 par Marcel KAHNE

LE LIVRE DE RECETTES DU MAITRE

A partir de ce numéro, **L'Etoile** présentera mensuellement quelques recommandations à l'usage de toutes les personnes qui ont reçu la mission sacrée d'enseigner les enfants de notre Père céleste.

Nous avons constaté, à de nombreuses reprises, que l'activité aux réunions est directement proportionnelle à la bonne qualité des leçons qui y sont données. Aller aux réunions ne doit pas être un devoir, mais un plaisir. Et tout cela dépend D'UNE SEULE PERSONNE, L'INSTRUCTEUR.

C'est afin de venir en aide aux frères et aux sœurs qui se dévouent à cette tâche ardue, mais combien belle, que nous publions ces conseils.

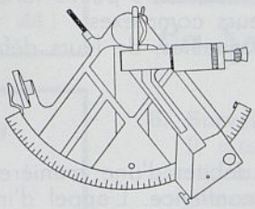
On trouvera de nombreux conseils, fruits de l'expérience personnelle de l'auteur, dans l'ABC de l'Instructeur (que l'on peut se procureur au Bureau de sa Mission).

En outre, le Président Claude Roll, du District de Strasbourg, vient de mettre au point un excellent manuel destiné à être utilisé dans un cours de formation d'instructeurs qui doit être incessamment organisé. Nous ne saurions trop recommander aux intéressés d'assister à ces leçons... et de les mettre en pratique.

Nos articles ne supplantent aucun des deux ouvrages mentionnés plus haut. Ils constitueront un aide-mémoire pratique. Si vous avez des questions à soumettre, vous pouvez les adresser à la rédaction de **L'Etoile.**

LISEZ ATTENTIVEMENT LES SUGGESTIONS QUE NOUS VOUS DONNONS CHAQUE MOIS ET EFFORCEZ-VOUS DE LES METTRE EN PRATIQUE DES LA LEÇON SUIVANTE. Vous ne tarderez pas à en voir les fruits.

BEN OUI, JE SUIS INSTRUCTEUR : LA BELLE AFFAIRE !



Cet instrument est un sextant. Les marins l'utilisent pour « faire le point », autrement dit, pour vérifier régulièrement l'endroit où ils se trouvent. Alors

FAISONS LE POINT

- Y a-t-il du monde à vos leçons ?
- Les membres ont-ils l'air de dormir ou bien les discussions sont-elles animées ?
- Avez-vous constaté un progrès dans leur comportement ?
- Ont-ils l'air heureux ?
- Ont-ils l'œil terne du patient résigné ou bien la lueur d'un intérêt passionné ?

LES RECETTES DU MAITRE

par Marcel KAHNE

Où en êtes-vous ?
Avez-vous un amour profond pour votre classe ?
Voulez-vous qu'elle apprenne quelque chose ?
Avez-vous bien étudié chaque personnalité ?

Alors parons au plus pressé. Il s'agit, en effet, de prendre certaines mesures pour améliorer immédiatement vos leçons. Peut-être pratiquez-vous déjà les conseils qui vont suivre, mais de toute façon, LISEZ-LES ATTENTIVEMENT.
APPLIQUEZ-LES.

1. Soignez le milieu ambiant.

A. **Température.** — Veillez qu'elle soit idéale. Quelqu'un qui a les pieds gelés ou qui sent des ondes de chaleur le traverser et la sueur perler sur son front n'écoutera pas un mot de ce que vous dites, tout occupé qu'il est à aspirer à ce que la leçon soit finie pour qu'il puisse trouver un peu de confort.

B. **Sièges.** — Beaucoup de personnes **se cachent dans leur coin au fond de la salle.** Ne le permettez pas. Disposez les sièges en demi-cercle, de manière à réduire le nombre de rangées, et INSISTEZ pour que l'on remplisse tout à fait la première rangée, ensuite la deuxième et ainsi de suite. **Faites-le à chaque leçon.** On s'y habituera très vite, et vous aurez une meilleure participation.

C. **Eclairage.** — Qu'il ne soit ni trop violent ni trop faible. L'un et l'autre fatiguent.

2. Soignez l'atmosphère spirituelle.

A. Au début de la leçon, présentez les amis, les nouveaux membres et les visiteurs au groupe, afin qu'ils se sentent acceptés. Il y a divers moyens de procéder :

1. Faire leur connaissance, prendre leur nom et autres renseignements utiles et les présenter plus tard vous-même.
2. Demander aux missionnaires ou aux membres qui les ont amenés de les présenter.
3. Leur demander de se présenter eux-mêmes.

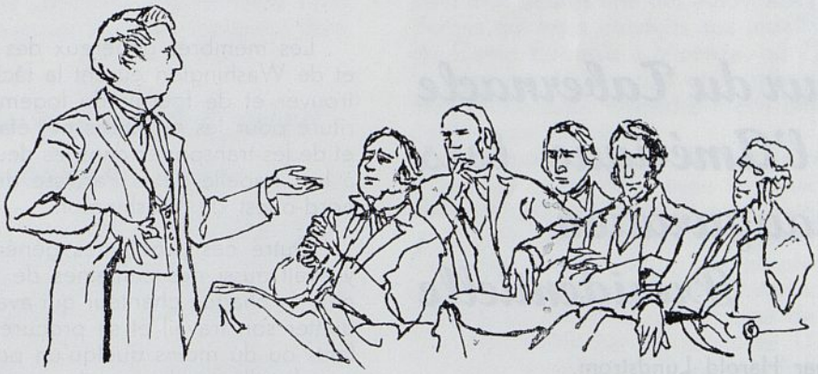
ATTENTION
1. Soyez aimable.
2. Demandez gentiment aux personnes à présenter de se lever.
3. Souhaitez-leur la bienvenue.
4. Ne les ignorez pas pendant la leçon.

B. **Maintenez l'ordre.** — Le « chahut » ne doit pas être toléré. Lorsque des membres bavardent entre eux, s'interpellent à grand bruit, font des apartés, sont inattentifs, s'agitent et sèment le désordre, l'Esprit de Dieu se retire, et la leçon devient un enfer.

L'anarchie ne naît que quand le gouvernement est faible.
Si les membres sont indisciplinés, c'est votre faute.

Comment y remédier ?

— Soyez intéressant, vif, convaincu, les yeux étincelants, passionnez les membres, qu'ils soient suspendus à vos lèvres.
— Ne laissez passer aucun geste, parole ou attitude inconvenants.
— Demandez aux membres de lever le doigt et d'attendre pour parler que vous les y invitiez.
— Si des membres parlent entre eux, demandez-leur **gentiment :** « Frères ou Sœurs, soyez gentils faites attention, vos conversations troublent la leçon ».



— Si ces personnes récidivent, arrêtez-vous de parler, et regardez-les **en souriant**, jusqu'à ce qu'elles se taisent.

— Si elles persévèrent, prenez-les **à part** et dites-leur, **toujours gentiment**, que leur manque d'attention vous peine beaucoup et que vous préféreriez au contraire qu'elles vous aident, en participant et en présentant leurs idées. Raisonnez-les, ne les **apostrophez** pas. Ces personnes ont fait preuve de grossièreté vis-à-vis de vous, mais il est inutile de provoquer leur ressentiment en le leur disant crûment. Soyez diplomate.

— Un autre moyen est de les occuper. Chargez l'un de lire les passages que vous désirez faire lire, l'autre d'inscrire vos idées au tableau à mesure que vous les développez, un autre encore peut présenter vos aides visuelles aux membres. La discipline se rétablira d'elle-même.

C. Faites participer tout le monde à la discussion. Ne permettez pas qu'un ou deux, toujours les mêmes, monopolisent la conversation. Pour éviter cela, interrogez chaque personne.

Mais soyez prudent !

Certaines personnes ont peur de parler ; elles risquent de s'effaroucher et de ne plus venir. Procédez comme suit :

1. Divisez votre groupe en trois catégories :
   a) Ceux qui sont hardis et connaissent l'évangile.
   b) Ceux qui connaissent peu et sont timides.
   c) Ceux qui sont très timides.
2. Répartissez vos questions comme suit :
   Groupe a : Questions de doctrine difficiles.
   Groupe b : Questions de doctrine faciles.
   Groupe c : Questions morales les plus faciles, uniquement sous la forme « Quel est votre avis là-dessus ? »

D. Ne gâchez pas la soirée de l'un ou l'autre en le froissant par manque de tact. Evitez les expressions du genre :

— Je vais répéter pour les nouveaux.

— Je vais détailler pour Untel, car il n'est pas encore au courant. (Vous pouvez parfaitement le faire sans donner d'explications.)

— Vous êtes à côté de la question.

— Mais non, c'est idiot ce que vous dites-là... (Déjà entendu !)

Dites plutôt :

— Ne pensez-vous pas plutôt que...

— Je vais poser ma question d'une autre manière... (En effet, si on vous répond de travers, il y a des chances pour que ce soit vous qui ayez mal posé la question !)

CAPITAL
Mettez ceci en pratique
DES LA PROCHAINE LEÇON
... et toutes les autres.

Mettez en pratique la parole et ne vous bornez pas à l'écouter. (Jacques 1 : 22.)

par Marcel KAHNE

Le Livre de Recettes du Maître

VOIES ET MOYENS

A vrai dire les buts sont multiples, mais ils peuvent tous se grouper et se résumer en une seule formule :

QUEL EST LE BUT DE L'ENSEIGNEMENT ?

Avant de discuter des moyens de rendre une leçon intéressante, il convient de préciser un point capital dont il faudra ensuite bien se pénétrer et qu'il ne faudra jamais perdre de vue :

TRANSFORMER LA VIE DES HOMMES

C'est une tâche gigantesque qui nécessite que l'on agisse sur plusieurs fronts... à la fois. Les étudiants que nous recevons sont à l'**état brut.** Il faut les raffiner.

Leur situation au départ	**Le but à atteindre**
Ils sont dans une ignorance relative de l'évangile.	Leur enseigner l'évangile correctement et clairement.
Leur amour pour l'évangile est, lui aussi, relatif.	Leur donner de l'enthousiasme pour l'évangile.
Ils ont encore les fausses idées du passé ou des idées non-chrétiennes.	Leur corriger leurs fausses conceptions, leur apprendre à penser en chrétiens.
Beaucoup ne s'intéressent à guère autre chose que des frivolités.	Leur donner l'amour de la connaissance, les inciter à s'instruire, à acquérir une bonne culture générale. Ceci peut vous paraître sans importance et cependant l'Eglise y insiste au maximum. (Voyez son souci de créer des écoles et des universités, les leçons de S. A. M. et de Société de Secours.)
Beaucoup raisonnent mal. Apprendre à raisonner, en effet, est un exercice capital qui peut éviter de ruiner toute une vie.	Leur apprendre à penser, à cerner les idées dans des faits précis et exacts et à tirer des conclusions parfaitement logiques.
La plupart admettent les principes de vie de l'évangile, mais lorsqu'ils doivent les appliquer, ils restent lettre morte.	FAITES-LEUR METTRE EN PRATIQUE LES PRINCIPES QUE VOUS LEUR ENSEIGNEZ !

INSTRUCTEURS !

Nul ne sait où s'arrête votre influence : vos paroles affectent l'éternité !

LE MAUVAIS INSTRUCTEUR	LE BON INSTRUCTEUR
Chasse les membres.	Fait que les membres viennent avec plaisir.
Leur fait perdre leur temps.	Enrichit chaque minute qu'ils passent près de lui.
Les laisse dans les ténèbres de l'ignorance.	Les amène à la lumière de la connaissance.
Les aveugle à la beauté de l'évangile.	Leur fait sentir combien l'évangile est merveilleux.
Risque d'être la cause indirecte de leur apostasie, de leurs péchés, de leur malheur et de leur damnation finale.	Fortifiera leur foi ; ses enseignements les arrêteront dans la tentation ; il les amènera peut-être à l'exaltation.
N'a qu'une mauvaise influence.	A une influence douce, patiente qui, peu à peu, les améliorera.

Vous le voyez :
Votre responsabilité est lourde.
Une mauvaise leçon peut être catastrophique.
Une leçon quelconque peut n'avoir aucune influence.
EN MATIERE D'ENSEIGNEMENT IL NE FAUT RIEN MOINS QUE LE MEILLEUR.

VOTRE TACHE PERSONNELLE

1. Lire et relire les Ecritures Canoniques de l'Eglise. En apprendre par cœur les meilleurs passages.
2. Lire et relire les autres ouvrages de l'Ealise déjà traduits.
3. Acquérir une culture générale solide qui vous donnera une riche documentation en exemples, en anecdotes, en illustrations. **C'est cela qui conférera à vos leçons ce piquant qui les rend passionnantes.**

SIX VERTUS CARDINALES D'UNE BONNE LEÇON

1. Attirer l'attention par une histoire, anecdote, fait instructif.
2. Faire parler les étudiants. (L'individu retient 85 % de ce qu'il dit, 15 % de ce qu'on lui dit. C'est la grande sagesse du principe de l'Eglise selon lequel les membres font leurs propres sermons : ils se persuadent eux-mêmes !)
3. Guider soigneusement les discussions, les résumer pour que l'on sache où l'on en est.
4. Soyez personnel. Veillez que les membres sentent toujours que c'est à eux que vous vous adressez, d'eux que vous parlez et non des gens en général.
5. Utilisez des aides visuelles et racontez des histoires. Sous bien des rapports, l'adulte est un enfant qui a cessé de grandir.
6. VOTRE DERNIERE PHRASE DOIT ETRE UNE PENSEE QUI LES FASSE REFLECHIR ET UNE VERTU QU'ILS DEVRONT APPLIQUER PENDANT LA SEMAINE ET DONT ILS DEVRONT VOUS RENDRE COMPTE AU DEBUT DE LA LEÇON SUIVANTE.

L'enseignement le plus efficace c'est encore l'exemple de votre vie.

D'UN PEU PARTOUT DANS L'EGLISE

Les membres réclament un nombre plus grand de Chapelles

L'augmentation constante du nombre des membres de l'Eglise, actuellement en route vers le chiffre des trois millions, exige d'une manière pressante de nouveaux bâtiments pour rester à la hauteur de cette croissance.

Les chiffres officiels ne seront pas annoncés avant la conférence d'avril, mais la forte tendance vers le haut est remarquée dans le nombre de baptêmes de convertis qui a atteint 93.483 au cours de l'année 1964. On estime que 60.000 enfants mormons environ ont été baptisés, ce qui fait que le nombre total de baptêmes de l'année a été proche de 150.000.

Ce brusque accroissement du nombre de membres a rendu nécessaire l'organisation de douze nouveaux pieux depuis janvier 1964. La création de nouvelles paroisses et branches dans les pieux et les missions a accru les demandes d'obtention de nouveaux bâtiments. Beaucoup de chapelles abritent trois paroisses et certaines en abritent jusqu'à quatre pour réduire les frais de construction parmi les membres.

Les derniers chiffres que l'on ait pu obtenir auprès du département de construction de l'Eglise sur les chapelles actuellement en cours d'érection dans le monde donnent la répartition suivante :

Etats-Unis et Canada, 303 chapelles.

Europe, y compris les pays anglais, scandinaves et germaniques, un total de 99 chapelles.

Pacifique Sud, comprenant l'Australie, la Nouvelle-Zélande, Tonga, Samoa, Tahiti, Hawaï, un total de 41 chapelles.

Amérique du Sud, Amérique Centrale, Mexique, un total de 48 chapelles.

Afrique du Sud, 4 chapelles.

Ceci fait un total de 507 chapelles en cours de construction, de nouvelles chapelles étant lancées à la

LE LIVRE DE RE

Dans notre effort pour vous être utile, nous aimerions revenir ce mois-ci sur un point qui a déjà été mentionné dans un article précédent, mais qui nous semble trop important pour qu'on n'y insiste pas, car il faut qu'il soit bien retenu. C'est

L'IDEE QUE SE FAIT L'INSTRUCTEUR DE SON OFFICE

Le mauvais instructeur enseigne des leçons
Le bon instructeur enseigne des gens

Trop d'instructeurs n'ont qu'un souci : Donner la leçon qui se trouve dans leur manuel. Ils n'ont aucun souci des besoins des personnes qui composent leur classe. Dès lors leur leçon est un échec lamentable, même s'ils ont bien parlé, raconté des histoires intéressantes et discuté brillamment. Car pendant ce temps-là, il se fait un travail dans l'âme des auditeurs qui reçoivent les impressions nées de la discussion ou de l'exposé et, si on n'y fait pas attention, ce travail peut être très pernicieux. Nous allons analyser ce que peut produire une leçon d'un mauvais instructeur sur l'âme d'un de ses auditeurs.

GROUPES MELES

Tout d'abord, il faut que tous les instructeurs se rendent compte que dans nos petites branches nous n'avons pas la possibilité de créer de nombreuses classes. Dans la grande majorité des cas, tout le monde assiste à une seule classe, parfois deux. Dès lors, vous trouverez dans votre auditoire :

des anciens membres
des nouveaux membres
des gens intelligents
des gens beaucoup moins intelligents
des gens instruits
des gens peu instruits
des gens âgés
des jeunes gens
des enfants
des gens qui connaissent très bien la doctrine
des gens qui connaissent à peine la doctrine.

C'est clair : Vous devez trouver un moyen terme qui contentera tout le monde, ou alors vous devez tenir constamment compte de tout le monde, sinon vous aurez tôt ou tard des drames.

Gardez cette clef à l'esprit :
Quelqu'un qui s'ennuie, finira par ne plus venir
Quelqu'un qui ne comprend rien, fera de même
Quelqu'un qui comprend mal risque de trouver une pierre d'achoppement.

Essayez maintenant, de toutes vos forces, de vous mettre « dans la peau » des personnages suivants :

1. Vous êtes nouveau membre. L'instructeur parle de choses auxquelles vous ne comprenez rien. Vous vous sentez perdu dans un labyrinthe de doctrines et d'écritures compliquées. Vous vous sentez découragé.

par Marcel Kahne

CETTES DU MAITRE

2. Vous êtes dans la même situation, mais l'instructeur, qui paraît se rendre compte de votre présence, explique patiemment et clairement une doctrine qui vous semble toute neuve. Dans un sens, vous vous sentez soulagé, parce qu'il ne vous met pas en relief devant toutes ces personnes qui vous sont encore étrangères, mais vous met à l'aise car vous comprenez tout.

3. Vous n'êtes pas particulièrement bavard ou hardi, et toute la leçon vous donne l'impression d'être une conversation entre l'instructeur et une ou deux personnes qui ont l'air formidablement « calées ». Tout d'un coup, vous avez le sentiment d'être étranger à l'affaire, vous avez le sentiment que la leçon ne s'adresse pas à vous. Votre attention se détourne, vous commencez à vous ennuyer.

4. Vous ne connaissez pas tellement de choses dans l'évangile, et vous ne savez pas trancher des questions qui ont l'air assez difficiles. Tout d'un coup, l'instructeur se lance dans une longue discussion avec un autre membre sur ce qui semble être un point peu clair de la doctrine. Tout cela vous paraît très savant, les deux adversaires ont des arguments également valables, mais on ne parvient pas à une solution. Vous sortez de la réunion complètement brouillé, ne sachant plus que penser. (L'explication est celle-ci : l'instructeur s'est laissé entraîner dans une discussion sur un point sur lequel il n'y a pas de révélation ou de doctrine officielle. Il n'a pas eu la prudence de clore la discussion par un sage : « Dieu n'a rien dit à ce sujet », en fait, sa leçon est un échec retentissant.

5. L'instructeur affirme une certaine chose. Un membre, tout à coup, déclare qu'il se trompe. L'instructeur tient bon. Une vive discussion s'engage, jusqu'à ce que le membre interpellateur prenne les Ecritures et lise un passage qui prouve que l'instructeur a bel et bien enseigné une fausse doctrine. Vous voilà perplexe. Sans cette personne qui était bien au courant, vous alliez croire une erreur. Vous vous dites : Je n'ai guère confiance en cet instructeur-là. *Il ne connaît rien.* (L'instructeur a oublié la règle d'or : Ne rien affirmer dont on ne soit absolument sûr et que l'on puisse prouver par les livres.)

6. L'instructeur a fait une longue leçon, avec beaucoup d'histoires, d'exemples, de citations, d'Ecritures. En partant, vous gardez l'impression que c'était très bien, mais, chose étrange, il vous semble que vous seriez incapable de résumer ce qui a été dit, ni d'en tirer une morale pour vous-même. Vous avez l'impression de ne rien avoir gagné. (Explication de ce mystère : L'instructeur a déversé toutes ses idées en vrac, sans faire de plan, de tableau, de résumés partiels ou de résumé final, et sans avoir défini en fin de leçon le principe qui s'en dégage et qu'il faut dorénavant mettre en pratique.)

On pourrait multiplier les cas d'espèce à l'infini. Vous pourrez reconnaître vous-même les erreurs commises et les remèdes à y apporter. Maintenant que vous avez lu cet article, voici ce que vous devez faire :

1. Allez dans un endroit calme.
2. Relisez chacun des six exemples donnés.
3. Concentrez-vous pour *vivre* la scène.
4. Entrez dans la peau du membre, imaginez ce qu'il éprouve.
5. Repensez à votre dernière leçon.
6. Mettez-vous successivement dans la peau de chacun des membres et imaginez l'effet que la leçon a eu sur lui.
7. REPENTEZ-VOUS ET CORRIGEZ-VOUS.

par Marcel Kahne

Le livre de recettes du maître

Dans l'article du mois dernier, nous avons mis en relief le but essentiel de l'enseignement, qui, nous vous le rappelons, est

Faire retenir.
Faire pratiquer.

Nous n'avons donc rien atteint quand nous avons eu « une belle discussion », si celle-ci se limite à l'heure de cours et ne pousse pas les auditeurs à faire quelque chose en pratique. Vous pouvez avoir le plus merveilleux exposé sur l'amour du prochain, vous aurez perdu votre temps, si aucun de vos étudiants ne se corrige dans ce domaine.
Quel est donc le but auquel il faut tendre ? Il peut se résumer en un mot :

FRAPPER

Frapper l'imagination.
Frapper la mémoire.
Frapper la conscience.

Il faut donner un choc à l'esprit, pour que celui-ci réfléchisse et se décide pour un mode d'action.

DE QUELS OUTILS DISPOSEZ-VOUS ?

1. **De votre esprit d'analyse.**
Etudiez la leçon du livre. Souvenez-vous que c'est le matériau brut de votre leçon. Vous devrez la retravailler, l'adapter à votre tempérament. Le texte ne doit vous donner que les idées à développer. Vos mots, vos histoires, c'est à vous de les inventer.
Retirez l'essentiel de la leçon, les grandes idées à développer.

DECIDEZ DE L'IDEE AVEC LAQUELLE VOUS ALLEZ **FRAPPER** VOS AUDITEURS.

2. **De votre psychologie.**
Restez simple. Evitez le fouillis d'idées où on se perd en oubliant tout. **N'essayez pas de tout dire.** Choisissez l'important et enfoncez-le dans les cerveaux comme avec un burin.
Résumez fréquemment. Après chaque groupe d'idées, résumez-les, pour que tous les esprits aient le plan de la leçon bien clair devant eux. N'ayez pas peur de répéter brièvement ce que vous avez déjà dit en détail. A LA FIN DE LA LEÇON IL EST CAPITAL QUE VOUS TIRIEZ UNE CONCLUSION DE TOUT CE QUI A ÉTE DIT ET DONNIEZ UNE TACHE POUR LA SEMAINE, que vous vérifierez lors de la leçon suivante.

3. **Du tableau.**
C'est le tout grand auxiliaire. L'homme perçoit par toutes ses facultés. Plus vous en utilisez, plus grandes sont vos chances de succès. En parlant vous ne mettez à contribution que l'ouïe. Le tableau y ajoute la mémoire visuelle.
a) **Le tableau noir.**

Il doit vous servir à inscrire les idées maîtresses de votre leçon, sous forme de plan.

ATTENTION !
Votre tableau doit être fixé suffisamment haut pour que tout le monde voie. Il doit donc se trouver plus haut que la tête des personnes assises.

La position la plus pratique pour un tableau c'est de le mettre dans le sens de la longueur. On a ainsi plus de place pour écrire. Ses dimensions idéales sont 1 m 50 sur 50 cm.
Ecrivez vite. Supprimez les articles et tous les mots qui ne sont pas indispensables, ce que l'on appelle le style télégraphique. Evitez les temps morts en continuant à parler en même temps que vous écrivez.
Veillez à avoir assez de craie (évitez la couleur : cela s'efface difficilement) et une bonne éponge suffisamment mouillée. Evitez d'effacer à sec, cela fait énormément de poussière.

b) **Le tableau de flanelle.**

Son avantage : il vous permet de gagner du temps à la leçon.
Son inconvénient : il demande une certaine préparation.
En quoi il consiste : dans un grand magasin, procurez-vous un panneau d'unalit d'un mètre carré (cela coûte une cinquantaine de francs belges). Fixez-y un carré de flanelle un peu plus grand, de manière à l'attacher par l'arrière. Veillez qu'il soit bien tendu. Découpez ensuite des bandes de papier fort (gros papier à dessiner) d'une hauteur de 4 à 5 cm et de longueur variable et écrivez-y des mots ou des phrases avec un « magic marker » [sorte de gros crayon contenant de l'encre et dont la pointe est une courte mèche, laquelle permet de faire des traits épais] avec des lettres de 3 à 4 cm de haut selon la grandeur du local. Collez derrière chaque bande, le long du bord supérieur, deux ou trois morceaux de papier de verre, et lors de la leçon, il vous suffira de presser les bandes sur la flanelle pour qu'elles tiennent d'elles-mêmes. C'est très rapide et très pratique.

DEUX PRINCIPES CARDINAUX

A. A de nombreux points de vue, les adultes ne sont guère que **des enfants qui ont cessé de grandir.** Si vous allez trouver un psychologue, il vous dira que c'est techniquement faux ; mais en matière d'enseignement, c'est vrai.

Les enfants adorent les images.
Les enfants adorent les histoires.
LES ADULTES AUSSI.

Combien d'adultes lisent, avec délices, des illustrés pour enfants ? Pourquoi, pensez-vous, y a-t-il des feuilletons dessinés dans la plupart des quotidiens ? Pourquoi tant de gens préfèrent-ils des histoires de détective à des livres plus sérieux ? C'est pour la raison ci-dessus.

ANALYSEZ VOS PROPRES REACTIONS

Qu'est-ce qui fait que vous écoutez un orateur ?
N'est-ce pas quand il raconte une histoire ?
Quand il vous fait rire ?
Quand il a un objet dans la main et en parle ?

ALORS VOUS ECOUTEZ AVIDEMENT,
DANS L'ESPOIR D'EN OBTENIR DAVANTAGE.

Conclusion. Utilisez des histoires et des aides visuelles bien choisies. Vos leçons deviendront passionnantes. Si vous savez dessiner très vite des personnages humoristiques, vous aurez un maître atout dans votre jeu.

B. Il est bien connu que nous retenons 85 % de ce que nous disons et 15 % de ce qu'on nous dit. C'est en raison de ce principe que l'on nous demande de faire des discours et de donner des leçons. En essayant de convaincre les autres, **on se convainc soi-même.**

Conclusion. Posez des questions, en suivant les principes que nous avons étudiés dans le numéro d'avril dernier.

IMITEZ LE MAITRE DES MAITRES

Que faisait-il ? **Il racontait une parabole** (une histoire).
Il posait une question là-dessus.
Exemple : Il raconta la Parabole du Bon Samaritain.
Il demanda aux Juifs de dire **eux-mêmes** qui était le prochain de la victime.

Dégagez le principe de la leçon.
Donnez-le comme tâche à la classe.
Vérifiez la semaine suivante.

Une leçon est réussie quand :
1. On la retient.
2. On la pratique.

LE LIVRE DE RE

par Marcel Kahne

Le mois dernier, nous avons vu que pour qu'une personne retienne ce que nous disons, nous devons **frapper** son esprit, son imagination. Mais il y a aussi un autre facteur important dans ce processus, c'est

Le contact visuel

Combien de membres ne lisent-ils pas leurs discours ou leur leçon ? Qu'observez-vous quand c'est le cas ? N'est-il pas vrai que l'on ne fait guère attention à ce qu'ils disent ?

POURQUOI CELA ?
Parce qu'il n'y a pas de contact visuel.
Parce que le ton est automatiquement « mort ».

Il y a, dans le contact visuel, un pouvoir extraordinaire. Que n'a-t-on pas déjà dit sur l'œil ! Que de puissance ne lui a-t-on pas déjà attribuée !

Ne fascine-t-on pas avec l'œil ?
N'a-t-on pas parlé du « mauvais œil » ?
Le regard de quelqu'un ne vous fouille-t-il pas jusqu'au tréfond de votre âme ?
Ne symbolise-t-il pas le remords ?
(Victor Hugo : « L'œil regardait Caïen ».)
L'œil n'est-il pas le « miroir de l'âme » ?
Ne parle-t-on pas d'un regard inquiétant ?
Les yeux ne sont-ils pas tristes, rieurs ?
Le regard n'est-il pas méprisant, admiratif ?

Il y a donc dans le regard une espèce de pouvoir (réel ou imaginaire, peu importe). Cessez de regarder quelqu'un, et le contact avec cette personne est rompu. Regardez une personne dans les yeux tout en parlant, **elle n'osera pas ne pas faire attention à ce que vous dites.**

CECI EST UNE DES « FICELLES » ESSENTIELLES DU METIER :
R - E - G - A - R - D - E - Z
VOTRE AUDITOIRE.
Cette règle s'accompagne d'un corollaire :
EVITEZ DE LIRE.

... Ou du moins de lire mal.

CETTES DU MAITRE

Imaginez cette scène :

Vous êtes bien lancé dans votre leçon. Vous regardez tout le monde, tous font attention, la leçon se déroule magnifiquement, elle est passionnante. Tout à coup, vous vous arrêtez. Vous voulez lire un passage. Vous n'avez pas placé de signet mais noté le numéro de la page. Vous feuilletez le livre. Quelques secondes de silence s'écoulent. Vous restez les yeux plongés dans le livre : le contact visuel est coupé. Vous n'avez pas préparé votre lecture. Vous bégayez, vous ne respectez pas la ponctuation, vous recommencez. Comme vous avez le nez dans le livre, le son qui sort de votre bouche va d'abord frapper les pages du livre puis fait ricochet sur le plafond et les murs avant d'atteindre les oreilles de l'auditoire. Il est donc indistinct. Et lorsqu'il parvient aux oreilles des gens, il n'atteint pas leur cerveau, car ils sont occupés à penser à autre chose. Et quand vous devez encore prendre vos lunettes dans la poche intérieure de votre veston ou dans votre sac, lutter avec la boîte qui ne s'ouvre pas, enlever vos lunettes et les mettre dans **leur** boîte puis placer la seconde paire sur votre nez, la catastrophe est complète.

Il est donc très difficile de lire. C'est tout un art. CAR IL EST ESSENTIEL QUE LE CONTACT VISUEL NE SOIT PAS ROMPU ! Si donc vous ne pouvez pas respecter les règles qui suivent, laissez purement et simplement tomber les citations, ou bien racontez-les.

COMMENT BIEN LIRE

1. Lisez et relisez votre texte jusqu'à ce que vous le sachiez à moitié par cœur.
2. Lisez-le avec « naturel », c'est-à-dire avec sentiment, avec vie, avec des inflexions de voix qui soulignent les mots importants.
3. Exercez-vous, devant le miroir, à lever les yeux de votre livre. Pour cela, vous devez bien connaître le texte, lire rapidement des yeux toute une phrase, de manière à pouvoir la dire par cœur en regardant l'auditoire.
4. Vous devez être assez habile pour ne pas devoir chercher l'endroit où vous vous êtes arrêté. Il ne doit pas y avoir de silence.
5. Repérez le passage à l'aide d'un signet, c'est-à-dire d'une bande de papier suffisamment grande pour qu'elle ne tombe pas du livre. Si vous avez plusieurs citations dans le même livre, indiquez un numéro ou un mot qui vous permettra de choisir rapidement celle que vous devez prendre.
6. Marquez le début et la fin du passage à lire par un signe bien visible au crayon (vous pourrez ainsi effacer après usage).
7. Si vous devez lire un texte que vous aurez écrit, écrivez **très lisiblement** et en **grand.**

Telles sont donc les qualités requises pour lire un texte. Dites-vous bien que si vous ne répondez pas à toutes ces conditions — nous disons bien : toutes — le temps que vous passerez à lire sera du temps perdu.

Une leçon est réussie quand on la retient et qu'on la pratique. Dégagez en le principe et donnez-le comme tâche.

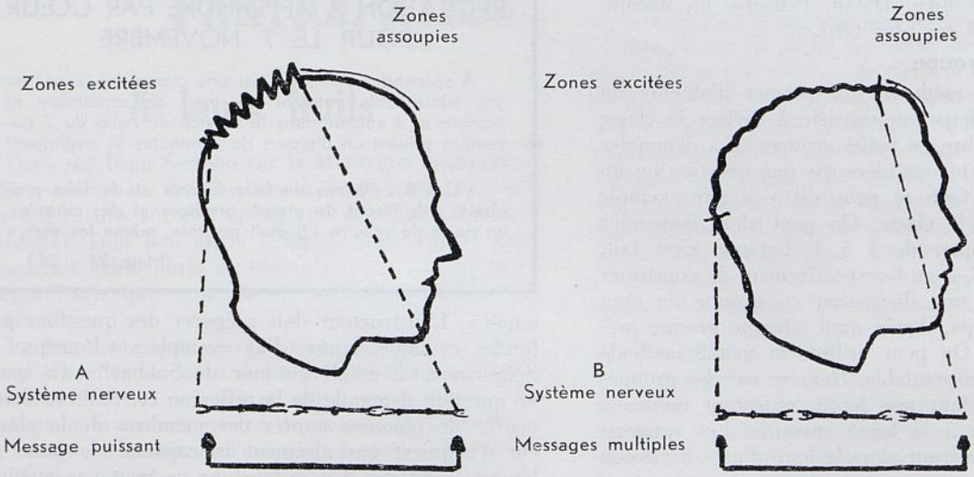
LE LIVRE DE RE

Le fait qu'une leçon est réussie ou ratée tient à toute une série de petits détails dont le respect ou la négligence est capital ou fatale à la réussite de la leçon. Nous en avons déjà vu un certain nombre, mais il y en a peu qui soient aussi importants que

La Vie

L'être humain est, dans une certaine mesure, une machine — une machine incroyablement perfectionnée — mais néanmoins une machine. C'est, du moins, vrai pour son corps.

Regardez attentivement les schémas ci-dessous. Ils représentent le mécanisme des réactions humaines.



Voici comment opère ce mécanisme :

A. Vous êtes assis sur votre chaise et l'instructeur donne avec feu une leçon passionnante. Que se passe-t-il?

1. Votre système nerveux reçoit un message *puissant*.
2. Immédiatement, il le transmet aux centres intéressés du cerveau.
3. Dès que ceux-ci sont excités, *tous les autres centres de votre cerveau « s'endorment »*.

> Car il est faux de croire que l'on pense avec *tout* son cerveau. On ne pense qu'avec le centre spécialisé qui a été excité par le système nerveux.

4. Le centre excité se met à travailler à plein rendement, *et lui seul travaille.*

C'est la CONCENTRATION.

B. Vous êtes assis sur votre chaise et l'instructeur débite sur un ton monocorde et sans relief une leçon tout aussi monotone. Que se passe-t-il?

1. Votre système nerveux n'est pas suffisamment impressionné pour que les paroles de l'instructeur parviennent avec force à votre cerveau. Celui-ci ne reçoit donc aucun message particulier. Le cerveau est à l'abandon, détendu. Il est alors ouvert « à tout ce qui vous passe par la tête ».
2. Parce que votre cerveau n'est pas sollicité par un message bien particulier, vous vous mettez à rêvasser. Que se passe-t-il alors?
3. Toute une série de messages (les mille et une pensées fugitives qui vous passent par la tête) viennent exciter une vaste zone de votre cerveau.
4. Mais du fait même qu'une large zone est sollicitée, la concentration (excitation d'une zone étroite) devient impossible.

par Marcel KAHNE

CETTES DU MAITRE

RESULTAT :
VOUS N'ECOUTEZ PAS

QUE FAUT-IL DONC POUR QUE VOUS ECOUTIEZ ?
UN MESSAGE FORT, MARQUANT.

Dès qu'un message plus puissant touche votre cerveau, il y a immédiatement concentration; toutes les autres cellules s'endorment.

Par exemple : Vous pensez à tout et à rien.
Tout à coup, une pensée terrible vous vient à l'esprit :
VOUS AVEZ OUBLIE D'ETEINDRE LE GAZ!
CELA BRULE A RIEN ET VOUS AVEZ PEUR D'UN INCENDIE!
Dès lors, plus rien d'autre n'existe (concentration) : Vous ne pensez plus qu'à ça! (Les autres centres « s'endorment ».)

Voilà pourquoi une leçon doit être vivante. Il faut que l'instructeur excite sans cesse fortement l'une ou l'autre zone du cerveau, et ce à tel point que toutes les autres zones soient mises en veilleuse, qu'aucun autre message ne puisse y parvenir. A ce moment, on fera attention.

Mais cette excitation doit être constamment renouvelée car elle n'est que passagère.

Par conséquent :

— Frappez l'esprit (article précédent) par des histoires, une présentation originale, des aides visuelles (images, tableaux).
— Ne lisez pas ou alors lisez peu et bien (article précédent).
— Que votre débit soit suffisamment *rapide*. Si vous parlez lentement, les excitations sont trop espacées, et l'intérêt disparaîtra sous un flot d'impulsions étrangères (Schéma B).
— Parlez avec feu, que votre ton soit nuancé, votre voix modulée, que ce que vous dites soit souligné par la manière dont vous le dites. Chaque différence de ton constitue un nouveau message *qui maintiendra la concentration.*
— Ne vous tenez pas derrière un pupitre. Qu'on vous voie. Parlez avec votre corps, vos mains, vos bras, vos jambes. Que tout votre être exprime ce que vous avez à dire.

Ainsi l'esprit de vos étudiants reçoit des impressions multiples de sources multiples : les histoires, l'originalité de la présentation, votre regard, votre voix, votre corps, tout cela frappe leurs sens, donc leur cerveau, comme un coup de poing et écarte toutes les autres impressions.

— Enfin, fixez définitivement cette attention, cette concentration, en faisant *participer* vos étudiants. En effet, rien ne concentre plus que l'action. Donc FAITES PARLER.

N'oubliez jamais le principal :
Un discours académique
Un discours avec de beaux mots
Un sujet passionnant
Est peine perdue sans LA VIE

LE LIVRE DE RE

par Marcel KAHNE.

« Il y a une loi, irrévocablement décrétée... sur laquelle reposent toutes les bénédictions; et lorsque nous obtenons une bénédiction... c'est par l'obéissance à cette loi sur laquelle elle repose. » (D. & A. 130 : 20-21.)

Il y a une loi, irrévocablement décrétée pour l'instructeur qui veut atteindre son vrai but : faire plus qu'enseigner une leçon — provoquer un changement, *une conversion* dans la vie de ses étudiants. Cette loi, c'est

tenir compte du mécanisme profond
de l'âme humaine.

En d'autres termes, il existe une loi profonde, inexorable, indifférente aux conceptions romantiques que l'homme a de lui-même, qui régit toutes ses actions. Cette loi se formule en deux propositions :

1. JE suis la personne la plus importante au monde.
2. Mes moindres actions sont motivées par une raison profonde unique : le plaisir que j'y trouve.

Il n'y a donc pas d'acte entièrement désintéressé, pas d'oubli total de soi, pas de générosité absolument pure. *Il n'est pas possible à l'individu de se dissocier tout à fait de lui-même.*

Vous aimez une certaine personne parce qu'il y a en elle quelque chose qui vous procure un plaisir (détail physique, qualité morale, attitude).

Vous rendez service à quelqu'un parce que vous vous sentez chaud au cœur, parce que vous êtes fier de vous.

Une mère passe tous les caprices de son enfant parce qu'à travers l'enfant c'est elle-même qu'elle aime. Elle éprouve une telle peine quand l'enfant pleure, que pour faire cesser cette peine, elle le contente, sans se soucier de ce qu'elle fait ainsi un tort immense à son enfant.

Ainsi donc, tout ce que nous
faisons se ramène à nous.

La situation qui en résulte est donc la suivante : A la base, l'homme vit pour lui-même. Il est donc égoïste. Mais cet égoïsme n'est pas nécessairement péjoratif. En fait il y a deux genres d'égoïsme :

1. *L'égoïsme naturel :* Le chrétien est égoïste en ce sens qu'il recherche avant tout SON bonheur et SON salut. Il obéit aux lois de l'évangile parce qu'il y trouve son bonheur. L'égoïsme supérieur du chrétien lui fait trouver le bonheur en rendant les autres heureux. *Mais c'est parce que cela le rend heureux qu'il fait du bien aux autres.*
2. *L'égoïsme péjoratif ou égocentrique :* C'est celui dont on parle communément, celui dans lequel l'individu se replie totalement sur lui-même. Celui-là est mortel.

INSTRUCTEURS!

Exploitez l'égoïsme naturel de vos membres

CETTES DU MAITRE

1. Dans tout ce qu'il fait, l'homme est mû par un seul mobile : *être heureux*. Ce bonheur, il le recherche INSTINCTIVEMENT sous toutes ses formes : plaisir, jouissance, joie, agrément, délassement, satisfaction, fierté, amour-propre, voire même orgueil.

2. L'individu vit dans un monde dont il est le nombril. Tout tourne autour de ses besoins, de ses désirs, de ses préférences, de ses aversions. Plus rien ne compte quand il souffre du foie, quand son patron l'a « savonné », quand il s'estime offensé, quand son précieux petit équilibre est rompu.

3. Il a une soif ardente de se sentir important, désiré, estimé, louangé, d'être invité à donner son avis, de savoir que l'on s'occupe vraiment de lui, qu'il compte pour quelque chose dans la vie des autres.

Voilà le chemin qui mène au cœur de l'homme
Voilà le détonateur à actionner pour libérer l'énergie concentrée, refoulée dans l'âme.
Voilà le grand jeu d'orgues sur lequel il faut jouer.

INSTRUCTEURS, VOICI VOTRE REGLE D'OR.

1. Adressez-vous à chaque membre de la classe pour le faire parler. Demandez-lui son avis.

2. « Personnalisez » les situations :
   A. *Ne dites pas :* Un frère a une dent contre un autre frère. Ce dernier cherche à faire du premier son ami. Comment va-t-il s'y prendre?
   Dites : Frère Dupont (nom d'un membre de votre classe présent) a une dent contre Frère Durand (nom d'un autre membre de votre classe), etc.
   Vous pouvez être sûr que les deux frères, se sentant mis dans la situation, seront les premiers à donner leur opinion.
   Attention : Assurez-vous qu'il n'y a pas d'hostilité réelle entre ces frères. Votre tact doit toujours vous guider.
   B. *Ne dites pas :* Comment un membre de l'Eglise peut-il être chrétien en rue?
   Dites : Supposons, André, (un élève de votre classe) que tu voies une vieille malheureuse pousser péniblement une lourde charrette dans une rue qui monte. Que vas-tu faire? Pourquoi?

> Mettez une personne déterminée dans une situation précise.
> Demandez-lui d'appliquer ce qu'elle a appris dans la leçon.
> Pour cette personne cela représente un exercice pratique, fait par elle-même, et qui par conséquent l'intéresse vivement.

3. Ramenez tout à votre localité. Ce que les gens peuvent faire en Asie pour mettre en principe la charité, c'est un beau sujet de débat, mais cela ne touche pas réellement. Mais ce que Pierre peut faire pour être charitable envers ce pauvre Paul qui bégaye, ça, c'est important. Retravaillez vos leçons pour leur donner une couleur locale. La plupart de nos livres de leçons, écrits par des habitants de Salt Lake City, décrivent des choses qui se passent en Utah, dans les canyons, dans la montagne, voire au Grand Canyon ou au Mexique. Situez vos problèmes dans votre propre ville, votre propre branche, vos frères et sœurs. Bref, rendez les situations proches, que les membres de la classe aient l'impression que c'est d'eux-mêmes qu'il est question, de leur si important eux-mêmes, pas d'humains éloignés qui les laissent relativement indifférents.

ALORS VOUS AUREZ DE L'INTERET
ET PARTANT, DE L'ACTION.

LE LIVRE DE RE

Page des Instructeurs par Marcel KAHNE

Tout instructeur doit garder constamment à l'esprit le but primordial de l'enseignement : *faire retenir, faire mettre en pratique.* Tout doit graviter autour de cette idée de base. Tous les conseils que nous vous avons donnés depuis le début de cette série d'articles n'ont que cela en vue. Chacun d'eux est aussi essentiel que les tendeurs d'une tente. Enlevez-en un, la tente chancellera ou s'écroulera.

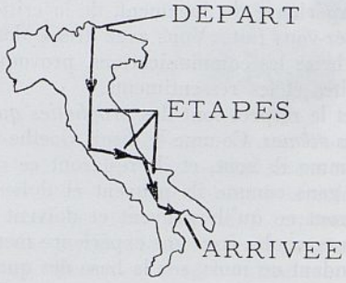
> Revoyez donc tous les conseils qui vous ont été donnés dans les numéros précédents et mettez-les en pratique.
>
> VOUS NE POUVEZ VOUS PERMETTRE D'EN NEGLIGER UN SEUL

C'était Boileau qui disait : « Ce qui se conçoit bien s'énonce clairement ». Nous pourrions ajouter le corollaire de cette idée : « Ce qui s'énonce clairement se retient bien ».

Posez-vous donc la question : Ma leçon ressemble-t-elle

à ceci?

ou à ceci?



En d'autres termes : *A-t-on des discussions formidables?* Ou : *La leçon a-t-elle vraiment porté?*

Car, nous l'avons déjà dit, et nous le répétons encore, une bonne discussion n'est pas nécessairement une bonne leçon, pas plus qu'une « bonne » visite au foyer ou on a bien « papoté » n'est une visite au foyer efficace dont le but véritable aurait été d'apporter une transformation et de nouvelles résolutions dans la vie des membres. La bonne discussion est un *moyen* en vue d'une *fin* qui est, comme Paul le disait, « le perfectionnement des saints ». A partir du moment où elle devient une fin en elle-même, *elle devient inutile.*

L'instructeur a besoin de lucidité. Il doit savoir se mettre à la place de ses auditeurs, imaginer l'effet produit par la leçon sur eux. Voici dans ce domaine quelques défauts majeurs et (hélas) trop courants :

1. L'heure de la leçon est terminée, l'instructeur (ils sont nombreux) parle encore pendant dix minutes.

   Que se passe-t-il pendant ces dix minutes?
   Plus personne ne l'écoute. Il use sa salive
   Les gens qui ont un bus ou un tram s'énervent
   Une sourde irritation naît
   L'Esprit du Seigneur, mal à l'aise, s'en va.

   Conseils : Terminez à l'heure ou même un peu plus tôt.
   Ne vous bercez pas d'illusions : si intéressé que soit un étudiant, il n'est qu'humain et au bout de cinquante minutes, il lui faut un changement.
   Ne luttez pas contre la nature humaine.

CETTES DU MAITRE

2. L'instructeur tient à *épuiser* le sujet. Il veut dire tout ce qu'il y a à dire. Il se lance dans des dissertations sur tous les aspects du sujet.

Que se passe-t-il?

Il y a une expression allemande qui dit : « Il ne voit pas la forêt à cause des arbres ». En d'autres termes, à force de s'attacher aux détails, il perd de vue l'ensemble.

Il aura fait un exposé en bonne et due forme, mais ce n'est pas cela que nous cherchons, car, au bout de la leçon, l'étudiant ne saura plus qu'une chose : on a parlé de beaucoup de belles choses en général, mais de quoi?

Conseils : Prenez une ou deux idées seulement, et faites-les bien entrer dans l'esprit des auditeurs, pour qu'en sortant ils aient non pas une impression confuse, mais une impression nette avec une ou deux idées se détachant clairement et s'imposant à leur esprit.

Retenez bien ce tableau

I. Votre but ultime : faire retenir, faire appliquer.

II. Les qualités de votre leçon :
Originalité, intérêt
Vie, discussions, participation active des membres
Concision, précision, netteté, clarté
Une ou deux idées frappantes qui feront réfléchir.

III. Quelques techniques essentielles :

Un plan clair et rigide à indiquer au tableau à mesure que la leçon progresse.

De fréquents résumés pour que l'on sache à tout moment où l'on en est.

Des phrases courtes, simples, claires. Ne coupez pas de cheveux en quatre, n'allez pas chercher des exemples « tirés par les cheveux ».

Des aides visuelles : racontez les voyages de Paul, par exemple, en utilisant une carte.

Raconter brièvement plutôt que lire en détail.

Une conclusion-résumé impressionnante.

Recettes, ficelles, système D et baguette magique

L'enseignement réussi, c'est tout cela. C'est la mise en application de toute une série de moyens didactiques consacrés par des siècles d'expérience en la matière, élaborés par des gens qui, par métier, ont étudié le mécanisme de l'esprit humain. Souvenez-vous des Doctrine et Alliances : « Il y a une loi irrévocablement décrétée... ». L'esprit de l'homme est comme cela aussi. Comme un violon. Le bon violoniste place son archet sur la bonne corde et à l'endroit voulu. Le mauvais violoniste fait de l'à-peu-près. Le bon instructeur profite de tous les moyens dont il dispose et transforme ses étudiants, le mauvais instructeur donne sa leçon en négligeant les règles et n'obtient rien d'autre que du temps perdu.

> Revoyez tous les conseils que nous vous avons donnés jusqu'à présent
> APPLIQUEZ-LES
> Evaluez dans six mois les résultats obtenus.

Il y a une loi, irrévocablement décrétée...

Le livre de recettes du Maître

PAGE DES INSTRUCTEURS par Marcel KAHNE.

Une des caractéristiques distinctives de l'être humain, c'est sa **curiosité.** Tout ce qui est neuf, particulier, inusité l'intéresse (un accident, un démonstrateur sur le trottoir, une parade, etc.) Par contre, tout ce qui est routinier passe dans ses réflexes automatiques et il s'en désintéresse. Nul instructeur ne peut négliger impunément cette loi du comportement humain. Un de ses soucis primordiaux doit donc être de :

MAINTENIR L'INTERET
par
L'ORIGINALITE ET LA DIVERSITE

L'intérêt, cela va de soi, doit être suscité dès le début de la leçon. Il y a cependant certaines méthodes qui sont à proscrire. Ce sont les introductions que l'on pourrait qualifier de classiques, et ce à de rares exceptions près. Commencer une leçon avec une définition tirée du dictionnaire, par exemple, et ceci vaut aussi bien pour les discours, c'est du rebattu, cela annonce une leçon médiocre qui va développer le sujet de la manière classique bien connue. C'est du **déjà vu**, et la leçon est ratée dès le départ. Or il faut bien se dire que les sujets évangéliques ne sont pas inépuisables et que les mêmes sujets de leçons se représenteront régulièrement.

De ceci nous pouvons déduire la

REGLE N° 1
FAITES PREUVE D'ORIGINALITE

Pour qu'il y ait originalité, il faut que l'instructeur ait de l'esprit. Il faut qu'il ait les yeux ouverts et les oreilles attentives, qu'il s'informe, lise, retienne. Voici quelques possibilités :

1. Une histoire ou une anecdote : « Connaissez-vous l'histoire du garçon qui... »
2. Une aide visuelle (image, photo, etc.)
   Par exemple, l'Apôtre Spencer W. Kimball, dans son discours à la Conférence de la Jeunesse de 1955, qui se tint à Paris, se servit, pour parler de la chasteté, de deux verres d'eau ; dans le premier, il laissait tomber une goutte d'encre par péché commis, et il utilisait l'autre pour diluer et éclaircir l'eau pour montrer les effets de la repentance. Dix ans après, ce discours reste encore vivement implanté dans la mémoire, alors que des centaines d'autres ont disparu dans la nuit de l'oubli.
3. « J'ai ici un article intéressant qui dit... » (actualité).
4. Une citation originale et spirituelle, ou même paradoxale, prêtant à discussion.
5. Une expérience personnelle. (On s'intéresse plus à vous que vous ne le pensez.)
6. Un aspect nouveau de la question : « Vous est-il jamais venu à l'idée que... »
7. Un point de doctrine peu connu : « Saviez-vous que... »
8. Vous trouverez un magnifique exemple de leçon originale et frappante dans l'article de Millie Cheesman, « Jusqu'où ? » paru dans « L'Etoile » de mars 1964, page 79.

Mais l'originalité elle-même peut perdre de sa saveur, si vous employez toujours le même procédé. Pour empêcher que votre originalité ne sombre dans le « déjà vu », vous devez suivre la

REGLE N° 2
VARIEZ VOS PRESENTATIONS

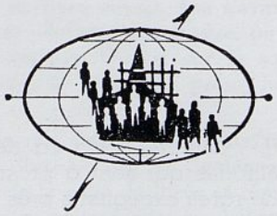
Votre succès est assuré, si les membres viennent à votre cours en se posant cette question pleine d'intérêt :

Que va-t-il encore nous « sortir » aujourd'hui ?

CONCLUSION. — Le médiocre, c'est-à-dire le train-train routinier, est la mort, non seulement de la leçon, mais peut-être aussi pour les membres. La religion ou la morale peuvent être une aventure passionnante ou une corvée atrocement ennuyeuse. Cela peut signifier : vie religieuse plus intense et plus heureuse dans le premier cas, désertion à plus ou moins longue échéance dans le deuxième. Le salut pour les premiers, la condamnation pour les autres. Peut-être à cause de vous...

C'EST TRES GRAVE !

D'UN PEU PARTOUT DANS L'EGLISE



Pour les Jeunes dans le besoin « les murs de briques s'écroulent »

Richard était un garçon dont les problèmes étaient apparemment insurmontables. Il se heurtait contre des murs de briques sociaux avec ses amis, avait des ennuis avec la loi, était sur le point d'échouer à la fin de ses moyennes et ne pouvait supporter les exhortations de sa mère d'assister aux réunions de l'Eglise. Ce n'est qu'après plusieurs sessions privées avec son évêque que Richard fut renvoyé au Département des Jeunes de l'Eglise.

Depuis lors, l'histoire a progressivement changé. Sous la direction des assistantes sociales et des autres membres du département, il a trouvé la force d'adapter sa vie.

Il a des amis, a quitté le Lycée, va à l'Université, travaille à mi-temps, sort avec une brave fille et espère bientôt partir en mission. Les murs de briques ont commencé à s'écrouler.

Charlie L. Stewart, depuis cinq ans directeur-administrateur du Département des Jeunes de la Société de Secours, et ses collaborateurs voient quotidiennement les résultats du programme.

« Pendant que j'ai travaillé à ce programme, j'ai assisté à des changements formidables dans la vie des jeunes et de leurs parents. J'en ai vu qui échouaient à l'école et d'autres qui étaient des cancres être pris d'un intérêt nouveau et plus tard obtenir un diplôme.

» Des différends familiaux ont été arrangés, et des parents adoptifs en ont aidé beaucoup à devenir d'excellents jeunes gens. Beaucoup de jeunes qui avaient autrefois des accrocs avec la loi sont devenus respectueux des lois.

» Ce département travaille en collaboration étroite avec les évêques et avec beaucoup d'institutions sociales, éducatives et de santé. Une grande partie de son succès a été un travail d'équipe », a dit M. Stewart.

Lorsque l'évêque a utilisé toutes ses ressources pour aider un jeune et a le sentiment qu'il a besoin d'une aide supplémentaire, il envoie une référence au département qui estimera la situation familiale et, si nécessaire, rendra directement ce service.

Les services fournis aux enfants acceptés dans le programme sont : les conseils (la famille et l'individu), le travail de groupe, la tutelle, l'instruction dirigée, les arts ménagers et les soins aux bébés. La tutelle, les arts ménagers et les soins aux bébés sont fournis par 25 volontaires spécialisés. Il faudra de l'aide supplémentaire dans le proche avenir.

Le programme est administré par le Comité Général de la Société de Secours.

Le Département des Jeunes de la Société de Secours fait partie du Programme d'Orientation des Jeunes de l'Eglise. Ce service est affilié au Service Social de la Société de Secours et au Département d'Entraide des Enfants.

Le Service s'occupe attentivement des jeunes membres de l'Eglise et de leur famille.

« Le manque de communication dans les familles et le mauvais exemple des adultes pour les enfants comptent parmi nos plus grands problèmes », a dit M. Stewart.

LE LIVRE DE RE

LA PLUS BELLE FEMME DU MONDE NE PEUT DONNER QUE CE QU'ELLE A

Ne vous faites aucune illusion sur vous-même : Vous n'êtes ni la plus belle femme, ni le plus bel homme du monde. Vous êtes donc encore plus limité ! !

Qu'avez-vous à donner aux membres de votre classe ? Posons mieux la question : Que devez-vous donner aux membres de votre classe ?

Un témoignage vibrant.
Une connaissance solide de leur religion.
L'art de vivre chrétiennement avec les autres.
La conscience du trésor qu'ils possèdent.
Le désir de regarder constamment autour d'eux pour voir s'il n'y a pas du bien à faire à quelqu'un.
Un esprit noble et généreux, libre de toute mesquinerie.

Voyons les choses en face : Combien de personnes, même parmi les membres dits « actifs » sont touchées par l'évangile ? Quatre à cinq pour cent au grand maximum. On prêche beaucoup, mais cela ne semble faire aucun effet sur les intéressés. Et que voyons-nous ?

Des personnes qui disent du mal des autres.
Des personnes qui se disputent pour des riens.
Des personnes qui subordonnent l'activité dans l'Eglise à leur confort.
Des personnes qui sont avant tout attentives à elles-mêmes et à leurs droits.
Des personnes pour qui l'évangile est une occasion de recevoir, mais qui oublient qu'il est essentiellement une occasion de donner.
Des conflits mesquins sur des intérêts matériels.
Dans l'ensemble, peu ou pas de dévouement.

Pourquoi est-ce ainsi ? Parce que l'être humain pense avant tout à lui-même (voir là-dessus notre article d'octobre). Le grand mécanisme qui joue chez lui est LA PEUR. Beaucoup de personnes s'accrochent désespérément à l'évangile, parce qu'il constitue pour elles un ensemble de valeurs qui leur permet d'échapper à **la peur.** Ceci est souvent inconscient, mais bien réel. On en parle beaucoup, c'est cette même peur, cette angoisse qui fait tant de ravages parmi nos jeunes. Or, la personne qui entre dans l'Eglise, parce qu'elle y trouve une sécurité, ne pense qu'à elle. Quand elle dit qu'elle a le témoignage de l'évangile, cela veut dire qu'elle sait qu'elle s'est attachée à un **système** qui lui donne de l'assurance. Mais la plupart de ces personnes n'y voient qu'un **profit,** et ne parviennent pas à passer au stade du **don.** Elles sont converties à un système philosophique qui leur donne une base solide, mais elles ne parviennent pas à en détacher les regards.

Regardez autour de vous : Quel genre de personnes avons-nous dans l'Eglise ? Dans la majeure partie des cas, ce sont

des personnes seules,
des personnes qui ont souffert (infirmités, ménage malheureux, etc.),
des personnes qui ont soif d'affection.

CETTES DU MAITRE

Page des Instructeurs par Marcel KAHNE

C'est normal. Les gens aisés, à qui tout sourit « n'ont pas besoin de Dieu ». Mais il n'en reste pas moins vrai que la plupart des personnes qui entrent dans l'Eglise y viennent pour recevoir. Il ne s'agit donc pas d'une **conversion,** mais d'une adoption. La conversion est quelque chose d'extrêmement difficile : Cela veut dire se transformer complètement, abandonner toutes ses valeurs passées, en reprendre de toutes nouvelles. Abandonner toutes les choses sur lesquelles s'équilibrait notre personnalité pour jeter des bases toutes nouvelles. C'est ensevelir « le vieil homme », comme disait Paul et, symbole admirable du baptême, sortir de l'eau un homme tout différent. Mais cette « conversion », cette transformation radicale, est rarissime. En fait, il y a trois cas :

1. La conversion est totale (rarissime).
2. Elle est très lente et est le résultat de toute une série de prises de conscience, à la suite des expériences faites dans l'Eglise (majorité des cas).
3. Elle est nulle ou quasiment nulle, la personne n'ayant fait que changer d'étiquette. De catholique elle est devenue mormone, mais c'est toujours la même personne (grosse minorité).

ET VOUS, L'INSTRUCTEUR, OU INTERVENEZ-VOUS LA-DEDANS ?

C'est à vous de réaliser cette conversion qui aurait dû se faire au moment du baptême. C'est à vous de faire prendre conscience aux membres de leurs responsabilités. Et pour cela que vous faut-il ?

Posséder vous-même ce que chaque saint devrait posséder.
Etre vous-même ce que chaque saint devrait être.

Examinez-vous dans le questionnaire suivant :

1. Est-ce que je connais l'évangile ?

   Ai-je lu et relu : Les ouvrages canoniques ?
   « L'Etoile » chaque mois ?
   Une Œuvre Merveilleuse et un Prodige, Jésus le Christ, les Articles de Foi, Le Royaume de Dieu Rétabli ?
   Tous les ouvrages en français sur lesquels je peux mettre la main ?
2. Suis-je prêt à rendre service et à faire preuve d'initiative dans ce domaine ?
3. Suis-je disposé à donner sans compter à l'Eglise, sans me laisser arrêter par les questions d'argent, de temps, de distance et de confort personnel ?
4. Suis-je doux au lieu d'être agressif, généreux et disposé à fermer les yeux sur les petits heurts, piques, manques de tact et autres erreurs de mon prochain ?
5. Ai-je l'humilité de reconnaître mes fautes et d'en demander le pardon ?
6. Suis-je intransigeant pour moi-même dans le respect des lois, mais indulgent pour les autres ? Est-ce que j'**accepte** toutes les lois ?
7. Mon amour et mon enthousiasme pour l'évangile pétillent-ils dans mes yeux, rayonnent-ils de mon sourire, de ma personne tout entière ?

Pour réussir dans votre mission
Que votre lumière luise ainsi devant les hommes, afin qu'ils voient vos bonnes œuvres, et qu'ils glorifient votre Père qui est dans les cieux.
Matt. 5 : 16.

LE LIVRE DE RECETTES DU

Tout le monde connaît le jeu de la phrase déformée, ce jeu où on se transmet l'un à l'autre une phrase à l'oreille, et lorsque l'on compare la phrase originelle avec ce qu'elle est devenue à la fin du jeu, on constate qu'elle a profondément changé.

D'où vient cette distortion?

Tout simplement de ce que l'esprit est lent à saisir toutes les perceptions qui lui sont offertes. De même qu'il faut beaucoup d'exercices pour saisir d'un coup d'œil tous les objets qui sont sur un plateau et les énumérer de mémoire, de même beaucoup de choses échappent à l'esprit moyen.

Ceci est important. Tout enseignant sait qu'exposer une idée nouvelle une fois est insuffisant. Alors qu'elle lui paraît « simple comme bonjour », **parce que son esprit y est habitué,** elle échappera encore longtemps à ses élèves, pour qui elle est nouvelle.

Cela étant, il n'est pas difficile de voir que si l'on veut faire « assimiler » un enseignement, il faut faire en sorte que l'esprit s'y habitue peu à peu, se familiarise avec lui et finalement l'incorpore. Pour cela, un seul moyen :

LA REPETITION

La nécessité de la répétition est si évidente, que nous en trouvons un magnifique exemple dans notre littérature religieuse. On se souviendra certainement que lorsque Moroni apparut à Joseph Smith en 1823, il lui répéta, **mot à mot**, les mêmes instructions, à quatre reprises différentes. Ce que le jeune Joseph n'avait pas bien saisi la première fois, il devait le comprendre mieux la fois suivante, et ainsi de suite.

De même les personnes qui vont au temple s'accordent toutes pour dire que chaque fois qu'elles y retournent elles y découvrent quelque chose qui leur avait jusque là échappé.

Par ailleurs, quiconque a lu plusieurs fois un de nos ouvrages canoniques se sera aperçu qu'il découvre de nouvelles choses. D'aucuns qui, au départ, trouvent le livre insipide, ont la surprise, une fois qu'ils le « possèdent » bien, de constater que des trésors de vérité passionnante se sont révélés à eux.

Cette idée que la connaissance n'est qu'une sorte de « prise de conscience » graduelle qui prend beaucoup de temps est très vieille. C'est une conception favorite de la sagesse orientale, qui considérait que ce n'est que peu à peu, en passant par des prises de conscience successives que l'homme pouvait finalement arriver à « l'extase » qui était la Grande Révélation.

INSTRUCTEURS :

Mettez à profit cette perle de sagesse ! Choisissez les idées les plus importantes et burinez-les dans la tête de vos étudiants. A force de répétition, l'idée glissera peu à peu dans leur subconscient, pour émerger à nouveau comme partie intégrante d'eux-mêmes. Alors ils la pratiqueront tout naturellement !

MAITRE

Page des Instructeurs par Marcel KAHNE

N'est-ce pas là tout le secret de la publicité? Pourquoi achetez-vous tel produit parce qu'il « vous semble » qu'il est excellent? C'est tout simplement parce que partout où vous allez vous voyez des affiches sur ce produit, parce que vous trouvez des réclames dans votre boîte aux lettres, parce que vous en voyez dans les journaux, parce qu'on l'annonce au cinéma. Sans que vous puissiez rien y faire, ces réclames s'enfoncent dans votre subconscient, aidées d'ailleurs par des slogans originaux ou de ces petites ritournelles qui ont si bien la propriété de vous « hanter » une journée entière.

Comment allez-vous appliquer cela ?

EN REPETANT CONSTAMMENT UN CERTAIN NOMBRE D'IDEES QU'IL EST ESSENTIEL QUE VOTRE CLASSE RETIENNE ET APPLIQUE.

Quelle que soit la leçon que vous enseignez, il y a toujours bien l'un ou l'autre prétexte pour introduire votre « rengaine ».

Choisissez quelques principes importants que vos membres ont besoin de mettre en pratique dans leur vie, puis répétez-les à tout bout de champ. On s'en lasse? On trouve que vous revenez toujours avec les mêmes histoires? Cela n'a absolument aucune importance. Ne vous en souciez pas. Malgré eux les gens se laissent influencer.

Naturellement, cela ne veut pas dire que vous devez en parler à longueur de leçon, ce serait exagéré. Mais une seule phrase suffit, un simple commentaire, dit en passant, à propos d'un sujet qui a un certain rapport avec ce que vous voulez faire assimiler, c'est tout ce qu'il faut.

VOICI QUELQUES IDEES IMPORTANTES QUE NOUS VOUS PROPOSONS

Apprendre à toujours formuler ses phrases avec gentillesse.
Etre empressé à rendre service.
Etre toujours soucieux de ne pas dire ou faire quelque chose qui pourrait froisser.
Etre généreux et savoir fermer les yeux.
Mettre l'Eglise au premier plan de ses préoccupations.
Soutenir les autorités en tout temps.
Toujours prier.
Etc.

Prenez patience, il faut du temps pour que ce genre d'arbre-là porte des fruits ; mais ce sont les fruits les plus délicieux qui puissent réjouir l'âme de votre prochain.

LE LIVRE DE RE

Page des

par

Quand on lit les Ouvrages Canoniques, on constate les faits remarquables suivants :

> Joseph Smith avait 14 ans quand il eut sa vision
> Jean-Baptiste n'avait que quelques jours quand un ange le mit à part pour sa mission
> Mormon avait dix ans quand il reçut une mission importante, et à quinze ans était général
> Samuel était tout jeune lorsque Dieu se révéla à lui
> Alma, Ammon et les fils de Mosiah furent de jeunes missionnaires brillants.

Il est également étonnant de voir le nombre de cas où le droit d'aînesse, ou en tous cas les privilèges des aînés ont été conférés aux cadets :

> Esaü perdit son droit au profit de Jacob
> Reuben dut laisser sa place à Joseph
> Manassé abandonna l'hégémonie à Ephraïm
> David, le cadet de la famille, fut choisi par Eli
> Néphi domina sur Laman et Lémuel.

Dans notre société profane, les idées nouvelles, les grands tournants dans la pensée, les révolutions dans le domaine de l'art sont généralement le fait de jeunes gens hardis et rebelles.

Aujourd'hui, on met la jeunesse sur un piédestal. Elle est devenue littéralement « le nombril du monde ». Ce culte de la jeunesse a même été poussé beaucoup trop loin.

Pourquoi ces faits étranges ? Pourquoi cet accent sur la jeunesse ? Et que pouvons-nous en conclure ? Le Christ nous a donné la grande réponse à ce sujet, et ce, en des termes frappants :

> Personne ne met une pièce de drap neuf à un vieil habit ; car elle emporterait une partie de l'habit, et la déchirure serait pire. On ne met pas non plus du vin nouveau dans de vieilles outres ; autrement, les outres se rompent, le vin se répand, et les outres sont perdues.
> Matt. 9 : 16-17.

La raison pour laquelle tant de jeunes ont été appelés de Dieu ou se sont distingués dans le monde est donc là. Les gens, quand ils deviennent plus âgés, deviennent « rassis ». Ils **s'installent dans des idées et des habitudes** qui prennent racine. Il est alors pratiquement impossible de les faire sortir de leur cadre, car changer toutes ses valeurs établies est extrêmement pénible et déséquilibre — au moins temporairement — la personnalité. Mais les jeunes, et particulièrement les moins de vingt ans, sont encore toujours occupés :

a) à acquérir une personnalité ;

b) à se constituer un ensemble de valeurs, une philosophie qui leur permettra de s'accepter et d'accepter la vie.

CETTES DU MAITRE

Instructeurs

Marcel KAHNE.

Alors que les adultes sont arrivés à la stabilité rigide, les jeunes sont encore en déséquilibre. Tandis que les aînés ont rempli leurs tiroirs d'idées toutes faites et de préjugés, la génération montante est encore **disponible**, comme disait Gide. Rien ne vient lui obscurcir l'esprit, déformer son raisonnement ou son jugement ou lui aveugler les yeux. Il lui est facile de reconnaître la vérité et de jeter par-dessus bord toutes les idées erronées et périmées.

Vous devez tabler là-dessus. Quand une personne atteint un certain âge, il devient difficile sinon impossible de la faire changer. C'est pour cette raison que l'évangile a relativement peu de prise sur la majorité de nos membres « mûrs ». Il ne peut être tout au plus qu'un vernis. C'est parce qu'il savait cela que Dieu obligea Israël à séjourner quarante ans dans le désert. C'était pour que la vieille génération, imprégnée de l'idolâtrie égyptienne et peu maniable (pensez au veau d'or) périsse et pour que le peuple qui entrerait dans la Terre Pomise fût un peuple neuf.

C'est donc des jeunes que l'on peut faire de vrais Saints des Derniers Jours. Ils ont l'esprit libre, et celui-ci pourra assimiler les idées dans leur pureté sans en faire un magma avec les vieilles idées.

Utilisez donc la jeunesse, tablez sur elle
OCCUPEZ-VOUS AVANT TOUT D'ELLE
Faites parler et participer les jeunes
Donnez-leur des tâches,
Demandez leurs idées, leurs avis.

La plupart de nos instructeurs oublient les jeunes qui sont dans leurs classes. Dans la plupart de nos branches, la population est trop réduite pour diviser les classes et les jeunes restent avec les adultes à s'ennuyer ou à ennuyer les autres, non pas parce que la leçon, en elle-même, les dépasse, mais parce que l'instructeur les ignore et présente la leçon savamment pour un auditoire adulte, mais hélas, trop souvent fermé. C'est s'acharner sur une terre peu fertile, alors qu'il y a des terrains très riches qui restent en friche et qui — ce qui est grave — sont peu à peu envahis par l'ivraie.

Ce que nous disons ici n'a certainement pas pour but de condamner les adultes. La repentance est possible à tout âge, et nombreux sont les adultes qui transforment complètement leur vie. Mais il n'en reste pas moins vrai que pas mal de nos saints ne sont que des catholiques ou des protestants qui ont simplement changé d'étiquette, mais dont la vie n'a guère été modifiée.

Frères et sœurs qui avez la noble tâche d'enseigner les enfants de notre Père céleste, si vous avez l'impression parfois que votre enseignement n'a pas beaucoup de succès auprès des adultes, occupez-vous donc des enfants et des adolescents. Vous vous réservez d'agréables surprises.

SOUVENEZ-VOUS !
Les jeunes sont avides de savoir
Les jeunes ne sont pas déformés
Les jeunes n'ont pas de préjugés
Les jeunes sont extrémistes et intransigeants :
Ils vivent à fond ce qu'ils croient ! ! !

Toutes les fois que vous avez fait ces choses à l'un de ces plus petits de mes frères, c'est à moi que vous les avez faites.
Matt. 25 : 40.