öeldud, et Paulus oleks olnud nõus nende mitmesuguste seisukoh- tadega, ei, ainult evangeeliumi pärast, et võita mõningaid, lakkas ta võitlemast nende vastu, kuni tal õnnestus neile ligi pääseda sel alusel, mis neil oli ühine.

Kui tahame teha Issanda tööd, siis peame oma süda- meid relvastama puhtusega. Kui Jumala kaastöölised peaksime alati elama alandlikult tema ees ja õiglaselt oma kaasinimestega, siis võime ka palju hingi võita Kristusele.

**A. j a k a s u t a m i n e .**

Ükski võim maailmas ei suuda kedagi takistada tema otsust läbi viimast rohkem aega töötada, kui temale maks- takse. Kui miski asi meile raskusi teeb, siis just see mõte, et me töötame rohkem, kui meil vaja oleks, et läbi tulla. Võtame näiteks viis ühesuguste võimetega kirjandusevan- gelisti ja saadame nad täiesti ühesuguse hädusega põllule, siis saavutavad nad igaüks edu, mis võrdub täpselt nende töötahtele. Kui keegi otsustab müüa kaks korda niipalju kui teine, siis müüb ta ka kaks korda niipalju raamatuid.

Põhjused, miks peame aega täielikult ära kasutama.

Kuigi me ei tööta palga pärast, siiski on ka meie aeg raha. Alles siis, kui kirjandusevangelist on õppinud hindama aja väärtust, võib ta olla edukas. Kui keegi kingiks meile 100 000 kr. ja ütleks, et me enam rohkem ei saa, kas ei käiks me sellega hoolikalt ümber ja ei püüaks hästi ära kasutada iga senti, Keegi arvutaja arvestas välja, et inimesel on kasutada umbes 100 000 tundi, et saavutada oma elueesmärgi. See tähendab, et meie ajatagavara väheneb iga tunniga, mis möödub tagasipöörmatult. Kas hoolitseme selle eest, et iga tund tasuks end? Või käime ajaga nii ümber, nagu poleks tema minutitel mingit väärtust? Kirjandusevangelist võib palju kergemini unustada aja väärtuse, kui mõne teise elukutsega inimene. Seletus selleks on lihtne. Kirjandusevangelistil läheb ühel päeval töös paremini kui teisel, ja ta ütleb endale: „Mispärast end nii pingutada ja teha 20—30 külastust päevas? Eile ei läinud mul nii hästi, aga täna teenisin nelja tunniga väga hästi. Aeg pole sugugi mõõduandev. Ma pean vaatama, et ma oma jalgu ära ei jookse ja sääl juures ometi tellimisi saan.“ Kes nii mõtleb, see töötab ainult 3—4 tundi päevas. Oletame, et töötame 6 tundi päevas ja saame 6 tellimist, igas tunnis ühe tellimise. Töötaksime aga iga päev 2 tundi rohkem, siis saaksime ka 2 tellimist enam. Nädalas teeks see välja 12 tellimist ja kuus 48. Kui igalt tellimiselt 2 krooni endale saame, siis võidaksime selleläbi kuus 96 krooni. Kui arvestame ühe aastaga, siis suureneb see summa veelgi. Peab imestama kui kuulda, mida kõik võib saavutada õige ajajaotuse läbi. Ja ettetoodud näites oli vaja töötada ainult 2 tundi päevas rohkem! See pole ju palju, aga kui kergesti võime keskmiselt kaks tundi kaotada vihma või pühade tõttu. Seepärast teeme veel selgema võrdluse. Kaks tundi päevas kaotada, tähendab aastas kolm tervet kuud maha kriipsutada ja ühtlasi kaotada ka kolme kuu teenistuse.

Kirjandusevangelist peaks sellepärast oma aja üle valvama, see on tema varandus. Tahab ta töös edu saavutada, siis peab ta minutitega ümberkäima sama hoolikalt, kui sentidega. Kui ta peaks maksma omast taskust iga kasutamata jäänud tunni eest 2 krooni, siis käiks ta hoopis teisiti ümber Issandast kätteusaldatud ajaga. Kui

kirjandusevangelist oleks tahtlik iga päev sama palju töötama, kui vabriku tööline, siis ei saa ma mitte aru, miks tal ei peaks olema edu. Meie aeg on Issanda oma. Iga silmapilk kuulub temale. Meie püha kohus on aga seda ära kasutada tema auks.

Kolme kirjandusevangelisti läbielu.

Vaevalt on küll vaimustatumaid kirjandusevangeliste leidunud, kui olid kolm hiinlast. Nad põlesid oma töö pärast. Pole sugugi imestada et Issand õnnistas neid rikkalikult. Päeva tõusust kuni pimenemiseni kirjeldasid nad oma raamatut. Ma soovin et te võiksite kuulda, kuidas nad jutustavad oma läbielusid. Vaevalt jõuavad nad ära oodata kuni keegi teine lõpetab oma läbielu jutustamise, siis on neil kohe jutustada ka midagi sarnast. Tahame edu saavutada, siis peab töö meil saama lihaks ja vereks; peame selles elama, ainult sellest unistama. See on ainuke vastus küsimusele terve meie aja kasutamisest kirjandusevangeeliumi töös.

## 18. Aruandmine.

Igas ärielus mängib suurt osa raamatupidamine. Iga-suguste tehingute kohta peavad olema täpsed tõendused. Ainult see, kes oma käesolevad läbielud ja kogemused üles kirjutab, võib oodata tulevikus edu. Iga äri võtab endale aluseks üleskirjutusi, kui on vaja teha kalkulatsioone äritegevuse kohta tulevikus, või teada milliseid kaupu tuleb muretseda.

Raamatupidamine on ärielu baromeeter.

Paljud firmad nõuavad oma esindajailt, et nad saadaksid iga päev täpselt väljatöötatud aruande. Meie rahuldume nädala aruandega. Kirjandusevangelist omab aga ise päeva-aruanderaamatu, kuhu ta üles märgib oma töötunnid, tellimised, nende väärtuse, sissemaksud, äraviimised, otsemüügid jne. Iga õhtu koostab ta lõpuarve. Kes iga päev nii aruannet täidab, sellel pole raske hingamisepäeva õhtul nädala töö tulemusi kokku arvata, et seda saata kirjandusevangelistide juhile.

„Home Missionary Series“ nummer [4. öeldakse aruandmise kohta järgmist:

„Ingel, kes sai käsu Jumala lapsi ühe märgiga märkida, andis teada, kui ta oli lõpetanud oma töö,“ (Esek. 9. 4.)

„Ja kui apostlid tagasi tulid, rääkisid nemad temale, mis nad olid teinud.“ (Luka 9. 10.) „Ja apostlid tulid Jeesuse juure kokku ja kuulutasid temale kõik, mis nemad olid teinud ja mis nemad olid õpetanud.“ (Mark. 6, 30.)

„Aga kui nemad sinna said ja koguduse said kokku kogunud, siis kuulutasid nemad, mis suuri asju Jumal nendega oli teinud ja et ta paganatele usu ukse oli lahti teinud.“ (Apt. 14, 27.)

„Aga kui nemad Jeruusalemma said, võeti neid vastu kogudustest ja apostlitest ja vanematest, ja nemad kuulutasid, mis suuri asju Jumal nendega oli teind... Aga kõik rahva hulk jäi vait ja kuulsid kui Parnabas ja Paulus üles rääkisid, mis suuri tähti ja imetegusid Jumal paganate seas nende läbi oli teinud.“ (Apt. 15, 4. 12.)

„Ja kui ta neid sai teretanud, rääkis tema kõik korra pärast üles, mis Jumal paganate seas oli teinud tema ameti läbi: Aga kui nad seda kuulsid, austasid nemad Issandat.“ (Apt. 21. 19, 20.)

Meid pole jäetud ilma õpetuseta aruandmise vajadusest.

Miks peavad kirjandusevangelistid oma tööst aru andma.

Kellel on Issanda töös hää läbielu, peaks seda kirjutama meie lehes, et ka teised saaksid julgustatud selle läbi. Kirjandusevangelist peaks kirjutama oma rõõmust ja õnnistusest evangeeliumi töös, ja neid aruandeid peaks avaldama meie lehtedes, sest neil on väga suur mõju. Nad on koguduses „eluhais eluks“, millest nähakse, et Jumal on nendega, kes temaga koos töötavad.“ (Der Kolporteur als Evangelist, lhk. 105.)

On väga tähtis, et kirjandusevangelistide juht teaks sinu asupaika; sest kui juhtub midagi erilist, võib ta sinuga ruttu ühendusse astuda. Edasi võib ta ka aruannete põhjal teateid saada olukordadest sinu põllul. Vajad sa nõu, siis kirjutab ta sulle ja näitab, kuidas võid äravõita teatud raskuseid. Kõige parem Sinu töö edule on, kui ta külastab sind põllul ja sinuga seltsis välja läheb. Aruanne võetud tellimistest võimaldab kirjanduslaole muretseda raamatuid õigel ajal. Pead sa aga raamatud kohe ära viima, nagu see mõnes kohas viisiks on, siis peab olema raamatuid tagavaraks. Kirjanduslao juhataja soovib, et sa vastaksid järgmistele punktidele: Kui palju tellimisi, missuguses keeles,

milline on kõikide äraviimise kuupäev, sissemaksud, ära viidud raamatute arv ja väärtus, järele jäänud raamatute arv. Need andmed võimaldavad laojuhatajale teha teiega hääd koostööd. Tema peab jälle omakorda kirjanduslaole aruande saatma, et sääl teatakse arvestada põllu vajadustega. Ettetoodust võib näha, et meie organisatsioon sunnib igäihte koostööle teisega, et selle tõttu hoiduda pettumust. Samal ajal on see meile ka meeletuletuseks, oma aruannetes jääda alati soovitavale kõrgusele ja neid korrapäraselt ära saata.

Kirjandusevangelistide juht saab igal nädalal kirjandusevangelistilt aruande. Ta võrdleb töötunde tellimistega. Nii saab ta varsti aru iga kirjandusevangelisti võimetest ja teab, kes vajab abi. Sellejärele saadab kirjandusevangelist sulle oma aruande, et sa võid võrrelda oma saavutusi teiste kirjandusevangelistide omadega. Sa võid ka lugeda huvitavaid läbielusid, mida on teinud teised kirjandusevangelistid. Kirjandusevangelistide juht saadab aruande unioni kirjandusevangelistide juhile, kes selle omakord saadab divisiooni, kus koostatakse aruanne general-konverentsi jaoks. Need aruanded avaldatakse meie lehtedes ja kõik meie liikmed võivad lugeda, mis teevad meie kirjandusevangelistid terves maailmas.

## 19. Ümberkäimine rahaga.

Kui üheltki tööliselt meie ridades oodatakse ärimehelikku ülalpidamist, siis just kirjandusevangelistilt. Ta on alaliselt tegevuses äriliste tehingutega — olgu ostjatega või kirjanduslaoga. Nii omab ta sageli palju raha, mis ei kuulu aga temale. Kes siinjuures ei ole hästi hoolikas, võib sattuda raskustesse. Kuidas kirjandusevangelist peab täitma oma aruannet ja ära saatma, seda selgitasime juba. Raamatud peaksid õigel ajal ära tellitama kirjanduslaost, vähemalt kaks nädalat enne tellimiste äraviimist. Võtab kirjandusevangelist veel tellimisi vastu lühike aeg enne äraviimist, siis võib ta vajaliku raamatute arvu välja arvestada eelmiste nädalate keskmise edu põhjal. Tellimisi kirjanduslaole peab saatma selleks määratud tellimislehel, mitte aga harilikus kirjas, millega saadame läbielusid. Raamatute saatmisel peaks kirjandusevangelist ka alati saama arve, et ta saaks eksijuhtudel kohe selgust. Kunagi ei peaks raamatuid ostjatele kätte viidama enne, kui see

punkt ei ole korras. On tellimised ära viidud, peab kohe tasuma kirjanduslaole raamatute võla. Kuukirjade aastatellimised peab aga tasuma kohe tellimise ära saatmisel.

Kirjandusevangelist ei tohi mingil tingimusel ärakasutada kirjanduslao rahasid oma otstarveteks. See on ärilise usalduse haaavamine, sest see raha ei kuulu temale. Ta tarvitab sel juhul omavoli ligemise varandusega. Meie peame seda endastmõistetavaks, et meie kirjandusevangelistid sugugi sellesse kiusatusse ei sattu, kui nad teavad, millised tõsised tagajärjed sellel võivad olla; kui see välja tuleb et kirjandusevangelist peab rahasid omale, siis on kirjanduslao õigus keelduda tulevikus igasugusest tellimise täitmisest, kuni kirjandusevangelist heaks teinud on vea. Me ei taha, et meid selles küsimuses valesti mõistetakse. On olnud juhuseid, kus kirjandusevangelistid lao rahasid on oma käes hoidnud, mõttega, seda hiljem tasuda, ja lootes, et ehk tulevikus tuleb selleks parem võimalus. Aga nad sattusid selle läbi veel sügavamale võlgadesse ja ja nende olukord muutus aina raskemaks. Prohvetikuulutuse vaim annab teada, kuidas neil läheb, kes ilma mingisuguse ärilise põhimõtteta astuvad meie töösse:

„Lohakus, mida mõned noored kui ka vanemad kirjandusevangelistid üles näitavad oma töös, tõendab, et nad peavad omama veel palju tähtsaid õpetusi. Olen näinud palju kergemeelset tööd. Mõnigi on omandanud endale halbu harjumusi ja nad on seda pahet sisse toonud ka Jumala töösse. Missioniühingud on sattunud suurtesse võlgadesse selle tõttu, et kirjandusevangelistid pole tasunud oma võlgu. Mõnedki kirjandusevangelistid olid haavunud, kui neilt nõuti, et nad kirjanduslaolt saadud raamatud ka täpselt maksaksid. Täpset maksmist nõuda on aga ka ainuke tee, et äritegevust elus hoida.“

Seda ust peab lukustama.

Kõik peaks olema nii korraldatud, et kirjandusevangelistidel oleks küllalt elamiseks ja neil ei tarvitseks teha võlgu. Selle kiusatuse ust peab sulgema ja lukustama. Kui aus üks kirjandusevangelist ka ei oleks, siiski võivad saabuda tema töös olukorrad, mis moodustavad talle raske läbikatsumise.

Kristlik puu ei tohi kanda hooletuse ja laiskuse vilja. Ükski inimene ei või Issanda varandusega ümber käia autult ja hooletult ja sääljuures Jumala ees seista süütult.

Igäüks, kes seda teeb, salgab oma teoga Kristust. Ajal, mil ta tõendab end pidavat ja õpetavat Jumala käske, lakkab ta ometi järgimast tema põhimõtteid.

Issanda varandustega peaks õiglaselt ümber käidama. Issand on kinkinud inimestele elu, tervise ja mõistuse, on annud neile kehalise ja vaimlise jõu, et nad peaksid tarvitama seda. Kas ei peaks neid andeid kasutama tema nime austamiseks? Vennad, kas te olete ka mõelnud, et teie nende talentide eest, mis Issand teile on annud, peate kord aru andma? Kas olete targasti talitanud oma Issanda varandustega, või olete seda kasutult ära raisanud, mille pärast te nüüd taevas olete üleskirjutatud ülekohtuste sulastena. Paljud tarvitavad Issanda raha oma himude rahuldamiseks, kui sääl üldse rahuldamisest võib olla juttu. Nad ei harjuta enesesalgamist, vaid annavad oma raha välja tühiste asjade pääle ja ei võta oma risti enda pääle, ning ei käi Jeesuse järele. Paljud neist, kes rõõmustaksid Issandast neile antud väärtuslike võimaluste üle, on oma elu ära raisanud, ja tunnud ainult puudust ja kannatusi.

Jumal nõuab, et tehakse otsustavaid samme töö mitmesugustes harudes. Äri juhtimine, mis on seotud Jumala tööga, peab ilmutama suurimat täpsust ja korrapärasust. Senini pole veel tehtud mingeid jõupingutusi, et tuua tõelist uuendust siseasjadesse.

Kui mõned kirjandusevangelistid satuvad raskustesse, siis ootavad nad, et misjonikassa neid rahaliselt aitaks, et jälle varsti sattuda raskustesse ja paluda abi. Need, kes on pandud ülevaatajaks Issanda varanduse üle, peaksid silmad hästi lahti hoidma, et vahendeid ei antaks välja sellisteks otstarveteks. Kui inimesed kolportöörides ei suuda kõiki Issanda varakambri tuua, mis sinna kuulub, siis oleks parem, et nad kohe lõpetaksid töö. Nad ei peaks edasi kolportöörima, või olgu siis, et nad vahendeid toovad varakambrisse, selle asemel, et neid röövida.

**Ärge tehke võlgasid!**

Kõik peavad harjutama kokkuhoidu. Ükski tööline ei peaks nii talitama, et ta satub võlgadesse. Harjumus, raha varakambrist välja võtta, enne kui see on teenitud, on üks püünis. Selle tõttu piiratakse abiallikaid, nii et pole võimalik toetada misjonitöölisi. Kui keegi satub meelega võlgadesse,

siis mässib ta end saatana püünistesse, mida see välja laotab hingedele.“ (Der Kolporteur als Evangelist lhk. 81—84).

Meil on Hiinas üks kirjandusevangelist, kes töötab lehega „Aja märgid“ ja paneb säääl juures tähele hääd põhimõtet. Tal on 3 kassat: üks on isiklik, teine kirjanduslao ja kolmas Issanda oma. Igapäev teeb ta korraliku aruande ja jagab õhtul raha ära nende kolme kassa vahel. Miski asi ei suuda teda mõjutada tarvitama kirjanduslao ehk Issanda raha. Sellest kirjandusevangelistist võime midagi õppida. Me peaks ise ainult seda tarvitama, mis on meie oma. Meie oleme Jumala majapidajad: „Nii arvaku meid igäüks kui Kristuse sulaseid ja majapidajaid Jumala salaja asjade üle. Aga peale selle, siis küsitakse majapidajatelt, et igäüks peab truu olema.“ (1. Kor. 4, 1, 2.) Kes järgib Pühakirja ja prohveti-kuulutuse vaimu juhtnöõridele, see saavutab ka edu.

## 20. Tellimiste äraviimine.

Raamatu kätte andmine ja raha vastu võtmine on sama tähtis toiming, kui tellimise võtmine. Mõningad tahaksid siin juures öelda, et see on isegi veel tähtsam. On piirkondi, kus raamatud viiakse ära veel samal päeval, mil võeti tellimine, nii näiteks: Hiinas. Säääl tuleb sageli ette, et ametnikud vahetavad mõne nädala kestel omi teenistuskohiti. Arvestades nende olukordadega, poleks kirjandusevangelistil mingit mõtet, raamatuid viia ära hiljem. Kui kõneleme raamatute äraviimisest, siis peame juba eeldama üldiselt tarvitusel olevat viisi (kommet).

Raamatus: „Christian Salesmanship“ välja antud Generalkonverentsi kirjanduslao osakonnalt, on hää käsitus raamatute äraviimisest. Ta on küsimuste ja kostmiste kujul väljendatud järgnevalt:

1. Millal ja kuidas peaks pandama alus äraviimisele, ja kuidas see peaks sündima? Vastus: Tellimise võtmisel.

a) Võetagu vastu ainult ausalt soovitud tellimisi.

b) Ostja ausa tellimise tõenduseks võetakse sissemaksu.

2. Millal peaks algama ettevalmistus äraviimiseks ja millest seisab see? Vastus: Alga ettevalmistusega varakult, et kõik oleks valmis, kui on käes äraviimise aeg.

a) Korralda tellimiste äraviimine nii, et sul pole vaja käia ühte teed rohkem kui kaks korda.

b) Telli kiranduslaost raamatud kaks kuni neli nädalat enne ära viimise tähtaega sinna, kuhu sa pead ära viima tellimised.

c) Teata ostjatele 1 nädal või 10 päeva varem kaardi või kirjaga (viimane on parem) millal sa tood raamatu.

3. On see vajalik, et kirjandusevangelist õigel ajal ja täpselt ära toob tellimisi? Mispärast? Vastus: Kindlasti. Ole õigel ajal kohal, parem veel kui üks päev varem. Õigel ajal sellepärast, et on inimesi, kes otsivad vabandusi, et poleks vaja raamatut vastu võtta; on need, kes ei taha kodus olla, kui sa tuled.

4. Kuidas peab end ülal pidama ostjaga teiskordselt kohates, ja mispärast? Vastus: Võimalikult nii, nagu sa viimast korda lahkusid, s. t. südamlikult.

a) Sõbraliku tervitusega, käepigistamisega, kus see sobib ja perekonna hääkäekäigu järelepärimisega.

b) Kui sa tellimise võtsid, lasksid sa Püha Vaimu enda läbi ostja südamele rääkida. Mõnigi imestab, kui kirjandusevangelist tellimise ära andmisel end ülal peab teissuguselt. Loobu kõigist, mis võiks temas esile kutsuda mõtet, kui oleks sul tähtis ainult raha.

5. Mis on nüüd kirjandusevangelisti järgmine ülesanne? Vastus: Võta raamat ruttu paberist välja ja näita seda ostjale.

a) Jubi veel lühidalt tähelepanu paarile peamõttele, mida sa rõhutasid kirjelduse ajal.

b) Tee ostja tähelepanelikuks häädele piltidele ja paberile.

c) Palu teda veenduda raamatu tähtsusest ja näita hinda. Kui vajalik toetu tellimistschekile, mis tõendab ostja tahtlikkust ostmiseks.

6. Mida peaks üldiselt tegema, kui raha on saadud kätte? Vastus: Eeldades, et me ei tea, kas ostja mõistab ümberkäia uue raamatuga, näidatakse temale, kuidas avada raamatut. Löö eest ja tagant osa lehti lahti, et hoiduda raamatu seljataguse murdmisest.

7. Millise tundega peaks iga kirjandusevangelist ostja juurest lahkuma? Vastus: Ta peaks kindel olema, et kogu tema teguviis kiidetakse hääks taevas ja et tal ei tarvitseks häbeneneda ostjat hiljem kohates.

8. Kuidas peaks jumalaga jätma? Vastus: Kui vähegi võimalik, peaks lahkuma südamlikult öeldes: Jumal õnnis-tagu Teid selle hää raamatu uurimisel.

9. Kas peab tellimiste äraviimisel terve hinna sisse-kasseerima? Vastus: Ja. Ei ole hää raamatut kätte anda ilma, et terve hind oleks tasutud. Sest kui osa hinnast jääb tasumata, siis tuleb seda kahju kanda kirjandusevan-gelistil, aga mitte kirjanduslaol.

10. Millal peaks kirjanduslaos arved õiendama? Vastus: On hää, kui seda tehakse tellimiste äraviimisel vähemalt üks kord nädalas, võimaluse korral aga veel sagedamini.

## IV. Isiklik meeoleolu müümise juures.

### 21. Enesearendamine.

Kirjandusevangelist peaks alati püüdma omandada uusi ideid ja tööviise, et täiendada oma tööd. Mis täna veel on läbiproovitud ja tulutoov meetod, võib mõni päev hiljem vajada parandust, kui seda nõuavad uued tingimused töö-põllul. Seepärast on kirjandusevangelisti ülesanne end edasiarendada, üht ja teist teed proovida, kõik selle ees-märgiga, saada kõlbuliseks tööliseks Issandale.

„Pane tähele! Korda! Võrdle!“ Selle reegli andis Graham Belle kõigile neile, kes tahavad end edasi arendada. Esimene asi, mida hariduse järele jänuneja peaks õppima, on tähelepanemine. Tähelepanemise läbi kogume endale materjali, millega võime töötada. Siis on vaja nähtut kor-damise läbi süvendada mõistusse, muidu kaotame võidetud varandused uuesti. Lõpuks peame tähelepanud asjaolusid võrdlema üksteisega. See aitab meid teha kindlaid lõpp-järeldusi. Ja need moodustavadki meie tegeliku hariduse-vara; need on meie isiklik omandus, sest me oleme neid hankinud tähelepaneku, kordamise ja võrdluse teel. Loe, uuri, vaata enese ümber ja küsi! Kes seda teeb, jõuab edasi ja kasvamine on elusaladus, niihästi vaimulikus kui ka ajalikus elus. Neid mõtteid leiame ka raamatus („Der Kolporteur als Evangelist“, lhk. 52.) „Kolportööri töös võib tehtud saada palju rohkem elavat tööd, kui senini. Kolpor-töör ei peaks endaga rahul olema, vaid end alaliselt täien-dama. Ja edasi lhk. 79: „Meie kolportöörid peaksid olema õiglased õpilased ja õppima, kuidas teha oma tööd eduka-maks. Kui nad seda tahavad teha, siis peaksid nad lahti



*Eeskujulik jumalagajätmine.*

hoidma silmad, kõrvad ja mõistuse, et Jumalalt vastu võtta tarkust ja teada saada, kuidas aidata neid, kes mõnesugusel puudusel on hädaohus ja võivad minna kaduma. Iga tööline peaks kokku võtma kõik oma jõu ja võimed, et teha oma parimat: vabastada inimesi saatana püüniseist, neid ühendada Jumalaga. Kirjandusevangelist, kes tahab seista vaimliselt kõrgel tasemel, peab ammutama endale toitu Jumalast. Laulja ütleb: „Ma panen su sõna tallele oma südamesse, et ma pattu ei tee sinu vastu. (Laul 119. 11.)

Iiobi, raskelt läbikatsutud jumalasalase, väljendus peab leidma tõestust ka meie elus: „Tema huulte käsust ep ole ma mitte ära taganenud; enam kui oma seadmise olen ma tema suu sõnad tallele pannud.“ (Iiob 23, 12.) Raamatus „Tee Kristuse juure“ valgustatakse seda mõtet eriliselt: „Miski asi pole kohasem meie vaimu kinnitama, kui põhjalik Pühakirja uurimine. Ükski teine raamat ei suuda niivõrd tõsta meie mõtteid, meie vaimseid võimeid teha tugevaks, kui piibli sügavad ja õilsad tõed. Kui Jumala sõna saaks uuritud nii, kui see õige on, siis omatakse vaimlist valgustust, õilist meelt ja usaldatavust, nagu seda muidu vähe on leida,“ lhk. 124.

Iga kirjandusevangelist peaks olema kirjaurija, kes loeb iga päev piiblit ja teda vähemalt kord aastas läbi loeb. Kuulutuse põhitõed, mida meie usume, peaksid tal olema hästi tuntud. Ta peab ka huvi tundma teiste hääde raamatute vastu, näiteks nende, mis on ette pandud lugemiskursuses. Hääde raamatute ja lehtede lugemine hoiab teda päeva elamustes kõrgel tasapinnal. Olles nii varustatud, võib ta ostjatega kõnelda päevauudistest jne.

Kirjandusevangelist teeb vaimulikku tööd. See tähendab, et kõik tema tööviisid peavad olema läbiimbnud vaimulikest põhimõttest. See kutsub ka ostjas esile aimduse tema tegevuse tähtsusest. Ta peab oma vaimlist toitu alati Jumalalt ootama. „Töölised peaksid alaliselt saatma palveid Jumala juure. Nad pole kunagi üksi. Kui nad omavad usku Jumalasse ja tunnevad, et nende kätte on usaldatud viia inimestele valgust piiblitõdede üle, siis rõõmustavad nad Kristuse alalisest ligiolekust.“ („Der Kolporteur als Evangelist“, lhk. 112.)

Tee oma raamat inimesele ihaldusväärseks!

Kahest kirjandusevangelistist müüb üks kaks korda niipalju kui teine, mispärast? Vähema eduga kirjandus-



*Ebaviisakas jumalagajätmine.*

evangelist külastab veel rohkem inimesi, kui teine. Kahjuks ta külastas ainult. Ta läheb majast majja ja võtab tellimisi. Kirjandusevangelist, kes müüs kaks korda nii palju, ei tee nii palju külastusi, kui tema kaastööline, võtab endale aga aega, et järele mõtelda oma töö üle. Igal õhtul mõtleb ta järele ostjate probleeme ja otsib võimalusi, kuidas neile ligineda kõige paremini. Ta ei rahuldu mitte ainult tellimiste võtmisega, vaid talitab nii, nagu peaks tegema kristlik raamatumüüja. Ta ehitab oma müüke süstemaatiliselt üles, kuna teine saab tellimisi ainult säält, kus inimesed juba meeleldi raamatut ostaksid, ilma tema erilise pingutusetagi. Suur vahe on, äratada inimeses igatsust raamatu järele, või ainult küsida, kas te tahate tellida. See on otsustandev kas kellelgi on tõelikult edu, või hoiab ta end ainult vee pääl. Paljud viimseist võiksid teha oma edu kahe ja kolmekordseks, kui nad ainult aru saaksid, et nad peavad esiteks äratama igatsust raamatu järele, mida nad tahavad müüa.

Me tunneme üht kirjandusevangelisti, kes äratab inimeste huvi seeläbi, et ta ütleb endal olevat midagi anda, mis võib, nagu ta uskuvat, inimeste elupäevi pikendada 10—20 aastat. Inimese osavõtt on äratatud. See on midagi toredat, olla ise vaimustatud asjast, mida me pakume. Usu ise kindlasti oma asjasse, siis sa saavutad ka edu. Otse imestav on, millisele tasemele osavus võib viia kirjandusevangelisti, kui ta ainult tublisti töötab ja püüab edasi jõuda. Hiljuti jutustati ühest vennast, kellel oli südamlilik soov tegutseda Issanda jaoks, kes näis aga olevat eduta, vähe haritud, lühidalt, selleks mitte kohane. See vend pühendas aga oma elu täiesti Issandale ja andus varahommikust kuni hilja õhtuni oma tööle, kuni ta lõpuks oli meie tublimaid töölisi. Ta õppis hindama aja väärtust ja harjus kindla päeva ärajaotusega. Tal oli kindel aeg ülestõusmiseks, palveks, hommikueineks, ennelõunatööks, lõunasöögiks, päälelõnaseks tööks, õhtusöögiks ja õhtuseks õppimiseks, millal ta järele mõtles päevase töö üle. See kava oli talle suureks kasuks. Ma soovitan seda igale töölisele. Sellise kava läbiviimine suurendab meie julgust ja võimeid. Nimetatud kirjandusevangelist sai nii edukaks, et teda saadeti ühele misjonipõllule suure hulga kirjandusevangelistide juhiks.

Ma ei jõua küllalt toonitada Issandalt meile antud

annete arendamise vajalikkust. On juba vana reegel, et me oma tööd peame tegema paremini, kui varemalt ja alati usinasti õppima, et veel paremine täita oma üsesannet. Mõtlme sellele, et parim abi enesearendamiseks tuleb ülalt: Meie Issand, Jeesus, Kristus annab meile oma Püha Vaimu jõudu.

## 22. Kehaliku tervise hoidmine.

Kirjandusevangelistil peaks kogu tema töö kestel olema selge pea, et esitada kõige veenvamalt oma raamatuid. Kes varahommikust kuni hilja õhtuni peab vastu astuma ikka uutele inimestele, vajab tervet keha ja selget mõistust. Tõendused ja müügipunktid, mida ta tarvitab inimeste mõjutamiseks, peavad ka olema sisukad ja selleks on jälle vaja vaimutugevust, mis tugeneb hääle tervisele. Tervis on õige edu saladus. Et olla vastupidav ja võida inimesi veenda, peab kirjandusevangelistil olema hää kehalik tervis. Mõne hää juhtnööri täitmise läbi ei hoi mõnigi kirjandusevangelist mitte ainult oma tervist, vaid saab ka edukamaks omas töös.

Otstarbekohane toit.

Toit on vajalik organismi ülesehitamiseks, äratarvitatud aniate asetamiseks ja kõikidele organitele vajaliku jõu ja energia muretsemiseks. Toit olgu lihtne, aga vaheldusrikas. Ühelgi söögiajal ei peaks puuduma neli aine liiki. Munavalge, süsivesik, rasvad ja soolad. Igal söögiajal peaks olema vajalik toitainete väljavalik.

S. P. Adventistid omavad palju teadmist selle kohta, millised toidud on kasulikud, millised mitte. Seepärast peame kõvasti kinni pidama terviseuuenduse seadustest ja loobuma kõigist 3. Mos. 11. ptk. nimetatud roojaseist toitest. Ka prohvetikuulutuse vaim annab meile juhatusi terve eluviisi kohta. Raamatus: „Der Kolporteur als Evangelist“ loeme: „Läbikäies uskmatutega ärge kalduge kõrvale õigeist põhimõttest. Kui te istute nendega lauas, olge söömisel mõõdukad ja sööge ainult neid toite, mis ei halva mõistust Hoiduge ebakasinasest. Te ei tohi midagi teha, mis nõrgestaks teie vaimset ja kehalist jõudu, kui te ei taha saada võimetuks vaimsete asjade otsustamises. Hoidke oma vaim niisuguses seisukorras, et Jumal võiks sinna sisse vajutada oma sõna kalleid tõdesid.

Nii saavutate mõju teiste üle. Paljud püüavad teiste elu parandada see läbi, et nad teistele kallale tungivad sellega, mida nad peavad valeks harjumuseks. Nad lähevad nende juure, kes nende arvamise järele on eksinud ja paljastavad nende vigu; ei püüa aga sugugi tõsiselt ja ettevaatlikult nende vaimu juhatada õigele teele. Selline talitusviis ei aita kunagi saavutada soovitud eesmärki. Selle asemel, et teist parandada, äratame neis sageli vastupanuvaimu ja teeme sellega rohkem kahju, kui kasu. Ärge vaadake teisi selleks, et neid tähelepanelikuks teha nende vigadele ja eksitustele, vaid õpetage neid oma eeskuju läbi. Näidake enese ärasalgamise ja söögiisu võitlemise läbi oma sõnakuulmist õigete põhiõpetuste vastu. Laske oma elu tunnistada tõe pühitsevast ja õilistavast mõjust.“ (Lhk. 105, 106.) Ühenduses sellega viitame mõningaile väljavõtteile Dr. H. W. Miller'i kõnest, kes on arstlik juht Kauge-Ida divisjonis. Ta ütles:

„Meie keha ei vaja mingit keemilist ühendust ega ühtki algainet, mida ei leidu mullas. Jumal ütles: „Mullast oled sa võetud ja mullaks pead sa saama.“ Mullast oleme tehtud ja me oleme muld. Ma ei leia mingit paremat alust nõudele, et inimene peaks end toitma sellest, mis üles kasvab maast, nimelt puuviljast, teraviljast, pähkleist ja aedviljast. Jumal on ise määranud inimesele toidu. Maailma alguses pandi ka maksma kõrgemad toitluspõhiseadused ja usklikudele on sellest alusest küllalt.

Maailm jõuab pikkamisi sellele tundmisele, et toidust on väga palju äraolenev. Ettekirjutatud toidu tarvitamise läbi saavutatakse haiglates suurt edu haigete ravimisel. Kus jäetakse see tähelepanemata, sääli ei aita ka palju teised arstimisviisid. Palju inimesi nälgib mitte toidu puudusel, vaid nad ei saa õiget toitu. Teaduslised toiduainete uurimused on viinud maailma sellele veendumusele, mida õpetasime juba aastate eest. Meie õpetame neid, sest Jumal on ettekirjutanud mida peab sööma.

Ameerikas on piim eeldatavaim toiduaine, hommikumaal — roheline aedvili. Piim on mineraalide- ja vitamiinide-rikas. Vitamiine võime saada aga ka aedviljast — salatist, spinatist ja lillkapsast. Saame neid piimast, siis on lehm neid saanud ennem kusagilt.

Eriti soovitav on tarvitada rikkalikult aedvilja. Teadus on kindlaks määranud, et taimetoit on siiski parim toit.

Loodusel on võimalik tuleviku tarvituseks koguda toiduaineid, meie inimesed ei peaks aga sel otstarbel liiga palju munavalget sööma, sest meil pole mingit tagavarapaika ja keha peab seda kõik, kui üleliigset, välja heitma. See võib aga hädaohlikuks saada. Teaduslik uurimus tuleb jällegi tagasi põhimõtetele, mida Jumal alguses andis. Meie tervise käik rajaneb Jumala ilmutusele. Jumal ja Kristus on looduse parimaid tundjad, sest see on loodud nende läbi. Nii tarvitame ka täna neid vahendeid, mida Jumal alguses inimesele andis: päikesevalgus, hapnik ja looduslik toit. Edasi vajame värsket õhku, sest inimene elab hingamise läbi. See pole mitte elu ise, aga see on elu ülalpidaja. Õhust ilma jääda on palju hädaohlikum, kui toidust. Igaühte peaks õpetatama, kuidas hingata, et saada tugevat kopsu, mis kindlustaks vastupanu kopsupõletikule ja tuberkuloosile. Siis küllaldaselt vett juua — sooja vett, külma vett ja küllaldaselt vett.

Hoolitse selle eest, et omaksid söömisel kõike vajalikke toiduaineid. Toiduvalikut peaks hästi järelekaalutama. Ei võeta ju ka mitte igasuguseid süse ahjukütteks, vaid enne proovitakse nende põlemisväärtust. Me oleme loobunud algelisest toidu lihtsusest, aga see peaks olema alati lihtne. Mida söödi Aabrami päevil, Israeli laagris ja Taanieli ajal? Piiblis nimetatud toidud on alati äärmiselt lihtsad. Tänapäeva söögikaart on aga väga mitmekesine.

Me vajame nüüd mehi, kes annaks meile tagasi teravilja tema täies väärtuses. Kauplusest ostetakse kliisid ja valget jahu eraldatult. Meie tervis hoitakse kõige paremini korras ümbertöötamatuist, looduslikest toiduainetest. Me peame neid tarvitama õiges kokkuseades ja parajas rohuses. Peame sööma palju puuvilja ja aedvilja, milles on teatud hulk munavalget, nagu piimas ja munadeski.

Mehed ja naised hakkavad mõistma, et on suur kasu talitada meie tervishoiu põhimõtete järele ja nad tulevad meie juure. See töö võidab. Meist usutakse, et oleme õiglased, pühitsetud ja palvetajad inimesed. Tervishoiukuuutus on igale tõelisele kristlikule töölisele üks osa tema usundist. Me kõik oleme osad ja liikmed selles suures töös. Peame kaasa aitama meie kirjanduse levitamisele. Meie kasvatus ja kirjandustöö peaks käsikäes edasi minema. Meie peaksime oma tervist sama pühaks pidama, nagu meie iseloomu. Julgus kasvab tervisest. Anna kir-

jandusevangelistile tervis tagasi ja ta omab ka uuesti julguse. Kui keegi on maharõhutatud, siis uuri järele tema tervisline seisukord ja sa võid võibolla teda välja aidata tema julgusetusest. Te üllatute lõpuks kuuldes, et arst võib julgusetut kirjandusevangelisti teha terveks.

### Tervishoiu reeglid.

Kirjandusevangelist peaks harjuma värsket õhku sügavalt sissehingama. Nad peaksid tegema oma tööd rõõmuga ja sääal juures tööle rakendama niihästi südame, mõistuse, kui ka musklid. Erilist hoolt on tarvis magamistoa õhutamiseks. Kanna nii vähe riideid, kui võimalik, nad olgu soojad, aga kerged. Pese end tihti et nahk oleks hääs seisukorras ja võiks täita oma eristusülesannet.

Kirjandusevangelist peaks vähemalt kord aastas minema hambaarsti juure, veel parem iga kuue kuu tagant, et lasta puhastada hambakivi ja parandada lagunened hambaid. Kui hammastes viga üles leitakse, siis peaks seda kohe laskma parandada, et takistada selle suurenemist.

Enne kõike ole aga optimistlik, ära anna maad kurba-dele mõtetele. Kirjandusevangelistid peaksid olema kõige õnnelikumad töölised maailmas, sest nad kannavad ometi rõõmukuulutust, lootuse- ja lunastuse kuulutust.

## 23. Kirjandusevangelisti enesevalve.

### Väline ilme.

Näoilme on välimusele olulise tähtsusega; sellest ongi äraolenev lõplik edu. Kirjandusevangelist peaks olema sõbralik. Sõbralik naeratus ei haava kedagi; palju enam on ta müüjale plussiks. Keegi inimene ei osta meeleldi midagi pahaselt ja vastikult isikult. Kirjandusevangelist peaks olema kõikide vastu sõbralik, aga mitte liialdatult. Igas tegevuses ole otsustusevõimeline ja näita, et oled südamega asja juures. Rõõmsa ja rahuliku näo taga peab seisma kehalik tervis. On kirjandusevangelisti näos külmus ja mure, siis ei või ta oodatagi, et ta suudab mõjutada ostjat.

Me rääkisime juba kirjandusevangelisti vaimsest seisukorrast, aga ka tema välimus väärrib tähelepanu. Riietus olgu korralik, et kellelgi pole vaja selle pärast komistada. Sa pead olema küll korralik, see ei tähenda aga riietuda

ebaharilikult. Tarvita oma riideid õigel viisil ja hoi neid hästi. Välisele korralikkusele kuulub: puhas krae, puhas särk, puhastatud ülikond ja puhtad kingad ning ter ved kingapaelad, hää suulõhn ja puhtad hambad. Kirjan dusevangelist, kes oma välimuse korraldamist üldise ette valmistuse hulka arvab, jätab hää mulje astudes ostja ette. Ostja saab sama palju mõjutatud sinust endast kui sellest, mida sa räägid. Kui sinu välimus jätab korraliku mulje, siis teevad seda veel paremini sinu sõnad. Ütleb esimene talle aga rohkem, kui sinu sõnad, siis ei jõua sa müümi sega eesmärgile.

Hää maitse avaldub selles, et üks osa sinu üldvälimu sest ei oleks väljaspool raame. Sa pead jätma mulje, et sul läheb hästi, et sa ära annad palju, palju raamatuid. Ostja peab jõudma veendumusele et sinu elu, mõtted ja tegevus on parimas korras. Kui see sul õnnestub, siis usub ta ka sinu sõnu. Tuleb ka ette et muidu vähe kogenud kirjandusevangelist, kes aga riietub korralikult, sääb saa vutab edu, kus üks kogenenud aga lohakalt riietatud kir jandusevangelist ei saa teha midagi. Pea seda silmas ja ära kanna oma välimuse eest hoolt sellepärast, et kasu saada selle läbi ostjatelt, vaid sellepärast, et sa tahad teha korralikku tööd.

Me loeme raamatus: „Der Kolporteur als Evangelist“, mida nõutakse Issanda töolistelt: „Nende riietus peaks olema viisakas, aga mitte silmatorkav ja nende ülalpidamine ei pea olema kellelegi komistuseks. Meie, kui rahva, juures on suur puudus tõelisest viisakusest. Seda peaksid arendama kõik, kes teevad misjonitööd.“

Kõnelus ostjaga pole ühekülgne asi.

Raamatu müümine sarnaneb paljus asjus kõnelusele; see seisab mitme isiku vahelises võtmises ja andmises. Kõnelus, kus räägib ainult üks, viib harva edule. Tee kel legiga katset ja veendu selles. Esimene tõendus, et ostja osa võtab sinu asjast, on temalt esitatud küsimus. Anna talle võimalust küsimuste esitamiseks ja sul on võimalus näha, kuis ta suhtub raamatusse. See ei tähenda, et kir jandusevangelist ei peaks kõnelususes juhtivat osa eden dama; ta peab alati jääma juhtijaks. Ta loobub vastuväi teist, vastab neile aga ka tähelepanelikult. Nii saab kir jandusevangelist ostjale huvitavaks isikuks.

Kuidas valitseda kirjelduse üle.

Kui kirjeldus on õpitud pähe, siis soovitame talitada järgmiselt: Kirjuta iga punkt trükitud kirjeldusest eri kaardile. Tahaküljele kirjuta müügipunktid ja müüгимõjutised, millega sa tahad inimest mõjutada ostma. Siis sega kaardid ära, tõmba üks teise järele välja ja harjuta nii kaua, kui kõik läheb voolavalt. Kirjandusevangelist, kes kirjeldust sõnasõnalt pähe ei õpi, peab kirjelduse ajal liig palju mõtlema sellele, mida ta nüüd järgmisena ütleb. Kui kõneluspunktid on aga hästi peas, võib ta neid vabalt ja mõjukalt ette kanda. Ta võib palju teravamalt kuulutada ostja väiteid. Kui kirjeldus on hästi peas, siis võib ta ka vabalt kõneleda, aga mitte kogeledes. Miski ei jäta ostjale paremat mõju, kui kirjandusevangelist on kindel omas asjas, tarvitab loogilist lauseehitust ja selgitab igat küsimust viisakalt kuid ka otsustavalt. Miski asi ei mõju aga ka niivõrd umbusaldusele, kui inimese saamatus müüdava eseme hääde külgede ettetoomis.

Kasu teiste kirjandusevangelistide läbielust.

Meie kirjandusevangelistid veenduvad peagi, et ei ole hää end tänaval näidata tulles uude tööpiirkonda. Kui kirjandusevangelist astub kuhugi majja, siis on tal palju rohkem väljavaateid müümiseks, kui teda pole varem nähtud. Näevad inimesed sind tänaval, siis tekib neil teadmatult sinu kohta arvamine, mis igakord pole kõige parem. Üks ei kannata võib olla sinu kübarat, teisele ei meeldi sinu kingad ja kaelasid. Kui sa teda nüüd külastad, siis mõtleb ta jälle kohe neile iseäraldustele, mida ta sinu juures leidis, ja sinu külustus on asjata.

Räägi inimestega isiklikult.

Läbielu õpetab, et ostjad saadavad meelsasti oma sekretäre ja abilisi meile vastu, et peaksime neile rääkima oma tuleku põhjustest. Ära nõustu kunagi sellega — või sa kaotad üheksal juhul kümne seast. On tingimata vajalik, et sa saad kõneleda ostjaga isiklikult ja teda mõjutada. Võib öelda et meie asi ei ole lahendatav sekretäride läbi ja palu viisakalt temaga kokku saada isiklikult.

Ikka ja jälle tuleb ette, et ühes äris on mitu osanikku. Üks ütleb: „Ma pean seda asja enne läbi rääkima oma

äriosanikuga ja siis teatan Teile.“ Sellele võib vastata: „Vabandage, aga Teie ei või oma austatud äriosanikule anda vajalikku seletust. Teie esitasite mulle mõned küsimused ja ma võin arvata, et Teie äriosanikul on tosin rohkem küsimusi, mis on teissugused, kui teie omad. Ta on õigustatud igale küsimusele saama vastust“, ja lisades naeratades. „ma tulen meeleldi teiega kaasa. Siis saab Teie äriosanik vastuse igale küsimusele.“ Ole kindel, ta tuleb sinuga kaasa, Sinu esinemine põhjustab teda üles tõusma ja sind paluma oma kaaslase tuppä.

Ühe vana kirjandusevangelisti nõuanded.

Ainult ettevalmistamata kirjandusevangelist satub ärevusse ja segadusse. Kirjandusevangelisti, kes tunneb oma asja, ei saa takistada tema kõneluses; ta hoiab alati kinni peajoonest — trükitud kirjeldusest.

Kirjandusevangelist peab äratama ostu põhjusi, ta peab inimest mõjutama ostma.

Loe tellijate nimed ette selgelt ja õige rõhuga, sest sa pead arvestama ostja tunnetega. Ära kardä ligineda kellelegi, olgu see mõni äge, valitsushimuline või eemaletõukav inimene. Ükski inimene pole nii hädaohtlik, et sa peaksid kartma teda, sest ta on ka ainult inimene. Üheksal juhul kümne seast on sarnane meelsus kunstlikult tehtud, et näha, kuidas see mõjub sinule. Satud sa tema oleku tõttu segadusse, või hakkad kartma, siis on ta võitnud sind. Ta tahaks mõjutada sinu mõtteid, et vabaneda sinust; ära lase seda sündida, vaid jälgi rahulikult oma eesmärgile, et oma mõtetega mõjutada teda. Seisa sirgelt ja vaata oma vastasolijale silmi! Ära kogele ega närvitse kõneledes. Ütle tõtt! Inimene ostab raamatu sellepärast, et ta usaldab sind ja hindab raamatut. Ei tee ta seda, siis on, võib-olla, sinu habe ajamata, sa pead laskma lõigata oma juukseid või pead puhastama oma hambaid. Võib olla pole puhtad sõrmeküüned. Vaatle end arvustavalt ja jõua selgusele, milles seisab viga; hoia pää püsti ja õlad tagasi.

Kuidas tõsta eneseusaldust.

Hakkad sa kunagi kahtlema oma raamatu väärtuses, siis tuleta omale meele neid tugevaid müügipunkte, mida sa pähe õppisid läbitöötamisel.

Mõttele sellele, millist kasu peab raamat tooma ostjale see ei tähenda midagi, missuguseid inimesi ja iselooime sa

kohtad. Lähed sa hommikul välja, siis usu kindlasti, et Jumal õnnistab sind, sest ta on töötanud seda. Siis ei puudu sul ka eneseusaldus, usaldus raamatule, ega ka misjoniühingule, keda esitad. Ei läinud sul eelmisel päeval hästi, siis mõtle järele, mida sa tegid ja miks sul ei olnud hää edu. Jõuad sa veendumusele, et viga seisab kirjelduses, siis muuda kirjeldust. Kui viga ei seisnud selles, siis pead ühe plaani välja mõtlema, millega võid võita neid olukordi, mis takistavad edu!

Hää kirjandusevangelist ei avalda omi tundeid, kui teda pahandavad ostja vastuväited, või kui ta ei saa soovitud arvu tellimisi. Kui näiteks keegi astub sulle varbale, siis pole see mitte halb, kui sa end vabandad tema ees. Sa koged enamasti et teine saab aru sinu viisakusest ja end nüüd vabandab omakorda. Oletame, et ostja haavas sind mõne märkusega, siis võib vastata: „Minu härra, Te mõistsite mind hoopis valesti. Lubage et ma seda asja Teile selgitan ligemalt, et te võiksite näha, et ma ei tahtnud Teile anda mingit põhjust selliseks väljenduseks.“ Selline ülalpidamine jätab kindlasti ostjale hää mulje.

#### Mõned juhtnõõrid.

Juhi sina ostja mõtteid ja ära lase teda juhtida ennast. Ära viida asjata aega, et sa ostjat lubad raamatut vaadelda üksikasjaliselt; sageli otsib ta põhjuseid, et loobuda ostmisest. On keegi sääl, kes varemalt on juba kuulnud sinu kirjeldust, siis muuda võimalikult oma kirjeldust ja kõneviisi. Kohtad sa inimesi, kes ei taha anda oma allkirja, kui see teisiti ei lähe, siis proovi nii: „Mul jätkub Teie sõnast küllalt. Ma tahan omale ainult märkmeid teha, et teada, kui palju raamatuid pean tellima endale. Palun, kuidas on Teie nimi?“ Siis kirjuta ise nimi raamatusse.

Ei õnnestu sul esimese katsega kohe müüa raamatut, siis ära tee mingit piinlikku vaheaega. Esita mõni küsimus, või veel parem, korda tugevaid punkte, või too ette uusi argumente. Mõned inimesed ei suuda otsustada nii kiiresti ja vajavad veidi aega mõtlemiseks ja järelekaalumiseks. Sellel vaheajal pead sa juhtima nende mõtteid.

Soovitav on ostjat mõjutada nõusolekule enne, kui palume teda alla kirjutada.

Tarvita alati tshekiraamatut ja püüa, et ostja teeks enne lõppotsuse, kui oled temale näidanud allkirjade

nimestikku. Alates tööga uues kohas peab kindlustama esimese tellimise suusõnaliselt, enne, kui näitate tsheki-raamatut.

## 24. Edu eeltingimused.

**Kirjandusevangelisti omadused.**

Kirjandusevangelisti elu peab olema laitmatu. Elab ta ise pattudes, siis võib ta mõjutada ka teisi selleks. Ta ei tarvitse olla vigadeta — seda pole ükski inimene. Ta peab aga olema ilma ühegi mustuse täppeta. Kirjandusevangelist, kes ei ole küllalt korrektne oma ülespidamises, on laisk töös, tähelepanematu oma kõnes, lohakas riietuses, või arg, ei või olla hingedevoitja. Samuti, nagu inimene peab olema kõlblik iga töö jaoks, milles ta tahab saavutada edu, nii peame ka kõlblikkust üles näitama Issanda töös.

**Kirjandusevangelist hingedevoitjana.**

Midagi pole nii raske ega püha kui hingede-voitmise töö. Kord ütles keegi, et mõistlikum oleks lasta lihunikul oma noaga teha silma operatsiooni, kui mõnel saamatul hingedevoitmise tööd. Inimese hinge haavamisel ehk vigastamisel on hoopis teissugune tähtsus, kui isegi silmamuna rikkimisel. Inimhingega läbi käies mõjutatakse neid teataval määral jäädavalt ühes suunas, kas üles või alla. Hingedevoitmise töö on liiga püha selleks, et teda teha hoolimatult ja saamatult. Kes tahab võita hingi, ei pea end ülalpidama ainult sõbralikult ja targalt, vaid ta peab ülesnäitama ka südamehädust. Ta peab olema palveinimene. Ainult teo-usk teeb kirjandusevangelisti täielikult edukaks. Ta peab uskuma, et ta teeb nii hääd tööd, et ta võib ka teist korda töötada samas kohas.

**Kirjandusevangelist — usuinimene.**

Kirjandusevangelist peab uskuma, et tema kuulutus on hääd. Ta peab uskuma et maailm vajab seda, mis tal on. Ta peab ka uskuma et inimesed vajavad Jumalat, et evangeelium on see vägi, mis teeb õndsaks. Parim tõendus, et üks asi on hääd, mida pakutakse teistele, seisab selles, kui me ise seda kasutame. Kui arst kardab ise seda rohtu, mida ta kirjutab haigele, või kannatab ta ise sama haiguse all, mida ta tõendab kõrvaldada võivat selle rohuga, siis saab ta väga vähe võita haige usaldust. Usklik kirjandusevangelist peab uskuma, et misjon seisab tema selja taga

ja täidab oma lubadusi; nii peab uskuma ka hingede võitja et Jumal on tema tugi ja täidab oma töötused. Kes ei suuda uskuda Jumala ligiolekut hingede võitmise töös, see kaotab julguse ja lakkab töötamast. Ta komistab ise oma kuulutuse otsa, sest kogu tema töö on algusest päle määratud ebaõnnestumisele. Ja ometi ei kannu keegi nii hoolt, nagu Jumal, et Tema riigi levitamine edasi läheks. Veendumus, et Jumal on kõikjal ise kaasas, elustab ikka ja jälle hingevõitjat, et katsetada selle näilikult võimatu tööga ja seda ka läbi viia.

#### Kirjandusevangelist — palveinimene.

Hingede võitja peab olema palveinimene. Palve kõrvaldab eelarvamisi ja tekitab kaastunnet. Ta loob mõju, mis hingede võitjale tuleb kasuks. „Palve kutsub hinges esile usu Jumalasse, kes on üleval ja armastuse meie kaasanimeste vastu, kes on meie kõrval. Jumal ei tarvita meid enne hingede võitmises, kuni ta meid on saavutanud täiesti. Esiteks peame meie elama, nagu kord ja kohus“.

#### Kirjandusevangelist — kirjauurija.

Hingede võitja peab tundma oma õpperaamatut — piiblit. See tundmine ei tohi aga piirduda mõistetavale mõistusteadusele, vaid see peab ka ulatama südamehääduseni. Levitatava raamatu tundmine on hingede võitjale sama tähtis kui kirjandusevangelistile. Mida rohkem hingede võitja peab kinni Kirjast, seda rohkem hoiab ta eemal asjatuist tõendusist.

#### Kirjandusevangelist — Kristuse saadik.

Paulus kirjutab omas teises kirjas Korintuse rahvale: „Seepärast, kui keegi Kristuse sees on, siis on ta uus loom; vanad asjad on mööda läinud, vaata, kõik on uueks saanud. Aga see kõik on Jumalast, kes meid on iseenelega ära lepitanud Jeesuse Kristuse läbi ja on meile äralepitamise ameti annud. Sest et Jumal oli Kristuse sees ja lepitasi maailma iseenelega ära ja ei arvanud neile mitte nende üleastumist süüks ja on meie sisse pannud äralepitamise sõna. Seepärast oleme meie nüüd käsud Kristuse asemel: Andke endid Jumalaga ära lepitada.“ (2 Kor. 5, 17—20).

Enne, kui Jumal võib üht inimest välja saata töölisena, peab see inimene olema äralepitatud Jumalaga. See on

esimene eeltingimus. Nagu ka apostel ütleb: „Seda kõik Jumalast, kes meid on iseendaga ära lepitanud Jeesuse Kristuse läbi.“ Kui keegi on seda läbielanud, siis võib ta alles välja minna hingi võitma Kristusele. Olles lepitatud Kristusega, oleme tema kaastöölised meeste ja naiste võtmisel. Meie oleme tema käskjalad. Vägev liikumine, millesse kuulume meie, on vaimulik ja sai oma alguse taevast. Inimesed, kes tahavad levitada seda, peavad ka vaimulikud olema — täidetud Pühast Vaimust.

Kirjandusevangelisti töö on üks osa kuulutuseametist. Jumala kuulutaja on see, keda on välja valitud Jumalasõna rääkima neile, kes seda tahavad kuulda. Ta on taeva saadik. Tema töö on püha ja kõrge; pole ühtki elukutset, mis oleks kõrgem. Jumalakartliku kirjandusevangelisti töö sarnaneb oluliselt jutlustaja omale. Jutlustaja jutustab inimestele Jumalasõna ja kirjandusevangelist viib seda inimestele trükitult. Mõlemad on aga Jumala valitud tööriistad, et viia kadunuile tõevalgust, et päästa neid. Neil on üks ja seesama eesmärk.

Kui nüüd kirjandusevangelist tuleb inimeste juure kuulutusega Jumalast, ei peaks ta lootma enda mõistusele ega enda loomulikkudele võimetele, ta peab edu ootama Püha Vaimu ligiolekust.

Kirjandusevangelistid ei peaks kunagi unustama, et nad on käskjalad Kristuse asemel. See õigustatud ettekujutus peaks meil ees seisma, kui läheme välja levitama Jumala sõna trükitud kujul. Jumal vajab täna kirjandusevangeliste, kes mõistavad võtta raamatute tellimisi, palvetades tõsiselt põlvedel ja kes arendavad viisakat, puhast ja vooruslikku ülalpidamist. Kui kirjandusevangelistide arv, keda täna loetakse sadadena, tuhandetesse tõuseks, kellel kõigil oleks need omadused, siis kogeksime, et nad ümberingi kaugel lõikusepõldudel ärataksid koguduste viisi igatsejaid adventkuulutuse järele. Kui ruttu levineks siis tõde ja milline suur töö võiks saada tehtud Jumala armu läbi. Tähelepannes evangeeliumi tähtsust ja aja lühidust, peaksime omad südamed uuesti Issandale pühendama ja ühesmeeles palvetama, et Jumal ärataks rohkem töölisi, et töö võiks kiiremlt saada lõpetatud ja et võiksim peagi võidu üle rõõmustada.



A

9432

i 203681137