



Доверие к духовности возрастет по мере отождествления Слова Божьего с реальными нуждами церкви

Убрав некоторые препятствия, не дающие обнаружить настоящее послание вашей церкви, вы сможете привлекать, а не отталкивать людей.

Благая Весть не только послание, побуждающее к действию, но также послание исцеления и мудрости. Она слишком важна, чтобы быть испорченной небрежной и бездушной манерой донесения ее людям. Не нужно усложнять человеку поиск Божьего Царства, затуманивая его неясной речью, неадекватными поведением или методами.

К примеру, внук сбивчиво объясняет своей бабушке игру в бейсбол:

«Есть две команды: одна подающая, другая принимающая. Каждый человек в подающей команде находится вне поля и, когда он входит в игру, ему необходимо пройти какие-то этапы, затем следующий человек выходит на поле. Когда три человека ушли с поля, команда, которая не на

поле, меняется с командой, которая была на поле, и она старается вывести из игры тех, кто вошел в игру. Когда обе команды участвовали в игре на поле по девять раз, игра заканчивается».

Самуил Тейлор Колридж сказал: «Совет подобен снегу: чем мягче он падает, тем дольше лежит и глубже проникает в память».

Я рекомендую восемь предложений, как помочь лидерам церкви сделать их проповеди, сконцентрированные на Христе, более притягательными и сфокусированными на людях. Пусть они будут, как мягко падающий снег.

1. СКОМНОСТЬ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЕЕ ЧРЕЗМЕРНОСТИ.

Служителям нетрудно достичь баланса в соответствующей одежде, речи и поведении. Члены церкви ценят это. Эра религиозного блеска прошла. Сегодняшний климат более подходит для тактично-скромной презентации церкви и ее служения людям. Великое послание нашего Господа звучит более эффективно, когда произносится смиренными голосами, в которых стерто собственное «я». Неподходящая чрезмерность умалляет Божью святость и создает ненужное препятствие для циничного мира — мира, который хочет и желает поверить, но закрыт образом жизни, не соответствующим тому, что ожидает Иисус от Своей церкви.

2. КРАТКОСТЬ ЗАПОМИНАЕТСЯ ЛУЧШЕ, ЧЕМ ДЛИННАЯ РЕЧЬ.

Если краткость — сестра таланта, то она, конечно, стоит нашего внимания. Самое большое затруднение, возникающее у оратора, — это изложение своей речи в нескольких словах. Те, кто это делают, становятся фаворитами.

Пусть ваши объявления будут не слишком длинными. Возможно, люди уже знают о том, что запланировано. Драгоценные минуты улетают прочь, а вы еще и не начали проповедовать.

Если у меня есть прекрасная мысль, которую я хотел бы развить в проповеди, конечно, возникает желание расположиться на местности и «построить три кущи». Не переусердствуйте. Не портите доброжелательное отношение людей к вам тотальной нечувствительностью ко времени. Большинство людей достаточно духовно чуткие, чтобы уловить, когда движется Дух Святой, а после этого время уже не имеет значения. Они также знают, когда необходимо закончить.

Если вы чувствуете, что ваша проповедь длинна и вам понадобится дополнительное время, лучше найдите то, что можно урезать. Если вы будете регулярно запутывать себя и публику «глубокими» мыслями, которые потрясают только воздух, эффективность вашей проповеди будет сведена к нулю.

3. ВДОХНОВЕНИЕ ОЖИВЛЯЕТ ДУШУ БОЛЕЕ, ЧЕМ ХОЛОДНЫЙ РИТУАЛ.

Вдохновляйте людей почувствовать Божье прикосновение. Делайте это мудро. Будьте осторожны насчет необдуманной просьбы к гостям церкви не садиться, в то время как члены церкви долго поют стоя.

Могучая сила истекает из Писания. Когда Дух Святой помазывает Слово Божье, оно затрагивает жизни, и проповедник служит проводником. Музыка помогает донести Слово до глубин души. Слова, наполненные верой, доходят до сердец. Свидетельства делают их убедительными. Люди воспринимают это. И когда Божье Слово горит в сердце проповедника, то неверующий, который из любопытства зашел в церковь, покинет его со словами «горе мне». Вносите святую жизнь в холод-

ный ритуал. Пробуждайте людей живым Словом.

Большинство людей, приходящих в церковь, каждый день на своих рабочих местах сталкиваются с безбожным мышлением. Проповедники же иногда живут как в коконе. Они рассказывают христианам о других христианах и слишком часто игнорируют проблемы, которые волнуют большинство людей. Не попадайтесь в ловушку, рассказывая только о ваших любимых темах или идеях, ждущих своего признания. Доверие к вашей духовности возрастет, если произойдет отождествление Божьего Слова с реальными нуждами вашей общины.

П.Т. Форсит сказал: «В библейском мире вечного искупления имеется то, что проповедник должен приносить людям... всех возрастов. Это одинаково близко, одинаково авторитетно для каждой эпохи и, тем не менее, современно. Единственная проповедь, которая уместна во все времена, — это проповедь о вечности, которая открывается для нас только в Библии. О вечности святой любви, вечности благодати и искупления, о вечной и неизменной морали спасающей благодати для нашего неизгладимого греха».

4. ДРУЖЕЛЮБИЕ ЛУЧШЕ СКУЧНОГО ЛИЦА.

Большинство улыбок появляются в ответ на улыбку. Не позволяйте, чтобы кто-либо вошел в вашу церковь или вышел из нее, не будучи тепло принят и дружески обнят. Когда людей приветствуют те, кто искренне рад встрече с ними, то посетители, скорее всего, уйдут с желанием вернуться вновь. В школе моей дочери, в главном зале, я увидел надпись, гласящую: «Будь сегодня мил. Тебе нечего терять, кроме жалкого удовольствия стать ворчуном». Возгревай свое сердце, чтобы всегда соответствовать призыванию: вдохновлять людей вести жизнь, наполненную Христом.

После проповеди будьте доступны для людей. Люди хотят прикоснуться к вам, услышать лично от вас вдохновляющее слово и ощутить ваше помазание. Любите их так, чтобы помочь им ободрением и поддержкой. Не прячьтесь в свой офис, ведь

Не позволяйте, чтобы кто-либо вошел в вашу церковь или вышел из нее, не будучи тепло принят и дружески обнят.

Служителям нетрудно достичь баланса в соответствующей одежде, речи и поведении.

Рассказывая о глубоких истинах, не забывайте открывать окна, как это делал Иисус.

они ждут всю неделю, чтобы встретиться с вами. Это то, для чего вы здесь. Будьте тем, кто взбадривает дух.

5. ПОДГОТОВЛЕННАЯ РЕЧЬ ЛУЧШЕ, ЧЕМ ИМПРОВИЗАЦИЯ.

Паскаль сказал: «До конца не известно с чего начинать». Обдумайте свою проповедь и выстройте все по порядку перед тем, как вы встанете за кафедру. Подготовка не убьет вдохновение. Люди пришли, чтобы услышать вас. Не разочаруйте их. После трудовой недели многие приходят, наполненные негативными установками. Измените их настрой на 180 градусов своей готовностью проповедовать. Всегда имейте слово от Бога. Иногда вы можете выйти из дома плохо подготовленными, но это не должно быть частым явлением. Ничто не сравнится с «кафедральной» болью пастора, чей мозг истощен и скуден, потому что не был напитан в течение предыдущей недели. С другой стороны, высоко духовная драма и замечательная проповедь даётся тем, чей ум и сердце были в поиске, чтении, записывании, молитве и готовности к выходу за кафедру. Вы наполнены и даже переполнены — в общем, готовы. Как повезло вашей общине!

Марк Твен сказал: «Разница между верным словом и почти верным словом подобна разнице между молнией и светлячком». Тщательная подготовка в течение недели даст вам возможность найти верные слова и ударить настоящей молнией.

Пусть вас знают как проповедника, сфокусированного на Библии. Всегда отсылайте людей к Живому Слову. Цитируйте Его. Рассказывайте истории из Него. Интерпретируйте Его. Рассказывайте об Его истине. Показывайте, что оно адресовано к любому прохожему. Люди придут услышать вас вновь. Любопытные афиняне сказали Петру: «Об этом послушаем тебя в другое время» (Деян. 17:32).

«Если единственный инструмент, имеющийся в вашем распоряжении — молоток, то все, на что вы ни взглянете, будет казаться гвоздем». Нужна целая коробка инструментов, чтобы построить дом или починить машину. То же самое и с проповедью.

Павел убеждал Тита: «Во всем устанавливай для них образец, делая то, что хорошо. В учительстве (и проповеди. — *Прим. перев.*) цельность, серьезность, разумность в речи, чтобы не быть осужденным, чтобы те, кто противостоят тебе, могли быть пристыжены, потому что им нечего о нас сказать... во всем... делай учение о Боге, нашем Спасителе, притягательным» (Тит. 2:7–10), (пер. Новой Международной Версии (NIV) — *Прим. перев.*)).

6. КОНКРЕТНЫЙ ПРИМЕР ПОЯСНЯЕТ ЛУЧШЕ, ЧЕМ АБСТРАКТНОЕ ПОНЯТИЕ.

Хорошая история обладает большой силой и позволяет вам попасть в десятку. Она подобна окну, выпускающему свет вовнутрь. Заметили ли вы, как люди активно реагируют, когда вы рассказываете им интересную историю? Пусть даже такую небольшую, как рассказ одного пастора, проиллюстрировавшего тему личной святости. Это короткая история о Ганди. Когда во время заключения репортер спросил его: «Каково ваше послание, господин Ганди?», «Моя жизнь — мое послание!» — ответил реформатор. Едва ли это осталось бы без внимания. Наиболее глубокие учения Иисуса содержались в Его притчах. Когда Он хотел показать, на что похоже Царство Божье, Он говорил, что оно «подобно человеку, посеявшему доброе семя на поле своем...», «подобно горчичному зерну...», «подобно сокровищу, скрытому на

ЧТО ИЗВЕСТНО ОБЩИНАМ, КОТОРЫЕ ЭФФЕКТИВНЫ В АПОСТОЛЬСКОМ СЛУЖЕНИИ

Они знают, что:

1. Люди, которые не становятся учениками Христа, уходят обратно в мир.
2. Бог не безразличен к неверующим.
3. В своей основе церковь — это миссия для спасения неверующих, а не собрание верных.
4. Необходимо волнующее ожидание действия Бога.
5. Что сохранить и что изменить.
6. Важно понимание, любовь и дружелюбие к неверующим.
7. Важно принятие неверующих людей.
8. Важно использовать музыку, понятную неверующему миру.
9. Важно начинать новые общины.

Адаптированный текст Джорджа Хантера III

«Как достигать неверующих людей»

(Nashville, Tenn.: Abingdon Press, 1992), с. 144–153.

Используется с разрешения.

поле...», «подобно купцу, ищущему хороших жемчужин...», «подобно за-
кваске, которую женщина, взявши, положила в три меры муки...», «подоб-
но неводу, закинутому в море и захватившему рыб всякого сорта...».

Рассказывая о глубоких истинах, не забывайте открывать окна,
как это делал Иисус.

7. ДЕРЖИТЕ ВЗГЛЯД НА ЗАДАЧЕ, А НЕ НА СЕБЕ.

Гуру менеджмента Петер Друкер сказал аудитории бизнесме-
нов: «Держите взгляд на задаче, а не на себе... Задача — хозяин,
а вы — слуга».

СТРАТЕГИЯ ДОСТИЖЕНИЯ НЕВЕРУЮЩИХ ЛЮДЕЙ

1. Создайте служение наставничества.
2. Побуждайте людей посвящать жизнь служению Господу.
3. Помогайте неверующим найти смысл жизни.
4. Вовлекайте неверующих в диалог.
5. Отвечайте на их сомнения и вопросы.
6. Обеспечьте возможность знакомства со зрелыми христианами.
7. Помогайте людям преодолевать отчуждение.
8. Помогайте их духовному росту.
9. Помогите людям почувствовать, что они имеют достоинство и ценность.
10. Покажите людям, что в Царстве Божьем для них есть надежда.
11. Обеспечьте группы поддержки для людей с зависимостями.
12. Находите людей, открытых Евангелию.
13. Сотрудничайте с социальными службами.
14. Предлагайте формы служения, подхо-
дящие для данной культуры.
15. Умножайте новые группы в церкви.
16. Создавайте служения, отвечающие
на нужды.
17. Достигайте неверующих на их
территории.

Адаптированный текст Джорджа Г. Хантера III
«Как достигать неверующих людей»
(Nashville, Tenn.: Abingdon Press, 1992), с. 144–153.
Используется с разрешения.

Наиважнейший вопрос, стоящий перед
нами — это достижение неверующих. Вы-
полняете ли вы свою миссию евангелиза-
ции? Сколько приведенных к Господу душ
вы хотите увидеть в этом году — приве-
денных вами лично? Вашей церковью?

Мы должны создать в церкви такую
атмосферу, в которой неверующие люди
будут чувствовать себя безопасно. Для
того чтобы у членов церкви было жела-
ние приводить своих неверующих дру-
зей, они должны быть уверены, что их
церковь дружелюбна и у их пастора есть
смелая, глубокая, хорошо подготовленная
проповедь из Слова Божьего.

*Люди приходят
услышать вашу проповедь.
Не разочаруйте их.*

Один человек рассказывал, что он на
работе свидетельствовал своему другу
и, в конце концов, привел его в церковь.
Подойдя к пастору, стоящему за кафедрой,
он сказал: «Я привел моего друга в церковь
и верю, что он готов принять Иисуса Хри-
ста. Могли бы вы подойти и помолиться
с ним?».

Пастор вздрогнул и, заикаясь, указал на
человека, стоящего в другой стороне зала.
«Идите туда, он хорош в таких делах».

Это весьма печально для церкви. Мы
должны возродить нашу страсть — до-
стигать и завоевывать для Господа не-
верующих людей. Кормим ли мы овец
для того, чтобы откормить их ищущие
семинаров души и удовлетворить их ап-
петит в получении благословения? Или
взрачиваем в них дисциплинирован-
ный и верный дух, чтобы они носили
бремена других?

Выйдите из своего кокона и идите в эпи-
центр Божьего призвания.

8. ПОЗИТИВНОЕ ОТНОШЕНИЕ ВОЗНАГРАЖДАЕТСЯ, В ОТЛИЧИЕ ОТ НЕГАТИВНОГО.

Член моей общины однажды принес
мне высказывание, гласящее: «Если жизнь
дает тебе лимон, сделай из него лимонад».
Не позволяйте проблемам, неудачам и кри-
тицизму украсть ваше будущее.

Один пастор, после принятия церкви
проведя в ней ревизию, обнаружил фи-

нансовое и духовное опустошение. Вот какова была его реакция: «Все будет хорошо. У нас в церкви есть 27 человек по воскресеньям, и нет иного выхода, кроме как идти вперед. Это желудь, из которого вырастет могучий дуб».

Методистский епископ Ричард Уилки в своей книге «Вы до сих пор живы?» рассказывает историю о капеллане С.С. Маккейбе, разработавшем динамичную стратегию насаждения методистских епископальных церквей по всей стране между 1868–1884 годами. Однажды он заметил статью в газете о Роберте Ингерсолле, ораторе и агностике, который провозгласил, что «церкви умирают по всей стране, они поражены смертью». Маккейб соскочил с поезда на следующей станции и направил телеграмму Ингерсоллу: «Дорогой Роберт, приветствую тебя силой имени Иисуса Христа..... Мы насаждаем по одной методистской церкви каждый день в этом году и планируем насаждать по две в будущем!»

Выбери, каково будет твое отношение: как у десяти разведчиков, принесших полный страха негативный отчет о Ханаане, или как у тех двух, которые сказали: «Так да скажут избавленные Господом, которых избавил Он от врага» (Пс. 106:2).

«Все могу в укрепляющем меня Иисусе» (Фил. 4:13).



Рэй Рэйчерлз,
суперинтендант Ассамблей Божьих
в Южной Калифорнии.

Самое большое затруднение, возникающее у оратора, — это изложить свою речь в нескольких словах...

Не портите доброжелательное отношение людей к вам тотальной нечувствительностью ко времени.