

## LEI DA APRENDIZAGEM

Os professores se apartaram dos alunos e reinterpretaram o ensino como sendo aquilo que o professor diz, em lugar do que o aluno aprende.

Para eles ensinar é:

Ensinar os fatos.

Dar a matéria.

Completar o plano de aulas.

O que significa ensinar?

Em hebraico a raiz das palavras aprender e ensinar são a mesma palavra. Ensino e aprendizagem estão profundamente ligados.

Significa ocupar-se avidamente da aprendizagem dos alunos, persuadindo, levando-os a fazer, e a impaciente busca de uma ação.

Ensino é o que o professor faz do aluno.

Como avaliamos se somos ou não bons professores? Pela medida do que os alunos aprenderam.

A mentalidade correta requer que o professor reconcentre a atenção, deslocando-a do assunto para o aluno.

"O segredo do nosso sucesso como professor é... aceitar a responsabilidade pelo sucesso ou fracasso de cada aluno, e isso de forma bem pessoal. Os professores que assumem a responsabilidade pelo sucesso ou fracasso de cada um de seus alunos... têm alunos com maior índice de aproveitamento" Shirley M. Hufstедler, Ex-Ministro da Educação EUA.

## LIBERDADE COM RESPONSABILIDADE

O parceiro da responsabilidade total é a prestação de contas. Quando alguém nos delega uma responsabilidade num projeto, seja ele qual for, geralmente precisamos prestar contas de nosso desempenho.

Veja Deus e o Juízo Final em relação a vida e o ministério. (II Cor.5:10; Tiago 3:1 e Hebreus 13: 17.)

Assim o que ocorre com o aluno no processo de aprendizagem é responsabilidade do professor.

Devemos ensinar para transformar vidas, e para melhor.

## IMPACTO

Quando um aluno, ou mesmo nós quando o fomos, escolhemos um professor como o preferido o que mais nos chamou a atenção?

Aposto que sua escolha se deveu mais àquilo que você pensa a respeito dele do que a respeito da maneira como comunicava.

"Aquilo que fazemos fala mais alto do que aquilo que dizemos".

"Nossas ações falam mais alto que nossas palavras."

Reflita : Será possível um pastor viver escancaradamente em pecado, dividindo sua própria família e a de outra mulher, e ainda conseguir ser um ótimo pregador?

Sim, creio que é possível.

Alguns dos "maiores" professores e pregadores do mundo se posicionam flagrantemente contra Cristo.

Contudo o poder da oratória e da persuasão que possuem é notável. Suas palavras poderiam levar às lágrimas. Mas ser tocado emocionalmente não equivale, necessariamente, a ter a aprovação divina, nem a bênção dEle.

Os princípios de Deus para o ministério, sempre foram os mesmos: primeiro vem o caráter, depois a comunicação. O caráter sempre haverá de comandar o conteúdo. O professor ou pregador acabará por moldar o conteúdo de forma a encaixá-lo em seu estilo de vida.

## **SUCESSO NO ENSINAR**

Ao falar em público muitos ficam nervosos.

O segredo é que estão muito preocupados consigo mesmos, em como conseguirão se sair, e o que os outros vão pensar a seu respeito. É por isso que está nervoso.

Se tirar os olhos de si mesmo, apenas por um momento, e colocá-los nas pessoas que estão diante de você, atenta a suprir as necessidades delas, e não às suas, irá sentir-se mais calmo. Somente ficaremos nervosos quando nos preocuparmos com nós mesmos, em lugar de pensar nos outros.

Outro fator é a perseverança.

A maioria das pessoas que se saem bem em seus respectivos campos o faz a partir de uma persistência de muitos anos, com poucos passos de cada vez.

Os melhores raramente, são gente com talento natural. Quase sempre são aqueles poucos que possuem uma verdadeira paixão por usar bem os talentos que Deus lhes deu, e por atingir o máximo de seu potencial.

## **OS MAXIMIZADORES DA APRENDIZAGEM**

A) Amar profunda e continuamente seus alunos haverá de maximizar a marca que você imprimirá na vida deles.

Aparentemente, na maioria das escolas e igrejas, "amar os alunos" saiu de moda. A admoestação bíblica para amarmos foi, de alguma forma, tão diluída, que poucos de nós conseguimos compreender a verdadeira profundidade de nosso chamado.

"O amor cobre uma multidão de pecados."

Os três grandes "amores" de um professor:

1- O amor pelo conteúdo.

Ficam tão entusiasmados e motivados com a matéria, que perdem de vista a classe.

2- O amor pela comunicação.

Ficam tão ligados com a idéia de falarem a um auditório, que perdem de vista os ouvintes.

3- O amor pelo estilo de vida de professor.

Eles não visualizam o ensino como um chamado, mas sim como uma fonte de recursos. Ensinam simplesmente, e toleram os alunos para poderem estar livres para as férias.

B) Comunique o conteúdo, tendo em mente as necessidades e o interesse dos alunos, exatamente aquilo que eles precisam ouvir no momento.

Precisamos ter uma mão no pulso do ouvinte e outra na Bíblia. Se não o fizermos,

nossas lições bíblicas serão tão irrelevantes quanto uma capa de chuva no deserto do Saara.

C) Altere seu estilo com regularidade, de acordo com cada situação.

O tédio não tem muito a ver com o que você diz, mas com a maneira como o faz.

D) Use seu talentos e dons; seja você mesmo.

Você já ouviu algum orador e desejou saber falar como ele? A maioria de nós já se viu na situação de desejar poder ensinar ou pregar como outra pessoa, como se o poder do púlpito adviesse da imitação.

Acabamos por concluir, erroneamente, que se tivéssemos o dom daquela outra pessoa, nosso ensino seria mais poderoso. Isso é uma atitude perigosa e até antibíblica.

Temos a tendência, que parece universal, de invejar os dons de outros e desvalorizar os nossos.

Ao anelar os dons de outra pessoa, estamos levando em conta apenas o lado humano do ministério. Se queremos o melhor de Deus em nossa vida, precisamos reconhecer que o melhor dele para nós inclui tanto os nossos pontos fortes quanto os fracos.

E) Para ser um ótimo professor ou pregador, utilize bem seus pontos fortes, procurando fazer com que eles compensem os fracos.

Um dos segredos dos atletas campeões é que eles procuram tirar o máximo de seus pontos fortes. Em contraste, aqueles que jamais atingem o máximo de seu potencial tem uma perspectiva diferente. Em lugar de concentrarem em suas habilidades, buscam o fortalecimento de suas áreas fracas.

Muitas pessoas estão investindo uma vida inteira na tentativa de serem "completas" em todas as áreas, em lugar de serem excelentes nas áreas específicas de seus pontos fortes.

Uma coisa que todos grandes homens e mulheres têm em comum é a filosofia de concentrarem suas energias no objetivo de se sobressaírem em poucas áreas, mas todas muito bem escolhidas.

Não procure fazer tudo igualmente bem.

Faça menos coisas da melhor maneira possível. Ajuste o foco.

Melhore suas áreas fracas, até conseguir que não sejam irritantes.

É preciso ir melhorando as "notas vermelhas" pelo menos até que cheguem à média.

Use seus pontos fortes para compensar os fracos.

F) Conte com o Espírito Santo.

Há três níveis de ensino, e todos nós lecionamos num deles:

1- Nível egoísta. O professor faz aquilo que lhe vem a mente, não assume a responsabilidade de levar os alunos a aprenderem, ele se contenta em cumprir o plano de aulas.

2- Nível de servo. O professor serve os alunos de todo coração, supre suas necessidades e leva-os a aprender.

3- Nível do Espírito. O professor serve os alunos completamente, mas também coopera com o Espírito no plano das aulas, na ministração delas e no seu relacionamento com eles.

REFLITA : Você estaria disposto a assumir o compromisso de "levar seus alunos a aprender"? Está disposto a por-se de pé e a servir o Senhor através do poder do Espírito?

Se o fizer, jamais se contentará apenas em "cumprir a agenda de aulas."

Pr. Wladimir G. Souza

## EXPECTATIVA

O que nós acreditamos acerca dos interessados, membros e outros, fará uma diferença incrível naquilo que eles aprenderão com nossos ensinamentos e sermões.

A minha expectativa quanto ao auditório ou interessado, influenciara meu desempenho.

Ver - Hebreus 10:24,25; 3:12,13

"Para alimentar minha expectativa em ajudar alguém, preciso saber o que se passa na vida do outro, caso contrário não posso "estimulá-lo", pois não sei em que área ele precisa de ajuda. Preciso saber o que está sentindo e o que está pensando. Preciso discernir se está com um problema, para poder estimulá-lo para o amor e para as boas obras.

Considerar significa "meditar, remover".

Devo me perguntar:

Estou meditando acerca das pessoas que estou levando a Cristo?

Quais são as necessidades de minhas ovelhas neste preciso momento?

Estou me comunicando com eles ou não?

A palavra exortar ou admoestar é uma palavra estimulante, e não de teor crítico. Ela pressupõe um interesse mútuo, significa "chegar junto para educar, amar, cuidar e ajudar."

A exortação, vai do positivo ao negativo. Ela é agradável quando alguém é sensível às minhas necessidades, se interessa por mim, percebe que estou fora dos trilhos e gentilmente me redireciona de volta para eles.

Mas o que acontece se eu não, for tão maleável? Portanto devemos começar a exortação devagar, dando incentivo, e depois passar da afirmação positiva e leve para uma conversa franca e à repreensão, e até mesmo a uma repreensão vigorosa. Por vezes, precisamos fazer isso para conseguir que uma pessoa se sinta estimulada a obedecer. (Ver Neemias 13:25)

Para ser um exortador precisa de compromisso com a missão do ministério, salvar almas.

Minhas expectativas com relação as ovelhas, devem estar sob controle, averiguando como elas estão e do que precisam, e aí exortá-los ou repreendê-los para que se aproximem de Deus em total obediência.

O medo de ser legalista, nos impede de falar em obediência.

"A meta do Pastor é impelir e amoldar as expectativas rumo ao positivo, que são o amor e as boas obras, assim como fazer cessar o negativo.

A meta da exortação é criar um "veículo" que leve a expectativa do ouvinte rumo ao

ideal, ao sonho, que pode ser realizado em sua vida sob Cristo Jesus.  
Todos temos expectativas, quer positivas quer negativas.  
Devemos estar conscientes que expectativas existem em todos, o tempo todo.

As expectativas irreais são a causa de tantos desapontamentos no casamento, na igreja, no trabalho e com os amigos.

Se a decepção continua e nem as expectativas, nem a realidade mudam, chega-se ao estágio do desânimo. É mais profundo que a decepção. É possível estar decepcionado, mas não desanimado.

Se o desânimo continuar, mais cedo ou mais tarde, acabaremos atingindo o estágio da desilusão.

Reconhecemos que a realidade é diferente daquele ideal, mas como não abrimos mão daquelas expectativas irreais, a vida nos parece muito desagradável.

Se a realidade ou as expectativas não mudam, começamos a caminhar sobre um terreno muito árido.

O último estágio é o desespero, uma falta absoluta de esperança.

Perdemos as esperanças de que a realidade um dia venha ao encontro de nossas expectativas."

Precisamos baixar nossas expectativas?

Não. Precisamos adequá-las a um ambiente que por natureza é imperfeito e pecaminoso. "Decepção, desânimo, desilusão, desespero - tudo isso se acha entrelaçado e alicerçado em nossas expectativas."

As expectativas precisam ser calibradas, pois elas haverão de controlar nossas atitudes e ações com relação a algo ou alguém.

Como se processam nossas expectativas?

Reconhecimento de certas características externas que denominamos particularmente de positivas ou negativas, podendo estar totalmente erradas.

Reputação. É comum ouvirmos opiniões alheias sobre isto ou aquilo ou aquela pessoa e já formamos uma idéia própria sem conhecermos de fato do que se trata.

Registros de experiências passadas, irreais, exageradas ou menosprezadas, ou mesmo erradas.

Relacionamento com outros, nos permitem formar expectativas, que esperamos se concretizarem, com o tempo, nosso relacionamento pode corrigir as expectativas defeituosas.

"Se as expectativas forem irreais, isto é, elevadas demais, é provável que a pessoa não as realize e se sinta como um João-ninguém. Da mesma forma, se elas forem muito baixas ou negativas, a pessoa pode se desinteressar e se tornar uma daquelas que sempre realizam menos que podem."

Ver História pág. 80, Menosprezo aos Filhos.

"...Nossas palavras os dilaceram por dentro, dando-lhes um futuro de fracassos."

"Quais são suas expectativas - acerca de si mesmo, acerca de Deus, de sua família e de seus alunos?"

Essência da Lei da Expectativa - "Espere o melhor dos outros."

"Aqueles pessoas que nos amam o suficiente para ver o que há de maravilhoso em nós - e que nos amam o suficiente para não-lo dizer - ajuda-nos a ser como Deus espera que sejamos.

Suas palavras exercem uma poderosa influência nos outros."

**Método da expectativa:**

1º - Examine, preste atenção às pessoas, você não cria essas oportunidades, apenas faz uso delas quando surgem, são momentos em que o outro faz algo bom, ou algo que pode ser melhorado.

2º - Exponha o que a pessoa fez, deixe ela saber que você viu, lhe dê uma "descrição" verbal do fato.

Faça uma pausa.

Deixe sua exclamação se aprofundar no coração do outro. Ao final dessa segunda etapa, os dois devem estar com a atenção completamente voltada para o fato, que constituirá o alicerce para sua expectativa.

3º - Descreva sua emoção acerca daquilo que a pessoa fez, use as palavras que o outro entenda conforme a idade.

Conquiste a atenção irrestrita exatamente pelas palavras que você usar.

Faça uma pausa.

Deixe a mensagem "entranhar" na alma dele.

Mantenha o contato visual claro e firme.

Deixe que ele se agite um pouco, no bom sentido, "bebendo" toda sua admiração.

4º - Diga a pessoa o que você espera dela no futuro.

É aqui que entra o poder das expectativas.

Cuidado com as impossibilidades, não minta.

Elas pegam o passado e o arremessam para o futuro. Descubra o sonho dela, suas aspirações profundas.

Não seja muito específico, deixe os detalhes por conta do outro.

Fale de sua "expectativa", dizendo:

A - Creio que você está se tornando....

B - Vejo que esta sua capacidade o levará....

C - No futuro, você certamente....

D - Leve avante este talento, e você se tornará....

E - Deus mediante Sua graça fará você progredir....

F - O mundo, a igreja, precisa de pessoas que ...., e no futuro você será uma delas.

G - Consigo ver você desenvolvendo....

H - Sinto que, com o tempo você será o tipo de pessoa que....

I - Eu não me surpreenderia se....

Esta expectativa leva-a a tirar a atenção do que fez, e aplicá-la naquilo que ela deseja se tornar.

Isso a conduz ao lugar onde os sonhos ganham forma.

Assim, estamos sendo visionários, conseguindo enxergar o que os outros não vêem, falamos das maravilhas que só nós conseguimos divisar.

"Quando você expõe algo, chama atenção para o passado, pois o evento já aconteceu.

Quando revela suas emoções acerca da situação em si, está no presente.

Mas para moldar o futuro, precisa se deslocar para o pode se tornar, através da maravilhosa e capacitadora graça de Deus."

Precisamos ver o que Deus pode fazer no futuro.

5º - Faça-se querido da pessoa através do toque apropriado.

Você está saindo da previsão rumo a afeição, cimente esse momento com um toque humano.

### **Os Maximizadores das Expectativas:**

- 1º - Faça uso consciente das oportunidades  
(Ver excelente exemplo da pág. 92)
- 2º - Expresse as expectativas com criatividade.
- A - Ore, apresente a Deus as suas expectativas acerca dos irmãos.
- B - Diga indiretamente. Faça um elogio ao outro para alguém, na presença deste.
- C - Escreva. Expresse suas expectativas através de cartas, cartões, bilhetes e remeta-os.
- D - Utilize o telefone. Exponha sua satisfação por algo que o outro fez, sua gratidão e esperança. Ligue num horário incomum.
- E - Envie algo incomum (pizza, flores, um tapete, etc...)

"Eu Toco o Futuro. Eu Ensino." Christa Mc Auliffe  
Resumo do Cap. "A Lei da Expectativa"  
"As Sete Leis do Aprendizado" Dr. Bruce Wilkinson  
Ed. Betânia

Pr. Wladimir G. Souza

## MÉTODO DE APLICAÇÃO

- A - Expor a passagem, trate do conteúdo.  
O tempo dedicado ao estágio da explicação é norteado pela dificuldade do assunto e pela competência dos alunos.
- B - Após expor, é preciso extrair a essência transformadora de vida, e ajudá-los a assimilá-la.
- Princípio é a idéia central da passagem. O professor precisa "expandir" esse princípio a partir de outros textos bíblicos a ele relacionados, de forma que os ouvintes se convençam que ele é bíblico.
- Existem três períodos de tempo:
- Tempo original da passagem.
  - Intemporalidade do tempo universal, onde reside o princípio.
  - Tempo presente.
- Precisamos saber fazer distinção entre a história e a essência, entre a passagem e o princípio.
- Domine o princípio:
- 1º Queira encontrar o filé da passagem.
  - 2º Toda passagem contém pelo menos um princípio.
  - 3º Leva tempo e esforço.
  - 4º Bata firme nas portas do céu, busque percepção.
  - 5º Pense sobre o tema.
  - 6º Não procurar em comentários bíblicos, eles só apresentam a maioria somente os fatos.
  - 7º "Curta" o desenvolvimento do princípio.
  - 8º Reduza a mensagem a essência, seja o mais direto possível, sem ser autoritário.



Enfoque-o, mergulhe dentro dele. Disseque-o.

9º Conduza os ouvintes a aplicar o princípio por si mesmos.

C - Personalize

Redirecione a atenção da classe. Durante este estágio, a aplicação é amoldada ao aluno e toca na "emoção" dele.

Até aqui a mensagem foi bastante objetiva. Agora, ela precisa se tornar subjetiva. Os ouvintes precisam caminhar da compreensão para a aplicação.

O 3º passo é o cerne e a essência da aplicação. O ponto decisivo.

O ouvinte deve saber o que fazer e se sentir convicto suficiente para fazê-lo.

O personalize ocorre quando o princípio, que é eterno e geral, se torna específico e oportuno para o ouvinte.

Durante esta passagem ele precisa enxergar como ele tem de aplicar a passagem da Bíblia em sua vida.

O esclarecimento tem lugar na mente e a convicção no coração. Ele ocorre quando o pregador pinta o quadro, mostrando como seria de fato o princípio, aplicado a vida e as circunstâncias do aluno.

Quanto mais clara for nossa exposição do princípio à imaginação do ouvinte, mais rápido e eficazmente o espírito poderá penetrar no coração dele.

Seu papel é ajudar os alunos a se "enxergarem" operando o princípio, como é uma transformação de vida na prática.

Quando você os ajuda a verem o princípio operando na vida deles, você cria uma expectativa positiva, toca o sonho o ideal, os impulsiona ao cumprimento.

A - Imagine o princípio em ação, operando realmente em casa, no trabalho, no lazer.

B - Alargue a visão, o princípio se aplica a todos.

C - Fale do princípio como um impacto maravilhoso, assombroso e glorioso. Prenda a atenção falando dos benefícios dados aos que o abraçam. Assuste-os, apresentando as trágicas conseqüências aos que o rejeitam.

D - Conte-lhes histórias emocionantes, leve-os para dentro da narrativa, descreva o bem e o mal, respectivamente, aos que aplicam ou rejeitam o princípio.

Apodere-se da imaginação deles e "saíam da frente", pois agora será a vez do Espírito tornar notória sua convincente presença.

O Espírito da verdade se apresenta de forma marcante:

- Um silêncio profundo toma conta do auditório. Os rostos refletem

presença dele, que por sinais de convicção de pecados, ou de profunda paz e comunhão.

- Diminua o controle, descanse.

Fale com mais calma e suavemente, com muitas pausas. Comunique ao auditório uma sensação de calma.

Aproxime-se do auditório.

Esteja sensível ao Espírito Santo, e à atuação dEle.

Após este momento, quando surge a convicção do pecado, os ouvintes começarão novamente a se mexer, a tossir, a olhar ao redor. A linguagem corporal deles se modificará.

Levante um pouco a voz, intensificando um poucos os gestos, acelerando o ritmo da comunicação.

D - Persuasão

Agora o ponto forte é persuadir a agir, aplicar à sua vida. Exorte de forma que o aluno



assuma o compromisso de obedecer às Escrituras, e não apenas sinta que deva fazê-lo.

Latim - per = meticulosamente

Suadere = aconselhar

Um ensino persuasivo é gerado por duas atividades do professor. A primeira é o que você diz, a segunda é como você fala. A primeira é a substância; a segunda é o seu estilo. A primeira é o seu conteúdo, a segunda é a sua comunicação.

Fale através de frases curtas e incisivas.

Ensine de tal forma, que comecem a pensar, por si mesmos.

Apele ao que é mais profundo na pessoa. Apele em favor daquilo que é bom e correto.

Apele para a consciência deles.

Provoque neles, através de seu tom de voz, o anseio de obedecer. Force-os a agir, usando a intensidade de sua comunicação. Levante a voz. Balance o dedo. Bata na mesa. "Derrube as mesas do templo". Chore com os que sofrem. Oponha-se aos teimosos, repreenda os orgulhosos.

A sinceridade e a convicção com que o pregador comunica é mais persuasiva que o que você diz. Portanto jamais entregue uma mensagem de modo relaxado, sem vida, sem convicção.

Ensine visando a atingir mais que a cabeça vise o coração. Sua meta não é dar uma ótima lição, mas uma lição que transforma.

As 7 Leis do Aprendizado

Dr. Bruce Wilkinson

Ed. Betânia