

## Глава 1

История Саддлбэка В ноябре 1973 года я прогулял со своим другом занятия в колледже: мы отправились за 350 миль в Сан-Франциско, чтобы услышать выступление др-ра В.А. Крисвелла в отеле Джек Тар. Крисвелл был авторитетным пастором в одной самых больших баптистских общин мира при Первой баптистской церкви в Далласе (Техас). Для меня - молодого члена общества Баптистов южан - возможность услышать Крисвелла "живьем" означала примерно тоже, как если бы католик внимал Папе Римскому. Я давно решил увидеть выступление этого человека-легенды. Три года тому назад я почувствовал призвание к религиозной деятельности и, будучи молодым евангелистом, начал выступать с докладами еще во время учебы в институте. Хотя мне было только 19 лет, я уже имел опыт выступлений во время воскресных мероприятий в более чем 50 общинах. Я не сомневался, что Всевышний призвал меня в ряды своих служителей, но не был еще окончательно уверен в воле господя, чтобы принять сан священника. Я давно знал, что В.А. Крисвелл - величайший американский пастор XX столетия. Он руководил в течение 50 лет Первой баптистской церковью, написал 53 книги и разработал популярнейшую в прошлом веке модель общины. Крисвелл был не только проповедником и пастырем от бога, но и гениальным администратором. Большинство знающих его связывает это имя с понятием традиции в служении, однако его деятельность была необыкновенно новаторской. Она стала традиционной лишь после того, как его последователи так часто пытались копировать его в своей работе. Сегодня мы часто слышим о выдающихся проповедниках или пасторах, звезда которых сияет несколько лет, а затем угасает. Произвести впечатление на старте достаточно просто. Но Крисвелл прослужил более полувека в одной общине! Он выдержал испытание временем. Это и означает для меня настоящий успех: постоянная любовь и служение обеспечивают достижение цели. Служение - это своего рода марафон. Старт не играет такой существенной роли, как сам путь к цели и ее достижение. И так, важно как обеспечивается достижение цели. В Библии сказано "любовь никогда не перестает" (1 Кор. 13,8). Если Вы любите свою работу, то Вы никогда не попадете в разряд неудачников. На выступлении этого великого служителя Господя я почувствовал, как Всевышний лично обратился ко мне и дал понять, что хотел бы видеть меня в сане пастора. В тот момент я обещал Господу, что потрачу всю свою жизнь на то, чтобы вести одну единственную общину, если на то будет его воля. После службы мой друг и я встали в очередь желающих пожать д-ру Крисвеллу руку. Когда наконец подошла моя очередь, случилось нечто непредвиденное. Крисвелл дружелюбно и с любовью посмотрел мне в глаза и сказал настойчиво: "Молодой человек, я чувствую волю божью, чтобы возложить руки и помолиться за Вас". Без промедления он возложил руки на мою голову и произнес следующую молитву, которую я никогда не забуду: "Всевышний, прошу тебя дать этому молодому проповеднику двойную порцию Духа твоего. Пусть община, пастырем которой он станет, будет в 2 раза больше нашей

общины в Далласе, благослови его, Господи". 2 Когда со слезами на глазах я отошел в сторону, то спросил у своего друга Данни: "Он действительно произнес в молитве то, что я думаю?" "Точно", - сказал Данни и его глаза тоже увлажнились. Я вообще не мог представить себе, что Господь когда-нибудь мог поставить меня на такое место, как сказал д-р Крисвелл в своей молитве, но это святое событие утвердило меня в моем решении следовать зову Господа, чтобы руководить общиной.

Любая теологическая система должна рассматриваться в определенном контексте. Вы никогда не поймете учение Лютера без учета его жизненного опыта и истории осуществления Верховной власти Господа в то время. Вы никогда не разберетесь в теологии Кальвина без учета обстоятельств его жизни, которые оказали влияние на его вероучение. Поэтому любая методология имеет свою историю. Многие люди смотрят на так называемые "мега-общины" и считают, что они всегда были такими большими. При этом они забывают, что любая солидный приход начинается с маленькой горстки людей. И ни один из них не вырастает без преодоления проблем, потерь и поражений. Например, нашей общине было уже 15 лет, когда мы построили свое первое общественное здание. Это помогает нам разрабатывать стратегию, при помощи которой мы можем достучаться до сердца человека, прочно завладеть его вниманием и помочь ему вырасти в его общении с богом. Это обеспечивает нашу направленность на интересы людей, и, таким образом, возникает культура общины, открытая для изменений. Чтобы понять методы, описанные в этой книге, Вам надо познакомиться с ситуацией, в которой они были разработаны. Иначе Вы вероятно попробуете кое-что скопировать у нас, не вникая в контекст. Пожалуйста, не делайте этого. Вместо этого присмотритесь к методам, чтобы распознать способные к переносу принципы, на которых они построены. Я буду устанавливать эти принципы, но сначала мне надо немного познакомить Вас с историей Саддлбэка. Малая доля работы в Саддлбэке предварительно планировалась. У меня не было долговременной стратегии по созданию общины. Я просто знал, что Господь призвал меня основать общину на пяти постулатах Нового Завета; у меня были идеи, которые я хотел осуществить. Наше новаторство было только реакцией на те обстоятельства, в которых мы находились. Я ничего не планировал заранее. Большинство понимают под "видением" способность предвидеть будущее. \_\_\_\_\_-Видение - способность распознавать возможности, которые предлагаются Вам в современных обстоятельствах. \_\_\_\_\_-Но в нашем, сегодня так быстро меняющемся мире видение - это также способность правильно оценивать современные изменения и использовать их с преимуществом для себя, не проглядеть предлагаемую возможность.

3 Я был пастором-организатором молодой общины Саддлбэк, поэтому мы могли экспериментировать в гораздо большей степени, чем это происходит в любой другой средне-статистической общине, главным образом потому, что у нас не было многолетней традиции, с которой надо было считаться. (Во всяком случае, у нас было много других проблем, которых нет в старых общинах!). На первых порах нам нечего было терять, поэтому мы

экспериментировали со всевозможными идеями, многие из которых оказались пустой затеей. Я мог бы все наши успехи были запланированы, но это утверждать, что было бы ложью. Я не так хитер. Большинство наших побед были результатом эксперимента, а многие наши "открытия" произошли совершенно случайно. Один из моих любимых фильмов - "Охотник за потерянным сокровищем." В одном из наиболее напряженных эпизодов истории некто спрашивает Индиану Джонс: "А что нам делать сейчас?", на что Джонс отвечает: "Откуда мне знать, что-нибудь сейчас придумаю, а пока продолжим!" Я ощущал тоже самое много раз на пасторском посту в Саддлбэке. У нас было так же: мы что-нибудь придумывали и, если получалось, то продолжали в том же духе, как будто это было задумано сначала. Марк Твен однажды сказал: "Я знал человека, который схватил кота за хвост и узнал при этом о кошках на 40% больше, чем те, кто этого не делает". С момента основания Саддлбэка мы держим кота за хвост и, как доказательство, можем показать царапины и шрамы. Правда заключается в том, что мы начинали гораздо чаще те дела, которые не получались, чем те, которые были успешны. У нас не было страха перед неудачей: мы просто называли все "экспериментом". Я мог бы написать другую книгу о наших неудачах и назвать 1000 путей, чтобы не дать общине развиваться. В поиске основных принципов В 1974 году я работал студенческим миссионером в Японии и снимал комнату в доме супружеской пары миссионеров общества Баптистов-южан в Нагасаки. Однажды, когда я работал в библиотеке миссии, мне в руки попался христианский студенческий журнал HIS, который издавался международным университетом Кристиана Феллоушипа. Перелистывая его страницы, я обнаружил фото обаятельного пожилого человека с острой бородкой и блестящими глазами, который меня особенно заинтересовал. Подзаголовок статьи звучал примерно так: "Почему этот человек опасен". Когда я сидел там и читал статью о Дональде МкГавране, так звали этого человека, то едва ли предполагал, каким драматическим будет его влияние на мое служение, почти как и моя встреча с доктором Крисвеллом. В статье рассказывалось о духовном пути миссионера МкГаврана, который был родом из Индии и посвятил себя разработке проблемы роста религиозных общин. Его многолетние исследования оформились наконец в 1955 году в книгу "Мосты господ" и еще несколько книг, которые стали сегодня классикой. Как доктор В.Ф. Крисвелл стал проводником воли господ и наставил меня на путь священника, так и произведения Дональда МкГаврана входили в промысел божий, чтобы отвлечь меня от мысли руководить уже хорошо отлаженным приходом, а создать самому общину и руководить ею.

4 Апостол Павел так высказывается в "Письме к римлянам" (глава 15, ст. 10) "Притом я старался проповедывать Евангелие не там, где уже было известно имя Христово, дабы не созидать на чужом основании" (15, 10?). Теория МкГаврана о принципах роста общины переросла общепринятые рамки того времени. С опорой на Библию, просто, страстно и убедительно МкГавран пишет о желании Господа, чтобы его община росла, а заблудшие души были найдены! Затронутые МкГавраном проблемы казались мне очень важными, так как я тогда уже с душевной тревогой наблюдал за

прискорбно медленным ростом общин в Японии. Я составил список из восьми вопросов, на которые хотел найти ответы- Что из того, что делается в общине, относится к библейскому плану?- Что из того, что мы делаем, определяется культурой?- Почему одни общины развиваются, а другие погибают на "корню"?- Что влияет на то, что растущая община прекращает развитие, впадает в застой и затем умирает.- Имеются ли общие факторы, которые могут быть найдены в любой растущей общине. - Имеются ли принципы, применяемые к любой культуре? - Что является препятствием для роста?- Какие из распространенных мифов о растущей общине больше не соответствуют реальности (или никогда не подтверждались).В тот день, когда я прочитал статью МкГаврана, я почувствовал волю Господа,указавшего мне провести остаток своей жизни в поисках принципов - библейских, культурных, административных - построения здоровых и растущихприходов. Это было началом учебы, которая продолжалась всю жизнь.В 1979 году я был на последнем курсе Юго-восточной баптистской семинарии и решил провести независимое исследование о 100 самых больших тогда общинахСША. Прежде всего я должен был выяснить, какие это были общины, что само по себе представляло проблему. Я работал в год завершения обучения с д-ром Рой Фишем, профессором по евангелизации в Юго-западной семинарии. Рой был моим наставником и одновременно другом, и помогал мне в поиске.Другие общины я нашел, просматривая ежегодники по отдельным назначениям и христианские журналы.В каждую из этих общин я написал письмо с вопросами, которые я подготовил.Хотя я выяснил, что большие и растущие общины имели различия в своей стратегии, структуре и стиле жизни, однако было несколько общих"знаменателей".Мое исследование показало, что большие общины курируют пасторы, работающие там много лет. Я нашел много примеров в пользу этого обстоятельства. Тот факт, что общиной на протяжении многих лет руководит один и тот же человек, еще не гарантия роста общины, но если руководитель меняется каждые несколько лет, то этого определенно не будет.Представьте себе, что вырастет из детей, если каждые два-три года у них будетменяться отец. Скорее всего у них будут проблемы эмоционального характера.Тоже самое относится к руководству общиной: бессменность руководства - хороший аргумент в пользу здоровья общинной семьи и ее ростаЕсли на посту много лет один и тот же человек, то могут возникнуть глубокие, теплые отношения.Основанные на доверии. Без такого рода отношений пастору вряд ли удастсядостичь существенных результатов.Общины, в которых каждые несколько лет меняется пастор, никогда не испытают поры длительного расцвета. Я полагаю, что это и было причинойотмены нескольких назначений. Из пастора делают"тюфяка", сознательно ограничивая период пасторства в конкретной общине. Только немногие следуют за пастырем, если знают, что на следующий год его уже не будет с ними.Пастор может начинать разные проекты, но члены общины будут медлить, потому что им пожи- нать эти "плоды", в то время как пастор будет уже служить в другом приходе.Как только я понял значение фактора времени для роста здоровой общины, топомолился: "Господи, я готов идти в любое место на свете, куда ты меня отправишь. Но я прошу

тебя об условии, позволь мне находиться там всю свою жизнь. Мне все равно, куда ты меня пошлешь, и где-бы то ни было, я хочу провести там остаток своей жизни." Где это место на земле? После этой молитвы я прикрепил карту мира на стене в нашей комнате и стал молиться со своей женой Кай о том, чтобы мне был послан знак свыше, где нам обосноваться после окончания учебы. Это первый шаг, который должен сделать каждый, кто хочет создать новый приход. В псалмах 28,26 провозглашается: "Кто доверяет своему разуму, тот глупец, кто идет в мудрости своим путем, тот спасется". Прежде всего Вам надо сначала узнать замысел божий в Вашей жизни. Мы думали с женой сначала, что Господь призовет нас уехать миссионерами за границу. Так как у меня был опыт работы миссионером среди студентов в Японии, и мы уже было настраивались на азиатские страны. Однако спустя полгода Господь дал нам понять, что мы не будем работать за пределами страны. Вместо этого мы должны были открыть новый приход в одном из городов США. Моя супруга Кай и я вняли наставлению Господа, чтобы создать общину, которая будет рассылать повсюду миссионеров. Всевышний воспользуется нашим призванием, чтобы завоевывать христианские души в Америке и подготовить из них миссионеров для отправки за рубеж. Тогда я пережил разочарование, но сейчас оглядываясь в прошлое, вижу мудрость Господа в разработке этого плана. Община в Саддлбэке приобрела несравнимо большее влияние, вырастив столько миссионеров, чем если бы мы сами уехали. Я считаю, что здоровье или сила прихода определяется его способностью к расширению влияния, а не количеством членов. Один из вопросов, который возникает всегда при оценке здоровья общины: "А сколько человек могут быть мобилизованы для осуществления миссионерской миссии?" Это убеждение, приобретенное мною еще в самом начале истории Саддлбэка, запустило процесс, о котором я рассказываю на страницах этой книги: благодаря ему члены общины становятся слугами Господа и миссионерами. "Здоровье общины определяется ее способностью к расширению влияния, а не количеством членов." "Задача общины - отправлять своих членов в мир. И один из вопросов, возникающих при оценке здоровья общины: "Сколько людей можно привлечь к выполнению миссионерского задания?" Это убеждение, которое я имел до создания общины в Саддлбэке, подвигло меня начать эксперимент, о котором я рассказываю на страницах этой книги в ходе которого члены общины становятся служителями Всевышнего и миссионерами. Наша цель находится в Америке. После того, как Кей и я поняли, что не будем работать за рубежом, мы стали молиться, чтобы понять, где нам надо организовать приход в Соединенных Штатах. Поскольку у меня не было финансовой поддержки, то это место могло быть в любом уголке страны. Поэтому я опять прикрепил карту на стену в гостиной (на этот раз у меня была карта Соединенных Штатов Америки) и обвел карандашом каждый мегаполис в Северной части Америки. Благодаря семье я был связан уже в четвертом поколении с обществом Южан - Баптистов. Но я считал, что мне надо ехать туда, куда не хотели распределяться большинство моих коллег по учебе. Я настроился в молитвах на то, что

приходно надо открывать в одном из мегаполисов, как то: Детройт, Нью-Йорк, Филадельфия, Чикаго, Албукерка, Феникс или Денвер. Потом я обнаружил, что тринадцать наименее охваченными штатами были Вашингтон, Орегон и Калифорния. Поэтому я сосредоточился на четырех городах на западном побережье: Сиэтле, Сан Франциско, Сан Диего и Ориндж-кантри. Они переживали во второй половине 70-х годов период поступательного развития и привлекли мое внимание. Летом 1979 года я практически дневал и ночевал в университетских библиотеках и занимался сбором данных по переписи населения и читал демографические исследования об этих местах. В Библии (13,16) сказано, что "умный творит дела свои, рассуждая". Для меня это означало, что надо было разузнать о той местности побольше, где я собирался жить до конца жизни своей. Прежде чем принимать ответственное решение, надо задать себе важный вопрос: "Что я должен прежде знать?". В Библии говорится (18,13) "кто дает ответ не выслушав, тот глупец и стыд ему". Многие новые приходы разваливаются потому, что создаются на голом энтузиазме. Чтобы создать общину, нужен не только энтузиазм, но и мудрость. Верить не означает отрицать значение знаний о местности, где собираешься жить. Мне было 25 лет, пять месяцев назад я закончил обучение в теологическом семинаре, Кей была на 9-ом месяце беременности - ждали первенца. Несколько раз на дню я звонил ей из библиотеки, чтобы узнать не начались ли схватки. Однажды пополудни я обнаружил, что долина Саддлбэк в Ориндж-Кантри в Южной Калифорнии - быстро развивающаяся область в этом регионе США, который отличался самыми быстрыми темпами развития в 70-е годы. Это известие так меня разволновало, что ком встал в горле и сердце екнуло. Я знал, что там, где быстрыми темпами идет освоение новых земель, имеется насущная потребность в приходах. Когда я сидел в пыльном, плохо освещенном подвале университетской библиотеки, то услышал отчетливо глас Божий: "Я хотел бы, чтобы ты там открыл приход". У меня мурашки забегали по телу и глаза наполнились слезами. Это был знак божий. Не имело значения, что у меня не было денег и прихожан, что я еще ни разу не видел этой местности. С этого момента наши судьбы были соединены. Господь показал мне место, где он хотел бы зажечь огонь божий, и это должно было стать задачей моей жизни. Моим следующим шагом был поиск ответственного в миссии Южан-баптистов за регион Ориндж Кантри. Его звали Герман Вутен. Я написал ему письмо следующего содержания: "Меня зовут Рик Уоррен, я студент семинарии в Техасе и собираюсь переехать на юг Ориндж Кантри, чтобы открыть там приход. Я не прошу Вас о финансировании или поддержке, а хотел только узнать, что Вы думаете об этом регионе. Нужны ли там новые общины?" Благодаря участию Всевышнего произошло нечто удивительное. Хотя мы никогда не встречались, но Герман Вутен какими-то путями прослышал о моем желании после экзамена открыть новый приход. В то же самое время, когда я писал ему письмо, он отправил мне свое письмо: "Дорогой господин Уоррен, я слышал, что Вы строите планы, после завершения учебы возможно открыть новый приход в Калифорнии, Вы никогда не думали о долине Саддлбэка на юге Ориндж Кантри?" Наши письма

"пересеклись" на почте. Когда дня через два я заглянул в ящик и обнаружил письмо от человека, которому я написал, то на глаза навернулись слезы. Кей и я знали, что входило в замыслы божьи. Два месяца спустя, в октябре я уже летел в Ориндж Кантри и провел там 10 дней, за которые я впервые познакомился с этой местностью. Днем я общался с большим количеством людей, наносил визиты земельным маклерам, работникам Торгово-промышленной палаты, банковским работникам, архитекторам, просто жителям и другим пасторам в этой местности. Много из услышанного записывал. Я позаимствовал одно из библейских изречений (20, 18): "Планы выполняются, если Вам дали хороший совет" (Лютер). Ночами я изучал карты и читал брошюры об области, которые я раскладывал на полу в гостиной д-ра Фреда Фишера, уволенного на пенсию профессора семинарии "Голден гейт", который пригласил меня пожить у него в доме, находившемся в северной части Ориндж Кантри. Пока я изучал собранные материалы, то выучил все названия самых больших улиц в долине Сэддлбэк. Через неделю я вызвал Кей, чтобы она прилетела и познакомилась с местностью. Я всегда полагался на духовные качества моей супруги, чтобы усилить наставничество Всевышнего в моей жизни. Если бы Кей проявила некоторое недовольство переездом, то для меня это был бы предупредительный сигнал бога. К счастью она ответила: "Я страшно переживаю, но считаю, что то воля Божья и верю в тебя. Мы возьмемся за этот проект." Как пишет апостол Павел в "Послании к римлянам", глава 8, стих 31: "Если бог за нас, кто тогда против нас?". Мы взобрались на самый высокий холм, который нашли в окрестностях, и осматривая сверху уже довольно застроенную долину, приняли решение посвятить нашу жизнь созданию церковной общины Сэддлбэк. 8 Калифорния, мы едем! В декабре я закончил учебу в семинаре. За оставшиеся несколько дней 1979 года Кей и я упаковали свой скромный багаж, погрузили его в машину и отправились в путь из Техаса в Южную Калифорнию. Свою мебель мы отдали другой семейной паре. Мы были уже пятой семьей, которая пользовалась этими очень скромными вещами, но это было все, что у нас было. Когда мы собирали свои пожитки, то было просто невероятно, что такая малоимущая молодая пара переезжает в одну из богатейших местностей Америки. Полные надежд мы приехали в Южную Калифорнию. Мы вступали в новое десятилетие на новой работе, у нас был четырехмесячный ребенок и обещание Всевышнего о благословении. У нас не было ни денег, ни прихода с прихожанами, ни крыши над головой. Мы не знали ни одной живой души в долине Сэддлбэк. Это было одно из самых радикальных решений, которое мы приняли до сих пор в жизни. В долину мы попали в пятницу после обеда, как нарочно в часы пик и сразу познали все прелести пробок на южнокалифорнийских дорогах. Раньше я никогда не понимал, почему дорожное движение в темпе тихогохода называют "rush hour" (экспресс-час). Машина двигалась со скоростью улитки, мы были голодные и усталые с орущим ребенком на руках. Я вырос в небольшом живописном городке с населением менее 500 человек и был морально совершенно не подготовлен к такому движению. Когда я увидел на автостраде вереницу машин длиной в

несколько километров, по подумал: "Куда меня занесло. Господи, ты нашел не того человека для этой миссии. Я думаю, что я совершил ошибку." Наконец в пять вечера мы въехали в Сэддлбэк-Вэли. Я свернул с автострады и остановился у первого попавшегося бюро по недвижимости, которое нашел. Я вошел в дом и представился первому встречному маклеру. Его звали Дон Дейл. Я расплылся в улыбке и сказал: "Я Рик Уоррек и приехал сюда, чтобы открыть христианский приход. Мне нужна квартира, но у меня вообще нет денег." Дон хмыльнулся и расхохотался. Я тоже засмеялся. У меня не было ни малейшего представления, что произойдет дальше. Дон сказал: "Давай посмотрим, что можно сделать". За два часа Дон нашел для нас квартиру, договорился, что за первый месяц аренды мы платить не будем, и согласился стать первым членом Сэддлбэкской общины. Господь нам помог. Когда мы ехали на квартиру, я спросил Дона, был ли он где-либо членом прихода. Он откликнулся отрицательно. Я сказал: "Великолепно, ты будешь нашим первым членом!" Так и случилось. В самом начале 2 семьи - моя и маклера - стали основой общины в Сэддлбэке. Через две недели мы провели первый библейский час в нашей квартире: присутствовало 7 человек. После нашего переезда по воле божьей было чрезвычайно интересно наблюдать, как образовался "ручеек" финансовой помощи, в которой мы нуждались. Пастор Джон Джексон провел работу в своем баптистском приходе в Анагейме и было решено, что будет оказываться официальная финансовая помощь в размере 600 \$9. Вслед за этим Первая баптистская церковь в Лафкине (штат Техас) и Первая баптистская церковь в Норвоке (Калифорния) обязались выделять ежемесячно по двести \$ нашей растущей общине. Однажды утром мне позвонил мужчина, который предложил вносить за нас арендную плату в течение 2 месяцев. Он рассказал, что прослышал о новом приходе и хотел нам помочь. Однажды, когда на нашем счету почти ничего не было, мы отправились с Кей на барахолку купить обстановку для детской, чтобы можно было отпраздновать нашу первую церковную службу. Мы нашли, что искали и выписали чек, понимая, что это наши последние деньги, которые были предназначены для продуктов питания. Когда мы приехали домой, я заглянул в почтовый ящик и обнаружил там чек, присланный одной женщиной из Техаса, которая слышала однажды мое выступление и разыскала нас каким-то образом в Калифорнии. Чек был на сумму, которую мы только что отдали за детскую: на 37 \$ и 50 центов. Мне конечно хотелось бы, чтобы вопрос с финансированием общины был решен еще до отъезда в Калифорнию, но этого не случилось. Мы отправились туда, руководствуясь только верой. Я люблю одно место в книге Когелета (глава 11, стих 4): "Тот, кто все время смотрит, откуда ветер веет, тот никогда не посеет". Если Вы настаиваете на решении всех проблем, до того как принято решение, то Вы никогда не познаете прелесть жизни по вере. Всевышний всегда использует \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ несовершенных людей в несовершенных ситуациях, для того чтобы \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ осуществить \_\_\_\_\_



\_\_\_\_\_свои планы. Куда бог ведет, там и дает хлеб насущный\_\_\_\_\_Когда мы в самом начале получали сигналы Всевышнего, что он одобряет наше решение открыть приход, то приобрели важный урок: "Куда бог ведет, там и дает хлеб насущный". Если Вы хотите создать общину, то запомните эту мысль. Она будет для Вас источником утешения и бодрости в дни испытаний. Если он нас к чему-то призывает, то даст силы и поддержку для выполнения задания. Господь верен. Он держит свое обещание. Что за приход мы строим? Прошло не слишком много времени после переезда в Южную Калифорнию, как я заметил, что в этой местности было уже много крепких и здоровых приходов. Некоторые из известнейших пасторов Америки служили совсем рядом с нашей общиной, если ехать на машине. Каждое воскресенье можно было послушать проповеди Чарлза Свиндолла, Чака Смита, Роберта Шуллера. Джона Мак-Артура, Е.В. Хилла, Джона Уимбера, Джека Хайфорда, Ллойда Оджилви, Чарльза Блейка, Грега Луриэ, Рея Ортланда и Джона Гаффмана. Если удачно спланировать день, то можно было в воскресенье за полдня услышать проповеди двух-трех вышеперечисленных священников. 10А многих из них в Южной Калифорнии можно было услышать по радио или увидеть по телевидению. Кроме того в долине Саддлбэк, когда я туда приехал, было по меньшей мере две дюжины солидных приходов, живущих по библейским заветам. Я быстро понял, что уже все христиане в этом регионе счастливо обитали в лоне хороших приходов или имели много возможностей для этого. Я решил, что мы не будем переманивать христиан из других общин в Саддлбэк. Мы даже не воспользуемся помощью активистов других общин на начальном этапе. Поскольку я чувствовал призвание работать с нехристианами, то решил с них и начать, вместо того, чтобы лепить команду из правоверных христиан. Это был не хрестоматийный путь, как это описывалось во многих книгах об открытии приходов, но я был уверен, что всевышний призвал меня к этому. В центре нашего внимания должны были быть люди, которых еще надо завоевать для Христа, тех, которые обходят с церковь и по той или иной причине принадлежат ни одной христианской общине. Нам не нужен рост за счет Мы никогда не заговаривали с верующими о переходе в нашу общину; наоборот, мы всегда говорили, что мы вообще этого не хотим миграции. Поэтому в каждом информационном курсе для новичков о членстве в общине мы говорим: "Если Вы пришли в Сэддлбэк из другой общины, то знайте, что эта община задумана не для таких, как Вы. Вся работа здесь нацелена на то, чтобы завоевать сердца людей, сторонящихся церкви, тех, которые не относятся ни к какой общине. Если Вы пришли к нам из другой общины, то милости просим, если Вы готовы сотрудничать и выполнять поручение. Если Вы собираетесь бывать только на службе, то этот стул мы прибережем для кого-нибудь другого, кто еще не христианин. Есть много хороших приходов в этой местности, которые мы можем Вам порекомендовать". Возможно это звучит жестко, но я считаю, что в этом мы следуем примеру Иисуса. Он определил "свою целевую группу" в следующем высказывании: "Не здоровые имеют нужду во враче, а

больные. Я пришел призвать не праведников, но грешников к покаянию” (Мк. 2,17). В Сэддлбэке мы постоянно вспоминали это изречение. Это помогло нам остаться верными нашему направлению в начале пути: приводить к Христу людей из нашей местности, далеких от религии и церкви. Первые три месяца после нашего переезда в Сэддлбэк я ходил по домам и беседовал с людьми, для того, чтобы понять мироощущение нерелигиозных жителей этого уголка Южной Калифорнии. Даже если я знал, что они остро нуждались в общении с Христом, но сперва я хотел услышать, что же они думают о самой насущной своей потребности. Причем это была не маркетинговая стратегия, а элементарная вежливость. Я однажды понял, что большинство людей не умеют слушать другого, если им до этого не удавалось кому-то выговориться.. Людям все равно, сколь много мы знаем, пока они не поймут, что они нам интересны. Умные, заинтересованные беседы открывают для Евангелия путь к сердцам нехристиан быстрее, чем все прочие методы, которые я пробовал.. В задачи церкви не входит давать людям все, что они хотят или в чем они даже нуждаются. Но самый верный способ для наведения "мостиков общения" с людьми, далекими от церкви, - показать им, что они интересны для других, что они даже понимают проблемы, над которыми бьются их собеседники. Лишения, независимо от того реальны они или придуманы, позволяют проявиться любви к человеку. У меня было недостаточно данных, чтобы назвать свой опрос населения в этой местности "маркетинговыми исследованиями". Мне просто было важно встретить людей, до сердца которых я хотел достучаться. Мне помогали при этом члены нашей библейской группы. Ирония в том, что многие из тех, кто посещал библейские встречи у нас дома и помогал мне с опросом людей, не посещающих церковь, сами были из числа "нетвердых" христиан. Дата установлена: Пасха! Начать мы решили с воскресной службы в Пасхальное воскресенье. До этой даты было ровно 12 недель со времени нашего приезда в Ориндж Кантри. Я не собирался растягивать библейские встречи у нас дома более чем на 3 месяца, и как можно раньше я хотел начать регулярное богослужение в церкви. Кроме того я не хотел упускать возможность открыть приход в Пасхальное воскресенье. Я долго размышлял над этим и решил, что семья, которая не посещает церковь, вероятно найдет для этого время в Пасхальное воскресенье, если бы у членов этой семьи было желание, раз в году ходить в церковь (по аналогии с Рождеством в Германии). Итак, это был бы идеальный день для начала богослужения с целью привлечь людей, которые не ходят в церковь. Мне было ясно, что на следующее воскресенье они возможно не придут, зато на первом богослужении будет больше народу - а в списке для рассылки приглашений у меня было несколько имен. За время до Пасхи библейская группа выросла до 15 человек, которые собирались у нас дома по пятницам вечером. Каждую неделю я разбирал с ними текст из Библии, а затем в оставшееся время мы вели подготовку к нашему первому публичному богослужению. Кроме того мы обсуждали результаты опроса за прошедшие недели. Примерно через восемь недель я подвел итог тому, что мы выяснили о людях, которые не

ходят в церковь, и что они вообще думают о ней, и сформулировал направления нашей работы. После этого мы разработали план нашей стратегии евангелизации. Следующим "шагом" было открытое письмо жителям нашей местности, которые не ходят в церковь, написанное мною с учетом полученной нами информации. Я не имел ни малейшего представления о прямой рассылке, маркетинге или рекламе и просто думал, что "открытое письмо" к жителям - самый простой способ рассказать о новом приходе. Я знал, что многие жители Сэддлбэка жили в закрытых жилых корпусах, так что заранее несогласованные визиты были невозможны. Это письмо я переписывал много раз, меняя содержание. И думал при этом: "Что я сказал бы, если бы у меня был один единственный шанс, поговорить с жителями нашей области, которые не ходят в церковь. Что можно было бы сказать так убедительно, чтобы "обезоружить" их предрассудки и возражения против участия в общинной жизни". В первом предложении этого письма была четко сформулирована наша цель и позиция. Это звучало так: "Наконец-то, новая община для всех тех, кто не ходит на традиционное богослужение". После этого описывалась концепция прихода, который мы хотели создать. Мы наклеили от руки 15 000 писем, наклеили марки и отправили их за 10 дней до Пасхи.<sup>12</sup> Я прикинул, что может быть на службу в Пасху придут 150 человек, если наши расчеты на успех оправдаются на 1%. Наше первое богослужение Я знал, что нам будет нужен другой тип богослужения, чем то, что я знал с детства, для того чтобы привлечь в наш приход людей, далеких от церкви, и завоевать их сердца. Какой стиль был бы лучшим вариантом для нехристиан? Мы долго бились над этой темой, размышляя над каждым этапом богослужения. У нас была даже запланирована генеральная репетиция нашей Пасхальной службы. Я сказал 15 членам нашей домашней библейской группы "В следующее воскресенье мы встретимся в институте и проведем репетицию нашего богослужения. Мы споем псалмы, я буду проповедовать, как будто в зале сидят 150 человек. Мы попробуем отметить и устранить все ошибки в проведении службы. Это поможет нам, мы будем знать как действовать, когда на следующей неделе придут все посетители". В Пальмовое воскресенье мы ожидали 15 членов нашей библейской группы на репетицию нашего богослужения. Но у Господа были другие планы. Письмо, которое мы отправили в 15 000 адресов, было доставлено кое-где слишком рано. Мы не приняли в расчет то обстоятельство, что письма могут быть доставлены некоторым из наших адресатов за несколько дней до Пасхи. В результате добросовестности американских почтовых служащих на нашу генеральную репетицию пришло 60 человек, и пятеро из них остались в этот день в братстве Христовом. На этом богослужении я объяснил свое понимание задачи, которую Господь, как я полагаю, поставил передо мной, направив меня в Сэддлбэк. На протяжении многих лет мы постоянно возвращались к этой формулировке, когда была надобность в корректировке курса. Наше видение цели никогда не ограничивалось только ростом числа членов или строительством здания, но в центре внимания всегда была подготовка приверженцев Иисуса Христа. Я еще хорошо помню, как я боялся быть

непонятым, когда я говорил об этом на репетиции проповеди. Я очень волновался, что у меня не получится. Что будет, если это не получится? Это видение действительно от бога, или это просто нереальная мечта двадцати шестилетнего идеалиста? Одно дело мечтать о промыслах божьих про себя, совсем другое рассказать людям об этой мечте. Мысленно я шагнул за черту, на которой я мог еще повернуться назад. Несмотря на всякие опасения я должен был продвигаться только вперед. С убеждением, что моя мечта послужит промыслам Господа, я решил больше не оборачиваться назад. Видение Сэддлбэка (из первой проповеди пастора Рика Уорена 30 марта 1980) Это мечта о месте, где надломленные, оскорбленные, разочарованные, потерявшие ориентацию люди будут приняты, найдут любовь, помощь, надежду, прощение, ободрение и руководство. Это мечта поделить Благую Весть о Иисусе Христе с сотнями тысяч граждан юга Ориндж Кантри. Это мечта о том, чтобы пригласить 20 000 человек в общину: любить друг друга, учиться вместе, смеяться и жить в гармонии между собой. Это мечта, помочь людям в их духовном развитии при помощи изучения библии, занятий в малых группах, на семинарах, в библейской школе, общения в свободное время.<sup>13</sup> Это мечта, "вооружить" всех верующих для исполнения их долга, помогая им в развитии талантов и дарований, которыми одарил их Господь. Это мечта об отправке сотен миссионеров и социальных работников в разные страны и наделение каждого члена братства личной жизненной миссией. Это мечта о том, чтобы отправить в мир тысячи наших членов для осуществления коротких миссионерских проектов. Это мечта об учреждении каждый год хотя бы одной дочерней общины. Это мечта, как минимум, о 20 гектарах угодий, где мы можем разбить усадьбу регионального прихода южной части Ориндж Кантри - с красивыми, но простыми зданиями; помещением для богослужения, в котором будет место для каждого, место для духовных занятий и молитвы, здесь будут помещения для занятий законом божьим и подготовки волонтеров, а также помещение для отдыха. Все это будет использоваться на благо людей, их духовного, эмоционального, физического и общественного развития, и находиться на фоне мирного и изумительного садового ландшафта. Я стою перед Вами и заявляю с глубоким убеждением, что эти мечты станут действительностью. Почему? Потому что я верю, что они навеяны Господом. Первое открытое богослужение было отпраздновано в церкви Сэддлбэк в следующее Пасхальное воскресенье 6 апреля 1980 года. На нем присутствовало 200 человек. Мы "поймали" волну. Я никогда не забуду своих переживаний, когда я увидел этих людей, которых прежде я никогда не видел, на дороге в театр института "Лагуна Хилз". Волнение, страх и почтение смешались в голосе, когда я сказал Кей: "Это будет действительно "работать". Мать с только что рожденным ребенком на руках, не могла бы испытывать большую радость: произошло рождение общины. С другой стороны, я испытывал глубокое смирение перед громадной ответственностью, которая дана была мне господом в этот день. Состав гостей на открытии нового прихода был очень необычен. На этом первом богослужении присутствовало не более дюжины правоверных христиан. Подавляющее

большинство было калифорнийцами, далекими от активной церковной жизни. Мы попали в "яблочко". Благодаря тому, что на нашем богослужении собралось такое количество неверующих людей, по ходу службы возникло несколько смешных ситуаций. Когда я попросил присутствующих открыть Библию, ее ни у кого не оказалось. Когда мы попытались спеть несколько псалмов, никто не подпевал, потому что мелодия была незнакома. Когда я сказал: "Помолимся", многие из них просто оглядывались по сторонам. У меня было чувство, как будто я говорю перед собранием Лионского клуба или (Rotarier?). Но к моему удивлению люди вновь приходили через неделю. Каждый раз было все больше и больше желающих вступить в общину. Через десять недель посленачала регулярной церковной службы в общине было уже 82 человека из числа тех, которые принимали участие в Пасхальном богослужении. Мы так хорошо, как могли, развивались с божьей помощью. Наши приготовления оправдали себя. Община начала развиваться. Наша первая группа состояла из 20 человек. 18 из них были не христиане, то есть мне надо было начинать с элементарных вещей христианской жизни. В конце шестинедельного курса все 18 человек приняли Иисуса Христа, крестились и стали желанными членами общины. 14 Обряды крещения в Саддлбэке были всегда своеобразными. Мы использовали для этого бассейны, Тихий океан и купели других общин, но чаще всего - массажные ванны и естественные источники, которые были во многих домах в Ориндж Кантри. Тысячи людей были крещены в ваннах "Джакузи для Христа", как мы называли их с любовью. Тем, кто крестился, мы предлагали приглашать по возможности своих неверующих друзей, для того чтобы они присутствовали при крещении. Многие из них рассылали даже приглашения на бумагеручного черпания. Наши ежемесячные крестины всегда были большим событием. Однажды мы крестили 367 человек за одно утро. Моя кожа совсем сморщилась, когда я вылез с другими пасторами из хлорированной воды бассейна института. Я вспоминаю шутовское замечание о том, что я мог бы крестить людей, поливая их из пожарных шлангов, если бы мы не были баптистами. Проблемы роста На протяжении короткой истории общины Сэддлбэк все время вставали проблемы роста. Постоянное увеличение числа членов объясняет то обстоятельство, что за первые 15 лет истории Сэддлбэк у нас было 97 разных мест собраний. Всякий раз, когда помещение становилось тесным, нам приходилось переезжать. Мы часто шутили, что на службу в Сэддлбэк можно попасть, если найдешь место, где она проходит. У нас была шутка, что это наш путь, чтобы притягивать действительно тольких сообразительных людей. Мы находили помещения для встреч в четырех институтах, школах, банках, центрах для отдыха, театрах, ратушах, ресторанах, частных домах, офисах и стадионах до тех пор, пока наконец не соорудили здание по последнему слову техники в виде палатки на 2300 мест. Мы использовали "палатку", где каждый выходной проводились 4 службы, на полную катушку, пока смогли наконец построить наше первое общинное здание. У меня складывается впечатление, что в большинстве приходивших начинают строить слишком рано и "мелко". Ботинок не должен стеснять ногу, которая еще растет. Меня

часто спрашивают о возможностях роста прихода без собственного здания. Я этого не знаю. Община в Саддлбэке выросла до 10.000 членов без собственного здания, следовательно возможен рост ее численности до 10 000 прихожан. Имеется здание или нет, суть в том, что отсутствие его не может быть препятствием для роста численности общины. Люди важнее недвижимости. За первые 15 лет истории Саддлбэк в результате наших усилий по распространению учения Евангелия более 7000 человек приняли решение в пользу Иисуса Христа. Если Вы по шею "увязнете в младо-христианах", что стали бы Выделывать в этом случае? Наше здоровье и выживание зависят от процесса, в котором ищущий становится "приверженцем Иисуса", потребители начинают сотрудничать, члены посвящают себя людям, публика превращается в команду. Поверьте мне, это чрезвычайно трудная задача, превратить людей из потребительского общества, где каждый сосредоточен на себе, в христиан, готовых беззаветно служить людям. Это задача не по плечу малодушным служителям Бога или таким, кто боится запачкаться. Но именно это входило в миссионерскую задачу и было движущей силой всего, что случилось в истории Сэддлбэка до сих пор. За первые 15 лет истории Саддлбэк было 97 адресов для собраний прихожан.

15

## Глава 2

Мифы о растущей общине Добудь правду и больше ее не продавай (Изречения 23,23) Дети, которые живут в Америке, изучают много мифов: Дед Мороз привозит по-дарки на оленях, волшебница меняет деньги на зубы, Пасхальный заяц прячет сладости и яйца; если сурок увидит свою тень, то нам надо рассчитывать на еще четыре месяца плохой погоды, луна похожа на швейцарский сыр... Многие из этих мифов безобидны, однако есть такие, которые могут нанести вред. Я всегда любил в Библии те места, где Иисус действует вопреки распространенным мифам и обще-признанным ценностям своего времени. В Новом Завете записано 20 случаев, когда Иисус говорит "Вы слышали, что говорится, но я говорю Вам". Однажды я провел серию проповедей об этих ситуациях, которые я назвал "Вредные мифы". Только тогда, когда мы начинаем жить по Библии, "мы познаем правду, которая нас освобождает". Среди пасторов и директоров общин гуляет много мифов о больших и растущих приходах. Даже если многие слышали о так называемых "мега-общинах" (обозначение, которое мне не импонирует), только немногие за их пределами знают, что действительно происходит в этой среде. Что-то заведомо ложное берется на веру, иногда из зависти, иногда из страха, иногда просто из-за невежества. Если Вы действительно заинтересованы в росте своего прихода, то должны быть готовы к критическому осмыслению прописных истин о больших и растущих общинах. Миф номер 1: единственное, о чем беспокоятся в растущих приходах, это число прихожан. Правда заключается в том, что Ваша община не вырастет, если Это единственное,

что Вас беспокоит. За всю историю Саддлбэка мы только дважды ставили целью количество - и оба раза в наш первый год. Наши интересы направлены не на увеличение числа прихожан, а на то, чтобы интегрировать и изменить людей, ко-торых к нам приводит Господь. Реклама или кампании по увеличению числа прихожан возможно привлекут ра-зовых посетителей, которые никогда больше не появятся, если община им ничего хорошего не предложит. Для того, что поддерживать стабильный рост, Вы должны предложить людям то, что они не могут нигде больше получить. Если Вы проповедуете жизнеутверждающее и жизнеизменяющее слово божье, если члены Вашей общины в восторге от того, что в ней происходит по воле Господа, если Вы празднуете богослужения, на которые можно привести без всякого опасения неверующего друга и если у Вас есть план, как помочь тем, кого приводит к Вам Господь, как обучить их и отправить в мир, то проблема роста числа прихожан отойдет на задний план. Люди идут толпами в такие общины. во всем мире. 17 Проблема поступательного роста прихода многомерна. Мое определение действительного роста имеет пять составляющих. Атмосфера в каждой общине должна стать ТЕПЛЕЕ благодаря общению, связь более глубокой благодаря наставни-честву и сильной, благодаря похвале, более широкой благодаря служению, и всеобщей, благодаря Евангелизации. В Деяниях апостолов (глава 2, стихи 42-47) эти пять граней роста описаны на примере первой общины в Иерусалиме. Первые христиане создавали общность, помогали друг другу, молились Богу, служили и проводили евангелизацию. Итог этого в стихе 47: "Господь же ежедневно прилагал спасаемых к церкви". Обратите внимание на несколько моментов в этих стихах. Во-первых, Господь способствовал росту общины (его часть работы), в то время как члены общины делали свое дело, выполняя пять заветов. Во-вторых, был ежедневный рост, что означает, что в этих общинах происходило по меньшей мере 365 обращений в год. Что было бы, если бы это стало евангелистическим стандартом, которому должен был соответствовать каждый приход, чтобы называть себя здоровым сообществом, живущим согласно Новому Завету. Как Вы думаете, сколько приходов смогли бы соответствовать этому стандарту? Рост общины - естественное следствие ее здоровья. Община может быть только тогда здоровой, если нашим посланием будет Библия, а наш завет уравновешен. Каждая из пяти задач общины, живущей по канонам Нового Завета, должна быть согласована с другими, для того чтобы это сообщество оставалось здоровым. Это равновесие устанавливается в общине не само по себе, а мы должны постоянно поддерживать этот баланс. Преувеличение идеи общины, которая может нас более всего увлечь, объясняется человеческой природой. Для общины, построенной на заветах, особенно важно сознательно сформировать стратегию и структуру, на основе которых мы можем уделять равное внимание каждому из этих заветов. Пять граней роста общины Атмосфера в общине становится теплее благодаря связи. Община становится более глубоким благодаря наставничеству Община становится сильнее благодаря боготворению, похвале Община растет в ширину благодаря служению, и

Евангелизация придает ей всеобщий характер. Миф № 2: все большие приходы растут за счет малых общин. Некоторые большие приходы выросли за счет малых общин, но это не касается Саддлбэка. Согласно статистике, 80% наших прихожан познакомились с учением Иисуса Христа и были крещены у нас в Саддлбэке, что меня очень радует. Наш приход вырос не за счет поглощения малых общин. Когда я пишу эти строчки, у нас зарегистрировано около 5000 взрослых членов общины, из которых примерно 4000 приняли Иисуса Христа и крестились в Саддлбэке. Наш рост произошел за счет обращения людей в веру, а не переманивания из других 18 приходов. Это не входило в планы Иисуса, переманивать христиан из других приходов, когда он дал нам миссионерское поручение. Господь призвал нас, искать человеческие души, а "не перебрасывать рыбок из одного аквариума в другой", образно говоря. Община, которая увеличивается за счет притока из других приходов, никогда не познает настоящего расцвета - она будет жить за счет текучки - это все равно, что "перетасовывать колоду карт".

Миф № 3: Вы должны сделать выбор в пользу качества или количества в Вашей общине. К сожалению это широко распространенное заблуждение. Часть проблемы заключается в том, что никто никогда не определил, что понимается под понятиями количество и качество. Я хотел бы дать Вам свои дефиниции. Качество относится к характеристикам последователей Христа, которые вырастают в общине. Действительно ли люди изменяются под воздействием примера Христа? Окрашены ли служение Господу и посильный трудовой вклад их талантом? Регулярно ли идет передача веры другим? Количество есть число последователей Христа, которые вырастают в общине. Сколько человек приходят к Христу, демонстрируют духовную зрелость и могут быть призваны на службу и стать миссионерами? После этих примеров становится ясно, что качество и количество не находятся в оппозиции друг другу. Они не исключают друг друга. Вам не надо делать выбор в пользу. В каждой общине желанны и то, и другое. Может быть так, что одностронняя ориентация на то или другое вызовет деформации в общине. Не надо жить по принципу или-или. Если Вы идете на рыбалку, то за качеством или количеством? По мне - и то, и другое. Я хотел бы поймать самую большую рыбу, которая только водится. И я хотел бы поймать как можно больше рыб. Для каждой общины стоит задача достучаться до сердец как можно большего количества людей во славу Иисуса Христа, а также помочь этим людям достичь духовной зрелости. Многие пасторы пытаются игнорировать следующий факт: влияние качества на количество. Община, которая состоит из действительно "развитых" людей, будет притягивать других. Если Вы занимаетесь "здоровыми" общинами, то можете отметить, что Господь посылает им много "сырья", если видит, что в приходе проводится качественная работа с людьми: верующие остаются здесь, получают духовную пищу и вооружаются знаниями, чтобы отправиться в мир. С другой стороны, почему Господь должен направлять в какой-то приход много "кандидатов", если там не знают, что с ними делать. В каждой общине, где люди внутренне меняются, где они попадают в атмосферу



великодушной любви, где спасаются семьи, Вам надо будет запира́ть двери, поскольку потоку людей не будет конца. Люди тянутся в приходы, где уместно раздается похвала, где проповеди проводятся на высоком уровне, где царит дух служения и единения. Качество превращается в количество. Каждый директор прихода должен решить для себя очень сложный вопрос: если большинство наших прихожан никогда никого не приглашает в гости, что скажут они тогда о качестве мероприятий, которые предлагаются в общине. И наоборот, количество влияет в некоторых сферах жизни прихода на качество. Например, музыкальное исполнение становится лучше, чем больше община: Вы будете лучше петь в хоре из 11 человек или 1100? Вам интереснее участвовать в программе, если участвуют 2 человека или 200? Во многих общинах объясняют медленный рост, настаивая на том, что чем меньше приход, тем лучше качество. Это объяснение ложное. Если качество связано с малым количеством, то наилучшее качество по определению будет в приходе, состоящем из одного человека. До Саудовской Аравии я провел большую часть своей жизни в малых общинах и наблюдал при этом, что причина их карликовости заключается в том, что их жизнь и дела не отличаются хорошим качеством. Нет никакой связи между величиной и качеством работы. Что было бы, если Ваши родители перенесли миф о соотношении качества и количества на планирование в семье. Что было бы, если бы после появления первенца было решено: "Одного ребенка достаточно. А сейчас мы все силы бросим на то, чтобы вырастить из младенца человека со знаком качества. О количестве мы можем не беспокоиться." Многие из нас не появились бы на свет, если бы наши родители так думали. Приход, в котором нет интереса к вопросам роста числа прихожан, которые приняли решение в пользу Иисуса Христа, занимает позицию в мире: "после нас хоть трава не расти." Если мои 3 ребенка заблудились во время прогулки в лесу, то я и моя жена сделаем все возможное, чтобы их найти. Мы не пожалеем ни средств, ни сил, чтобы найти и спасти наших заблудившихся детей. Если мы найдем одного ребенка, то не будем бить отбой и прекращать поиски оставшихся, чтобы сосредоточиться на деточке со знаком качества, который у нас остался. До тех пор пока один из детей потерян, мы будем продолжать поиски изо всех сил. В общине должен быть настрой, что думать надо как о качестве, так и о количестве. До тех пор, пока в мире люди могут попасть в опасность и заблудиться. В Саудовской Аравии люди на счету, потому что каждый человек представляет ценность. За этими цифрами стоят люди, за которых Иисус пошел на смерть. Всегда, если кто-нибудь говорит: "Успех нельзя измерить цифрами", я отвечаю: "Это зависит от того, что считают". Если за цифрами - спасенные семьи, люди, которые сумели изменить свою жизнь, надломленные души, которые были исцелены, нехристиане, которые приняли Иисуса, члены приходов, которые могут быть активистами и миссионерами, тогда они чрезвычайно важны. Эти цифры значимы перед вечностью. Миф № 4: чтобы расти, Вы должны быть способны на компромиссы. Этот один из широко распространенных мифов повествует о том, что пастыри растущих приходов так или иначе "подторговывают" на Евангелии, для того чтобы обеспечить их увеличение.

Предположение заключается в том, что община должна быть плоской (общение в общине должно быть поверхностным) или ей не хватает решительности, если она должна притягивать людей. Это объясняется тем, что наличие большого количества людей является признаком "разжижения" миссии. Конечно, есть общины, которые выросли вопреки ошибкам в теории, слабой са-моотдаче или в результате светских трюков. Однако наличие большого количества людей автоматически не означает, что это так. В отдельных приходах допус-20каются компромиссы в высказываниях и по отношению к основным постулатам, в то время как другие, например Саддлбэк, автоматически попадают в эту обойму только по признаку величины. Это не по-джентельментски. Деяния Иисуса привлекли народные массы. Почему? Потому что Евангелие было благой вестью. Она обладает притягательной силой, если есть четкое толкование. Иисус сказал: "И когда я вознесен буду от земли, всех привлеку к Себе" (От Иоанна 12,32). Не только толпы взрослых хотели быть рядом с Иисусом, но даже и дети. Община, в которой Христос стал образцом для подражания, будет подобным же образом притягивать людей. Иисус притянул гигантские массы людей, но он никогда не допускал компромиссов в жизни по правде. Никто не мог его упрекнуть в том, что он "разбавлял водой свое учение", за исключением ревнивых первосвященников, которые критиковали его из зависти (Мк 15,12). Откровенно говоря, у меня бывает подозрение, что та же ревность к работе других подвигает некоторых на критику приходов, которые привлекают много людей. Не мешайте свои ожидания. Другая причина, почему многие, возможно, думают, что жизнь в больших общинах не очень насыщенная\*, заключается в том, что не различают степень отдачи от просто посетителей богослужений и действительных членов общины. В Саддлбэке не ждут от неверующих того поведения верующего человека, пока они не станут верующими. Мы не ждем от массы посетителей, что они будут вести себя как члены прихода. Мы очень мало ждем от ищущего, который проверяет для себя действенность высказываний Христа. Мы просто говорим точно так же, как говорил Христос во время первой встречи с учениками: "Приходите и смотрите"! Мы поощряем неверующих на то, чтобы они "прощупали" нас и собственными глазами увидели, чем живет этот приход. С другой стороны, мы ожидаем определенные обязательства от тех, кто хочет присоединиться к нашей общине. В 17 главе я подробнее останавливаюсь на этих деталях. Все наши потенциальные члены должны пройти учебу и подписать своего рода "членский договор". Этой подписью они заявляют о своей готовности поддерживать общину материально, работать в одном из подразделений, рассказывать о своей вере, следовать решениям руководства общины, избегать сплетен, вести богоугодный образ жизни и так далее. В Саддлбэке мы очень ценим дисциплину, о чем в настоящее время редко упоминают. Если Вы не соблюдаете свои договорные обязательства, то Вы теряете свое членство в нашей общине. Ежегодно мы вычеркиваем сотни из списков. Новые члены обязуются принимать участие в других семинарах, где они ответственно дают согласие то, что, например, они будут платить

одну десятую часть своего дохода, еженедельно принимают участие в работе одного подразделения, ежедневно? Одной из причин, почему в Саддлбэке не было большого прироста вследствие перехода из других общин то, что мы ожидаем от наших членов больше, чем в большинстве других общин. Я выяснил, что людей не отталкивает, а скорее привлекает ситуация, когда они связаны серьезными обязательствами. Чем больше наши ожидания, тем серьезнее люди относятся к членству. Многие люди пресыщены и все, что предлагает мир, нагоняет на них скуку. Они ищут нечто большее, чем они сами, на что можно направить свои жизненные силы. Обязательства не отталкивают людей; но эту реакцию может вызвать манера, как это происходит в общинах. Слишком часто в общинах не могут объяснить цель, значение и преимущества обязательств, не имеют стратегий, которые помогают людям шаг за шагом развиваться в этом направлении. "Требование принять на себя обязательства не отталкивает людей, но эту реакцию может вызвать сама манера требовать в общине". Соответствовать времени, не идя на компромиссы. Каждый, кто несутя действительно занимается делом, а не только теоретизированием об этом, должен быть готов жить с "напряжением", как Брус и Маршалл Шелли называют наше "двухколейное призвание". С одной стороны, мы обязаны быть верными неизменному слову Господа. С другой стороны, мы должны выполнять наше призвание в постоянно изменяющемся мире. К сожалению, многие христиане, которые не готовы жить с этим напряжением, впадают в одну из этих крайностей. Многие общины, которые боятся нахвататься в мире "заразы", уходят от современной культуры в изоляцию. Даже если большинство из них не заходит так далеко, как это было в организации "Amish people", то во многих общинах по всей видимости думают, что 50-е годы были Золотым периодом, и полны решимости законсервировать жизнь прихода в этом духе. В "Amish people" я ценю по меньшей мере то, что они честно к этому относятся. Они откровенно признают, что добровольно решили придерживаться жизненного стиля 19 века. В отличие от них во многих общинах, где хотели бы продолжить культурную традицию 50-х гг., обычно отрицают это намерение или пытаются доказать на цитатах, что они делают все согласно Новому Завету. Имеются еще такие любители, которые безрассудно имитируют новейшие веяния последнюю моду, поскольку в противном случае они опасаются потерять вес. В своей попытке наброситься на культуру современности они допускают компромиссы в высказываниях и теряют всякое чувство принадлежности к этому миру. Слишком часто эти общины предлагают лозунги, которые подчеркивают преимущества Евангелия, но оставляют без внимания проблему ответственности и расходов, которые появляются на пути следования заветам Иисуса Христа. Есть ли возможность бытия в нашей культуре без "разбавления" наших убеждений? Я думаю, что "да" и подробно остановлюсь на этом в 12 главе. Решение в том, чтобы смотреть на пример Иисуса, как он общался с людьми. Иисус никогда не навязывал свои масштабы, но он встречался с ними там, где они были. Он соответствовал времени, не искажая правды. (Иисус никогда не навязывал свои масштабы, но он встречался с

людьми там, где они были). 22 Миф № 5: Ваша община будет расти, если достаточен Ваш вклад. Это мой любимый миф, который охотно рекламируется на конференциях пасторов, когда докладчики со всей набожностью настаивают на том, что проблема заключается в недостаточности Вашего вклада, если Ваш приход не увеличивается. Они говорят, например: "Если Вы сохраняете свое учение в чистоте, проповедуете слово божье, больше молитесь и с полной самоотдачей, тогда численность Вашего прихода моментально увеличится". Это звучит просто и богоугодно, но это просто неправда. Вместо того, чтобы получить на таких конференциях порцию воодушевления, пасторы возвращаются с них домой с чувством вины и разочарования. Я знаю сотни добросовестных пасторов, чьи общины не увеличиваются. Они верны Слову Божьему, честно и постоянно молятся, они читают хорошие проповеди и их вклад не вызывает сомнений, но тем не менее численность их приходов не увеличивается. Сказать им, что проблема заключается в недостатке их вклада, было бы оскорблением: есть мало вещей, которые так быстро приводят меня в ярость. Это хорошие пасторы, которые служат богу от всего сердца и по призванию. Требуется не только вклад, чтобы обеспечить рост общины, но и сноровка. Один из моих любимых стихов находится в книге Когелета, глава 10, стих 10: "Если топор затупился, а пользователь не наточил его заранее, тогда ему надобно больше силы - знание, что надо подготовить свой инструмент, принесло бы ему пользу". Здесь важно, что бог говорит, что не только самоотдача, но и знания будут способствовать успеху. Если мне надо рубить дрова, то я сделаю свою работу лучше, если наточу заранее свой топор. Речь идет о том, чтобы работать сумом, а не проливая больше пота. Найдите время для приобретения навыков, которые Вам пригодятся на службе. Вы сэкономите больше времени и будете иметь больший успех. Наточите свой "рабочий инструмент" за чтением книг, участвуя в конференциях, прослушивая кассеты, наблюдая за жизненными ситуациями. Время, потраченное на приобретение навыков не пройдет даром. Навыки обеспечат успех. В нашей общине есть несколько профессиональных летчиков, которые летают на международных линиях. Они рассказали мне, что авиа-компании требуют от них дважды в год недельной тренировки, на которой они оттачивают свое мастерство независимо от того, какой стаж у пилота. Когда я их спросил, зачем нужны так часто повторные тренировки, они ответили: "От того насколько мы профессионально действуем в трудных ситуациях, зависят человеческие жизни". Это касается также церковной службы. Неужели нам надо меньше хлопотать о том, чтобы поддерживать навыки на уровне? В Саддлбэке мы по меньшей мере раз в год проводим конференцию с практическим семинаром для руководителей общин и пасторов. Даже если наши сотрудники основательно знакомы с философией, стратегией и структурой, я требую от них участия в этой конференции. Для нас всех необходимо регулярно теоретическое совершенствование и улучшение практических навыков. Причина успеха апостола Павла в создании и развитии общин заключается в том, что он был во всеоружии теории и практики. Он подтверждает это в 1 письме к к

коринфянам (гл. 3. стих 10) "Я по данной мне от Бога благодати, как мудрый строитель, положил основание..." ( выделено автором). Апостол Павел был экспертом в строительстве общин. Он не был строителем "без царя в голове", который халатно выполняет свою работу. Он не только полностью "растворялся" в работе, но и умел использовать нужный инструмент в нужный час. Мы должны тоже научиться пользоваться инструментами, если мы строим общину. Если в Вашем инструментальном ящике только молоток, то на все Вы будете реагировать как на гвоздь. В Библии богослужение сравнивается с сельским хозяйством, другой профессией, для которой нужны определенные навыки. Крестьянин может со всей ответственностью относиться к своему труду и много работать, но он должен уметь пользоваться крестьянской утварью. Если он будет обрабатывать кукурузное поле жаткой для пшеничного поля, то конечно у него ничего не получится. Если он станет собирать помидоры хлопкоуборочной машиной, то на поле будет полный хаос. Для успешного отправления церковной службы, также как и в сельском хозяйстве, требуется не только тяжелый труд с полной самоотдачей, но и знания, правильное планирование времени и необходимый инструмент. Многие поверхностные рекомендации по укрупнению приходов сопровождаются набожными высказываниями, так что сложно докопаться до сути. Кто-то должен однажды мужественно сформулировать то, что собственно очевидно: только молитва не приведет к росту прихода. Некоторые из величайших корифеев молитвы, которых я знаю, пасторы, и тем не менее их приходы хиреют. Конечно молитва имеет существенное значение. Каждый шаг в истории Саддлбэка сопровождался молитвой. У меня даже была команда молящихся, которая молилась за меня во время еженедельной службы, когда я читал проповедь. Служба без молитвы бессильна. Но одной молитвой далеко не обойтись, чтобы увеличить общину. Для этого требуется умение эффективно действовать. Однажды Господь сказал Йешуа, чтобы он перестал молиться за свою неудачу, а вместо этого пошел и привел в порядок фундамент (ср. Йеш. 7). Есть время для молитвы и время для ответственного труда. Мы должны постоянно стремиться к тому, чтобы избежать двух крайностей в наших действиях: с одной стороны, взять на себя полную ответственность за рост прихода, с другой стороны, отрицать любую ответственность. Я глубоко обязан Джо Эллису за то, что он обозначил эти две крайности и помог мне при этом найти в служении сферы, где я могу засвидетельствовать свою верность и взять на себя ответственность. Джо называет первую ошибку "практическим человеколюбием", а вторую "благочестивой безответственностью". Обе имеют роковые последствия для прихода. Сперва нам надо избавиться от логических ошибок, что для роста прихода требуются только организация, менеджмент и маркетинг. Община не предприятие! Я разговаривал с некоторыми пасторами, которые действуют так, как будто община - просто человеческое производство, куда время от времени включаются молитвы для полноты картины. После этого общения я спросил себя: "Присутствует ли Святой Дух во всем этом?". К сожалению, многие общины можно представить совершенно обычным способом: эффективная организация и

сбалансированный бюджет. В этих общинах никогда ничего особенного не происходит, и только в жизни немногих людей свершаются действительные изменения. 24 Все наши планы, программы и стратегии не имеют значения без благословения божья. В псалме 127, стих 1 написано: "Если Господь не созиждет дома, напрасно трудятся строящие его". Община не может быть построена только в результате человеческих усилий. Мы не имеем права забывать, о чем приходе идет речь. Иисус сказал: "На этих скалах я буду строить свою церковь" (выделено автором). С другой стороны, мы не должны думать, что мы не можем внести свою лепту в строительство и развитие общины. Это ложное понимание в настоящее время очень распространено. Некоторые пасторы и теологи думают, что все планы, организация, реклама и все усилия - дерзкое, не церковное и даже грешное занятие, и что наша роль заключается в том, чтобы отстраниться и просто созерцать, как Господь вершит свои дела. Это учение особенно сильно представлено в литературе о Воскресении. В честном требовании подчеркнуть деяния Божьи в Воскресении умалется все человеческое. При этом образе мыслей поощряются пассивные христиане, и часто используются религиозно звучащие извинения, для того чтобы оправдать неудачи в деле роста общины. ("Общины растут при участии силы Божьей вместе с умелыми действиями людей") В Библии четко сказано, что Господь предусмотрел для нас решающую роль при осуществлении его воли на земле. Рост прихода - результат партнерства Бога и людей. Общины растут при участии силы Божьей вместе с умелыми действиями людей. Оба элемента - сила Божья и умелые действия людей - должны совпадать. Мы не можем действовать без Господа, но он решил действовать с нами. Господь направляет людей, чтобы осуществить свою волю. Апостол Павел проиллюстрировал это партнерство между Господом и человеком в своем высказывании (1 Кор. 3,6): "Я посадил, Аполлос поливал, но возрастил Бог" (выделено автором). Господь внес свой вклад, после того как Павел и Аполлос сделали свою работу. Новый Завет полон аналогий о росте общин, которые сводятся к этому принципу: возделывать и засаживать сад божий (1 Кор. 3, 10-13); снимать урожай с полей Божьих (Мт. 9,37-38), растить тело Божье (Рим. 12,4-8; Еф. 4,16). В Старом Завете мы находим пример в книге Йешуа. Господь приказал израэлитам занять страну, он не стал это делать за них. Он предложил им партнерство и определил их роль. Но страх и пассивность стали причиной их гибели в пустыне. Пока мы ждем, что Господь сделает для нас, Бог ждет того, чтобы мы стали его орудием. Миф № 6: имеется один потайной ключ к проблеме роста общины. Рост общины - комплексная проблема. Она редко вызывается одним обстоятельством. Когда Вы слышите, что пастор объясняет рост прихода одним единственным фактором, Вы должны уяснить себе, что он или слишком упрощает то, что происходит, или возможно не распознает действительной причины роста его общины. На основе своих бесед с директорами приходов, которые принимали участие в практических занятиях в Саддлбэке, я смог установить несколько основных фактов об общинах, которые мои сотрудники называли "Правила роста по теории

Рика". В-первых, имеется несколько возможностей, чтобы обеспечить рост общины. Я мог бы показать Вам общины, которые используют противоположные методы, но несмотря на это, растут. Количество членов в одних общинах увеличивается благодаря детским богослужениям, в других благодаря малым группам, которые встречаются дома у отдельных членов прихода. Многие общины растут, потому что они используют современную музыку, другие растут, потому что играют традиционную музыку. Во многих общинах есть одна организованная программа посещений, в других ее никогда не было. Во-вторых, нужны всевозможные виды приходо-в, для того чтобы достучаться до сердец самых разных людей. Слава богу, мы все разные. Господь любит разнообразие. Если бы все общины были одинаковыми, тогда бы мы могли покрыть только небольшой сегмент этого мира. Даже в области музыки. Только подумайте сколько музыкальных стилей нужно, чтобы обеспечить все разнообразнейшие культуры в нашем мире. Время от времени я слышу высказывания, что все люди должны быть объединены под одним обозначением, где мы все были бы равны. Я категорически против таких мыслей. Я думаю, что разнообразие стилей суть сила, а не слабость. Господь использует разные приемы, для того чтобы привлечь разные группы людей. Я не говорю об общинах, которые удалились от библейской истины. Послание Иисуса Христа никогда нельзя изменить. Иуда призывает нас: "... подвизаться за веру, однажды преданную святым" (Иуда 1,3). В-третьих, никогда не критикуйте то, что благословляет Господь, даже если это богослужебный стиль, при котором Вы себя плохо чувствуете. Я нахожу удивительным то, как много людей Господь благословляет, которых я не понимаю или чье мнение не разделяю. Поэтому я занял следующую позицию: если жизнь изменяется благодаря силе Иисуса Христа, тогда я принимаю то, как это происходит. Мы все своеобразные "продукты" божьей милости. (Никогда не путайте методы с посланием. Послание никогда нельзя изменить, но методы должны меняться с каждым новым поколением). Миф № 7: Бог ждет от нас только верности. Это высказывание верно только лишь наполовину. Господь ожидает от нас, чтобы мы верны и приносим плоды. "Плоды" - важная тема в Новом Завете. Задумайтесь над следующим: - Христос призывает нас, приносить плоды. "Не вы Меня избрали, а я Вас избрал и поставил вас, чтобы вы шли и приносили плод, и чтобы плод ваш прибывал" (Иоан. 15,16). Господь хотел бы видеть, как наше служение приносит стабильные результаты. - Принося плоды, мы оказываем Господу почести: "Тем прославится Отец Мой, если вы принесете много плода, и будете моими учениками" (Иоан. 15,8). Бесплодное служение не оказывает Богу чести; но если наше служение приносит плоды, то это доказательство того, что мы следуем Иисусу. - Богу нравится, если мы приносим плоды: "Чтобы поступали достойно Бога, во всем угождая Ему, принося плод во всяком деле благом и возрастая в познании Бога" (Кол 1, 10). - Иисус воздерживается от вынесения тяжелейшего приговора дереву, которое неплодоносит. Он проклял его, потому что оно не приносило плод. "И увидев при дороге одну смоковницу, подошел к ней и, ничего не найдя на ней, кроме одних листьев, говорит ей: да не будет же

впредь от тебя плода вовек. И смоковница тотчас засохла” (Мт. 21,19). Иисус сделал сие не для того, чтобы обратить на себя внимание, а для того, чтобы пояснить то, что он ждет плод!- Народ Израиля потерял свои привилегии, потому что не принес плода:”Потомусказываю Вам, что отнимется от Вас Царство Божие и дано будет народу, приносящему плоды его” (Мт. 21,43). Тот же принцип распространяется на отдельные общины. Я видел, как Господь убрал свою благословляющую руку с общин, которые в прошлом пользовались великим благословением - потому что они стали самодовольными, самоуспокоились и прекратили приносить плоды. Что такое плод? Слово "плод" встречается в разных вариациях 55 раз в Новом Завете и относится к многим событиям. Как плод рассматриваются: поворот к лучшему (Мт. 3,8; Лк. 13,5-9), жить по правде (Мт.7,16-21; Кол. 1,10), услышанная молитва (Иоа. 15,7-8), собранные верующими деньги (Рим. 15, 28), похожая на Христа личность и обращение язычников в веру (Рим. 1,13). Павел Сказал, что хочет проповедывать в Риме, "чтобы иметь некий плод и у вас, как и у прочих народов" (Рим. 1,13). Плод верующего человека - другой верующий человек рядом. Когда я разбираю миссионерский наказ, который Иисус дал общине, то прихожу к пониманию, что определение плода для отдельной общины есть ее рост в том числе благодаря обращению неверующих людей в веру. Павел назвал первого обращенного в Ахаии "начаток Ахаии" (1 Кор 16,15). В Библии количественный рост общины однозначно обозначается как плод. Во многих притчах Иисуса о царствии Божьем подчеркивается неоспоримая истина, что Господь ожидает от своей общины роста. Кроме того Павел объединяет понятия "плодовитость" с "ростом общины". В письме к Колоссянам (гл. 1, стих 6) написано:”Которое пребывает у Вас (Евангелие), как и во всем мире, и приносит плод и возрастает, как и между Вами, с того дня, как вы услышали и познали благодать Божию к истине” (выделено автором). Приносят ли Ваша община плод, растет ли она? Видите ли Вы этот плод, когда в вашей общине появляются люди, принявшие Иисуса. Господь хочет, чтобы Ваша община оставалась верной ему и приносила плод. Так как одно без другого только одна половина уравнения. Количественный прирост не оправдание для того, чтобы быть неверным духу послания, но мы не можем козырять верностью в качестве извинения, если мы действуем неэффективно. Общины, в которых мало обращений или их полное отсутствие, часто пытаются оправдать свою неэффективность словами следующего содержания: "Господь не призвал нас пожинать успех. Он призвал нас только к тому, чтобы оставаться верными". Я придерживаюсь совершенно противоположного мнения, потому что в Библии четко сказано, что Господь ожидает от нас того и другого. Исходной точкой является определение обоих понятий "успешный" и "верный". Мое определение успеха - это выполнение миссионерского поручения. Господь дал общине задание, которое мы или выполним, или у нас ничего не получится. Когда принимаются эти дефиниции, тогда в каждой общине настояны на успех. Что будет альтернативой этому? Обратная сторона успеха не верность, но неудача. Каждая община, которая не настроена на выполнение



миссионерский заказ, неправильно решает задачу, безразлично, чем она еще занимается. Что такое верность? Обычно мы определяем ее с точки зрения веры. Мы думаем, что мы выполняем завет Иисуса о верности, если придерживаемся библейских постулатов. Мы называем себя "защитниками веры". Но Иисус имел в виду много больше, чем просто верность библейским заветам, когда использовал это выражение. Он определял веру с точки зрения отношения - готовности взять на себя ответственность, подвергнуться риску (чего требует вера), для того чтобы пожать плоды. Самый показательный пример этого притча о талантах в Евангелии от Матфея (глава 25, стихи 14-30). Иисус назвал обоих мужчин, которые сумели удвоить свои таланты, "прилежными и верными слугами". Другими словами, они доказали свою верность, подвергнувшись риску, что дало положительный результат. Они успешно выполнили порученное задание и были за это награждены Господом.

Пассивный, боязливый слуга, который не сумел развить свои таланты, которые были ему даны, не выполнил задачу, поставленную Богом, потому что боялся рисковать. Он был назван "плохим и ленивым слугой", в отличие от обоих мужей, которые охарактеризованы как "верные", потому что они достигли цели. Понятно, о чем рассказывается в этой истории: Господь ждет видимых результатов. Наша верность превращается в плод. Верное служение приносит наилучший результат при опоре на ресурсы и таланты, которыми наградил вас Господь. Поэтому не корректно, сравнивать общины друг с другом для оценки успеха. Успех заключается не в том, чтобы быть больше, чем какая-либо другая община; он в том, чтобы собрать как можно больше плодов, используя те дары, возможности и ваш потенциал, которые были Вам даны. Иисус не ждет от нас, что мы отдадим больше, чем можем, но он ждет, что мы сделаем все, что в наших силах, потому что его сила в нас. Это много больше, чем многие из нас считают возможным. Мы слишком мало ждем от бога, и пытаемся сделать слишком мало для него. Если Вы в своем служении не рискуете, тогда ваша вера не нужна. И если в вашем служении вера не нужна, тогда Вы не верны своей вере. Как Вы определяете веру? Верны ли вы слову Божьему, если вы настаиваете на старомодном общении. Верны ли вы, если вы упорствуете и отправляете свое служение таким образом, что это удобно лично Вам, но бесплодно. Верны ли Вы Христу, если вы оцениваете человеческие традиции выше чем задачу, завоевывать для него души. Я утверждаю, что община неверна Христу, если в ней используют методы, которые больше не работают. Печально, что сегодня много общин, совершенно правоверных, что касается основ веры, но тем не менее не верных Христу, потому что члены их отказываются менять программы, методы, стиль поклонения, здание или место, для того чтобы наш потерянный мир стал доступен Христу. Ванс Хавнер всегда говорил: "Община может быть в реализации своей доктрины такой прямолинейной, как ствол ружья, и тем не менее духовно быть такой же пустой". Мы должны быть готовы сказать нашему господину и спасителю с безоговорочной преданностью: "Мы будем делать все, что надо, чтобы имя Христа дошло до людей". Служение должно быть верным и плодотворным.

Господь ожидает того и другого от нас. Успех заключается в том, чтобы принести как можно больше плодов, используя данные Вам дары, возможности и потенциал. 28 Миф № 8: нельзя научиться на опыте больших общин. История роста прихода в Саддлбэке объясняется суверенным творчеством Господа, которое нельзя имитировать. Тем не менее мы должны вычленить главные принципы, которые переносимы на другой опыт. Это было бы расточительством, проигнорировать тот опыт, который приобрела наша община с божьей помощью. Каждая община не может изобретать велосипед. Всегда, когда я вижу в другой общине, что программа работает, пытаюсь выделить принцип, который стоит за этим, чтобы использовать его в своем приходе. Таким образом наша община могла продуктивно использовать другие образцы, которыми мы занимались: эти образцы относятся к нашей современности и истории. Я очень благодарен за эти образцы, которые мне очень помогли. Очень давно я приобрел урок, что до всего руки не доходят, чтобы дела пошли. Господь не призывал нас к тому, чтобы во всем быть единственным в своем роде. Он дал нам наказ, быть продуктивными. Чтобы уменьшить риск при заимствовании и отместить ненужное, я хотел бы установить, что переносимо из опыта Саддлбэка, а что нет. Что вы не можете копировать. Во-первых, вы не в состоянии копировать наши общественные связи. Каждая община работает в своеобразном культурном окружении. Саддлбэк находится в южной части Калифорнии, в городской местности с большим количеством фирм, где проживает много хорошо образованных пар. Это несравнимо с другими местами в других американских штатах или других странах. Каждое место единственное в своем роде. Если попытаться искусственно воспроизвести Саддлбэк в другой местности, то это не удастся. Несмотря на мои вразумительные предостережения, некоторые тем не менее попытались, а потом удивлялись, почему у них ничего не получилось. Во-вторых, вы никогда не сможете воспроизвести нашу команду. Господь направляет людей, чтобы осуществлять свои дела. Руководство конкретной программы всегда более влиятельно, чем сама программа. Я потратил 15 лет на то, чтобы создать команду сотрудников, которые вместе приобретают огромное влияние, несравнимое с влиянием каждого из нас в отдельности. По одиночке мы все обычные люди. Но если вы увидите нас вместе, то наша комбинация из дарований, личностных характеристик и разного происхождения вызывают эффекты синергии, которые обескураживают экспертов по менеджменту и позволили нам, выполнить несколько удивительных задач. В-третьих, вы не можете перевоплотиться в меня (ни один человек в здравом уме не согласится приобрести мои слабости). Только я могу быть собой, а Вы соответственно пребываете в своей роли. Это входило в планы Господа. Когда Вы попадете на небеса, то Господь не скажет Вам: "Почему ты не был Риком Уорреном (или Джерри Фалвеллом, или Биллом Гибельсом, или Джоном Мак'Артуром, или еще кем-нибудь). Господь скорее скажет Вам: "Почему ты не был самим собой?" Господь создал Вас такими, какие Вы есть. Он хотел, чтобы Вы использовали свои дары, свою страсть, свои естественные способности и свой опыт в своей области. Каждый из нас начинает как

индивидуум. К сожалению, многие заканчивают свою жизнь как точная копия кого-либо другого. Они не могут способствовать росту общины, если пытаются быть кем-то другим.<sup>29</sup>Чему Вы можете научиться? Во-первых, Вы можете перенять принципы. Есть старый предрассудок, согласно которому имеется много методов, но только несколько основных принципов: методы часто меняются, принципы никогда.” Я уверен в том, что принцип - понятие, связывающее культуры, если он в духе Библии. Он будет действенным везде. Поэтому разумно, выучить основные принципы и использовать их, наблюдая при этом, как Господь творит во всем мире. Даже если Вы не вызовете этим рост общины, пытаюсь стать другим, то все-таки возможно, увеличить приход, используя принципы, которые установил некто другой. Это происходит именно и как раз тогда, когда эти принципы получают благодаря Вашей личности и ситуации особое выражение. У меня никогда не было в мыслях клонировать Саддлбэк. Это одна из причин, почему я выбрал для названия общины название населенного пункта, а не общее имя, которое можно было бы легко скопировать. Если Вы не живете в нашем городе, то название "Саддлбэк" у Вас не приживется. Ни одна из 25 дочерних общин, созданию которых мы способствовали, не отправляет службу как мы в Саддлбэке. Я призываю Вас фильтровать все, чему Вы у нас научились, используя своеобразие своей ситуации и личности. У Господа имеется задание для каждой общины, в соответствии с ее своеобразием. У вашей общины свое лицо, который дал ей Бог. Но тем не менее можно учиться на образцах и сохранить свое своеобразие. Мы учимся лучше всего и быстрее всего на образцах. В конце концов, основные знания в жизни мы приобретаем путем наблюдения, если нам что-то показывают. Следовать образцу совсем невозбраняется, это показатель интеллигентности. В Книге Притч (гл. 18, стих 16) сказано: "Сердце разумного приобретает знания, и ухо мудрых ищет знания". Апостол Павел, конечно, не боялся использовать образцы в общинах, которые он создавал. Он писал в своем послании к Фессалоникийцам: "И вы сделались подражателями нам и Господу, {...}. Так-что вы стали образцом для всех верующих в Македонии и Ахании" (1 Фесс. 1,6-7). Поэтому я тоже молюсь за вашу общину. Я надеюсь, что вы можете чему-то научиться на примере Саддлбэка и что Вы, со своей стороны, послужите примером для других общин. Саддлбэк отнюдь не образцовая община, но это здоровая община (точно так же, как мои дети никогда не будут образцовыми, но они здоровы). Приход не должен быть образцовым, для того, чтобы стать примером. Если бы совершенство было основным условием для того, чтобы стать примером, то Вам надо лучше забыть о том, чтобы учиться на примере какой-либо общины. Совершенных общин нет. Я хотел бы Вас предостеречь: если Вы используете идеи из этой книги в своей общине, то кто-нибудь конечно скажет: "Это Вы позаимствовали у Саддлбэка". На что Вы отвечаете: "Ну и что, они собрали это знание по крупицам из опыта сотен других общин". Не забывайте, что мы в одной команде. Я считаю, что люди, которые не могут учиться на примерах, находятся в конфликте со своим эго. В Библии сказано: "Бог гордым противится, а смиренным дает благодать" (Иак. 4,6). Почему Господь поступает так? Причина заключается в том,

что люди, исполненные гордости, необучаемы: они думают, что знают вселучше всех. Я понял, что люди, которые думают, что знают ответы на все вопросы, на самом деле не знают даже всех вопросов. Моя цель заключается в том, чтобы учиться, сколько можно, у максимального количества людей.<sup>30</sup> Я пытаюсь использовать для этого критику людей с противоположным мнением даже противников. Во-вторых: вы можете перенять практический опыт. В этой книге объясняется практика, а не определенная программа. В книге предлагается систематизированный опыт, который люди могут использовать в своей общине, и показывается, как можно сбалансировать задачи общины. После того, как я увидел, что наша стратегия в Саддлбэке обеспечила интеграцию людей, которые работают в трудных условиях быстро растущей общины, у меня появилась вера в то, что подобная схема решения задач может быть принята и в других общинах, где темп развития более умеренный. Мы наблюдали, как таким образом в тысячах малых и средних общин выросли настоящие христиане, которые приносили плод. При этом речь шла не только о стратегии "мега-общин". Многие забывают, что Саддлбэк был однажды очень маленькой общиной. Она стала больше, по мере решения задач. Многие руководители общин говорили мне, после того как я объяснил им нашу практику: "Как, это же может сделать любой!" Я отвечаю: "Да, это так." Здоровые общины руководствуются определенной практикой, а не личностями. И тем не менее вы можете перенять некоторые методы. Ни один метод не придуман на века, но это не значит, что он не имеет ценности. В последнее время методы роста общин приобрели плохую репутацию. В некоторых кругах они рассматриваются как нездоровыми, даже "вульгарными". Поскольку одни энтузиасты роста общин пренебрегли солидной теорией и сверхъестественным влиянием Святого Духа, другие впали в противоположную крайность и хотят заблокировать любую дискуссию о методах. Каждая община использует сознательно или бессознательно один из методов, это даже не обсуждается, можно ли применять методы или нет. Важно, какие методы Вы используете, соответствуют ли они духу Библии, действенны ли они. Методы являются просто выражением принципов. Есть много разных видов, для того, чтобы выразить библейские принципы в разных культурных контекстах. В истории Апостолов мы находим много разных примеров того, как первые христиане использовали различные методы в разных ситуациях. Если Вы занимаетесь современными общинами, то очевидно, что Господь использует все возможные методы и что некоторые из этих методов он благословляет больше других. Хорошо заметно также, что некоторые методы, которые работали в прошлом, в настоящее время не действуют. К счастью, одной из сильных сторон Христианства всегда была способность адаптировать методы, если имелись противоречия с новыми культурами и временами. Если мы занимаемся историей, то знаем, как церковники постоянно создавала "новинки", будь то бурдюки для вина и т.д. Господь вооружал свою церковь новыми методами, чтобы достигать до сердца каждого нового поколения. В книге пророков написано (гл. 3, стих 6): "Есть время сохранять и время разбрасывать".

Этот стих касается также методов. Каждое поколение в церкви или общине решает, какие методы будут использоваться, а от каких надо отказаться, потому что они больше уже не эффективны. Вероятно некоторые из методов, которые мы используем в Саддлбэке, вам не понравятся. Это нормально. Я даже не жду от вас другого, потому что мне самому все нравится, что мы делаем. Читайте эту книгу так, как будто Вы едите рыбу: 31 мясо Вы съедаете, а кости выбрасываете. Заимствуйте то, что Вы можете использовать практически. Одна из важнейших способностей руководства, научиться различать, что имеет существенное значение, а что нет. Метод однако должен всегда подчиняться посланию. Всегда, когда Вы читаете книгу о росте прихода или здоровой общине, Вам не надо смешивать важнейшие вопросы с вопросами вторичного характера. Важнейшие вопросы о росте общины и ее здоровье: - Кто наш господин? - В чем заключается наше послание? - Что определяет нашу мотивацию? Вторичные вопросы о росте общины и ее здоровье: - Кто наша целевая группа? - Кто наши примеры? - Какие у нас методы? Альберт Эйнштейн однажды пожаловался, что одной из величайших слабостей XX века является путаница между целью и средством. Этой опасности подвергается также особенно христианская община. Мы не должны заикливаться на наших методах, чтобы потерять из виду наши задачи и забыть нашу миссию. К сожалению, многие общины работают с ложными представлениями и мифами, которые я назвал в этой главе. Это сказывается на их здоровье и мешает воспользоваться всеми возможностями. Общинам, чтобы расти, нужна правда. Религиозные культы могут возможно расти без правды, но в общине это невозможно. В первом послании к Тимофею (глава 3, стих 15) говорится о "столпе" и "фундаменте правды". В следующей главе этой книги мы посмотрим, как укладывается фундамент правды, на котором Господь может строить свою общину.

**32 Часть 2** Как развивается община, настроенная на выполнение своей миссии. Человек полагает, а бог располагает (19,21) Стив Джонсон призвал к вниманию участников ежемесячного собрания общины "Вестсайд чеч" ровно в 7 часов: "Сегодня у нас много вопросов, поэтому лучше сразу начать. Как вы знаете, на повестке дня принятие единой программы для общины на следующий год. По плану мы должны представить ее через 2 недели общине". Стив был председателем собрания и чувствовал себя неважно в этой роли. Только на ежегодном собрании по бюджету было больше дискуссий и критики, чем на этом собрании, на котором принималась программа. "Кто хочет начать?" - спросил Стив. "Это же совсем не трудно," - сказал Бен Тройхерц, один из руководителей, который был членом общины с 26 лет. "Прошлый год был хорошим годом. Давайте просто повторим все хорошие дела, которые мы сделали в прошлом году. Я всегда считал, что все проверенное и хорошо себя зарекомендовавшее, лучше чем масса новомодных идей." "А у меня другое мнение," - сказал Роберт Нойманн. "Времена изменились, и я думаю, что нам надо по-новому посмотреть на все, что мы делаем. Если одна программа была хороша в прошлом году, то это не значит, что она будет автоматически хорошо работать на следующий год. По моему особенно важно начать богослужение по-новому в другом стиле. Мы

видели, какой приток прихожан был в Calvary Church после того, как они стали проводить службу в современном стиле, для того чтобы привлечь внимание людей, далеких от церкви.” “Да некоторые общины пойдут на все, чтобы привлечь людей,” - возразил Бен. “Вы забываете, для кого собственно предназначены церкви: для нас, христиан! От нас ждут, что мы другие, а не подражаем миру. Мы не должны поддерживать все, что хотят в миру. У меня даже нет в мыслях, присматриваться к тому, что происходит в Вестсайде”. В течение двух ближайших часов был представлен длинный список программ с обоснованием, почему они должны быть записаны в график мероприятий общины. Карин Махер страстно выступила за то, чтобы община заняла более активную позицию в движении против абортов. Михаэль Мэннлих трогательно рассказал о том, как Promise Keepers изменили его жизнь и предложил целый ряд мероприятий для мужчин. Линда Либефолль говорила о необходимости создания многих групп по оказанию помощи. Франк Лернер выступил со своим обычным предложением об открытии в общине христианской школы. И конечно Гарри Шпарзам задавал свой традиционный вопрос после представления каждого предложения: “Сколько это будет стоить?” Это были исключительно ценные предложения. Проблема заключалась в том, что казалось не было критерия оценки, при помощи которого собрание могло оценить предложение и решить, какие программы надо утвердить. Последним выступал Макс Фернундтиг. Его выступления все давно уже ждали. Всегда, когда на собраниях общины мнения разделялись, он часто выступал короткими замечаниями и большинство присоединялось к его точке зрения. Нельзя сказать, что его предложения были лучше, собственно говоря, люди придерживались часто даже другого мнения. Но все, что он говорил, было настолько окрашено силой его личности, что казалось всем в итоге разумным. В чем заключается проблема при таком раскладе? В этой общине разные силы конкурируют между собой. Это ведет к тому, что община расползается одновременно в разные стороны; возникают конфликты. Специфика каждой общины чем-то определяется. За всем, что происходит, стоят движущая сила, контролирующая основная идея, убеждение. Может быть, что все это подразумевается и многим неизвестно. Очень возможно, что это никогда не ставилось официально на голосование. Но это нечто присутствует и влияет все в общинной жизни. Что является движущей силой в Вашей общине? Общины с ориентацией на традиции. В общинах с ориентацией на традицию любимое утверждение: “Мы всегда так делали.” Целью общины этого типа является просто повторение пройденного. Изменения почти всегда воспринимаются отрицательно, а стагнация интерпретируется как “стабильность”. В старых общинах люди склонны держаться вместе при помощи правил, инструкций и ритуалов, в то время как в более молодых приходах чувство общности создается скорее благодаря общим задачам и целям. Во многих общинах традиция становится настолько сильной, что все прочее, даже воля божья, отходят на задний план. Согласно Ральфу Нибуру, последние семь слов общины звучат всегда: “Но мы всегда так делали”. Общины, жизнь в которых формируется определенной

личностью. В общине такого типа наиважнейший вопрос: "Чего хочет руководитель?" Если пастор руководит приходом уже давно, очень может быть, что он является этой личностью, которая определяет всю жизнь в общине. Если в прошлом в общине пастор менялся каждую пару лет, тогда вероятно фактическим руководителем является другое лицо. Это животрепещущая проблема для общины, жизнь которой определяется динамической личностью в такой степени, что ее планы зависят от потребностей, сомнений и своеобразия руководителя больше, чем от Воли Божьей или потребностей людей. Другая проблема заключается в том, что жизнь в общине, которая зависит от личностного начала, замирает, если эта личность умирает или уходит. Общины, которые зациклены на денежных вопросах. Вопрос, который написан у всех на лбу в общинах такого типа: "Сколько это будет стоить?" Нет более важного вопроса, чем финансы. Самые горячие дискуссии в общине, управляемой "денежным интересом" всегда о бюджете. Несомненно, что бюджет и текущие денежные расходы важны для нормальной жизни в приходе, однако финансы не должны быть наиважнейшей темой. На первом плане все время должны быть планы Господа для этой общины. Общины существуют не для того, чтобы получать прибыль. Печься надо не о том, сколько мы сэкономили, но о том, кто был завоеван для Иисуса Христа. Я выяснил, что многие общины на первых порах своего существования руководствовались верой, а современем денежными вопросами. Приходы, жизнь которых определяют программы: богослужение для детей, работа с женщинами, хор и молодежная группа - это примеры программ, которые часто становятся движущей силой в общинах. В общинах, где наибольшее влияние уделяется программам, вся энергия бросается на то, чтобы обеспечивать и поддерживать их. Часто цель незаметно переводится на то, чтобы просто заполнить вакансии, и поддержка людей больше никого не интересует. Комитет по назначениям становится важнейшей группой во всей общине. Если результаты определенной программы снижаются, то участники ее обвиняют друг друга в недостаточной активности. Сама программа, пока она работает, никого в сущности не интересует. Общины, в которых все определяют здания. Уинстон Черчилль сказал однажды: "Мы строим наши здания, а затем они строят нас". Слишком часто в общине настроены на то, чтобы приобрести красивое здание, потратив на эту покупку больше, чем можно себе позволить. Содержание его и расчет за него становятся самой большой статьей расхода в бюджете. Деньги, которые можно было бы использовать на конкретные задачи, идут на оплату ипотеки, а собственные службы прихода страдают от этого. Получается, что змея кусает себя за собственный хвост. В иных случаях в общинах допускается ситуация, когда мыльные размеры помещения становятся барьером для развития. Никогда не надо путать приоритеты: уметь достучаться до сердец людей важнее, чем оставаться в историческом, но непригодном здании. Общины, в которых делают ставку на мероприятия. Если Вы смотрите на план конкретной общины, то иногда у Вас складывается впечатление, что прихожане задались целью, ни дня без мероприятий. Каждый вечер что-нибудь запланировано. Как только заканчивается одно большое мероприятие, начинается работа над

другим. В таких общинах ведется активная общественная работа, но необязательно продуктивная. Прихожане могут быть очень занятыми, однако за их хлопотами нет ясной цели. Кто-то должен задать вопрос: "Что является целью каждого нашего мероприятия?" В общинах, жизнь в которых крутится вокруг мероприятий, показателем верности и зрелости становится просто участие. Нам надо быть начеку, потому что мы все больше склонны сводить миссию христианина к участию в каком-либо христианском мероприятии.

35 Общины, тон в которых задают ищущие. В своей честной попытке обратить неверующих в веру и играть значительную роль современной культуре многие общины допускают, что потребности нехристиан становятся ведущими. Первый вопрос, который они задают себе, звучит: "Чего хотят люди, далекие от церкви?" Хотя мы должны быть чуткими к потребностям, травмам и интересам ищущих и важно, проводить евангелистские богослужения, которые "настроены на их волну", мы не имеем права допускать, что ищущие задают общий тон в общине. Проблемы, которые господь ставит перед своей общиной, включают евангелизацию, но не за счет исключения других заданий. Заинтересовать ищущих - первый шаг на пути обращения людей в учеников Христовых, но это не может быть единственной задачей общины. Это правильно для фирмы, уметь ориентироваться на рынке (предлагать клиенту то, что он все время требует), но у общины более высокое призвание. В христианской общине должны чутко относиться к ищущим, но нельзя допускать, чтобы они определяли ее линию поведения. Нам надо выстраивать наш стиль общения в рамках нашей культуры, не заимствуя того, что может не понравиться господу. Библейская парадигма: общины, выполняющие миссию. Сегодня нам нужны общины, линия поведения которых определяется волей господа, а не другими силами. Эта книга была написана для того, чтобы предложить новую парадигму: община, выстраивающая линию поведения согласно своей миссии, как библейская и здоровая альтернатива традиции создания и работы общин. Эта парадигма состоит из 2 основных частей. Во-первых, для этого нужно новое видение. Вы должны научиться видеть все, что делает община, через призму задач Нового Завета и распознавать божий план для уравнивания этих пяти задач. Во-вторых, эта парадигма должна трансформироваться в процесс, для того чтобы эти задачи общины были выполнены. Я дам в этой книге пояснения этому пути, который мы прошли в Саддлбэке и обеспечили общине на протяжении 15 лет динамичное развитие. Эта теория выросла не в "башне из слоновой кости", она на протяжении 15 лет обкатывалась на практике в реальной общине и способствовала развитию одного из самых больших и быстро растущих приходов в американской истории. Ее практическое применение дало удивительные результаты в тысячах других общин в Америке, Австралии, Европе и Азии. Ваш приход, независимо от величины места, станет здоровее, сильнее и работа в нем будет эффективнее, если Вы определитесь со своей целью. Апостол Павел обращал внимание на то, что Господь будет проверять все, что мы строим, на устойчивость: "...огонь испытает дело каждого, каково оно есть. У кого дело, которое он строил



устойт, тот получит награду” (1 Кор. 3, 13-14). Апостол Павел говорит, что ключ к этому - хороший фундамент, на котором можно построить нечто солидное: "... но каждый смотри, как строим. Ибо никто не может

36положить другого основания, кроме положенного, которое есть Иисус Христос”(1 Кор.3, 10-11). Сильные общины строятся на фундаменте целей. Если Вы гармонично настроитесь на пять задач из Нового Завета, то в общине будет продуктивный настрой, который обеспечит постоянный рост. В "Псалтыре” (гл. 19, стих 21) сказано: "Человек полагает, только бог располагает”. Планы, программы и личности исчезают, но цели бога остаются. Планы, программы и личности исчезают, но цели бога остаются. Это важно, быть настроенным на выполнение задачи. Нет ничего важнее, чем эта миссия. Основной вопрос для каждой общины: "Почему мы существуем?” Пока Вы не знаете, для чего существует Ваша община, у Вас нет фундамента, мотивации и направления для Вашего служения. Если Вы содействуете основанию новой общины, то Вашей первой задачей является определение Вашей миссии и Ваших целей. Это много проще, правильно заложить фундамент при основании общины, чем переделывать, когда община существует уже несколько лет. Но если Вы работаете в общине, дела в которой идут ни шатко, ни валко, земля плывет из под ног или дух слабеет, то Вашим первым долгом становится новое определение миссии. Забудьте обо всем, пока это не утрясется в головах членов Вашей общины. Постарайтесь четко увидеть, что Господь хочет претворить в делах Вашей общины. Ничто не может поднять энергию, павших духом людей, быстрее, чем новое открытие их миссии. Когда я готовился к открытию Саддлбэка, то определил в своих исследованиях, что одним из Важнейших факторов развития в растущих и здоровых общинах является их четко определенная идентичность. Они понимают смысл своего присутствия; они точно настроены на свои цели. Они точно знают, к чему их призывает Господь. Они знают, в чем состоит их задача, и что не входит в их планы. Есть у Вашей общины такая определенность? Когда Вы спросите типического прихожанина, почему существует его община, то получите сразу несколько ответов. В большинстве общин нет согласия по этому поводу. Вин Арн, консультант по проблемам христианских общин, рассказал мне об одном исследовании, которое он провел. Он опросил прихожан почти тысячи общин на тему: "Зачем существует община?” Результаты? 89% опрошенных членов общин считают, что "задача общины заключается в том, чтобы заботиться о моих потребностях и моей семье”. Для многих роль пастора сводится просто к тому, чтобы поддерживать паству в достаточно счастливом состоянии и не терять прихожан. Только 11 % опрошенных ответили: "Задача общины в том, чтобы приводить людей к Иисусу.” После этого были опрошены пасторы общин на тему, зачем существует приход. К удивлению результаты были обратными. 90% опрошенных ответили, что задача общины заключается в том, чтобы завоевать мир, а 10% сказали, что пастыри должны заботиться о

потребностях паствы. Неудивительно, почему во многих общинах конфликты, беспорядок и застой. Если между пастором и общиной нет согласия, зачем нужен приход, то конфликты и разногласия привсем прочем неизбежны.<sup>37</sup> Общины развиваются по разным причинам. Иногда эти причины несоизмеримы: конкуренция, гордость назначения, потребности руководителя в признании или какая-либо другая недостойная мотивация. До тех пор пока движущая сила не соответствует Библии, здоровье и рост общины не будут в согласии с замыслом Божиим. Сильные общины никогда не будут построены на основе программ, на качествах личностей или трюках. Они строятся на основе вечного завета Господа для общины.

## Глава 4

Фундамент здоровой общины Иисус: "Я создам церковь мою" Евангелие от Матвея (16,18) Павел: "Я по данной мне от Бога благодати, как мудрый строитель, положил основание" (Первое послание к коринфянам 3,10). Несколько лет тому назад я купил кусок земли в горах за Национальным парком Yosemite и построил там дом. Несмотря на помощь моего отца и некоторых друзей, строительство продолжалось 2 года, поскольку у меня было для этого мало времени. Когда я начал строительство, мне понадобилось целое лето, чтобы уложить фундамент. Во-первых, мне нужно было подготовить площадку в лесу, срубить 37 корабельных сосен, выкорчевать пни. После этого мне надо было вкопать по длине дома 20 м на глубину 1,5 м дренажные трубы и заполнить их гравием, потому что почва была слишком сырой из-за близко расположенных подземных источников. Через 10 недель напряженного труда я мог продемонстрировать в качестве доказательства своих усилий только плоский, квадратный бетонный фундамент. У меня почти опустились руки. Но мой отец, который в своей жизни построил более 110 зданий, сказал мне: "Мой сын, не унывай. Если фундамент готов, то самая трудная работа уже позади". Фундамент определяет величину и несущие характеристики здания. Больше, чем может нести фундамент, не построишь. Это же относится к общинам. Община, которая была построена на несоответствующей основе, никогда не достигнет высот, которые Господь задумал для нее. Она распадется, если будет несоответствовать фундаменту. Если Вы хотите построить здоровую, сильную и растущую общину, то надо затратить время, чтобы заложить солидный фундамент. Это делается по мере того, как формируется четкое мировоззрение прихожан, для чего существует община и что входит в обязанности ее членов. Наличие четко сформулированного плана придает невероятную силу. Если эта формулировка достаточно короткая, так что ее может запомнить каждый, тогда это принесет пять замечательных результатов для Вашей общины.<sup>38</sup> Четко поставленная задача поднимает мораль. Задача и мораль всегда неразделимы. В первом послании к коринфянам (гл. 1, стих 10) говорится: "Умоляю вас, братия, именем Господа нашего Иисуса Христа, чтобы все вы говорили одно, и не было между вами разделений, но чтобы

вы соединены были в одном духе” (хорошая весть). Павел говорит здесь, что ключ к единству в общине в том, чтобы иметь одинаковые убеждения. Если Ваша задача ясна, тогда мораль тоже не будет на высоте. В Саддлбэке царит гармоничная атмосфера, и уровень морали удивительно высокий. У людей, которые работают вместе на одну высокую цель, нет времени спорить по пустякам. Если Вы в лодке при весле, то у Вас нет времени на то, чтобы ее опрокинуть. Нам удалось, несмотря на грандиозный рост нашей общины, поддерживать в отношениях сердечность, поскольку наши прихожане выступают за общую цель. В псалтыре (29, 19) написано: "Без откровения народ дичает". Я тоже считаю, что если люди уходят в другие общины, то это следствие отсутствия перспективы. Многие общины борются за выживание, потому что у них нет видения перспективы. Община без цели и задачи легко превращается в музей традиций прошлого. Ничто не подрывает мужество общины в такой степени, как незнание, зачем она существует. С другой стороны, самое лучшее средство вдохнуть жизнь в общину с признаками депрессии или умирающую - это настроить ее на цели Господа, помочь ее членам понять задачи, которые были перед ней поставлены Иисусом Христом. Ясная задача уменьшает фрустрацию. Определение задачи уменьшает разочарование, потому что позволяет нам забыть вещи, которые действительно не важны. В книге пророка Исайи (гл. 26, стих 3) записано: "Твердого духом ты хранишь в совершенном мире, ибо он уповает на тебя" (выделено автором). Ясная цель определяет не только то, что мы делаем, но и то, чего мы не делаем. Благая весть в том, что Господь даже не ожидает от Вас того, что Вы делаете. Между прочим, в жизни мало вещей, заслуживающих приоритетов. Тайна эффективности заключается в том, чтобы знать, что важно, и делать то, что действительно важно, не беспокоясь об остальном. Будучи пастором я понял, что у каждого свои собственные планы в отношении общины. Можно было бы метко переформулировать первый духовный завет: Господь меня любит, а все остальные замечательно вписаны в мою жизнь. Люди всегда говорят: "Церковь/община должна сделать то". Многие из этих предложений благородны, но дело не в этом. Надо всегда задавать вопрос: "работает ли эта инициатива на одну из задач, которые Господь поставил перед общиной? Если это мероприятие соответствует этому критерию, тогда вы проводите его, ни на йоту не отступая от программы Господней. Без четкого определения задачи мы легко отвлекаемся на посторонние дела и в результате испытываем разочарование. Может быть Вы чувствовали себя как Исайя: "...напрасно я трудился, ни на что и вотще истощал силу свою" (Ис. 49,4). Попытка вести общину без четко определенных целей похожа на поездку на авто-мобиле в тумане. Если Вы ясно не видите, куда едите, то столкновение весьма вероятно. В послании Иакова (гл. 1, стих 8) говорится: "Человек с двоящимися мыслями не тверд во всех путях своих". Если в общине забывают о своей миссии, это очень тяжело понять, что важно. Нерешительные прихожане нестабильны в своих решениях. Почти все может сбить их с курса. Они будут все время колебаться между приоритетами, целями и

программами. Они пойдут сначала в одном направлении, затем в другом в зависимости от того, кто в это время руководит. Иногда прихожане двигаются по замкнутому кругу. В общине, у которой есть своя задача и определенный курс, решения принимаются легче и без трения. Определите сначала свои роли, а после этого поставьте цели. После определения задач Вашей общины, каждая цель, которая "работает" на одну из них, получит автоматически поддержку. Каждый раз, когда кто-нибудь что-то предлагает: мероприятие, программу и т.д., Вам надо спрашивать: "Это выполняет одну из наших задач?" Если это так, то Вам надо поддержать эту инициативу. Если нет, то не стоит и браться за это. Ясная задача способствует концентрации на ее выполнении. Концентрированный пучок света обладает невероятной силой, рассеянный свет вообще не имеет. Если, например, пропустить солнечный луч через увеличительное стекло, то им можно поджечь лист бумаги. Но ничего не получится, если этот же луч рассеян. Если сила концентрации пучка света достигает, например, степени лазерного, то можно даже разрезать стальной блок. Принцип концентрации действует также в других сферах. Жизнь, направленная на существенное, будет более результативна, чем в противном случае, когда эта сила распыляется. Это же касается жизни общины. Имеет место эффект лазерного луча: чем больше спаянность Вашей общины, тем большее влияние она будет иметь на общество. Это возможно потому, что четкая постановка задачи позволяет Вам "сфокусировать" Ваши усилия. Апостол Павел знал это. Он говорил: "Братья, я не почитаю себя достигшим, а только, забывая заднее и простираясь вперед" (Фил. 3,13). В одну из ловушек, по моим наблюдениям, попадают многие из современных общин, ставя второстепенные вещи на первое место. Они отвлекаются на хорошие, но не такие важные программы, мероприятия и цели. Энергия общины распыляется и дробится, она теряет силу. Если Вы хотите, что Ваша община оказывает влияние на мир, то Вам надо называть важные вещи в качестве основной задачи. Меня постоянно удивляет, как много христиан не представляют основную цель своей общины. Как говорится в старой пословице: "Главное оставить главным". На мой взгляд, в большинстве приходо-в пытаются делать слишком много. Это одно из препятствий, которое чаще всего не замечается, на пути построения здоровой общины: мы требуем от людей слишком многого. Слишком часто маленькие приходы распыляются на всевозможные мероприятия, программы и т.д. Вместо того, чтобы сосредоточиться как Павел, они делают одновременно много дел и ни одно не получается хорошо. Чем взрослее становится община, тем больше действует это обстоятельство. В календарь вписываются новые мероприятия и программы без отказа от чего-либо. Не забывайте, что ни одна программа не является вечной. Хороший вопрос, который Вам надо иметь в виду, когда речь идет о программе мероприятий в Вашей общине: "Займемся ли мы этим уже сегодня, .. если уж мы сделали бы это?" Раздутые планы общинных мероприятий рассеивают энергию в Вашем приходе. Очень важно, что Вы время от времени устраиваете "генеральную уборку" и отказываетесь от программ, которые себя

изжили. Если лошадь мертва, то надо слезать. Когда мы открыли приход в Саддлбэке, то все наши программы в первый год ограничили богослужением и некоторыми мероприятиями для детей. Мы даже пытались быть "общинной катушкой". Например, у нас не было программы для молодежи, пока на многих воскресных богослужениях не стало собираться до 500 посетителей, не было также программы для одиноких людей до тех пор, пока число прихожан не выросло до 1000 человек. Мы решили, что мы не будем начинать новый проект, пока не найдем того, кто мог бы им руководить. Пока руководитель не найдется, мы доверимся плану господу, пока тот не "вдохнет жизнь" в проект. Если при этом появится подходящий человек, то мы запустим этот проект. Эта методика помогает нам сосредоточиться на нескольких вещах, причем делать это очень хорошо. Лишь после того, как мы выводим какую-то программу на приемлемый уровень, мы начинаем думать о том, что мы могли бы предложить еще. Мы не пытались, делать все сразу. Результативность не тоже самое, что эффективность. По мнению Петера Друкера, "Результативность заключается в том, чтобы что-то правильно делать. Эффективность - это правильные дела". Многие общины результативны в том отношении, что они хорошо организованы и предлагают полный набор программ. Но даже если они производят впечатление чрезвычайной активности, то продуктивность недостаточна. Энергия разбазаривается на неважные дела. Как если бы пытались снова установить лежаки на верхней палубе Титаника: со стороны это был бы красивый порядок, но это не имело бы значения, потому что судно продолжало погружаться в воду. Для прихода недостаточно иметь хорошую организацию; ваша хорошая организация имеет только тогда смысл, когда делаются хорошие дела благодаря этому. Господь хотел бы, чтобы приходы функционировали продуктивно. В немногих общинах, в которых действительно хорошие результаты, сосредоточены на миссии. Если Вы постоянно нацелены на свою основную задачу, тогда Ваши приоритеты упорядочены, и все в Вашей общине правильно. Ясная постановка задачи привлекает людей к сотрудничеству. Люди хотели бы принадлежать к общине, в которой знают, куда идут. Если в общине четко сформулировано направление, то от желающих присоединиться не будет отбоя. Это объясняется тем, что каждый ищет чего-то, что придает жизни смысл, цель и направление. Когда Ездра точно сказал народу, чего ждет от него господь, то люди ответили: "Встань, потому что это твое дело, и мы с тобою: ободрись и действуй" (Ездра 10,4). Апостол Павел всегда четко формулировал свою задачу. Поэтому люди хотели участвовать в его делах. Это особенно касалось общины в Филиппи. Жители были так восхищены миссией Павла, что оказали ему длительную финансовую поддержку (ср. Фил. 4,15). Если Вы хотели бы, чтобы Ваши прихожане любили свою общину, активно поддерживали вас и щедро спонсировали, тогда Вы должны четко и убедительно рассказать, куда община идет. Вы когда-нибудь путали авиа-рейсы? Однажды я сел в самолет, думая, что он летит в Ст. Луи, на самом деле он должен был лететь в Канзас-Сити. Я получил хороший урок: надо проверять рейс до старта самолета. После будет не

простососкочить с него. Вы не захотите сесть в автобус, не зная, куда он едет. Поэтому Вы не можете ждать от других людей, что они придут в Вашу общину, не зная ее цели. Я хотел бы, чтобы потенциальные члены общины в Саддлбэке могли точно сказать, в каком направлении развивается Саддлбэк; поэтому мы подробно объясняем каждому, кто хотел бы вступить в нашу общину, это до вступления. Никто не может стать прихожанином, не прослушав вступительный курс и не подписав вступительный договор, в котором имеется обязательство поддерживать цели прихода в Саддлбэке. В книге написано: "Кто стремится к добру, тот ищет одобрения Господа" (11, 27). Прямо скажите людям, куда стремится Ваша община, тогда возникнет кооперация. Выделите цель и приоритеты Вашей общины в курсе для будущих членов. Четко объясните стратегию и структуру. Это удержит людей от заблуждений и вступления в общину. Если Вы допускаете, что люди становятся членами Вашей общины, не понимая цели ее существования, то Вы провоцируете проблемы в будущем. Новые члены, особенно те, кто приходит из других общин, имеют часто представления, сформированные частными желаниями. До тех пор, пока Вы откровенно не расставите все точки над И, это может вызывать проблемы и конфликты. Люди, которые приходят к Вам из других общин, приносят свой культурный багаж из предыдущего опыта и определенные ожидания, которые не собираются выполнять в Вашем приходе. Этот факт приобрел для меня значение в самом начале нашего проекта в Саддлбэке, еще до того, как мы начали проводить богослужение. Один член нашей библейской группы был 12 лет прихожанином в одной известной, большой общине в нашей местности. Каждый раз, когда мы что-то планировали, он говорил: "А в моей бывшей общине делали это так-то". Эту фразу он повторял постоянно. После того, как я выслушивал это в течение приблизительно 8 недель, я сказал ему: "Знаешь, если ты хочешь, чтобы было, как в твоей прежней общине, почему ты туда не вернешься. Ведь она в 20 км отсюда". Он последовал моему совету и ушел со своим семейством из 5 человек. Это составляло тогда 30% от нашей группы и он забрал свой пай. В свое время меня шокировало его поведение, но когда я сегодня вспоминаю эту ситуацию, то верю, что это решение имело особое значение, которое определило судьбу Саддлбэка. Если бы я послушал тогда этого человека, то Саддлбэк стал бы в конце ничем иным, как точной копией другой общины. Община имела бы другое развитие с большой степенью вероятности. Я приобрел также два урока руководства: во-первых, нельзя допускать нытиков до определения повестки дня в общине. Это было бы упущением в руководстве. К сожалению, негативно настроенные члены общины приобретают тем большее влияние, чем меньше община. Из этого опыта я понял, что лучше выяснить, противоречит ли поведение некоторых людей философии общины до их вступления, чем после вступления. Если Вы объясните людям задачу и цель Вашего прихода до того, как они станут членами его, то это не только уменьшит количество конфликтов и разочарований в Вашей общине, но и поможет людям понять, что они могут присоединиться к другой общине, в зависимости от своего мировоззрения и вкуса. Четкая постановка задачи помогает при оценке. Во втором Послании

к коринфянам (гл. 13, стих 5) говорится: "Испытывайте са-мих себя, в вере ли вы; самих себя исследывайте!" Как может община оценить себя? Не сравнением с другими общинами, а задавая себе вопрос: "Делаем ли мы то, что задумал Господь?" и "Насколько хорошо мы это делаем?" Говоря слова-ми Петера Друкера, "в чем наш промысел?" и "как идут дела?" Это наиважнейшие вопросы при оценке Вашей общины. Определение задачи Вашей общины становится масштабом ее роста и здоровья. Нет абсолютно никакой связи между величиной и здоровьем общины. Община может быть большой и сильной или большой и трухлявой. Точно также община может быть маленькой и сильной, или маленькой и слабой. Быть большой необязательно преимущество, тоже самое касается обратного. Лучше быть лучше. Целью этой книги не ставится рост Вашей общины до размеров прихода в Саддлбэке. Все дело не в величине. Самое важное: Ваша община становится сильнее и здоровее, если она нацелена на выполнение своей задачи. Чтобы стать общиной, ориентированной на выполнение своей цели, требуется время - это не происходит вдруг или за шесть месяцев. Это развитие может продолжаться в Вашей общине годами, пока не случится преобразование. Если Вы хотите, чтобы Ваша община настроилась на свою цель, то Вам надобует преодолеть 4 критические фазы. Во-первых, Вы должны определить цель. Во-вторых, Вам надо донести до каждого в общине эту цель. И не уставать делать это. В-третьих, Вы должны организовать Вашу общину на выполнение этой цели. В конце Вы должны использовать ее в каждом подразделении Вашей общины. Я расскажу о каждом из этих этапов в последующих главах.

43

## Глава 5

Определите свое призвание "...говорите одно, и чтобы не было между вами разделений, но чтобы вы соединены были в одном духе и в одних мыслях" (1 Послание Коринфянам 1,10) Когда я еще изучал теологию в Техасе, то однажды помог нескольким руководителям одной большой общины при оценке их общей программы работы. Этот приход был в прошлом настоящим "живым" свидетельством в пользу Христа, и его опыт имел историческое значение. Я чувствовал себя несколько скованно, когда подъехал к массивному зданию из красного кирпича, чтобы приобрести свой первый опыт в оказании консультационных услуг. Стены фойе перед залом заседаний были увешаны портретами мужей, которые руководили общиной на протяжении последних ста лет. Когда мы встретились первый раз, то я спросил собравшихся руководителей: "Что Вы чувствуете по отношению к своей общине"? Большинство из них сказали, что испытывают тихое чувство удовлетворения. Один из присутствующих подвел итог беседы в своем выступлении: "У нас солидный, здоровый приход". Но когда я "копнул поглубже", то обнаружил, что община пребывает в нату-ральной "спячке"! Даже если с точки зрения теории все дела в приходе выглядели наисолиднейшим образом, то в ее духовной жизни ничегошеньки не происходило. Все долги

за здания были погашены, и руководители общины стали пассивными и впали в летаргический сон. Поскольку они наняли меня, чтобы улучшить положение, то я выписал им простой рецепт: "найти новые грани своих задач и целей". Подготовьте свою общину к определению призвания. Если Вы мобилизуете своих прихожан в духовную экспедицию для открытия назначения общины, то это превратится в увлекательное приключение. Не спешите слишком при этом. И не портите радость открытия, рассказав всем на проповеди, в чем заключается призвание. Умные руководители знают, что люди принимают всем сердцем то, что им говорят; но свои убеждения они приобретают, сами в процессе их открытия. Они строят фундамент для поступательного роста и здоровья общины. Интересно наблюдать, как прежде апатичные прихожане проявляют инициативу, если они начинают понимать, на что Господь хотел бы уподобить их силы в общине. Ниже я расскажу о четырех этапах на пути к первичному определению призвания общины или открытию его новых граней.

Занимайтесь тем, о чем говорится в Библии. Начните с того, что в приходе изучаются избранные места из Библии, посвященные теме общины. Прежде чем приступить к проекту в Саддлбэке, я шесть месяцев вплотную занимался изучением Библии с этой точки зрения; при этом я использовал методы, которые я описал в книге: "Динамические методы изучения Библии" ("Dynamic Bible Study Methods" / Victor Books, 1980). В первые месяцы существования общины в Саддлбэке я провел аналогичный семинар с молодыми прихожанами. Мы вместе читали и комментировали соответствующие места в Библии, посвященные теме общины. Ниже следует перечень библейских пассажей, которые Вы могли бы проработать в порядке самообразования: Мт 5,13-16; 11,28-30; 16,15-19; 18,19-20; 22,36-40; 24,14; 25,34-40; 28,18-20; Мк 10,43-45; Лк 4,18-19; 4,43-45; Иоа 4,23; 10,14-18; 13,34-35, 20,21; Апг. 1,8; 2,41-47; 4,32-35; 5,42; 6,1-7; Рим 12,1-8; 15,1-7; 1 Кор 12,12-31; 2 Кор 5,17-6,1; Гал 5,13-15; 6,1-2; Еф 1,22-23; 2,19-22; 3,6; 3,14-21; 4,11-16; 5,23-24; Гал 5,17-6,1; Еп 1,22-23; 2,19-22; 3,6; 3,14-21; 4,11-16; 5,23-24; Кол 1,24-28; 3,15-16; Тесс. 1,3; 5,11; Евр. 10,24-25; 13,7.17; 1 Петр 2,9-10; 1 Иоа 1,5-7; 4,7-21. Джин Мимс написал очень хорошую небольшую книгу под названием "Принципы Царства Божьего, обеспечивающие рост церковной общины" (Kingdom Principles for Church Growth / Convention Press), которую можно использовать как общее руководство для общины при определении призвания. Если Вы проведете в своей общине эту учебу, то обратите внимание на несколько моментов. - Посмотрите на результат действий Христа на земле. Задайте себе вопрос: "Что сотворил Христос, когда он был здесь? Чем бы он занимался, если бы он был здесь?" Мы должны сегодня продолжать его дело, начатое им на земле. Разные элементы творения Иисуса должны сегодня проявиться в его общине. Все что он сделал во время своего физического пребывания на земле, должно быть продолжено в его духовной сущности - общине. - Рассмотрите образы и имена, используемые в Библии для обозначения понятия "община". В Новом Завете используются многие аналогии: тело, невеста, семья, стадо, сообщество и армия. Каждый из этих образов



сильно влияет на то, какая община и в чем ее предназначение.-  
Рассмотрите на примерах общинную тематику в Новом Завете. Ответьте на вопрос: "Что делали первые общины?" Есть много разных примеров, которые приводятся в писании. Община в Иерусалиме коренным образом отличалась от общины в Коринфе. Община в Филиппи была совсем другой по сравнению с общиной в Тессалониках. Рассмотрите общины, которые описываются в Новом Завете, включая 7 приходов из Откровения.-  
Разберите Заветы Иисуса. Ответьте на вопрос: "В чем заключается наше назначение, определенное Иисусом?" В Евангелии от Матфея (гл. 16, стих 18) Иисус говорит: "Я создам церковь мою". У него очевидно была определенная цель. Не в нашей власти сотворить призвание для общины, но вы можете найти его. Не забывайте, это община Иисуса Христа, а не наша собственность. Иисус создал общину, умер за общину, осенил ее своим духом и однажды вернется в нее. Как властитель общины он определил ее задачи, и они не подлежат изменению. Наша обязанность - определить призвание, которое Иисус дал общине, и реализовать его. Даже если программы должны меняться для каждого поколения, то назначение общины остается неизменным. Мы можем демонстрировать новаторство в стиле служения, но мы не имеем права изменять его сущность. 45 Найдите ответы на 4 вопроса. Совершая экскурс в общинную тематику Библии, найдите ответы на 4 вопроса, которые приведены ниже. При ответе на них, Вы должны сосредоточиться на природе и призвании общины. 1. Для чего существует община? 2. Кто мы и в чем заключается наше призвание в общине? 3. В чем назначение нашей общины (Что ждет господь от нас в мирских трудах наших?) 4. Как мы должны делать это? Опишите свои впечатления. Запишите все, что вы поняли при изучении Библии. Не стремитесь к краткости. Записывайте все, что по Вашему мнению должно быть сказано о сущности и призвании общины. Когда мы занимались этим в первый год существования общины в Саддлбэке, то я записал фломастером на карту все наши познания, которые мы приобрели во время нашей групповой работы. Затем мы все это перепечатали, в результате получился солидный документ на 10 страниц, в который были записаны приобретенные нами познания об общине. Не пытайтесь определить уже на этом материале Ваши цели и задачи: продолжайте собирать информацию. Это всегда проще, что-то обрабатывать и обобщать, чем создавать. Попробуйте четко обозначить все задачи. Я еще раз хотел бы подчеркнуть, особенно для читателей-пасторов: никогда не форсируйте процесс! Вы строите фундамент, который станет опорой всему, что Вы будете делать в последующие годы. Даже если Вы уже знаете, в чем заключается новозаветное назначение Вашего прихода, тем не менее архиважно для Ваших прихожан, тщательно и спокойно обдумать то, что написано на тему "общины" в Библии и законспектировать эти познания. Обобщите свои совместные познания в одном предложении. В конце наших библейских занятий мы составили список приобретенных знаний и свели его в одно единственное предложение, где в обобщенном виде сказано, в чем заключаются, согласно нашей вере, цели и задачи для общины. Вам тоже надо сделать это. В качестве первого шага вы "сгущаете" приобретенную информацию,

разбивая ее по темам под подзаголовками типа: евангелизация, молитва, сообщество, духовная зрелость и служение. Затем Вы пытаетесь определить главную тему в одном единственном абзаце. После этого Вы начинаете вычеркивать факультативные слова и предложения, чтобы свести абзац к одному единственному предложению. Это очень важно, что Вы ограничиваете определение вашего назначения одним единственным предложением. Почему? Потому что его ценность будет ограниченной, если люди не смогут его запомнить. Доусон Тротман всегда говорил: "Мысли проясняются, когда они проговариваются или записываются." Другими словами, если Вы можете что-то сформулировать или записать, то Вы это действительно продумали. Если Вы не записали, в чем назначение Вашей общины, то Вы этот вопрос в действительности не проработали. Франсуа Бэкон, английский эссеист, однажды сказал: "Чтение делает нас восприимчивыми людьми, но письмо превращает нас в точных людей".<sup>46</sup> Если речь идет о том, чтобы принять призвание общины, то мы хотим быть точными, насколько это только возможно. Что значит действенное определение назначения общины? Оно отвечает духу Библии. Действенное определение назначения общины выражает новозаветное понимание ее функции. Поймите, мы не определяем цели и задачи общины, мы их открываем. Христос - глава своей общины. Он определил ее назначение много лет тому назад. Каждое поколение должно в свою очередь подтвердить это. Оно имеет свою специфику. Определение призвания должно быть простым и ясным. Самая большая ошибка, которую могут сделать в общине при определении ее назначения заключается в том, что хочется запланировать, как можно больше дел. Имеется большое искушение расписать все планы пространными, правильными, но пустыми предложениями, потому что Вы боитесь пропустить что-то важное. Но чем больше определений Вы добавляете, тем непонятнее они становятся и тем труднее их выполнить. Узкое назначение "прозрачно". Определение задачи Диснейлэнда звучит так: "Сделать людей счастливыми". Прежняя формулировка назначения армии Спасения была: "Превратить изгоев снова в людей". Многие определения целей такие расплывчатые, что они вообще не имеют воздействия. Динамизм не создается до тех пор, пока не проявляется специфика. В некоторых общинах говорят о себе: "Наша община создана для того, чтобы чтить Господа". Конечно, это так. Но как точно это достигается? Специфическое определение Вашего призвания заставляет Вас, фокусировать Вашу энергию. Не отвлекайтесь на вещи, которые находятся на периферии. Спросите себя: "В чем заключаются те немногие дела, которые дали в миру наилучшие результаты для распространения дела Иисуса Христа. Что мы можем сделать, что может община/церковь"? Оно может легко передаваться. Легко передаваемое определение назначения достаточно коротко, для того чтобы каждый в общине мог его запомнить и передать на словах дальше. Чем оно короче, тем лучше. Даже если в определении призвания каждой общины, живущей по библейским заветам, будут содержаться те же самые элементы, это не мешает Вам сформулировать его по-новому, творчески. Постарайтесь найти формулировку, которую легко можно запомнить. Как пастор я

неохотно допускаю это, но люди запоминают не проповеди или доклады - они не помнят даже отдельных отрывков. Люди запоминают простые высказывания, лозунги и предложения. Я не помню ни одной речи, с которыми выступал Джон Ф. Кеннеди, но я помню следующее высказывание: "Не спрашивай, что может для тебя сделать твоя страна, но что ты можешь сделать для нее" и "Я - берлинец". Я не помню также ни одной проповеди д-ра Мартина Лютера Кинга, но я очень хорошо запомнил его знаменитое высказывание: "У меня есть мечта".

47 Определение призвания измеримо Вы должны быть в состоянии рассмотреть определение назначения для своей общины и оценить его с точки зрения его выполнения. Сможете ли Вы показать в конце каждого года, что Вы достигли? Вы не сможете дать оценку эффективности работы в своей общине, если Ваша задача не имеет параметров измерения. Отточное определение назначения Вашей общины станет однозначным мерой отсчета, при помощи которой можно продумать, проработать и улучшить все, что делается в Вашей общине. Если Вы не можете оценить работу в своей общине на основе определения ее назначения, то Вам надо вернуться за письменный стол для его шлифовки. Оформите его в надлежащем виде с параметрами отсчета. Иначе Ваша дефиниция задачи будет просто очередной "галочкой" в отчете. Два знаменательных места в Библии Первые месяцы существования общины в Саддлбэке были заполнены деятельностью, которую я описал выше. В конце этого процесса мы пришли к заключению, что при всем том, что во многих пассажах в Библии рассказывается, какой должна быть община и в чем ее задача, но в двух высказываниях Иисуса содержится квинтэссенция, а именно: в отрывке о важнейшей заповеди (Мт 22,37-40) и в определении миссии (Мт 29,19-20). "...возлюби Господа Бога твоего всем сердцем твоим и всею душею твоею и всем разумением твоим. (...) возлюби ближнего твоего, как самого себя. На сих двух заповедях утверждается весь закон и пророки." (Мт 22,37-40). "Итак идите, научите все народы, крестя их во имя Отца и Сына и Святого Духа, уча их соблюдать все, что Я повелел Вам;" (Мт. 28,19-20). Важнейшая заповедь стала ответом Иисуса на вопрос. Однажды Иисуса попросили назвать самую важную заповедь. Он ответил: в этом состоит смысл всего Ветхого Завета. Я даю Вам поучительное заключение Слова Божья. Весь Закон и все учение Пророков могут быть сведены к двум задачам: Возлюби Господа Бога твоего всем своим сердцем, и возлюби ближнего твоего, как самого себя. Позднее Иисус дал своим ученикам одно из последних наставлений для выполнения их миссионерского назначения в виде трех задач: идите, научите все народы, крестя и уча их соблюдать все, что я повелел Вам. Я верю, что специфика каждой общины определяется тем, чему она себя посвящает. Поэтому мы нашли для себя следующий лозунг: "Настоящая самоотдача при выполнении заповедей Иисуса и миссионерской задачи - залог роста большой общины". Это стало девизом Саддлбэка. Эти два библейских принципа определяют все, что мы делаем в церкви в Саддлбэке. Если какой-то план или программа вписываются в контекст одной из этих заповедей, тогда мы беремся за них. Если этого

соответствия нет, то мы отказываемся от них. Мы руководствуемся верховным заветом Христа и нашей миссией, что в совокупности образует основную задачу, на выполнение которой должны настроиться прихожане до возвращения Христа. 48 Пять заветов для общины Приход, ориентированная на выполнение своего назначения, с большой самоотдачей занимается выполнением заповедей, которые Христос завещал своей общине. Завет № 1: возлюби Бога твоего всем сердцем твоим. Слово, которое описывает эту заповедь, суть поклонение. Община существует для того, чтобы поклоняться Господу и восхвалять его. Как мы можем любить Господа от всего сердца? Только восхваляя его в своих молитвах. Неважно, одни ли мы при этом, в составе маленькой группы или вместе с тысячами других людей. Если мы хотим выразить Господу свою любовь, тогда мы его превозносим в своих молитвах. В Библии сказано: "Господу Богу твоему поклоняйся и ему одному служи" (Мт. 4,10; Лютер). Обратите свое внимание на то, что поклонение первично по отношению к служению. Поклоняться Господу - первая задача для прихожан. Иногда мы так заняты, что у нас не остается времени, чтобы выразить ему свою любовь в молитве и восхвалении. Священное Писание призывает нас праздновать присутствие Господа, вознося его в наших молитвах. В псалме 33, стих 4, говорится: "Величайте Господа со мною, и превознесем имя его вместе." Мы не должны молиться ему, руководствуясь чувством долга; мы должны восхвалять его по своему желанию. Мы должны радоваться потому, что выражаем Господу свою любовь. Завет № 2: возлюби ближнего своего, как самого себя. Этот завет мы описываем понятием служения. Община существует для того, чтобы служить людям. Служить означает: показывать любовь Божью другим, отвечая на их потребности и залечивая их раны именем Иисуса Христа. Каждый раз, когда мы с любовью протягиваем руку другому человеку, мы ему служим. Община должна отвечать на все потребности своих прихожан: духовные, эмоциональные и физические. Сюда же относится все сильнее проявляющаяся потребность в священных узах. Иисус сказал, что протягивая другому стакан холодной воды, вы служите ему, и что это не останется без вознаграждения. Община со своей стороны призвана для того, чтобы служить "к совершению святых на дело служения" (Еф. 4,12).

К сожалению, во многих общинах мало примеров истинного служения. Зато вместо этого много времени "пожирают" собрания. Верность демонстрируется скорее участием в собраниях, а не служением; члены прихода просто сидят, пьют и "скают". Завет № 3: идите и научите народы. Этот завет мы называем Евангелизацией. Община нужна для того, чтобы нести слово божье в мир. Мы посланцы Христа и наша миссия заключается в том, чтобы распространить его учение по миру. Слово "идите" в греческом оригинале миссионерского завета имеет форму причастия настоящего времени. Это означает, что "вы находитесь в пути". Каждый христианин несет ответственность за то, чтобы поделиться благой вестью с другими, кто встречается на его пути. У нас есть задача, рассказать о приходе Иисуса всем народам, о его смерти на кресте, Воскресении и обещании вернуться на землю. Однажды нам придется

отвечать перед 49 Господом за то, насколько серьезно и ответственно мы отнеслись к этой миссии. Задача евангелизации настолько важна, что Иисус представил ее собственно в 5 миссионерских наказах: по-одному в каждом из Евангелий и в Истории апостолов. В Евангелии от Матвея (28, 19-20), Марка (16,15), Луки (24,47-49), Иоанна (20,21) и Истории Апостолов Иисус отправляет нас в мир с посланием о Спасении. Евангелизация это больше, чем только наша ответственность; это также наша большая привилегия. Нас пригласили участвовать в таком событии, когда людей приводят в вечную семью Господа. Я не знаю более важного дела, за которое можно было бы отдать жизнь. Если Вы бы знали средство против рака, то я убежден, что Вы сделали бы все возможное, чтобы всем рассказать об этом. Благодаря этому были бы спасены миллионы человеческих жизней. Но Вы знаете нечто более действенное: Вам ниспослана благая весть о вечной жизни, чтобы рассказать о ней людям, это наилучшая весть из всех. До тех пор пока на свете есть человек, который не познал Господа, община имеет резервы роста. Рост, это не просто возможность, которая имеется для выбора; но это даровано нам Иисусом. Мы не должны стремиться к росту общины из чувства личной выгоды, но потому, что господь желает, чтобы люди были спасены. Завет № 4 В греческом тексте о миссионерском назначении есть 3 глагола в форме причастия настоящего времени: идти, крестить и научить. Каждый из них является частью завета: "научите народы". Отправиться в путь, крестить и научить - это важнейшие элементы процесса обращения людей в учеников Христа. На первый взгляд Вы, возможно, будете удивлены, почему в миссионерском наказе простому акту крещения уделяется тоже внимание, что и великому делу евангелизации и духовного вооружения. Очевидно, что Иисус не случайно упоминает крещение. Почему крещение имеет такое важное значение, что оно по необходимости включается в миссионерский наказ? Я верю, что причина этого в том, что оно символизирует одну из целей существования общины: сообщество - идентификация с телом Христа. Призвание христиан в том, чтобы творить общину, а не просто верить. Мы не созданы для того, чтобы вести жизнь отшельников, но мы должны войти в семью Господа и быть членами его тела. Крещение только символ спасения, символ общины. Оно символизирует не только нашу новую жизнь в Христе, но и визуализирует также включение в тело Христово. Оно "сообщает миру", что "этот человек - один из нас". Если крестят новых прихожан, то община Христа приветствует их приход в семью. Мы не одиноки. Мы предназначены для взаимной поддержки друг друга. В Библии Лютера об этом замечательно сказано в Послании к ефесянам (гл. 2, стих 19) "Итак, вы уже не чужие и не пришельцы, но сограждане святым и свои Богу". Община и нужна для того, чтобы обеспечить включение верующих в сообщество. Наше призвание, как христиан, в том, чтобы принадлежать ему, а не просто только верить. Наказ № 5: научите их послушанию Слово, которое мы употребляем чаще всего для описания этой цели "ученичество". Община создана для того, чтобы сплотить людей божьих или научить их. Ученичество - это процесс обучения, во время которого человеку

помогают стать 50 чем-то похожим на Христа в мыслях, чувствах и поступках. Этот процесс начинается, когда человек сознательно принимает решение о вступлении в общину Христа и получает через это новую жизнь, которая продолжается до конца его дней. В Послании к колоссянам (гл. 1, стих 28) говорится: "которого мы проповедуем, вразумляя всякого человека и научая всякой премудрости, чтобы представить всякого человека совершенным во Христе Иисусе" (Благая весть). Как прихожане мы призваны к тому, чтобы не только находить контакт с людьми, но и наставлять их. После того как принимается решение о вступлении в общину Христа, то он или она становится учеником Христа. Приход берет на себя ответственность за его развитие до ступени духовной зрелости. Это воля Божья для каждого верующего человека. Апостол Павел пишет: "к совершению святых, на дело служения, для созидания тела Христова, доколе все придем в единство веры и познания Сына Божия, в мужа совершенного, в меру полновозраста Христова" (Еф. 4, 12-13). Если Вы занимаетесь вопросами земного служения Иисуса, то очевидно, что оно состояло из этих пяти элементов (ср. как заключение: Иоа. 17). Апостол Павел запечатлел их не только в своем служении, но и объяснил их в Послании к ефесянам (гл. 4, стихи 1-16). Но самым четким примером выполнения пяти наказов служит праобщина в Иерусалиме, которая описывается в Истории Апостолов (гл. 2, стихи 1-47). Они обучали друг друга, у них было чувство общины, они молились богу, они служили и распространяли благовест. И сегодня наша миссия и наши задачи неизменны: община существует для того, чтобы приносить утешение, укреплять в вере, поднимать дух, вооружать и распространять благовест. Даже если все общины будут различаться между собой тем, как должны выполняться эти задачи, однако должно быть единое мнение по вопросу о нашем призвании.

Определение назначения общины в Саддлбэке

В Саддлбэке мы использовали 5 ключевых понятий для определения 5 задач общины.

Боготворение: мы празднуем присутствие Господа в восхвалении его

Миссия: мы причастны к Слову Божьему благодаря Евангелизации

Членство: мы воплощаем семью Господа благодаря нашей общности

Зрелость: мы ведем паству через этап ученичества к зрелости

Сотрудничество: мы демонстрируем любовь Господа в служении

Эти ключевые понятия, которые представляют наши пять задач, содержатся в определении назначения нашей общины. Мы, члены общины Саддлбэк, видим нашу миссию в том, чтобы приводить людей к Иисусу и в его семью (членство), помогать им, в приобретении все большего сходства с Христом (зрелость) и мобилизовать их на служение в общине (сотрудничество) и вооружать их для миссии в миру, чтобы прославить имя Господа (боготворчество). Имеется три важных признака, которые характеризуют определение назначения Саддлбэка. Во-первых, в своей формулировке оно ориентировано скорее на результат, чем на действие. Называется 5 "измеримых" результатов. Большинство общин при формулировке своих целей делают это с расчетом на действия ("мы развиваем человека, несем благовест, молимся богу и т.д.") Это затрудняет оценку и классификацию.

51 В Саддлбэке мы называем

результаты, которые ожидаем увидеть, если каждая из пяти задач общины будет выполнена. Относительно каждого результата можно задать вопрос типа: Сколько? На сколько больше, чем в прошлом году? Сколько человек Вы привели к Христу? Сколько новых членов общины? Сколько человек показали свою духовную зрелость? Какие признаки этой духовной зрелости, на которые мы смотрим? Сколько человек мобилизованы на службу и вооружены духовным знанием? Сколько человек выполняют миссионерские обязанности в Вашем окружении? Эти вопросы становятся мерой вашего успеха и вектором в критическом рассмотрении ситуации, выполняем ли мы важнейший завет и миссионерское задание. Во-вторых, я хотел бы обратить ваше внимание на то, что определение нашего назначения сформулировано таким образом, что каждый прихожанин воодушевляется на служение. Люди должны уметь видеть, как они могут внести свой вклад в решение задач своей общины. Задача должна быть сформулирована таким образом, что каждый участник должен не только верить в нее, но и участвовать в ее решении. Если в Ваше определение не закладывается идея участия, то мало что может измениться. В-третьих, и это самое важное, Вам надо обратить внимание на то, что мы включили пять задач в определенном порядке в процесс. Это имеет наиважнейшее значение. Для того чтобы стать общиной с определенным призванием, задачи должны рассматриваться в процессе. Таким образом, каждый день означает шаг вперед в их решении. Любая формулировка целей "включает" процесс для их выполнения. Если это не так, то вы просто имеете высказывание теологического характера, которое хорошо звучит, но ни на что не влияет. Вместо попыток программами обеспечить рост общины, Вам надо сосредоточиться на том, чтобы обеспечить рост людей в процессе. Этот процесс главный в жизни общины, настроенной на выполнение своего призвания. Если Вы воплотите идею наставничества в жизнь и будете продолжать в дальнейшем, то рост Вашей общины будет поступательным, сбалансированным и постоянным. Бенъямин Дизраэли однажды сказал, что "постоянство в целях - залог успеха". Процесс выполнения заветов Господа имеет 4 уровня: мы приводим к Господу новых людей, мы их развиваем, формируем и отправляем в путь. Они становятся прихожанами, мы превращаем их в зрелых людей и готовим для сотрудничества, отправляем их с миссией в мир, при этом в трудах наших мы прославляем Господа. Это все. Это все, на что мы нацелены в Саддлбэке. Ничего другого мы не делаем. Если бы я хотел использовать язык экономики, то я бы сказал, что наша община относится к отрасли "развитие последователей", и что наша продукция - изменение жизни и люди, похожие на Христа. Если задачей общины становится формирование последователей, то мы должны смоделировать и запустить процесс, в котором достигается эта цель. В Вашей общине должны быть четко сформулированы цели и также определены способы их достижения. Центральная церковь Сеула была построена на системе ячеек. Первая баптистская церковь в Далласе была построена по системе Воскресной школы, которая охватила буквально все сферы жизни. Пресвитерианская церковь Корал Ридж в Форте Лаудердале (Флорида) была создана на

основе системы личной евангелизации. В начале 70-х годов многие общины выросли за счет того, что посетителей службы развозили на ав-тобусах. Во всех этих случаях руководители общин четко определяли свои цели и формировали свою политику для достижения их. Я не могу сказать все по поводу того, какое значение имеет определение назначения Вашей общины. Это не только "мишень, в которую Вы целитесь", но и основа существования Вашей общины. Ясная формулировка назначения становится организующим началом, жизненной силой, границей и движущей силой для всего, что Вы делаете. Общины, осознавшие свое назначение, станут общинами, которые лучше всего оснащены для служения, несмотря на все изменения, с которыми нам придется столкнуться в 21 веке.

## Глава 6

Внедряйте Вашу задачу в сознание (Худой посол попадет в беду, а верный посланник – спасение) В истории о Неемии, который велел вновь возвести стены вокруг Иерусалима, мы узнаем, что люди на полпути потеряли мужество и хотели все бросить. Сколько общин потеряли ощущение цели и в результате были охвачены разочарованием, усталостью и страхом. Неемия вернул людей к работе, реорганизовав проект и сформулировав по-новому цель. Он напомнил им о значении их труда и заверил в том, что Господь поможет им достичь цели (Нее. 4,6-15). Стена была возведена за 52 дня. Даже если для возведения стен требуется 52 дней, люди на полпути теряют надежду: именно через 26 дней после начала проекта. Неемия должен был обновить их мечту. Эта история имеет для нас поучительный эффект, который я обозначил "принцип Неемии": мечта и цели должны по-новому подтверждаться каждые 26 дней, для того чтобы поддерживать движение общины в нужном направлении. Другими словами, Вам надо побеспокоиться о том, чтобы Вы по меньшей мере раз в месяц освящали свое назначение. Удивительно, как быстро люди ... и общины теряют свое ощущение призвания. После того, как Вы однажды определили призвание своей общины, Вы должны последовательно и доступно объяснить его для каждого в общине и донести до сердца. Это не задание, которое Вы однажды выполнили и можете о нем забыть. Это наипервейшая забота руководства. Если Вам не удастся, донести до сердца каждого определение назначения Вашей общины, то это равнозначно тому, что Вы его не определили. Пути доведения до сердца каждого прихожанина идеи назначения общины. Есть разные пути доведения идеи назначения общины и мечты до каждого в общине. Библия Изучайте библейскую правду об общине. Я уже упоминал, что Библия – велико-лепнейший учебник по развитию общины. Говорите часто и страстно о библейской картине общины. Показывайте, как каждая деталь вашего видения общины имеет библейскую основу, называйте места в Библии, которые объясняют и иллюстрируют Вашу аргументацию. 53 Символы Великие руководители всегда умели использовать неизмеримую силу символов. Людям часто требуется для понимания визуальный показ концепций. Символы могут



быть мощным инструментом в коммуникации, потому что они вызывают сильные чувства и страсти. Например, если бы в Америке нашли на стене общины свастику, то это вызвало бы возмущение, но американский флаг вызывает у американцев чувство чести и гордости. Целые континенты были завоеваны под знаком христианского креста, коммунистического серпа и молота или исламского полумесяца. В Саддлбэке мы использовали 2 символа - пять концентрических кругов и образное изображение игры в бейсбол - для иллюстрации наших целей. Они объясняются в двух следующих главах.

**Лозунги** Лозунги, максимы, девизы и выразительные фразы можно еще долго помнить после проповедей, которые уже забыты. Многие ключевые события в истории были связаны с каким-то лозунгом: "Не забывайте битву при Аламо!", "Потопите "Бисмарк !" и также знаменитый клич Патрика Генри в борьбе за американскую свободу "Дайте мне свободу или смерть!" Практика показывает, что простой лозунг, повторяемый с убежденностью, подвигают людей на такие дела, на какие они в обычной ситуации неспособны - даже пожертвовать своей жизнью на поле битвы. Мы сочинили и использовали десятки лозунгов в Саддлбэке, для того чтобы усилить концепцию нашей общины: "Каждый член - сотрудник" (Every member is a minister), "Все руководители учатся" (All leaders are learners), "Мы спасены, чтобы служить" (We are saved to serve), "Любой ценой завоевать потерянных" (Win the lost at any cost) и многие другие. Я регулярно нахожу время, чтобы подумать над новыми возможностями, как можно свежо и убедительно проповедовать старые идеи. Иисус использовал простые истории, чтобы помочь людям понять его религию и увидеть ее в целостности. В Евангелии от Матфея (гл. 13, стих 34) написано: "Все сие Иисус говорил народу притчами, и без притчи не говорил им". Используйте истории, чтобы наглядно показать общине в чем заключаются ее задачи. Если, например, я говорю о важности Евангелизации, то я рассказываю истории о членах нашей общины, которые в последнее время разговаривали со своими друзьями о вере и привели их к Христу. Если я говорю о значении сообщества, то я читаю письма людей, чувство одиночества которых стало меньше, потому что они присоединились к нашей общине. Если я говорю о значении ученичества, то иногда рассказываю действительную историю одной супружеской пары, чей духовный рост спас брак, или как один человек решил личную проблему, применив библейские принципы. В Саддлбэке у нас есть определенные "легенды", истории, которые я постоянно рассказываю, для того чтобы выразительно проиллюстрировать задачу нашей общины. В одной из моих любимых историй фигурируют пять наших почетных 54 пасторов, которые настойчиво посылали меня в больницу навестить одного пациента, а когда я туда пришел, то медсестра меня к нему не пустила, потому что у него койки было в этот день уже слишком много "пасторов". После этого я много раз "рекламировал" историю с этими "пасторами-самозванцами". Люди склонны делать то, что поощряется, поэтому Вы спокойно можете поставить в пример своих прихожан, которые делают хорошие дела в общине. Подробности Давайте всегда практичные, ясные, конкретные

указания, которые объясняют, как Ваша община будет выполнять Вашу задачу. Предлагайте план в деталях, для того чтобы реализовать эти цели. Планируйте программы, намечайте мероприятия, выделяйте для этого помещения и ищите для каждого из проектов сотрудников. Это мелочи, на которые люди обращают внимание. Имейте в виду, что ничто не придет в движение, пока нет конкретики. Если кон-цепт расплывчат, то у него нет нужной "привлекательности". Чем специфичнее способ внедрения идеи, тем большее внимание и отдачу он вызывает. Специфический способ внедрения концепций заключается в том, что они пере-носятся на личную жизнь каждого отдельного члена сообщества. Показывайте частный аспект задачи. На этапе внедрения задачи, стоящей перед общиной, в сознание прихожан важно, что она преподносится не в абстрактной "обертке", но и непосредственно касается каждого. Этап конкретизации задач заключается в том, что прихожанам необходимо показать, что с каждой из них связаны как особая привилегия, так и ответственность. Быть членом общинной семьи влечет за собой ответственность, но и дает привилегии. Я пытаюсь показать что задача, которая стоит перед общиной, касается каждого, что мы все отвечаем за ее выполнение, и что она одновременно является привилегией, приносящей радость. Таким образом, задача общины может быть донесена до каждого в виде пятицелевых установок Господа. Эти цели касаются реализации каждого в его жизни, так как этого хотел бы Господь. Моя ответственность как христианина Господь пожелал, что я член его семьи. Это призвание к сообществу, выраженное частным образом. В Библии очень четко показано, что стать последователем Иисуса дело не только частного характера, оно включает также принадлежность к сообществу. Христианская жизнь - это не театр одного актера. Господь хотел бы, чтобы мы, люди, ориентировались на общение. Господь дал нам общину как духовную семью, что является для нас действительной благодатью. В Послании к ефесянам (гл. 2, стих 19) апостол Павел пишет: "Итак вы уже не чужие и не пришельцы, но согражданины святым и свои Богу."<sup>55</sup> Господь хотел бы, что я стал отображением его характера. В этом заключается смысл ученичества для каждого лично. Господь хотел бы, чтобы каждый хри-стианин так развивался и рос в своем духе, что в его характере можно было найти основные черты Иисуса. Стать похожим на Иисуса - в этом заключается библейский смысл "духовной зрелости". Иисус стал образцом, к которому мы должны стремиться. "Ибо вы к тому призваны, потому что и Христос пострадал за нас, оставив нам пример, дабы мы шли по следам Его" (1 Петр. 2,21). В первом Послании Тимофею (гл.4, стих 12) Апостол Павел показывает нам оп-ределенные черты характера, в которых мы можем подражать Иисусу: "...будь об-разцом для верных в слове, в житии, в любви, в духе, в вере, в чистоте." При этом подчеркивается, что зрелость определяется не по тому, кто сколько выучил, но по стилю жизни. Можно очень хорошо разбираться в богословии, и отставать тем не менее в духовном развитии. Господь хотел бы, чтобы я служил в его милости. Третьей задачей каждого христианина в частной жизни, которую он решает со всей ответственностью, является служение, помощь.

Господь ожидает от нас, что мы используем наши дарования, таланты и обстоятельства, в которые он нас ставит, для того чтобы делать что-то хорошее для других. В первом Послании Петру (гл. 4, стих 10) нас призывают: "Служите друг другу, каждый тем даром, какой получил, как добрые домостроители многоразличной благодати Божией." Господь определил для каждого христианина место, на котором он служит. В Саддлбэке мы прямо и откровенно обращаемся с понятием призвания, когда говорим о вере с некрещенными. Мы не забрасываем сначала приманку, и не вылезаем затем со своей правдой. Я говорю некрещеным: "Если вы отдаете свою жизнь Христу, то тем самым подписываете трудовое соглашение на всю жизнь. Господь Вас для этого создал". Апостол Павел говорит об этом так: "Ибо мы - его творение, созданы на добрые дела, которые Бог предназначил нам исполнять" (Еп. 2,10). Господь хотел бы, чтобы я был Посланцем его любви. Это наказ Евангелизации для прихожан. Часть задания для каждого христианина заключается в том, чтобы становиться посланцами Благой Вести для других, если мы решили связать свою жизнь с Иисусом. Апостол Павел говорит: "Но я ни на что не взираю и недорожу своею жизнью, только бы с радостью соделать поприще мое и служение, которое я принял от господина Иисуса, проповедовать Евангелие благодати Божией" (Деяния, 20,24). Это большая ответственность для каждого христианина. В другом Послании он пишет: "потому что Бог во Христе примирил с собою мир, не вменяя людям преступлений их, и дал нам слово примирения. Итак мы - посланники от имени Христова, и как бы Сам Бог увещевает через нас; от имени Христова просим: примиритесь с Богом" (2 Кор 5,19-20). Мы должны выступать перед людьми, которые не верят в Христа, за то, чтобы они приняли любовь, которую он предлагает - чтобы примириться с Господом. Вы когда-нибудь задавали себе вопрос, почему Господь оставляет нас здесь на земле в боли, страдании и грехе, после того как мы приняли его в свое сердце. Почему он не препровождает нас тотчас на небеса, а оставляет все это нам здесь? В конце концов на небесах мы тоже можем поклоняться, жить в сообществе, молиться, петь, слушать слово Божье и даже получать удовольствие. В действительности есть только 2 вещи, которые на небесах невозможны: это 5б грешить и рассказывать некрещеным о Христе. Я спрашиваю всегда наших прихожан, что они думают по поводу того, для какого из этих 2х занятий Господь оставил нас на земле. У каждого из нас есть свое призвание и одна из его граней - рассказывать другим людям о Христе. Господь хотел бы, чтобы я возносил его имя. В псалме 34, стих 3 говорится, что "Восхваляйте со мной Господа, да будем вместе славить его имя" (выделено автором). У каждого из нас личная ответственность, хвалить Господа. В Ветхом Завете сказано: "Ты не должен поклоняться другим богам" (Ех?. 20,3). В каждом человеке живет природная потребность восхвалять Господа. Если это не Господь, которому мы поклоняемся, то мы найдем что-либо другое, что можно восхвалять. Например, профессию, семью, деньги, спорт или нас самих. Мое преимущество как христианина. Даже если каждый христианин несет ответственность за выполнение 5 задач общины, тем не менее из этого resultируются

духовные, эмоциональные и межчеловеческие "преимущества". Община предлагает то, чего не найдешь нигде в мире: молитва помогает людям настроиться на Божественное; община помогает им выдержать жизненные трудности, наставничество Христа укрепляет веру, служение помогает им открыть таланты, а Евангелизация настраивает на выполнение собственного миссионерского призвания. Провозглашайте это непрестанно. Вам не надо рассчитывать на то, что единственная проповедь о призвании общины даст ей надолго правильное направление. Недостаточно напечатать это в общинной газете для того, чтобы это было прочитано всеми или представлено на информационном стенде. Один из общеизвестных законов рекламы гласит, что послание должно быть провозглашено семь раз, пока оно закрепится в памяти. Моя община дает мне: - задачу, для выполнения которой я живу (миссия) - окружение, т.е. люди, с которыми я живу (членство) - принципы, по которым я живу (зрелость) - призвание Господа, которое я осуществляю (сотрудничество) - силу Господа, которая меня питает (молитва). В Саддлбэке мы используем каждый коммуникационный канал, который имеется в распоряжении, чтобы призвание общины оставалось в сознании ее членов. Я уже упомянул, что эта тематика и толкование входят в программу наших ежемесячных курсов для прихожан. Раз в год, как правило в январе, я делаю сообщение о "положении в общине". При этом вновь упоминаются наши пять задач, т.е. каждый раз предлагается одно и то же послание, но иллюстрации даются разные. Многие пасторы недооценивают силу вещания с церковной кафедры. Слово рубки корабля она будет определять направление жизни общины, или сознательно или бессознательно. Если Вы пастор, тогда Вы должны использовать церковную кафедру или ораторский пульт для своих целей. Иначе где Вам будут беззаветно внимать все, и к тому же ежегодно... Всегда если Вы находитесь там, Вы должны искать возможность для того, чтобы использовать высказывания типа: "И поэтому существует община". Вам не надо бояться повторов, поскольку никто не усваивает высказывание со слуха полностью при первом прослушивании. Я называю это "творческой избыточностью", если какие-то понятия повторяются неоднократно, но по-новому. На следующей странице Вы найдете обзор, который содержит несколько разных точек зрения, которые я использовал, для того чтобы развернуть тему призвания общины. Используйте спокойно эти размышления. Это просто разные способы выражения одной и той же мысли. Дополнительно к тому, что мы рассказываем о наших задачах на проповедях и учебных мероприятиях, у нас используются брошюры, лозунги, статьи, типовые письма, сообщения для общины, видео и кассеты; мы написали даже собственные письма. Формулировка призвания нашей общины и связанные по смыслу слова из Библии выгравированы на стеклянной стене у входа в помещение, где проходят службы, для того чтобы все могли читать это. Мы верим, что нам удастся так или иначе привлечь внимание каждого члена, если мы будем последовательны в том, чтобы использовать одну и ту же мысль в коммуникации по-новому. Часто кто-нибудь говорит, что только сейчас до него дошло, когда идея о назначении общины была сформулирована

иначе. Наша цель в том, чтобы каждый из наших прихожан был в состоянии объяснить смысл нашего призвания другим. Концепция общины со временем "бледнеет", если ее не обновлять. Причина в том, что люди отвлекаются на другие вещи. Регулярно подтверждайте свое призвание. Разъясняйте его непрерывно. Используйте по возможности разные средства для того, чтобы это оставалось в памяти прихожан. Если Вы постоянно поддерживаете "энергию" Вашего призвания, то Вы можете противостоять тенденции самоуспокоения в Вашей общине и не потратить мужества. Думайте о принципе Неэмии. Объясните общие задачи, стоящие перед общиной, прихожанам

Задача	Задание	Апг.2,42-47	Целе-вая установка
Целе-вая группа	сфера жизни	основная	человеческая
потребность	что предлагает	община	эмоциональная польза
Евангелизация	евангелизировать	"Господь же ежедневно прилагал спасаемых к Церкви"	миссия
общество	общество	моё свидетельство	смысл жизни
фокус для жизни	смысл поклонения	превозносить "хваля Бога"	интенсивная хвала
посещение службы	моё хвала	жизненная сила	цвет в жизни (сила для жизни)
стимуляция	Сообщество	ободрять	Все же верующие были вместе и имели все общее
членство	община	мои отношения	помощь в жизни
семья для жизни	опора	быть учеником Христа	возносить сядушой
"И каждый день единодушно пребывали в храме"	экзамен	на зрелость/зрелость	дающие члены общины
мой путь	жизненный порядок	фундамент для жизни	стабильность
Служение	вооружение	и продавали имения и всякую собственность, и разделяли все, смотря по нужде	сотрудничество
ядро общины	моё	работажизненное призвание	функция
в жизни	само-реализация		

## Глава 7 (стр. 59)

Организуем свою общину на выполнение ее задач. Но молодое вино должно вливаться в мехи новые (Ев. от Луки 5,38). Джорж Уайтфилд и Джон Уисли были влиятельнейшими проповедниками 18 столетия. Хотя они были современниками и оба проявили себя наилучшим способом, служа Господу, их теологические системы, личностные и организаторские качества очень отличались друг от друга. Уайтфилд был известен прежде всего своими проповедями. Во время своей жизни он прочитал более 18 000 проповедей (в среднем - 10 в неделю). Однажды недалеко от Глазго он говорил перед толпой в 100 000 человек, и его проповеди способствовали духовному пробуждению, что сегодня обозначается термином "great awakening" (великое пробуждение). Его биографы указывают на то, что он часто оставлял людей, которые были под его влиянием, без всякой организации, так что результаты его работы были кратковременными. В настоящее время мало кто из христиан знает имя Джоржа Уайтфилда. В отличие от него имя Джона Уисли известно сегодня

миллионам христиан. В чем причина этого? Уисли, точно также как и Уайтфилд, был странствующим проповедником и выступал под открытым небом во время больших мероприятий евангелистов. Но Уисли был также организатором. Он создал организационную структуру, которая соответствовала его миссии и намного пережила его. Эту организацию мы сегодня называем Методической церковью. Для того, чтобы обеспечить какие-либо перемены в общине, должна быть структура, которая их "питает" и поддерживает. Недостаточно только определить и объяснить людям призвание общины, надо организовать их на ее выполнение и наоборот. В этой главе я объясняю, как создается соответствующая структура, которая обеспечивает баланс при осуществлении 5 задач общины. Обращаю Ваше внимание на то, что баланс – это ключ к здоровью общины. Большинство евангелистских общин мало-мальски выполняют свои задачи. Но выполняются они по-разному, не всегда хорошо. В одном приходе хорошо налажено общение, но "хромает" изучение евангелия. Другая община сильна в восхвалении Господа, но слаба в организации наставничества. В третьей, в свою очередь, возможно хорошо поставлена Евангелизация, но отстает организация практического служения. Как это происходит? Руководители приходов совершенно естественным образом предпочитают то, к чему у них лежит сердце, и небрежно относятся к делам, которые их мало интересуют. Во всем мире Вы найдете общины, которые несут на себе отпечаток личности пастора. Пока Вы не создадите систему и структуру, для того чтобы создать баланс при решении стоящих перед общиной 5 задач, Ваша община будет склоняться к выполнению того задания Господа, которое больше соответствует талантам и желаниям Вашего пастора. Со временем общины приобретают 5 разных форм, в зависимости от того, какое призвание они предпочитают. Без системы и структуры, которые создают баланс 5 задач, Ваша община будет склоняться к преувеличению сути того задания Господа, которое больше соответствует талантам и желаниям Вашего пастора.

60 Пять видов общин

Общины, завоевывающие души

Если пастор видит свою главную задачу в качестве Евангелиста, то его приход станет общиной, завоевывающей души. Если главной целью этой общины становится спасение душ, то ее члены будут хлопотать о людях, которые находятся в кризисной ситуации. Чаще всего, вероятно, Вы сможете услышать в такой общине выражения типа: свидетельствовать, евангелизация, спасение, решения в пользу Христа, крещение, число посещений, призывы и евангелистические акции. В общине такого типа, ориентированной на завоевание душ, всем задачам кроме евангелизации отводится второстепенная роль. Община, в которой превалирует поклонение Господу

Если таланты и миссионерская страсть пастора направлены на восхваление Господа, тогда он инстинктивно поведет свою паству по пути, на котором будет превалировать поклонение Господу. Все в общине будет направлено на то, чтобы восхвалять в молитве присутствие и силу Бога. Ключевыми словами в такой общине будут превозношение Господа. Молитва, поклонение, музыка, духовные дары, дух, сила и пробуждение. В приходе этого типа наибольшее внимание уделяется богослужению. В моем опыте есть

харизматические и нехаризматические примеры общин, в которых превалирует задача поклонения Господу. Община семейного типа Общины, в которых все сосредоточено вокруг общественной жизни, я называю приходами семейного типа. Эта община формируется пастором, который ориентирован прежде всего на отношения, любит людей и большую часть времени проводит в хлопотах о своих прихожанах. Он прежде всего пастырь. Ключевыми словами в такой общине являются любовь, принадлежность, общность, забота, отношения, участвовать, малые группы и удовольствие. В общине семейного типа общение прихожан важнее, чем другие цели. Большинство общин такого типа имеет менее 200 прихожан, так как это та максимальная группа, о членах которой пастор может заботиться лично. По моим оценкам 80% американских общин попадают под эту категорию. Община семейного типа, возможно, не способна на грандиозные дела, но она зато почти неразрушима. Она может пережить плохие проповеди, ограниченное финансирование, малый прирост прихожан и даже раскол. Отношения тот "клей", который помогает жить и идти дальше. Община школьного типа Община школьного типа возникает, когда пастор видит свою основную задачу в учении. Если у него есть большой талант учителя, то он перенесет все внимание на проповеди и поучения, в то время как другие задачи будут на периферии. Пастор ведет себя как специалист – богослов, а прихожане приходят с записными книжками в общину, записывают за ним и идут домой. Ключевыми словами в общине школьного типа выступают "проповеди с толкованием текстов", изучение Библии, греческий и иврит, мнение, знание, правда, ученичество. Иногда бывает так, что название общины школьного типа включает слово Библия. Община "социальной совести"

Пастор общины "социальной совести" видит свою задачу в том, чтобы быть пророком и реформатором. Целью этого типа общины является изменение общества. В ней полно активистов-пропагандистов, как либерального, так и консервативного толка. Либералы имеют склонность ополчаться против несправедливости в нашем обществе, в то время как консерваторы предпочитают бороться с моральным упадком. Как либералы, так и консерваторы полагают, что церковь должна играть главную роль в политических процессах, и их члены всегда в гуще актуальных событий и мероприятий. Важными ключевыми словами в общине этого типа являются: бедственное положение, служить, делить, сотрудничать, иметь точку зрения и что-то делать. Я признаю, что изобразил эти типы общин в общих чертах. Обобщения суть поверхностны. Многие общины представляют собой смесь из двух или трех вышеописанных. Показателен тот факт, что в большинстве общин подчеркивается значение одной из задач до тех пор, пока не появится сознательный план о приведении в равновесие всех пяти задач. Естественно, что прочие задачи недооцениваются. Есть интересные вещи, которые мы можем наблюдать на примере этих пяти видов общин. Члены этих общин, как правило, рассматривают свой тип

общины как самый наидуховный. Это объясняется тем, что люди неосознанно стремятся в такую общину, которая соответствует их собственным страстям и талантам. Мы все хотим быть частью общины, в которой утверждается то, что для нас архиважно. В действительности же, все пять пунктов являются важными задачами прихода и должны присутствовать в его намерениях, если община хочет быть здоровой. Многие конфликты, возникающие в общине, появляются потому, что в общину назначается пастор, который со своими талантами и идеализациями не вписывается в ее своеобразие, определяемое ее историей. Если, например, в общине семейного типа считают, что был приглашен пастор, который будет настоящим пастырем, а вместо этого получают евангелиста или реформатора, тогда следует ожидать, что посыпятся искры. Это лучшая страховка против катастрофы.

Межобщинные контакты: пять больших типов

Я считаю интересным наблюдением тот факт, что большинство общественных движений, имевших место в последние 40 лет, имеют тенденцию способствовать выполнению одного из назначений общины. Время от времени Господь вызывает к жизни межобщинное движение, для того чтобы по-новому осветить запущенную прихожанами задачу. Я полагаю, что важно и даже полезно для общины, если межобщинные инициативы направлены на одну единственную задачу. Благодаря такому выделению они могут иметь большее влияние на общину.

62 Движение обновления: это инициатива вновь ориентировала прихожан на служение всем верующим. Такие организации, как Вера на службе, Мирская ложа и Церковь спасения, и авторы, как Элтон Трублад, Финдли Эдж и Дэвид Хейни, были призваны Господом для того, чтобы вновь подчеркнуть, что он призывает каждого верующего к служению и наделяет его талантами. Движение учеников Иисуса (духовное формирующее движение). Это движение направлено на полное развитие всех верующих. Такие организации, как Навигаторы, Корабль для учеников Христа со всего мира и Школьный городок для Христа, и авторы как Уэйлон Моор, Дэвид Уотсон, Гордон Макдональд, Ричард Форстер и Даллас Уиллард подчеркивают, как важно вести христиан к духовному росту и практиковать индивидуальную духовную дисциплину.

Движение обновления для молящихся

Целью этого движения является показать прихожанам важность молитвы. Оно началось в 70-е гг., затем последовали изменения в литургии и харизматике. В недавнем прошлом акцент на важности молитвы был плодотворным и способствовал появлению новой музыки, новых молитвенных форм и осознанию важности совместных молений. Такие организации как Мараната и Музыка и осанна-Интеграция, Музыкальный дом сыграли и все еще играют при этом важную роль, изменяя стиль молитв и обеспечивая распространение текстов.

Движение за рост общины

Активисты этого движения по-новому представляют в общине евангелизацию, миссионерские задачи и идею совместного роста. Начиная с книг Доналда МакГаврана, Петера Вагнера, Эльмера Таунса, Уина Арна и деятельности многочисленных профессоров в теологических семинарах, это движение в 80-е годы выросло благодаря появлению консультантов, семинаров и очень известных пасторов. В Германии



следует назвать в этом ряду прежде всего Кристиана А. Шварца. Движение малых групп Целью движения "малых групп" была новаторская ориентация приходящих создание атмосферы тесного общения и заботливых отношений в общине Христа. Корейская модель по типу ячеек и такие организации как Тач Министриз, Сирендипити, Кээ гиверз и Министерство Стефена продемонстрировали нам ценность и значение малых групп, их способность окружить человека заботой. Мы должны благодарить Господа за эти инициативы, организации и их активистов. Каждое движение предлагает общинам действенное послание. Каждое из них – словно "звоночек" для прихода, чтобы обратить внимание и на другое предназначение. "Нет никакого рецепта здоровья общины и ее роста" <sup>63</sup> Как поддерживать равновесие в общине. Специализация в природе таких движений, чтобы оказывать воздействие. Против специализации, в принципе, нет возражений. Если меня должны оперировать, то я хотел бы иметь врача с квалификацией хирурга. Но ни один специа-лист не способен точно объяснить, что происходит с моим телом. Точно также ни одно межобщинное движение не может дать все, в чем нуждается тело Христа для поддержания здоровья. Каждое из них отражает только одну часть большой картины. Поэтому важно видеть перспективу всей общины, которая осознает важность установления баланса в выполнении пяти задач. К примеру, мой друг, тоже пастор, был, на семинаре, где ему рассказали, что "малые группы" – своего рода – "ключ" к проблеме роста общин. Итак, он пришел домой и составил план, чтобы полностью изменить структуру своей общины и создать сеть мыльных "ячеек". Через 6 месяцев он попал на другой, в то время популярный семинар, где ему было сказано, что богослужения, ориентированные на ищущих, являются "ключом" к проблеме роста общин. Он приехал домой и изменил схему и стиль богослужения. После этого он полностью запутался, когда за неделю он получил три объявления о семинарах. В первом смело провозглашалось: "Воскресная школа – фактор роста общины". В другом объявлении подчеркивалось, что "секрет роста" заключается в евангелизации на основе дружбы. В третьем проспекте говорилось о конференции на тему: "Разъяснительные проповеди". В конце концов он так разочаровался в вопросе, что способствует росту общины, что прекратил посещать семинары. Я не могу упрекнуть его в этом! Я часто испытывал тоже самое чувство. Каждый раз, когда он шел на семинар, он получал там истинную, но фрагментарную картину того, какой должна быть община. Утверждение, что секрет роста общины заключается в одном факторе, неточно и поверхностно. Не существует одного ключа к проблемам здоровья и роста общины – есть много ключей. Призвание общины заключается не в том, чтобы решать одну какую-то задачу, а в том – чтобы делать много дел. Поэтому равновесие так важно. Я рассказываю своим сотрудникам, о чем повествует 9-ый стих о прославлении блаженных: "Блаженны те, кто сохраняет равновесие; потому что они переживут всех прочих". У тела Христа много членов, об этом апостол Павел достоверно повествует в главе 12 Первого послания коринфянам. Это не только одна рука, рот или глаз, это система из взаимосвязанных частей и органов. Ваше тело тоже,

собственно говоря, состоит из разных систем: дыхания, системы кровообращения, нервной и пищеварительной, скелета и т.д. Если все эти системы функционируют согласованно, то организм здоровый. Если возникает перебой, то организм заболевает. Подобную аналогию можно провести с телом Христа (община) и здоровьем, если все пять задач из Нового Завета выполняются синхронно. Община в Саддлбэке организована с опорой на 2 разные концепции для обеспечения равновесия. Мы назвали их "круги самоотдачи" и "процесс развития жизни". Эти две концепции символизируют наши принципы использования пяти заветов в Саддлбэке. Концепт "Процесс развития жизни" (символическое изображение игры в бейсбол) определяет то, что мы делаем в Саддлбэке. Концепт "Круги самоотдачи" (пять концентрических кругов) показывает, с кем мы общаемся. Я разработал эти концепции в 1974 году, будучи уже пастором, еще до назначения в Саддлбэк. В настоящее время, когда у нас уже почти 10 000 прихожан, мы все еще работаем с этими концепциями и все наши инициативы появляются на этих двух диаграммах. Они сослужили нам хорошую службу. Концентрические круги символически изображают наше понимание разных плоскостей самоотдачи и зрелости людей в нашей общине. Символическое изображение игры в бейсбол означает процесс, в результате которого люди, которые вносят незначительный или нулевой вклад в общее дело начинают отдавать больше и приобретают духовную зрелость. В этой главе мы будем заниматься символикой концентрических кругов. Я объясню Вам диаграмму с бейсбольным мячом в главе 8. Давайте посмотрим на Вашу общину с другой точки зрения. Каждый ли член ее одинаковой степени верен Христу? Все ли члены ее находятся на одной ступени духовного развития? Конечно, не все. Многие из Ваших прихожан показывают более высокую степень самоотдачи и духовную зрелость. Другие духовно незрелы и их общественный вклад равен нулю. Между этими двумя группами находятся другие прихожане на разных степенях духовного роста. В нашей общине с миссионерским настроем мы различаем пять разных ступеней самоотдачи, которые связаны с пятью задачами прихода. Степень самоотдачи, символически изображенная кругом

Общество	(1) Прихожане, посещающие богослужение
(2) Община	(3) Активные члены прихода, вносящие свой вклад в общее дело
(4) Ядро-общины	(5) Сотрудники
Зрелые прихожане	Активные члены
Регулярные посетители	Люди, находящиеся на дистанции с церковью

На этом рисунке пять концентрических кругов изображают разные ступени самоотдачи. Это диапазон: от минимального вклада в общее дело (готовность иногда приходить на службу) до зрелой степени самоотдачи (например, поставить свои таланты на службу другим людям). Когда Вы будете читать описание пяти разных типов прихожан в Саддлбэке, то поймете, что они есть так же и в Вашей общине. Жизненный процесс. Развитие

1 Самоотдача как членство	Познакомиться с Иисусом
Ступень 100 – курсы	(Курс 101 Членство в Саддлбэке – членский договор)
65 Самоотдача для развития зрелости	Ступень 200- Курсы
Расти, следуя примеру Иисуса	Курс 201 Установить ступень своей духовной зрелости
Договор о зрелости	3 Самоотдача для службы
Служить	

Иисусу  
Степень 300 - курсы  
Найти свое место службы  
Служебный договор  
4 Самоотдача для миссии  
Степень 400 - курсы  
Найти свою жизненную миссию  
Миссионерский договор  
Сообщить Иисусу  
Вы возможно уже видели во многих местах подобные диаграммы. Впервые я опубликовал ее в 1977 году в журнале "Последователь", с тех пор она была заимствована тысячами общин и перепечатана во многих книгах.

Круги самоотдачи  
Цель нашей общины заключается в том, чтобы переводить людей из внешнего круга (малая самоотдача/зрелость) во внутренний круг (большая самоотдача/зрелость). В Саддлбэке мы описываем эту цель, как перевод людей из общества в ядро общины.

Общество  
Общество – это наша исходная точка. Это люди, которые еще не знают Бога, они живут недалеко от вашего прихода и еще вообще не влияют на его жизнь. Это люди, неохваченные церковью, до сердца которых Вы хотите достучаться. Для охвата окрестностей влиянием предписана миссия Евангелизации. Это – макро-круг, потому что он охватывает большинство людей. Когда количество членов в приходе увеличилось, мы сузили наше определение общества; оно включает только людей, которые или не ходят в церковь, или бы-вают там случайно. Если Вы, будучи жителем Саддлбэка, посещаете церковь по меньшей мере четыре раза в год (и можете засвидетельствовать это при помощи регистрационной карточки или конверту для пожертвований), то Ваше имя вносится в наш "банк данных" (файл "общество"). Здесь наши наижеланные кандидаты для Евангелизации. Пока я пишу эти строчки, в нашем списке 31 000 имен случайных посетителей. Это соответствует 10% жителей этого региона. Наше сверх-цель – максимальный охват жителей этой местности и шанс для каждого – услышать о Христе.

66  
Посетителей богослужений  
Следующий внутренний круг символизирует группу людей, которую мы называем "посетители богослужений". К ним относятся все, кто приходит на воскресную службу. В этой толпе - христиане и нехристиане, их единственное сходство в том, что они решили каждое воскресенье ходить на церковную службу. Это "малая толика", но все равно нечто, своего рода "кирпичик", с которого можно начать строительство. Если кто-нибудь переходит из "общества" в "посетители богослужений", то это означает большой прогресс в его жизни. В настоящее время наша "паства", т.е. те, кто приходит на богослужение в Саддлбэке каждый выходной, насчитывает около 10.000 человек. Даже если человек, который еще не принял решение в пользу Христа, не умеет молиться, но зато он видит, как молятся другие. Я убежден в том, что честная похвала Христу, может быть убедительным аргументом для неверующего. Если неверующий регулярно ходит на наши богослужения в Саддлбэке, то я считаю, что это только вопрос времени, пока он не примет крещение. Когда человек впускает Христа в свою жизнь, то нашей задачей становится привлечение его в общину, т.е. на следующую ступень самоотдачи.

Община  
Общиной считается группа официальных членов прихода. Они были крещены и захотели стать членами Вашей семьи-общины. Они не простые посетители службы, поскольку приняли в свое сердце завет сообщества. Именно это имеет решающее значение. Христианская жизнь – это не

только вопрос веры, а включает в себя также и принадлежность к сообществу. После того, как люди приняли в свое сердце Христа, они должны собраться с духом и сделать следующий шаг, для того чтобы соединиться с его телом – общиной. В Саддлбэке прихожане считают принявшие Христа в свое сердце, крещенные и окончившие членский курс (курс 101: "Открыть для себя радость членства в общине Саддлбэк"), подписавшие членский договор. Мы не видим смысла в том, чтобы иметь в списке членов общины Саддлбэк тех, кто живет в другом месте или неактивен. По этой причине мы каждый год вычеркиваем из членского списка сотни имен. Мы не заинтересованы просто в количестве прихожан, а хотим иметь действительно активных и инициативных членов. В настоящее время наша община состоит примерно из 5000 человек, активно принимающих участие в мероприятиях. Однажды я говорил с представителями общины, в списках которой значилось более 1000 чел., но на церковную службу приходило менее 200. Какая польза от такого членства? Если в списках у Вас числится больше людей, чем приходит на службу, то Вам надо серьезно подумать об этом, чтобы по-новому определить тему членства в Вашем приходе. Если в приходе больше посетителей, чем членов, то это означает, что сила этой общины в том, чтобы работать с людьми, которые не связаны с ней, но представляют собой резерв для Евангелизации. Хорошим показателем эффективности работы по Евангелизации является тот факт, что регулярных посетителей богослужений по меньшей мере на 25% больше, чем прихожан. Если в Вашем приходе числится, например, 200 членов, то на службу должны приходиться примерно 250 человек. Если этого соотношения нет, то это означает, что почти никто из прихожан не приглашает своих знакомых с собой на службу. В настоящее время на богослужения в Саддлбэке приходит в 2 раза больше людей, чем числится в приходе. Наши прихожане, а их 5000, приводят своих друзей-нехристиан, так что в среднем на службе присутствует 10 000 человек. "Прихожане, отдающие" В Вашем приходе есть люди, "растущие" в своем общении с Христом: это те, кто серьезно относится к своей вере, но по той или иной причине не принимает активного участия в работе какого-либо отдела. Мы называем таких людей: "прихожане отдающие". Они молятся, платят взносы и стараются духовно расти. Это хорошие люди, но они еще не связаны с каким-либо отделом прихода. В Саддлбэке – это люди, прошедшие курс "Открыть себя для духовной зрелости" и подписавшие договор "Духовной зрелости". Последний означает обязательство делать следующее, а именно: 1) ежедневно проводить определенное время в духовном общении с Христом; 2) отдавать в фонд общины 10% от ежемесячного дохода и 3) принимать активное участие в инициативах одной из рабочих групп. Мы считаем, что эти 3 вида деятельности способствуют духовному росту человека. В то время, как я пишу эти строки, в Саддлбэке около 3500 подписали "Договор зрелости" и вошли в группу "дающих" членов общины. Ядро общины "Ядро общины" – это малая группа, теснейшим образом связанная с миссией служения другим. Это самая активная часть сотрудников и руководителей, тех, кто принял решение служить другим. Это те, кто руководят разными

подразделениями общины и организуют мероприятия: это учителя воскресной школы, начальники отделов, музыканты, молодежные вожаки и так далее. Без этих людей жизнь в нашей общине остановилась бы. Мы "запустили" в Саддлбэке работающую программу, которая помогает людям, найти лучшее место для своей реализации. Имеется в виду участие в семинаре "Найти свою миссию", заполнение анкеты, личная беседа, общественная нагрузка в общине и ежемесячное участие в тренинге для сотрудников общины. Сейчас к активу прихода в Саддлбэке относятся 1500 человек. Я сделал бы все для этих людей. Это "тайна" нашей мощи. Если мне неожиданно суждено умереть, то община в Саддлбэке будет продолжать расти, поскольку есть резерв, состоящий из 1500 активистов. Что же происходит после того, как люди достигают в конце концов в своем развитии "сердца общины"? Мы командидуем их снова в общество, чтобы служить людям.

68 Иисус различал разные степени самоотдачи. Иисус увидел, что каждый человек находится на индивидуальной ступени духовного развития. Меня всегда умиляла одна беседа между Иисусом и одним ищущим человеком. Иисус констатировал: "...недалеко ты от Царствия Божия" (Мк. 12,34; выделено автором). Недалеко? Я понимаю это, как умение Христа распознавать разные степени понимания и духовной отдачи даже среди неверующих. Миссия Христа заключалась в том, чтобы служить людям, давать массу пищу, "строить" общину, задавать "задачи роста" "отдающим" и посвящать в апостолы своих учеников. Все пять задач четко обозначены в Евангелии. Мы должны следовать его примеру! Встреча Иисуса с человеком происходила на соответствующей ступени развития последнего. Часто эта встреча вызывала интерес и желание, узнать больше. Тогда на каком-то этапе пути Иисус медленно и кротко пояснял суть Царства Небесного и просил о более близком участии. Но делал он это только тогда, когда те, кто следовал за ним, достигали соответствующей ступени развития. При первой встрече со своими учениками Иоанном и Андреем он просто сказал: "Идите и смотрите" (Ио. 1,39). Своим первым ученикам Христос не предъявлял высоких требований; он им просто предложил проверить его. Он позволил им смотреть, как он служит, не требуя почти ничего взамен. Это не исказило сущность Евангелия. Когда эта группа первых последователей увеличилась, то Иисус медленно стал увеличивать требования к ним. Наконец, по истечении их трехлетней общественной службы только за 6 дней до своего Преображения он предъявил ультиматум: "И, подзав народ с учениками Своими, сказал им: кто хочет идти за мною, отвергнись себя, и возьми крест свой, и следуй за Мною" (Мк. 8,34). Иисус позволил себе лишь тогда требовать от толпы самопожертвование, когда он показал ей свою любовь и заслужил ее доверие. Чужестранцу или пришедшему впервые Христос скорее всего сказал бы следующее: "Придите к мне все труждающиеся и обремененные, и я успокою Вас; возьмите иго мое на себя и научитесь от Меня, ибо я кроток и смирен сердцем, и найдете покой душам вашим" (Мт. 11,28-29). Иисус принимал во внимание, что люди имеют разный культурный уровень, разную степень понимания и разные духовные возможности. Он знал, что не всегда можно привлечь разных

людей одними и теми же средствами. Эта жемьсль применима к кругам самоотдачи. Это простая стратегия, которая позволяет учитывать, что мы имеем дело с людьми, которые находятся на разных ступенях духовного развития. Все люди разные: у них разные потребности, интересы и духовные проблемы в зависимости от того, на какой ступени своего духовного развития они находятся. Мы должны научиться разному подходу к обществу, тем, кто приходит на службу в церковь и активистам нашего прихода. Каждая группа требует своих методов. Посетители богослужений – это еще необщина, но они могут стать ее членами. Если Вы сумели настроить свою общину на выполнение этих пяти задач и мобилизовали своих людей в зависимости от их способностей на их претворение в жизнь, то Вы имеете хороший задел, чтобы поддерживать равновесие в общине и обеспечить ее здоровое существование. Вы готовы к последнему шагу – настройке всех ее подразделений на выполнение задач. Эта проблема раскрывается в следующей главе.

69

## Глава 8

Реализация назначения Мы уверены о Вас в Господе, что вы исполняете и будете исполнять то, что мы Вам повелеваем. (2-е Послание к фессалоникийцам 3,4) Итак, мы подошли к труднейшему этапу на пути превращения общины в общину, ориентированную на выполнение заветов. Многие общины осуществили все то, о чем говорилось в предыдущих главах: была определена и сформулирована задача; пастве регулярно докладывали о призвании общины; во многих общинах даже изменили ее структуру в зависимости от назначения. Но община, осознающая свою миссию, должна идти дальше и последовательно реализовать эту идею во всех подразделениях прихода: при планировании программ, бюджета, в кадровых вопросах, в проповедях и т.д. Наитруднейший этап в процессе становления общины, ориентированной на своепредназначение, начинается тогда, когда задачи "вносятся" в работу каждого звена и определяют тематику проектов. В период, охватывающий фазу принятия формулировок задач и переход к их выполнению, требуются такие руководители, которые полностью посвящают себя этому процессу. Реализация Ваших задач займет месяцы, даже годы, когда Вам надо будет молиться, планировать проекты, готовиться к мероприятиям и экспериментировать. Начинайте медленно. Сосредоточьтесь на прогрессе, а не на совершенстве. Конечный результат будет выглядеть в Вашей общине не так, как в Саддлбэке или иной другой общине. Имеется 10 моментов, на которые надо обратить особое внимание, если Вы начинаете трансформацию своей общины в вышеописанном смысле. Десять путей к цели, определяемой призванием. проведения Евангелизации. Таким образом происходит выполнение 5 задач

1 Сознательная интеграция членов

Принцип "кругов самоотдачи" должен определять стратегии привлечения людей к жизни Вашей общины. Начните с работы с людьми, которые далеки от церкви и пригласите их на богослужения для молитвы.

После этого способствуйте их переходу из "толпы" в приход для общения. Следующим шагом будет их приход в круг "отдающих себя" сообществу ("ученики Иисуса") людей и, в дальнейшем, присоединение к "ядру общины" (для служения). В конце этого процесса люди отправляются из "актива" общины снова в общество для общины.<sup>70</sup> Особенность предлагаемой методики заключается в том, что вместо внешнегороства происходит внутреннее развитие прихода. Начинайте с общества, с людей в Вашем окружении, а не с Вашей ячейки. Это противоречит советам, которые даются в большинстве книг по строительству общины. Традиционная схема построения общины заключается в том, что создается ядро из истинных христиан, а затем начинается "охват" в окружении. Я установил, что в этом случае ("от центра к периферии") появляется следующая трудность. Когда основатель общины создает наконец-то свою группу, то "его люди" часто теряют контакт с окружением и собственно боятся общаться с "людьми из мира". Легко развивается явление, которое Петер Вагнер назвал "койнонитис", т.е. люди в общине настолько тесно связаны, что у новичков появляется страх перед контактом или они вообще не в состоянии попасть в эту группу. Слишком часто такие "малые группы", в которых вынашиваются планы создания общины, "варятся собственном соку" и чувствуют себя при этом пре-восходно, что забывают о своем предназначении. Огонь Евангелизации гаснет. Проблема большинства малых общин заключается в том, что они превращаются в "спаянный" коллектив по типу "вещь в себе". Одни и те же люди участвуют во всех мероприятиях, которые проводятся в общине. Они давно уже христиане, у которых мало или совсем нет друзей-неверующих, которым они могут рассказать о своей вере. В приходе с такими проблемами должны научиться строить общение с окружающими, которое символически обозначается 4 кругами. Когда я начинал свою работу в Саддлбэке, то я "настраивался" на тех в своем окружении, кто сторонится церкви. Я сам искал общения с сотнями таких людей, неделями обходил дом за домом и выслушивал людей, которые не ходят в церковь, и реагировал на их потребности. Я завязал отношения и "навел мостики дружбы" с таким количеством нехристиан, насколько это было возможно. Очень активное посещение наших богослужений местными жителями объясняется тем, что в самом начале мы разослали 15 000 писем с объявлением об открытии общины. Я сам написал это письмо и опирался при этом на свой опыт, приобретенный при проведении опросов. В первый год нашего существования мы также много занимались рекламой, поскольку знакомых было еще мало и мы не могли рассчитывать только на общественное мнение, чтобы таким образом привлекать людей на богослужения. Это относится к большинству малых приходов. В настоящее время, когда у нас тысячи членов, которые приглашают в общину своих друзей, реклама больше не нужна. В этом году мы настроились исключительно на то, чтобы привлечь как можно больше людей на богослужения, чтобы ввести в их жизнь Христа. Это соизмеримо с расходом энергии на запуск ракеты, поскольку надо затратить ее колоссальное количество, чтобы ее запустить, тоже самое касается создания приличной аудитории на богослужении. Наша цель

была точно обозначена. Я прочитал проповеди, точно адресованные евангелические циклы типа: "Хорошие новости в плохие времена" и "Замысел божий в Вашей жизни". В конце годак нам приходило на проповеди в среднем 200 человек, большинство из которых недавно приняли Христианство.<sup>71</sup> Во второй год нашего существования я стал работать над проблемой превращения массы посетителей богослужений в общину. Мы продолжали хлопотать, как и прежде, о людях из нашего окружения и старались увеличить число посетителей богослужений, но одновременно сосредоточили свои усилия на том, чтобы развить отношения внутри нашего объединения. Мы пытались из посетителей сделать членов. Я стал больше говорить о том, как важно быть членом общины, о преимуществах, которые дает принадлежность к общине, об ответственности, которая связана с этим членством. Мои проповеди назывались так: "У нас общее дело", "Все в семье господа", "Зачем вообще нам нужна община?" Я все еще вспоминаю, насколько увлекательно было наблюдать, как господь стал преобразовывать массу сосредоточенных на себе людей в общину с членами, которые действительно интересовались друг другом. В третий год я разработал план, чтобы повысить степень самоотдачи наших членов. Я неоднократно призывал членов общины увеличить личный вклад в дело Христа. Я обучал их тому, как можно закрепить духовные привычки и дисциплину в своей жизни, которые способствуют духовной зрелости. Я прочитал курс проповедей под заголовком "Вместе расти" и провел занятия на тему "Вопросы, которые я всегда хотел задать Господу." Конечно, я обучал этому молодых христиан уже в первые два года существования нашей общины, но в третий год эта тематика приобрела особый вес. Как только люди укрепились в своей вере, я стал подчеркивать значение служения в проповеди "Каждый - член сотрудник Господа" и в цикле под заголовком "Максимально с пользой использовать то, чем одарил тебя Господь". Я подчеркнул, что христианин, который не служит, заключает в себе противоречие, и объяснил заблуждение, что духовная зрелость является самоцелью, подчеркнув, что зрелость нужна для служения. И хотя с самого начала в нашей общине существовали службы на общественных началах, только сейчас мы стали совершенствовать их организацию для создания "узнаваемого ядра". Сотрудники поддерживали меня во время регулярных встреч контролеров, где мы проводили подготовку руководителей наших подразделений на общественных началах, развивали их инициативу и беседовали с ними об их вкладе. Вы видите естественный прогресс? Многомерная структура создается по мере того, как ведется целевой набор новых сотрудников с ориентацией только на одну модель самоотдачи в определенную фазу. Только не думайте, что Вы должны делать все сразу. Даже Иисус не делал все сразу. Ведите строительство "с наружных стен вовнутрь". И если Вы однажды построите и выпустите в жизнь все пять групп, то не останавливайтесь, отдав должное каждой из них. Многие вероятно начнут критиковать то, что продвижение людей на уровень более интенсивной самоотдачи происходит вначале на "малой скорости". Однако задумайтесь над фактом, что мы беремся за "крепкие орешки"



–неверующих, и буквально из ничего создаем "всеобъемлющую философию" служения людям. Я всегда рассматривал строительство церкви в Саддлбэке как свою жизненную задачу. Моим желанием было стать мудрым строителем и положить основание (как говорит Апостол Павел, "как мудрый строитель, положил основание" /1 72Кор.3,10). Необходимо время для развития качества "готовность служить людям", его совершенствования и проведения членов общины по "кругам служения". Я могу Вам рассказать, как строится хорошо сбалансированная, здоровая община, но я не могу сказать, как быстро это делается. Солидную, стабильную общину не построить за один день. Чтобы вырастить гриб, Господь отпускает на это 6 дней. Вы же понимаете, что Ваша община не гриб и не дуб? 2. Создайте целевое программное обеспечение. Вам надо самим разработать программы, которые способствуют осуществлению Ваших целей. Не забывайте, что каждый "круг развития увлеченности" соответствует определенной цели прихода. Если Вы будете использовать "концепт пяти кругов" в качестве стратегии в планировании, то это обеспечит соответствие Ваших целевых групп (общество, посетители богослужений, "отдающие" члены общины и ядро общины) и задач с назначением общины (евангелизация, молитва, сообщество, ученики Христа, общественное служение). Всегда четко ставьте цель, которую включает в себе каждая программа в Вашей общине. Отказывайтесь от программ, которые не "работают" на цель. Заменяйте программы, если Вы знаете, что другие обеспечивают лучшее выполнение цели. Программы должны всегда быть подчинены Вашим целям. "Мероприятия по наведению мостов". Важнейшей программой в общине Саддлбэк стала организация ряда мероприятий для жителей окрестностей. Мы называем их "мерами по наведению мостов", поскольку они предназначены для того, чтобы развить контакты между приходом и жителями окрестных мест. Они, как правило, впечатляют, чтобы вызвать внимание жителей всего города. Это мероприятия, типа: "День благодарности за урожай" для детей как альтернатива "Дня всех святых", общегородские богослужения накануне Нового Года или Пасхи, незадолго до общенационального праздника, а также сезонные праздники, концерты и пр. Многие из мероприятий такого "наводящего" характера посвящены целиком и полностью евангелизации, другие мы рассматриваем как "подготовительные" – они просто привлекают внимание людей из окрестностей к общине. Богослужения для ищущих. Основной программой для массы посетителей богослужений стала наша проповедь для ищущих в выходные. Богослужение в это время задумано так, что члены нашей общины могут приводить своих друзей, которым они рассказали о Боге. Цель богослужений для ищущих заключается в поддержке личной евангелизации, а не ее замене. Исследования показали, что люди быстрее "окрываются" для Христа, если личная евангелизация-обращение получает поддержку на месте. Основной программой общины стало создание сети малых групп. Чувство принадлежности к определенной группе, ощущение единства, личная забота – это преимущества "малой группы". Мы говорим людям: "Вы никогда не испытаете чувство единения с общиной, пока не присоединитесь к одной

из малых групп". Институт развития жизни: основной программой для наших "отдающих" членов прихода стал Институт развития, где мы предлагаем широкий спектр возможностей для духовного роста: изучение Библии, семинары, рабочие программы, возможность побеседовать с ментором и "независимые" учебные программы. Можно получить свидетельство об окончании курсов или даже диплом.

Богослужение в нашем приходе в середине недели – актуальная часть институтской программы. СОЛЬ. Основной программой для актива общины стала ежемесячная встреча под кодовым названием "СОЛЬ" (сокращенное название семинара-тренинга для руководства). Эта двухчасовая встреча в первое воскресенье месяца посвящена сообщениям и свидетельствам, полученным из отделов, работающих на общественных началах, выступлению пастора, развитию навыков, тренингу для руководящих кадров, молитве и представлению новых активистов. Я, как пастор, придаю огромное значение своей ежемесячной встрече с общественным активом, которую я тщательно готовлю и провожу. Она предлагает бесценную возможность для обучения и вдохновения людей, объяснения моих замыслов, реализацией которых стал Саддлбэк. При составлении программ надо не забывать, что ни одна программа, даже самая блестящая или хорошо "зарекомендовавшая" себя в прошлом, не способна аккумулировать все задачи Вашего прихода. Точно так же она не способна удовлетворить всех людей, которые включены в определенный "круг служения" общины. Надо иметь несколько программ, для того чтобы обеспечить выполнение пяти "этапов служения" и пяти разных задач общины.

3. Проводите целевую подготовку людей

Программа христианского образования в Саддлбэке составлена в соответствии с нашими задачами. Наша цель в том, чтобы помочь людям обрести жизнь по Евангелию в сообществе, молитве, обучении у Христа и служении. Мы хотим иметь людей, которые отвечают за свои слова, а не только слушателей. Один из наших лозунгов гласит: "Ты веришь только той части Библии, которую ты творишь своими делами". Изменения не происходят случайно. Мы должны начать процесс обучения или подготовки, который укрепит людей в решении жить по правде, которую они изучают, и затраченное усердие которых будет вознаграждено сторицей. В Саддлбэке мы называем этот процесс "развитие жизни".

Процесс развития жизни

- 1 Самоотдача как членство
- 2 Познакомиться с Иисусом
- 3 Ступень 100 – курсы (Курс 101 Членство в Саддлбэке – членский договор Самоотдача для развития зрелости Ступень 200- Курсы Расти, следуя примеру Иисуса Курс 201 Установить степень своей духовной зрелости 73 Договор о зрелости 3 Самоотдача для службы Служить Иисусу Ступень 300 - курсы Найти свое место службы Служебный договор 4 Самоотдача для миссии Ступень 400 – курсы Найти свою жизненную миссию Миссионерский договор Сообщить Иисусу Сводка об институте развития Ступень 100 – курсы Привести людей к Иисусу и христианской общине Ступень 200 – курсы Помочь людям в приобретении духовной зрелости Ступень 300 – курсы Вооружить людей навыками, которые им нужны для служения Ступень 400 – курсы Завоевать симпатии людей,

чтобы распространить Послание Христа по всему миру. Мы используем простое изображение игры в бейсбол, как символ для объяснения людям нашей концепции образования и развития отношений с общиной. Каждая степень означает законченный курс и более высокую ступень служения. Вы новичок и начинаете обучение с посещения курса 101 после подписания договора о членстве в общине Саддлбэк. Вы переходите на 2-ую ступень, пройдя курс 201 и подписав договор о духовном росте. Наконец, Вы окажетесь на 3-ей ступени, окончив курс 301 и заявив о своем желании сотрудничать с одной из рабочих групп общины. После прохождения курса 401 Вы – выпускник и готовы распространять свою веру, как дома, так и в своей миссионерских акций. Эти шаги будут объяснены подробнее ниже. Как и в бейсболе, участники, которые остаются на месте, не получают очков. Мы даем понять нашим новичкам в общине, что хотим сделать из них профессионалов. Нам хотелось бы, чтобы они приняли участие в семинаре-тренинге (16 часов) и взяли на себя договорные обязательства, которые объясняются на каждом этапе. Они имеют форму договора, мы заинтересованы в том, чтобы люди принимали их сердцем и подписывали, прежде чем идти дальше.<sup>74</sup> Ни один из членов не может перейти на другую ступень, не приняв договорных условий соответствующего этапа. В большинстве приходо хорошо отработана практика общения с верующими людьми на первой или на второй ступенях. Люди ‘открывают свое сердце’ для Христа, принимают крещение и становятся членом общины (это соответствует первой ступени). Во многих приходох великомерно помогают молодым христианам на пути развития христианских навыков и духовной зрелости (это соответствует второй ступени). Но редко в какой общине есть план, дать каждому христианину соответствующую общественную нагрузку (служение – третья ступень) и еще реже Вы найдете приход, в котором верующего учат “завоевывать” для Христа симпатии других людей и настраивают на выполнение своей жизненной миссии (исходная .жизненная платформа). Наша важнейшая задача в Саддлбэке состоит в том, чтобы “публику”, или другими словами, наблюдателей превратить в людей с активной жизненной позицией. Вы оцениваете силу армии не по тому, сколько солдат сидят и едят в офицерской столовой, а по ее успехам на фронтах. То же самое касается силы общины: она заключается не в том, сколько человек приходит на богослужение (количество), а в том, какова сила “ядра общины”. В начале 80-х я всегда шутил, что моя задача в том, чтобы превратить “юппис” (Young Urban Professionals – молодежная организация профессионалов) в “юммис” (Young Urban Missionaries – молодежная организация миссионеров). Как я уже сказал, я верю в то, что община – это своего рода “кузница миссионеров”. Мы можем выполнить свой миссионерский долг только в том случае, если сумеем провести наших прихожан через несколько этапов духовного развития и превратить их в христиан с активной жизненной позицией.<sup>4</sup> Целенаправленно работайте над созданием малых групп. Мы не ждем от малых групп выполнения одних и тех же задач; они могут формироваться индивидуально. Группы для ищущих: эти группы создаются исключительно для проведения Евангелизации. В них создается

комфортная атмосфера для новичков, когда они могут задать вопрос, рассказать о своих сомнениях или проверить себя в деле, которое задумал для них Иисус. Группы-поддержки: у нас есть группы поддержки для общественного попечительства, объединений и молитвы. Несколько таких групп созданы у нас для того, чтобы оказывать помощь и поддержку нуждающимся в определенные моменты жизни, например, молодым родителям, студентам или бездетным парам. Другие помогают освободиться от душевных потрясений, например, после смерти партнера или развода. У нас есть также несколько реабилитационных групп. Служебные группы: эти группы созданы для определенных учреждений, например для нашего приюта для сирот в Мехико, для работы в тюрьме или для моральной поддержки людей после развода. В таких группах возникает естественное общение, поскольку есть общая цель, проект или общая задача. Группы роста Группы такого рода предлагают "духовную пищу", тренировки "духовного роста" и углубленное изучение Библии. У нас есть более 50 разных учебных планов на выбор; во многих из этих групп разбирают тематику предыдущей проповеди. Вместо того, чтобы подстраиваться под групповую психологию по принципу "приспособления к большинству", мы позволяем людям найти свою группу, ту, которая лучше всего отвечает их потребностям, интересам, возрасту или духовной зрелости. Мы не надеемся, что каждая малая группа выполнит каждое поручение общины, но мы требуем от них, чтобы каждая из них была ориентирована на выполнение по меньшей мере одного из них.

5 Проводите целевую кадровую работу Каждое лицо, которое становится нашим сотрудником (сотрудницей) получает описание проекта, который напрямую связан с миссией нашей общины. Когда ведутся установочные переговоры, мы задаем несколько стандартных вопросов, чтобы выяснить, какие цели нашего прихода интересуют кандидата прежде всего, и подбираем ему соответствующее задание. Мы обращаем внимание не только на характер и компетентность во время собеседования, но и на силу чувств, соответствующую определенной миссии общины. Люди, которые в восторге от того, что они делают, мотивируют себя сами. Если бы мне пришлось сегодня учреждать приход, то я начал бы с того, что стал бы пять добровольцев на неоплачиваемые должности: музыкального руководителя и специалиста по молитвам, чтобы иметь помощников при подготовке богослужений; ответственного за членство в общине, преподавателя Вводного курса (101) и управляющего/куратора членов общины; ответственного за духовную зрелость прихожан – преподавателя курса 201 и куратора "библейских" программ для "отдающих" членов прихода; ответственного за служебные подразделения – преподавателя курса 301, который проводит с верующими беседы по раскрытию "таланта отдавать себя людям" и курирует актив, работающий на общественных началах; и руководителя миссии, который руководит курсом 401 и курирует наши программы по евангелизации и миссионерской работе в нашем окружении. Если община начнет увеличиваться, то я бы оформил их на полставки, а затем определил на полную ставку. С этим планом Вы можете работать в соответствии со своими задачами, независимо от

величины Вашей общины. Каждая община может быть отмечена светом своей миссии, независимо от своей величины.

6. Методично создавайте свою структуру. Вместо того, чтобы строить общину в соответствии с традицией, Вам надо создать структуру с командами, которые соответствуют основным миссионерским направлениям. В Саддлбэке каждая группа общественников и каждый сотрудник подчинены одной из пяти команд, каждая из которых занимается своим направлением работы. В альтернативном варианте каждая команда подчинена пастору, работу которых координирует специально назначенное лицо; команда 7 имеет смешанный состав: оплачиваемые сотрудники и общественники. Они вместе создают программы, проводят мероприятия и организуют службы, все это в русле определенного миссионерского направления, с которым связана определенная команда.

Миссионерская команда: эта команда настроена на выполнение поручений по Евангелизации. Ее целевая группа – это наше окружение. В ее задачи входит планирование, реклама, все мероприятия по "наведению мостов", организация групп для "ищущих", курирование курсов по Евангелизации (включая курс 401), Евангелические акции и программы, а также миссионерские проекты в нашей общине. Они отвечают за организацию всего, что необходимо, чтобы привлечь людей из окрестностей и мира в общину Христа. Важной задачей общины является делегирование христиан в мир. В наши планы входит, что в итоге 25% наших членов работают каждый год в одном из миссионерских проектов. Мне было бы приятно, если бы летом число наших посетителей сократилось не потому, что люди в отпуске, а потому что они работают на кукурузном поле. Другая цель состоит в том, что в ближайшие 20 лет община в Саддлбэке должна отправить в мир 200 профессиональных миссионеров. За последний год мы командировали несколько наших взрослых прихожан для участия в миссионерских проектах на пяти континентах, а наша молодежь помогла при осуществлении проекта в нашем приюте для сирот в Мехико и приюте для бедняков в Лос-Анжелесе.

Музыкальная группа (ответственные за молитвы): эта команда отвечает за все, что связано с богослужением. Их целевая группа – все посетители проповедей. В их задачи входит планирование и курирование наших воскресных богослужений для ищущих, участие в молитвенных мероприятиях, организация их музыкального сопровождения и прочее в зависимости от нужд общины.

Членская команда: эта группа отвечает за общение. Ее целевая группа – вся община. В ее задачи входит забота о пастве. Ее члены ведут ежемесячный кружок для "потенциальных прихожан" (курс 101) и курируют все группы поддержки, свадьбы, похороны, пасторское социальное обеспечение, посещение больных и прочие вспомогательные акции. В эту группу входит духовник. Это команда отвечает также за все крупные мероприятия в нашей общинной семье.

Команда "духовной зрелости": эта команда взяла на себя обязательство стать "учениками" Христа. Ее целевой группой являются принявшие это решение. Их цель заключается в том, чтобы вести прихожан по пути развития духовных качеств и помочь им в достижении зрелости. Эта команда проводит ежемесячные занятия (курс 201) и отвечает за программы Института развития, за богослу-

жения в рабочие дни, занятия по изучению Библии, так называемые "группы роста", занятия с которыми проводятся на дому у прихожан, определенные меро-приятия, способствующие духовному росту всей общины. Эта команда отве-чает за инструкции по развитию веры в семье и планы по изучению Библии, атакже за всю печатную продукцию, которая может помочь верующим в их ду-ховном росте. Актив. Этой команда имеет поручение в рамках миссии "служение". Ее целевая группа – ядро общины. К ее задачам относится подготовка из прихожан сотру-дников, ведь ее члены помогают прихожанам определиться со своим призванием(программа под названием SHAPE): или продолжать уже начатое дело, или най-ти для себя новое занятие. Эта команда руководит нашим "Центром развития служения" и отвечает за все служебные группв, за ежемесячные занятия по кур-су 301 и встречи "Соль". Она поддерживает, тренирует и руководит сотру-дника-ми общины, которые работают на общественных началах. Цель этой команды состоит в том, чтобы помочь прихожанам, найти свое место, которое наилуч-шим образом отвечает их талантам и способностям.7. Целевая проповедническая работаДля того, чтобы способствовать развитию здорового, стабильного христианина, Вам надо составить план проповедей. который включает в себя ряд проповедей, тематически соответствующих пяти миссионерским задачам общины. Серии проповедей состоят из четырех на одну ну тему, таким образом, Вам надо рас-считывать на 20 недель. Для того, чтобы читать проповеди на другие темы, у Вас остается больше полугода. Планирование проповедей с упором на миссионерские задачи прихода не озна-чает, что Вы должны читать проповеди только о самом приходе. Эти задачи должны касаться каждого. Говорите об этом, т.е. о пяти заданиях Господа для каждого христианина. Здесь приводятся, как пример, несколько названий про-поведей, в которых я показал частный аспект пяти задач Господа: "Ты можешь оказывать влияние" – это была серия проповедей, которая должна была моби-лизовать людей на служение; "Шесть шагов веры" – серия проповедей об испы-таниях, черех которые Господь проводит христиан, чтобы они состоялись. "Учитесь, слышать голос Господа" – серия проповедей о важности молитвы; "Отвечать на важнейшие вопросы жизни" – серия проповедей об истории Апостолов, как подготовка к Евангелизации; "Строить прочные отношения"- это была серия проповедей с смысловой опорой на Первое послание к корин-фянам, которая должна была укрепить общение в нашей общине. Если Вы буде-использовать тему пяти назначений, как лейтмотив при составлении своего пла-на, то Ваши проповеди обретут цель.8. Целевое планирование бюджетаКаждая позиция в нашем общинном бюджете появляется с учетом назначения прихода, как поддержка этой цели. Если Вы хотите моментально установить приоритеты общины, то Вам надо заглянуть просто в бюджет или план меро-приятый. Способ "траты наших денег и нашего времени" показывает, что для нас действительно важно, независимо от того, что мы утверждаем или во что верим. Если Ваша община принимает Евангелизацию в качестве приоритета, то Вы должны быть в состоянии открыть на это статью расхода, которая будет показана

в Вашем бюджете. Иначе Вы будете "работать вхолостую".9. Целевое планирование встреч При составлении планов выделяйте каждый год соответственно два месяца, во время которых одно из назначений общины приобретает особый вес. Затем Вы назначаете команду (в составе сотрудников или также общественников), которая отвечает за выполнение этого задания перед всей общиной во время этого периода.<sup>78</sup> Например, январь и июнь объявляются месяцами, посвященными духовной зрелости. Если Вы целый месяц посвящаете этой тематике, то Вы можете перечитать в общине Новый Завет, выучить наизусть за неделю библейский стих или провести семинар или целое занятие в приходе, посвященное изучению Библии. Февраль и июль могут быть посвящены служению. Во время этих месяцев Вы можете организовать "ярмарку услуг", чтобы приобрести помощников. Пастор может организовать серию проповедей о служении людям. Можно провести кампанию по приему новых членов в рабочие группы. Март и август могли бы стать месячником миссионерства, посвященными таким мероприятиям, как персональный тренинг по Евангелизации, миссионерской конференции и определенным миссионерским проектам, когда может понадобиться помощь многих людей. Апрель и сентябрь могли бы стать месячником, посвященным теме членства. Эти месяцы хороши были бы для увеличения числа прихожан новичками из посетителей богослужений. Вы могли бы организовать целый ряд общественных мероприятий для всей общины: пикники, концерты, фестивали. Май и октябрь могли бы быть посвящены тематике "молитвы" – как в личном, так и общественном ее аспекте. Если Вы таким образом спланируете месячники, посвященные тематике пяти назначений общины (по 2 в год), то у Вас еще останутся 2 месяца, в данном случае – ноябрь и декабрь -, которые уже заняты осенним праздником урожая и Рождеством. Не обманывайте себя, если Вы не составите целевой план, то Ваши цели не приобретут должного веса.<sup>10</sup> Проводите целевую оценку в общине, которая должна оставаться эффективной в постоянно изменяющемся мире, должна проводиться последовательная оценка происходящего. Планируйте постоянные ретроспективные обзоры и ревизии. Проводите оценку, чтобы достичь отличного качества. В общине, ориентированной на свое предназначение, ее задачи становятся масштабом для оценки эффективности. Иметь цель, не имея практической возможности увидеть и оценить результат, сопоставимо с отправкой НАСА ракеты на Луну без системы управления: Вы будете не в состоянии проводить маневры в пути для корректировки курса, и поэтому, возможно, никогда не окажетесь у цели. В Саддлбэке мы разработали вспомогательное средство для корректировки курса, который мы назвали "Саддлбэк в сей момент". Наши сотрудники из бюро общины контролируют его ежемесячно. Это обзор на шести страницах процесса развития навыков в "школе у Христа". Здесь показано, кто на какой ступени развития по нашей системе (диаграмма игры в бейсбол) находится. Здесь также показано, сколько людей на данный момент находятся в каждом кругу самоотдачи и реализации, и имеются другие "ключевые индикаторы" здоровья общины. Эта система оценки позволяет нам проводить ежемесячный контроль качества выполнения задач в

общине. Тревожные моменты легко улавливаются при по-мощи этой системы. Например, если число посетителей увеличилось за год на 35%, в то время как число членов общины и малых групп только на 20%, то мы знаем, что надо исправить недостаток в процессе. Такая статистика помогает нам, оценить процесс интеграции и понять, где мы что-то должны изменить. Как я уже писал в одной из предыдущих глав, мы должны постоянно задавать себе вопрос: "Как идут наши дела?" и "В каком состоянии наше дело?"

Если Вы будете стараться реализовать свое назначение в каждой сфере своей деятельности, то Вы заметите, как Ваша община становится сильнее и сильнее. Вместо того, чтобы искать каждый год новые программы для воодушевления людей и их мотивации, у Вас в руках есть инструмент, позволяющий сосредоточиться на существенных вещах. Вы в состоянии, извлечь урок из каждой ошибки и удвоить каждый успех. Если Ваша община преследует неизменные задачи, то становится возможным, каждый год вносить поправки для улучшения результатов. Время работает на Вас. Чем больше членов прихода начинают понимать его цели и работать на реализацию этих целей, тем сильнее становится Ваша община.

### Часть 3

### Глава 9

Кто входит в Вашу целевую группу? Иисус: "Он же сказал в ответ: я послан только к погибшим овцам дома Израилева" Ев. от Матфея 15,24 Павел: "Напротив того, увидев, что мне вверено благовестие для необрезанных, как Петру для обрезанных". Послание к галатам 2,7

Однажды я смотрел комикс о земляных оерехах, в котором говорится о стратегии Евангелизации многих общин. Чарли Браун упражняется в своем саду в стрельбе из лука. Вместе того, чтобы целиться в цель, он опускает стрелу в деревянный забор, после этого идет к нему и рисует мелом цель вокруг торчащей стрелы. Люси подходит к нему и спрашивает: "Почему ты это делаешь, Чарли Браун?" Он отвечает, нимало несмущаясь: "Так я стреляю без промаха!"

К сожалению, эта же логика типична для мероприятий по Евангелизации во многих общинах. Мы посылаем "стрелы" "Благой вести" наугад в пространство, и если мы в кого-нибудь при этом попадаем, то говорим: "Это и была наша цель". Наши мероприятия плохо спланированы, стратегически не продуманы – мы не имеем в виду конкретную цель, а просто ставим "галочку" рядом с фамилией того, кого мы заинтересовали, и на этом успокаиваемся. Это невероятно малодушный способ проведения Евангелизации. Приводить людей в общину Христа – для нас слишком важная задача, так что мы не можем позволить себе такое халатное отношение к ней. Слишком во многих общинах позволяют себе наивное отношение к Евангелизации. Если Вы спрашиваете их членов: "С кем Вы работаете, чтобы увеличить количество прихожан в общине Христа?", то вероятно получите в ответ: "С каждым! Мы пытаемся завоевать весь мир для Христа". Конечно, в этом заключается цель миссионерства, это должно стать темой молений в



каждой общине, но на практике ни в одной конкретной общине не способны "достучаться до сердца каждого". Поскольку люди такие разные, то ни в одной общине не смогут заинтересовать и увлечь каждого. По этой причине нам нужны всевозможные виды общин. Все вместе мы сумеем добиться того, на что не способны ни одна конкретная община, ни одна стратегическая задача, ни одно направление. 9-2 Ни в одной общине не способны достучаться до сердца каждого. Нужны всевозможные виды общин, для того чтобы найти общий язык с самыми разными людьми". Если Вам однажды доведется провести полдня в здании аэропорта, то Вы поймете, что Господь любит разнообразие. Он сотворил бесконечное разнообразие людей с самыми разными интересами, увлечениями, прошлым и личностными характеристиками. Чтобы суметь увлечь этих людей идеями Христианства, требуется разнообразие стилей Евангелизации. Послание остается тем же, но методы и стиль его "внедрения" должны быть очень разными. Я всегда уклоняюсь от дискуссий, какой метод проведения Евангелизации лучше. Это зависит от того, кого Вы пытаетесь заинтересовать. Я за любой метод, который позволит найти "ключик", по крайней мере, к одному человеку, разумеется, этически приемлемый метод. Я считаю, что однажды критики определенного метода попадут на небо и обнаружат там всех людей, которые попали туда именно благодаря этому "чудовищному" методу. Мы никогда не должны критиковать какой-либо метод, который благословил Господь. Чтобы усилия Ваших прихожан в деле Евангелизации были успешными, Вам надо определиться с целевой группой. Посмотрите, какие группы населения живут в Вашей местности, посмотрите для какой группы Ваша община оснащена лучше всего, чтобы наладить контакт, а затем посмотрите, какие виды Евангелизации подходят лучше всего для того, чтобы суметь найти подход к определенному типу людей. Понимание с кем Вы хотите иметь дело, много облегчает Евангелизацию. Представьте себе, что произойдет с коммерческой радиостанцией, если ее сотрудники будут стараться убажывать любого слушателя. Радио, предлагающее широчайший спектр музыкальных программ: классику, "тяжелый металл", кантри-музыку, рэп, рэги, госпел в конце концов оттолкнет всех. Никто не будет слушать его программы. Никогда не критикуйте какой-либо метод, который благословляет Господь. Популярные радиостанции выбирают себе публику для вещания. Они проводят маркетинговые исследования в радиусе вещания, устанавливают, что какая-то часть населения не охвачена радиовещанием, а затем устанавливают те или иные возможности для "завоевания" внимания этой группы. 9-3 Определение нашей целевой группы было второй по важности задачей по сравнению с ростом Саудовской Аравии. После того, как мы выяснили, с кем наши прихожане могут сотрудничать лучше всего для увеличения общины Иисуса Христа, то стали сознательно искать таких людей. Когда мы планируем какое-либо евангелическое мероприятие, то имеем в виду всегда определенную группу населения. Наше послание определяется Библией, но наши "целевики" определяют, когда, где и как мы его сообщаем. Само собой разумеется, что Вам надо хорошенько подумать и однажды, кто мог

бы стать членом Вашей целевой группы, пока Вы не выяснили, в чем заключается основная задача Вашей общины. Сперванало заложить библейское основание. Я наблюдал общины, в которых сначала была разработана стратегия Евангелизации, без наличия основания в виде вечного наказа Господа. В результате, ситуация в таких общинах была нестабильной и далекой от заповедей библейских; такие приходы сильнее зависели от конъюнктуры, нежели от слова Господа. Его Послание не должно быть скомпрометировано. Наше Послание определяется Библией, но наши "целевики" определяют, когда, где и как мы его сообщаем. Целенаправленное проведение Евангелизации в библейском духе. Методика проведения Евангелизации с учетом особенностей конкретной группы является библейским принципом в церковном служении. Он так же стар, как Новый Завет. Когда одна жительница Ханаана попросила Иисуса помочь ее дочери, одолеваемой бесами, то он прилюдно провозгласил, что его отец наказал ему сосредоточиться только на "погибших овцах дома Израилева" (ср. Мт. 15, 22-28). И хотя Иисус вышел за рамки этого наказа и вылечил дочь женщины, оценив силу ее веры, однако в миру он открыто обозначил евреев той группой, общение с которой является целью его земного труда. Был ли он неправа или имел предрассудки? Конечно, нет! Иисус настроился в своем служении на одну группу, для того чтобы получить хорошие плоды от этого, а не ради исключительности. Еще до этого он наставлял своих учеников, также сосредоточить свои усилия в служении. В Евангелии 9-4 от Матфея (глава 10, стихи 5-6) написано: "Сих двенадцать послал Иисус, и заповедал им, говоря: на путь к язычникам не ходите, и в город Самарянский не входите; а идите наипаче к погибшим овцам дома Израилева;" Апостол Павел посвятил свой труд язычникам, а Петр служил иудеям (Гал. 2, 7). Оба были востребованы в своем служении, внесли важный вклад в дело Христа и принесли пользу. Евангелия тоже были написаны с установкой на определенную группу. Вы когда-нибудь задумывались над этим, для чего Господу понадобилось четыре автора и четыре книги, чтобы рассказать о жизни Христа. В конце концов, почти все истории и поучения дублируют друг друга в Евангелии от Марка и Евангелии от Матфея. Для чего нам нужны обе книги? Поскольку Евангелие от Матфея было обращено к иудейским читателям, а Евангелие от Марка было предназначено для язычников. Они содержат одно и тоже Послание, но так как оно было написано для разной публики, то их стиль разный. Таким образом, метод "настройки" на определенную публику при проведении Евангелизации изобретен самим Господом. Он ждет от нас, что мы расскажем людям своей вере своими словами. Концепция целевой Евангелизации – уже составная часть миссионерского наказа. Мы должны найти учеников во всех нациях. Греческое слово "ta ethne", от которого образовано наше понятие "этнический", обозначает в контексте Нового Завета прежде всего разные языческие народы. Каждая из этих уникальных групп требует своего подхода в деле Евангелизации: Евангелие должно быть написано так, чтобы оно было понято в своем определенном культурном своеобразии. В марте 1995 выступление Билли Грэхэма в Пуэрто Рико синхронно переводилось на 116 языков для

слушателей во всем мире. Одно и то-же Послание, переведенное на язык конкретного народа и сопровож-даемое в трансляции его музыкой и свидетельствами...Более миллиар-да людей слышали эту Благою Весть на родном языке с музыкальнымсопровождением и свидетельствами, которые были настроены на вол-ну конкретного народа. В истории это великий пример Евангелизации,предназначенной для разных целевых групп.Практика проведения Евангелизации в целевых группах особенно важ-на для малых общин. В маленьком приходе с ограниченными возмож-ностями архиважно максимально использовать то, что имеется в рас-поряжении. Сосредоточьте свои усилия на том, чтобы наладить тесный контакт с людьми, с которыми Ваши прихожане нашли общий язык.9-5Иисус настроился в своем служении на одну группу, для того чтобы получить хорошие результаты, а не ради идеи исклю-чителности.В малых приходах надо очень взвешенно принимать ответственные решения по важным вопросам. Поскольку, например, невозможно в рамках одного богослужения удовлетворить музыкальные вкусы всех, а в малых приходах не могут предложить разные виды церков-ных служб, то Вам надо искать группу людей с примерно одинаковой ориентацией. Если в общине еженедельно меняется стиль музыкально-го сопровождения, то эффект аналогичен, как в примере с радиостан-цией с пестрым набором программ. Это никого не осчастливит.Преимущество большой общины в том, что в ней имеются ресурсы для создания разных целевых направлений в работе. Чем больше Ваша община, тем большее разнообразие программ, мероприятий и даже видов богослужений Вы в состоянии предложить людям. Когда мы на-чинали в Саддлбэке, то выбрали одну единственную группу в качестве объекта влияния: офисных работников-молодоженов, обходящих церковь стороной. Мы выбрали их потому, что они составляли боль-шую часть населения в Саддлбэке, и я мог найти с ними общий язык.Но когда наша община выросла, то мы смогли создать дополнительные подразделения и программы для работы с молодежью, одинокими людьми, заключенными, пожилыми людьми, с родителями детей сврожденными недостатками развития, а также с испаноязычным насе-лением, корейцами, вьетнамцами и другими группами населения. Работа в малых приходах будет более эффективной, если прихожане будут делать то, что у них получается лучше всего.Как определяют свою целевую группуЕвангелизация с ориентацией на определенную целевую группу начи-нается с того, что собирается максимум информации о ее особенностях.В Вашем приходе должны определить специфику группы по 4 пара-метрам: географическому, демографическому, культурному и духовно-му. На занятиях по герменевтике и нравоучению в теологическом се-минаре я понял, что для того чтобы суметь правильно понять Новый Завет, надо приобрести сначала исчерпывающие знания по географии, культуре, религии и обычаям людей, которые жили в это время. Лишь после этого я смог обнаружить в этом контексте вечную правду Слова Божья. Этот процесс называется "экзегеза". Каждый проповедник, который хотел бы проповедовать слово божье, использует его.9-5К сожалению, ни на одних курсах меня не научили тому, что я долженизучать свое

собственное окружение при помощи метода "экзегезы", прежде чем я начну проповедовать современникам вечное Слово Божье! Если я хочу быть точным в своих проповедях Слова Божья, то я должен отдать должное в полной мере географии, традициям, культу-ре и религиозному контексту моего современного окружения, как это было при изучении Библии и ее фактического содержания. Определите свою целевую группу с точки зрения географии. У Иисуса был план Евангелизации мира. В Истории Апостолов (гл. 1, стих 8) он определил 4 географических цели для своих учеников: "новы примете силу, когда сойдет на вас Дух Святой; и будете Мне свиде-телями в Иерусалиме и во всей Иудее и Самарии даже до края земли". Многие исследователи Библии указывают на то, что концовка "Деяний Апостолов" представляет собой точное описание модели распростра-нения религии. Послание было доставлено сперва евреям в Иерусали-м, затем в Иудею, после этого в Самарию и наконец нашло распростра-нение во всей Европе. В Вашей рабочей ситуации установление географических границ для Вашей целевой группы просто означает, что Вы регистрируете, где живут люди, контакт с которыми Вы хотите наладить. Вам надо приобрести план города или региона, в котором Вы живете, и отметить населенный пункт, в котором находится Ваша община. Затем Вы бере-те расстояние, измеряемое по эталону движения примерно 15-20 мин. на автомобиле в любом направлении от Вашей общины и отмечаете границы этого района как Ваше "первичное поле деятельности". Это Ваш "пруд с рыбками" для проведения Евангелизации. В администра-ции Вы можете позже получить информацию об отдельных политичес-ких группах, которые имеются в этом районе и узнать, сколько людей проживает в соответствующих районах. Когда Вы устанавливаете географические рамки Вашей целевой груп-пы, то Вам нельзя сбрасывать со счета разные факторы. Во-первых, выражение "приемлемое время езды на транспорте" достаточно субъективно. Средне-статистическое время передвижения на транспорте в определенных районах сильно варьируется, в зависимости от того, о какой части страны Вы говорите. Сельские жители больше располо-жены к тому, чтобы передвигаться на большие расстояния, чем городс-кие. Люди предпочитают проехать более длинную дорогу на автобанае, чем на городской улице с множеством светофоров. По моим оценкам, в лучшем случае их устроят 10-12 перекрестков со светофорами. 9-7 Во-вторых, сегодня люди выбирают общины на основе отношений и предлагаемых программ, а не на основе местоположения. Если некто живет поблизости от Вашей общины, еще не означает, что Вы "автома-тически" найдете с ним общий язык. Возможно, что у него просто не лежит душа к этому общению. С другой стороны, есть люди, которые предпочитают проехать мимо дюжины других приходов, чтобы оказаться у Вас, потому что они нашли у Вас то, что искали. В третьих, чем больше Ваша община, тем шире ее диапазон. К нам пришли люди, которым надо ехать больше часа до Саддлбэка, потому что мы предлагаем здесь какую-либо программу или поддержку, кото-рые они не смогли найти поблизости. Как правило верно, что люди более склонны ехать дальше на мероприятие в большой приход, в ко-ром предлагают более широкий спектр программ, чем в

маленькую общину с ограниченным предложением разных мероприятий. Еще одна возможность географической маркировки района, прилегающего к Вашему приходу – нарисовать вокруг его круг с радиусом 8-10 км. После этого Вы сможете подсчитать, сколько людей живет в этой местности. Это Ваша "стартовая площадка". По статистике 30% немцев не приписаны к церкви ("далекие от церкви"), более 60% номинально числятся, но ходят на службу редко или вообще не ходят ("соблюдающие дистанции"). Если Вы проведете подсчет населения Вашей епархии и прикинете в процентном отношении, сколько человек относятся к этим двум группам, то поймете, что "поля созрели для жатвы". После того, как Вы определили "географическое положение" Вашей целевой группы, Вам станет ясно "сколько рыбок в Вашем пруду". Это очень важно, поскольку специфика населения в Вашей местности является важным фактором в решении стратегических вопросов. В районе с большой плотностью населения можно сосредоточиться только на одном сегменте и, тем не менее, "вырастить" большую общину. В местности с малой плотностью населения Вам придется наметить несколько отправных точек для разных групп, чтобы создать большой приход. Неумно игнорировать демографию, если Вы хотите составить прогноз о численности населения. Независимо от того, насколько сплоченной является община, она никогда не станет действительно большой, если в Вашей зоне влияния живут только 1000 человек. Это не зависит от склада пастора или недостатка преданности со стороны паствы. Это 9-8 простая математика. Я был в нескольких больших приходах в больших городах, которые руководствовались в своей жизни специальной стратегией, благодаря которой можно установить контакт, возможно, только с пол-процентом населения. Но поскольку в этой местности проживало 200.000 человек, то в общину на богослужения приходило 1000 человек. Подражание этой практике в приходе маленького города с расчетом на аналогичное количество посетителей богослужений привело бы в тупик и стало большим разочарованием. Для того чтобы выйти на реальные цифры, Вам надо рассматривать процентуальное соотношение с численностью населения, а не фактическое число посетителей богослужений. Результат стратегических усилий со статистикой 1000 посетителей церкви в городе с двухсоттысячным населением сопоставим вероятно с цифрами: 50 человек на богослужении в церкви в населенном пункте с численностью населения 1000. Вряд ли разумно или целесообразно проводить сравнения между общинами по количеству посетителей. Каждая община имеет свой, образно говоря, "пруд с рыбками", который заполнен разным количеством и разными "сортами рыб". Это похоже на сравнение яблок с грушами: две общины внешне, вероятно, очень похожи, но если посмотреть более внимательно, то обнаружатся их различия. Составьте "демографическую характеристику" Вашей целевой группы. Вам надо не только установить, сколько человек проживает в Вашей местности, но и Вы должны также знать, какой это контингент. В первую очередь я должен Вас предостеречь: не "перегибайте" с демографическими исследованиями! Вы можете затратить массу времени на сбор

демографических фактов и информации о Вашем окружении, ко-торые вообще не имеют значения для Вашей общины. Я познакомился с учредителями общин, которые затратили месяцы на это. Чтобы завес-ти чудесные папки, полные информации демографического характера об их потенциальных миссионерских областях. Все это было интерес-но, но многое было не по существу о задаче, стоящей перед общиной. Достаточен набор актуальных демографических фактов, которые Вы должны собрать о людях в Вашем окружении. На мой взгляд важней-шие факторы для того, чтобы прозондировать местность для цели Евангелизации, следующие:- возраст: сколько человек входит в разные возрастные группы?- семейное положение: сколько холостяков? Сколько семейных пар?9-9- доход: средний доход в семьях- образование: уровень образования в этой местности- занятость: какие профессии преобладают?Каждый из этих факторов влияет на то, как Вы служите людям и как Вы провозглашаете Благою Весть.У молодежи, например, другие страхи и надежды, чем у пенсионеров.Поскольку провозглашенное Евангелия апеллирует в потусторонний мир и выдвигает в качестве вознаграждения небеса, то это, вероятно, не вызывает особого интереса у молодежи, которая думает, что еще все впереди. Молодого человека не интересует, как правило, жизнь после смерти. Он полностью занят выяснением вопроса, есть ли смысл или цель в этой жизни. Широкий опрос населения показал, что менее 1% населения интересуется ответ на вопрос: "Как я могу попасть на небеса?"Эффективный способ рассказать молодежи о Боге, показав как мы через Иисуса можем обрести единение с Господом. С другой стороны, многих пожилых людей интересует вопрос о подготовке к жизни вечной, потому что они знают, что их пребывание на земле может прекратиться в любой момент. Семейные люди имеют другие интересы по сравнению с холостяками.У бедняков и людей со средним достатком разные проблемы. У бога-тых людей свои "заботы.". Выпускники институтов, как правило, имеют другое мировоззрение, чем люди со средним образованием. Важно иметь представление о мировоззрении тех, кого Вы пытаетесь "завоевать во имя Христа".Если Вы очень заинтересованы в том, чтобы Ваша община имела авторитет, то Вам надо стать своего рода экспертом в округе. Пасторы должны знать больше о своем городе, чем кто-либо другой. Как уже было упомянуто в первой главе, до переезда в Саддлбэк я три месяца "штудировал" демографические исследования и статистику, так что я мог сказать, кто собственно живет в долине Саддлбэк. Прежде чем ступить на эту землю, я знал, сколько людей там живет, где они рабо-тают и сколько зарабатывают, их уровень образования и многое другое.Где Вы можете познакомиться с информацией подобного рода? Имеет-ся целый ряд источников, как то: Отдел статистики Федерального ведомства, городские и поселковые отделы планирования, архивы, Промышленная и Торговая Палаты местного значения, социальные организации на месте, строительные фирмы, маклеры и предприятия бытового обслуживания. В больших церковных общинах имеются 9-10 информационных демографических "банки данных", материал которых Вы можете использовать.Определите культурное своеобразие своей целевой

группы. Важно иметь представление о демографической структуре Вашего окружения, но еще важнее знать его культуру. Этому Вы не найдете демографической статистике. Я использую слово "культура", как жизненный стиль и образ мышления тех людей, кто живет поблизости от Вашей общины. В деловом мире используется понятие "психография", как просто изящный способ обозначения ценностей, интересов, "душевных ран" и страхов людей. Задолго до того, как деловой мир стал использовать психографию, христианские миссионеры установили различия между культурами. Ни один миссионер не станет проводить в чужой стране Евангелизацию и служить людям, не познакомившись сначала с их культурой. Было бы глупо делать это. В нашем современном, светском мире важно понимать культуру, в рамках которой мы выполняем нашу миссию.

Мы можем не соглашаться с некоторыми постулатами этой культуры, но мы должны ее понимать. В нашем городе, вероятно, существуют, одновременно несколько "субкультур" или "подгрупп". Для того, чтобы найти общий язык с представителями этих групп, мы должны узнать, что они думают. Какие у них интересы? Что ценно для них? Что вызывает душевные раны? Чего они боятся? Каковы важнейшие признаки их жизненного стиля? Их любимые радиопрограммы? Чем больше мы знаем этих людей, тем проще найти взаимопонимание. Одно из основных препятствий для увеличения численности приходо-включается в определенной "слепоте" людей – неумении отдавать себе отчет в том, что люди отличаются между собой в социальном и культурном отношении. Так ли одинаковы все белые? Конечно, нет. Одинаковы ли испаноязычные народы или жители Азии? Нет. Тренированный глаз фиксирует отличия между людьми, которые живут в Вашей местности. Одно из основных препятствий в деле увеличения числа приходо-включается в определенной "слепоте" людей. Лучший способ познакомиться с культурой, образом мыслей и жизненным стилем людей – поговорить с ними лично. Вам не надо обращаться к услугам специальной фирмы, Вы просто выходите на улицу и встречаетесь с людьми. Проведите свой собственный опрос. Спросите их, что их больше всего беспокоит. Выслушайте их обиды, рассказы о "душевных ранах", потрясениях. Ни одна книга или демографическое исследование не способны заменить "беседы по душам" с людьми. Статистики показывают только часть картины. Вы должны пообщаться с человеком наедине, настроиться на "волну" Вашего окружения благодаря личным контактам. Я уверен, что это незаменимо. Лучший способ познакомиться с культурой, образом мыслей и жизненным стилем людей – поговорить с ними лично.

Определите специфику Вашей целевой группы в духовном отношении. После того, как Вы познакомились с культурой населения в Вашем приходе, Вы должны заняться исследованием его духовности. Определите, что эти люди из Вашей епархии уже знают о Евангелии. Когда я, например, занимался этим вопросом в долине Саддлбэк, то установил, что 94% местного населения верят в бога или универсальную

силу, 75% верят в библейское определение Господа, 70% верят в загробную жизнь и 52% объясняют свое появление на земле духовной причиной. Эти знания стали моим ориентиром в рассказах о Господе. Для того, чтобы лучше узнать "духовный климат" в Вашем городе, Вам можно поговорить об этом с другими пасторами в этой местности.

Пастыри, которые несколько лет проработали в одной общине, должны иметь хорошее представление о местных проблемах и "духовном векторе" города. Прежде чем отправиться в Калифорнию для создания общины, я связался со всеми пасторами-евангелистами в долине Саддлбэк, чтобы узнать их точку зрения о духовных потребностях людей в этой местности. Задача оказалась потрясающе простой: я отправился в городскую библиотеку, нашел там издание справочника "Желтые страницы" для Ориндж-кантри, открыл его на странице с заголовком "общины" и выписал все имена и адреса приходов евангелического толка в долине Саддлбэк. После этого я написал каждому пастору письмо, в котором объяснил, чем я занимаюсь с просьбой ответить на шесть вопросов, которые были напечатаны на открытках с маркой. В ответ я получил более тридцати штук. Таким образом я собрал важную информацию и установил дружеские отношения с многими пасторами на долгие годы.

9-12 Несколько лет тому назад я познакомился с материалами исследования религиозной жизни американцев, которое было проведено специалистами университета в Нью-Йорке. В исследованиях указывалось, что 90% американцев традиционно имеют связь с религией. Даже если это означает, что они активно исповедуют свою веру, тем не менее в прошлом почти каждый американец имел те или иные связи с какой-либо религиозной организацией. Понятие "на дистанции с церковью" касается не только людей, которые ни разу не были в церкви, но также и тех, кто имеет те или другие церковные или общинные связи, но не установил личных отношений с Христом, а также и тех, кто давно уже не был в общине, как правило, несколько лет. 26% американцев отмечают свою связь с католической верой. Если Выживете на Западном побережье, то Вы, вероятно и скорее всего, будете общаться с католиками. Если Вы проживаете на юге, то Вашими потенциальными прихожанами, наверняка, станут люди баптистского круга (30%). В Северной Дакоте наибольшая вероятность, что люди, с которыми Вы будете общаться, лютеране (28%), а население штатов Канзас или Иова относят себя, по всей вероятности, к методистской церкви (13%). В штатах Айдахо, Вайоминг или Ута Вы можете рассчитывать на общение с мормонами. Так что, Вам надо знать свою местность. Всегда, когда я беседую о вере с теми, кто еще не установил своей связи с Христом, то пытаюсь найти общую "точку зрения", которая соотносится по возможности с "религиозными тылами" конкретных людей. Если я, например, разговариваю с католиками, то я знаю, что они почитают Библию, которую вероятно никогда не читали, что они признают таинство "Троицы", непорочного зачатия и Иисуса Христа- сына Господа. Наши точки зрения априори совпадают по некоторым важным вопросам. Моя задача заключается в том, чтобы показать различия между религией, которая настраивает рассчитывать на собственные силы, и



отношением с Иисусом Христом, которое опирается на милосердие. Когда я выступаю на пасторских конференциях, то постоянно бываю в контакте с пасторами, которые рассказывают мне, что их "общины точно такие же, приход в Саддлбэке". Если я их переспрашиваю, что они собственно имеют в виду, то они отвечают: "Мы стараемся установить контакт с людьми, далекими от церкви." Тогда я говорю: "Замечательно, а с кем именно Вы находите общий язык?" В конце-концов, те, кто не ходит в церковь, очень разные люди! Если мы утверждаем, что нашей целевой группой являются те, кто не ходит в церковь, то этого далеко недостаточно. Неверующие интеллектуалы в Беркли очень сильно отличаются от фермеров из сельской местности или от переселенцев в Лос Анджелесе. Требуется время и серьезные исследования, чтобы определить целевую группу для Евангелизации в Вашей общине. Но когда Вы однажды закончите свои изыскания, то поймете, почему некоторые методы Евангелизации в Вашей местности "работают", а у других нет. Это поможет Вам сэкономить ценную энергию и деньги на разные мероприятия по Евангелизации, которые не будут результативными. В начале 80-х некоторые общины пытались использовать маркетинг по телефону как прием по Евангелизации. Мы не попались на эту удочку в Саддлбэке. Спрашивается, почему? Потому что в наших опросах населения для определения целевых групп мы уже установили два факта. Во-первых, мы выяснили, что большинство жителей Ориндж-кантри раздраженно реагируют на звонки незнакомых людей, которые хотят что-то продать по телефону. Во-вторых, мы знали, что больше половины жителей в нашей области имеют тайные номера. Тема была на этом закрыта! Меня удивляет то обстоятельство, что общины часто выделяют тысячи долларов на евангелические проекты, не спросив сначала людей, с которыми они хотят установить контакт, что последние об этом думают, будет ли это плодотворно. Все неверующие люди очень разные. Личностный подход к Вашей целевой группе. Как только Вы собрали полную информацию о своем окружении, то я рекомендую Вам определить тип людей, с которыми в Вашей общине не хотят найти общий язык. Если Вы скомбинируете признаки жителей в Вашей местности в один воображаемый образ, то Вашим прихожанам будет проще понять, кто относится к Вашей целевой группе. Если Вы тщательно собирали информацию, то члены Вашей общины будут в состоянии узнать в своем соседе это гипотетическое лицо. В Саддлбэке мы назвали этот собирательный образ "Сэм Саддлбэк". Большинство наших прихожан вообще не затрудняет описание Сэма. Мы обсуждаем его в деталях на занятиях каждого членского курса. Сэм Саддлбэк – типичный неверующий, который проживает в нашей местности. Ему под сорок или чуть больше. Он закончил колледж или имеет университетский диплом. (Жители долины Саддлбэк имеют один из самых высоких уровней образования в Америке). Он женат на Саманте Саддлбэк и у них двое детей, Стив и Салли. Согласно его ответам на анкету, он любит свою работу, место проживания ему нравится, и он считает, что сейчас ему живется лучше, чем пять лет тому назад. Он доволен, даже самодоволен, собой своим положением в жизни. Он высококвалифицированный служащий,

менеджер или преуспевающий предприниматель. Сэм принадле-жит к категории населения с высоким уровнем доходов, но у него мно-го долгов, как правило, в связи с расходами на собственный дом.Здоровье и хорошая физическая форма имеют важное значение для Сэма и его семьи. Как правило, по утрам Вы можете увидеть его бегу-щим трусцой, а Саманта ходит три раза в неделю на аэробику в семей- ный фитнес-центр. Оба с удовольствием слушают современную поп- икантри-музыку, особенно во время занятий спортом. Когда речь идет об общественной жизни, то Сэм и Саманта предпочи-тают находиться в большой группе, а не в маленькой. Почему? В толпеСэм может затеряться и сохранить анонимность и свою личную неза-висимость, которую он ревностно оберегает. У Сэма "тайный" теле-фонный номер и он предпочитает жить в закрытых жилых комплексах.(Это было основной причиной тому, что в первые годы нашего суцст-вования мы использовали в качестве рекламы почтовые вкладыши).Объект нашего внимания: Сэм Саддлбэк- У него хорошее образование.- Он любит свою работу- Место, где он живет, ему нравится- Здоровье и хорошая физическая форма имеют первостепенное значение для него и его семьи.- Он предпочитает находиться в большой группе людей, а не в-малой.- Он скептически относится к организаторским возможностям религиозных организаций.- Он любит современную музыку.- Он считает, что сейчас ему живется лучше, чем пять лет назад.- Он доволен, даже самодоволен, собой и своим положением в жизни.- Он предпочитает свободные и неформальные формы жизни формальным.- Что касается денег и времени, то он живет в режиме лимита.9-15Другой характерной чертой Сэма является скепсис по отношению к тому, что он называет "организованной религией". Он может сказать:"Я верю в Иисуса, но просто не люблю организованные формы рели-гии". Мы не возражаем против таких высказываний, отвечая на этошутливым замечанием: "Именно поэтому Вам понравится у нас в Сад-длбэке. Мы представляем неорганизованную форму религии".Сэм предпочитает неформальные и неофициальные встречи. вместочопорных и формальных. Мы учитываем это при планировании богос-лужений, на которых мы хотим найти взаимопонимание с такими вотСэмами. Например, я никогда не надеваю пиджак и галстук, когда вы-хожу на проповеди перед жителями Саддлбэка. Я специально выбираюсвободный стиль одежды, для того чтобы вызвать симпатию у тех, с кем я пытаюсь наладить взаимопонимание. Я учитываю опыт апостолаПавла: "для Иудеев я был как Иудей, чтобы приобрести Иудеев;" (1 Кор. 9,20). Я уверен, что апостол Павел сказал бы на моем месте:"Когда я был в Калифорнии, то стал калифорнийцем, чтобы "приобрес-т калифорнийцев". Я не думаю, что для Иисуса было важно, как одева-ются люди. Мы предпочитаем видеть перед собой неверующего в спортивных тапочках и шортах нежели его отсутствие, потому что унего нет костюма.Сэм Саддлбэк живет в режиме экономии, что касается времени и денегЕго кредитная карточка "выжата" до конца. Он придерживается мате-риалистического мировоззрения, однако допускает, что материальное благополучие не принесло ему ощущение счастья навеки. Зачем мы предпринимаем все

эти усилия для определения характера тех, с кем мы хотим установить контакт? Чем больше мы понимаем человека, тем проще нам с ним общаться. Если бы у Вас было задание, определить характер типического жителя Вашей местности, какие черты Вы ему придадите? Если Вы уже определили типологию адресата Евангелизации в Вашей общине, то сделайте мне одолжение и пришлите копию. Это стало моим хобби: собирать описание и типологию лиц для Евангелизации в разных общинах. У меня уже целая папка с характерами типа Даллас Даг, Мемфис Майк, и Атланта Ал. Можете ли Вы представить себе, что фотограф собирается фотографировать, не установив резкость? Какой охотник будет стоять на вершине холма и беспорядочно стрелять в долину, не целясь? Безконкретной цели наши результаты по Евангелизации будут, как правило, иллюзиями. Конечно, требуется время, чтобы установить резкость или прицелиться, но это оправдывает себя. Чем более четко вырисовывается Ваша цель в объективе, тем больше вероятность, что Вы в состоянии ее поразить.

## Глава 10

Определите, с кем Вы можете установить наилучший контакт. Этот (Андреас) подошел сначала к своему брату Симону и сказал ему: "Мы нашли мессию" (от Иоанна 1,41) "И когда Иисус возлежал в доме, многие мытари и грешники пришли и возлегли с Ним и учениками Его" (от Матфея 9,10). Даже при поверхностном чтении Нового Завета можно понять, что Евангелие нашло свое распространение в первую очередь благодаря общению. Как только Андрей услышал об Иисусе, он пошел к своему брату Симону Петру и рассказал ему об этом. Филипп немедленно обратился к своему другу Натаниэлю. Мытарь Матфей устроил вечеринку Евангелистов для других мытарей. Женщина у колодца рассказала каждому в деревне о Христе. Я считаю самым эффективным стратегическим методом Евангелизации, попытаться установить контакт с единомышленниками. На какой группе Вам надо сосредоточить усилия прежде всего, после того как Вы определили все возможные типы целевых групп в Вашей местности? Вы должны хлопотать о тех, с кем Вы наверняка найдете общий язык. Как я уже говорил выше, в каждой общине есть своя специфика, которая привлекает определенный тип людей. Это касается Вашей общины, когда ее мероприятия легко привлекают многих, в то время как прочие проходят мимо. Определенно можно утверждать, что есть такие люди, которые никогда не придут к Вам в приход, потому что к ним нужен другой подход, а не то, что Вы предлагаете в своей общине. Четыре фактора определяют то обстоятельство, что люди к Вам не идут: причины теологического характера, эмоциональные и культурные барьеры, разный стиль жизни, "прохладные отношения". Хотя четыре из перечисленных выше причин очень распространены, но хотел бы остановиться в этой главе на препятствиях культурного плана. Люди, с которыми в Вашей общине могут проще всего установить контакт те, культура которых в данный момент совпадает с культурой Вашей общины. 10-2 Кто уже стал Вашим прихожанином? Как Вы можете

определить культурный уровень Вашей общины? Задайте себе вопрос: "Люди какого типа пришли уже к нам?" Это обескуражит, возможно, многих пасторов, но это правда: Ваши прихожане относятся к такому типу людей, среди которых Вы, вероятно, можете найти новых членов Вашей общины. Маловероятно, что Ваша община заинтересует и удержит в своих рядах тех, кто очень отличается от тех, кто уже ходит к Вам в приход. Если в общину к Вам приходят новички, то их первый вопрос культурного плана, а не религиозного. Они осматриваются в помещении, полном незнакомых людей, как бы спрашивая себя подсознательно: "Есть ли здесь подобные мне?" Пара пенсионеров смотрит, есть ли еще люди пенсионного возраста в общине. Военнослужащий осматривается в поисках людей в униформе или с прической, которую носят военные. Молодые пары с детьми ищут взглядом другие молодые пары с младенцами или маленькими детьми. Если Ваши гости найдут в Вашей общине подобных себе людей, то велика вероятность, что они придут еще и еще. Какова вероятность для общины с пенсионерами установить контакт с подростками? Невысокая. Насколько возможно для прихода, где в основном военнослужащие, найти общий язык с активистами движения за мир? Маловероятно.... Или какова вероятность для общины, которая в первую очередь состоит из рабочих, установить контакт с работниками офисов – "белыми воротничками"? Это возможно, но я не стал бы заключать пари. Конечно, как верующие, мы готовы приветствовать всех людей в нашем приходе. В конце концов, все мы равны в глазах Господа. Но задумайтесь над тем, что снимаются все вопросы, когда в общине не устанавливается контакт с определенным типом людей, но уважают просто чудесное разнообразие в народе, который создал Господь. Что за пастыри у нас? Второй вопрос, который возникает, когда задумываешься над тем, с кем в родной общине лучше всего устанавливается контакт, это: "Каков культурный уровень и каковы Ваши руководители?" Личные качества Вашего руководства, а также как оплачиваемых сотрудников, так и работающих на общественных началах, имеют колоссальное влияние на работу Вашей общины. Руководители освещают "своей личностью" перспективу. Во многих исследованиях было установлено, что основная причина того, почему люди остаются в той или иной общине, заключается в том, что они могут идентифицировать себя с пастором. Поймите меня правильно: пастор не влияет на количество "первичных посетителей", но от него много зависит, придут ли эти люди еще (или не придут). Если посетители идентифицируют себя с пастором, то очень велика вероятность, что они придут. Пастор не влияет на количество "первичных посетителей", но от него много зависит, придут ли эти люди еще. Если Вы пастор, то Вам надо честно спросить себя: "Что я за человек? Каков мой культурный уровень? С кем у меня складываются теплые отношения, а с кем я схожусь с трудом?" Вам надо непредвзято проанализировать, кто Вы и с каким типом людей, Вы чаще всего общаетесь. Когда я учился в колледже, то замещал пастора в маленькой общине, членами которой были, в основном, водители грузовиков и механики. Поскольку у меня абсолютно нет таланта и интереса к технике, то мне было трудно беседовать по душам с

большинством прихожан. При всем при том я любил их от всего сердца, но чувствовал себя, как рыба, выброшенная на берег, а они знали это. Они были очень вежливы с мо-лодым проповедником, но я был не тем человеком, кто нужен был для общины. Им нужен был пастор, понимающий их и близкий им по духу. Со своей стороны, я имел полное взаимопонимание с деловыми людьми, менеджерами и специалистами. И я чувствовал, что им нра-вится, как я работаю. Все, что бы я ни спланировал, ничтожно, и получается, что ведет меня Господь. Я глубоко убежден в том, что Господь создал нас и наделил разнооб-разнейшими талантами и индивидуальностью, для того чтобы мы мог-ли общаться с самыми разными людьми. Вы можете установить контакт с людьми, с которыми мне никогда не удастся найти взаимо-понимания во имя Христа, а я могу вероятно найти подход ко многим другим, с кем Вы не общаетесь. Поэтому мы все нужны в теле Христа. Если Господь призвал Вас служить, то это – часть его намерений в от-ношении Вас: кто Вы и на что Вы способны. Вы служите не вопреки своей индивидуальности, а благодаря ей, данной Вам Богом. Вы были созданы Господом с определенной целью. Если он призвал Вас стать пастором, то это значит, где-то на земле есть люди, которым Вы буде-те служить лучше, чем кто-либо другой. Есть два принципа, которые Вы должны помнить, если стараетесь найти себе занятие в рамках божественного замысла. 10-4У Вас установятся наилучшие отношения с теми, кто совместим с Вами. Люди, с которыми у Вас легко устанавливается контакт во имя Христа, очень похожи на Вас. Это не значит, что Вы не сумеете наладить отношения с людьми, которые на Вас непохожи. Конечно, сумеете. Но только это труднее. У некоторых пасторов складываются наилучшие отношения с интеллектуалами и высокообразованными людьми, у других лучше контакт с простыми "приземленными" людь-ми. Членам обеих групп нужен Христос и пастор, который их понима-ет и охотно проводит с ними свое время. У Вас будет наилучший рез-ультат в работе, если Вы совместимы со своей группой. Тогда Вы бу-дете влиять на происходящее, оставаясь самим собой. Во-вторых, Вы в роли пастора притяните к себе людей, похожих на Вас, а не тех, кого Вы хотите. М не было 26 лет, когда я основал общину в Саддлбэке. Безотносительно к тому, сколько сил мне приш-лось затратить на привлечение людей в общину, я не смог привести вне ее лиц старше 45 лет; прихожане очень хорошо вписывались в мою возрастную группу. Когда я нанял работников, старше себя, то смог установить контакт с пожилыми людьми. Сейчас, когда я отношусь к средней возрастной группе, мне надо брать на службу молодых людей, чтобы иметь контакт с теми, кто моложе меня. Иногда пасторы теряют реальность в отношении себя, потому что хотят установить отношения с определенной целевой группой. Я знал одного пастора, которому было примерно 25 лет и родом он был из семьи фермеров; он решил создать общину для молодежи, поскольку видел подобное в другой общине, что ему очень понравилось. Его попытка провалилась. Позднее он признался: "Я просто не сумел настроиться на одну волну с ними". Вы притяните к себе людей, похожих на Вас, а не тех, кого Вы хотите. Эти два принципа допускают исключение, если Вы обладаете миссионерским

талантом. Способность служить представителям раз-ных культур требует наличия определенного таланта, дарования от Святого духа общаться с людьми, которые имеют историю развития, которая очень сильно отличается от Вашей собственной. Апостол Павел имел ярко выраженное миссионерское дарование. Его воспитание сделало из него "еврея из евреев" (ср. Фил.3,5), но Господь призвал его, однако, создавать общины для язычников. Я знаю нескольких пасторов, которые родились в сельской местности, но ра-ботают с большой отдачей в городе. Я познакомился также с несколь-10-5кими пасторами, которые родились на юге США, но были востребованы Господом с большим успехом в городах Северо-Запада. Но эти талантливые пасторы – исключение из правила. Бурный рост общины начинается тогда, когда тип населения в конкретной местности совпадает с типом людей, которые уже стали членами общины, если все они хорошо сочетаются с личностью пастора. Но если прихожане и пастор не подходят друг другу, то велика вероятность конфликта, а не роста. Многие конфликты в об-щинах возникают в результате несовместимости с пастором. Если в приход направляют не того человека, то это равнозначно тому, что к батарее присоединяют не ту проводку, короткое замыкание обеспече-но. Я знаю много пасторов, которые с трудом осуществляют свою службу в какой-то местности, поскольку они отличаются в культурном отношении. Проблема заключается не в самоотдаче, но в конфликте культур. У человека может быть много достоинств, но находясь на чужом месте, он способен только на посредственные результаты. Я лично убежден в том, что в нашей стране много районов, где я, как пастор, имел бы полный провал, потому что никогда не впишусь в культуру этого региона. Господь сотворил меня и направил служить туда, где я нахожусь. Изменение в жизни членов нашей семьи-общины доказывает это. Иногда самое умное, что может сделать пастор. это признать что он не имеет контакта с прихожанами и не вписывается в окружение, и что са-мое разумное – уехать в другое место. Несколько лет тому назад руко-водство приходом в Саддлбэке учредило новую общину в местечке поблизости в Калифорнии. Мой друг переехал работать туда из Атлан-ты. В Атланте он был учредителем общины, которая выросла до 200 членов, таким образом я знал, что он имеет способности руководителя и учредителя. Восемь месяцев спустя после его приезда община в местечке Ирвайн все еще находилась в "застывшем состоянии". Я спросил Джона, в чем проблема по его мнению. Он ответил: "Совер-шенно ясно, что я не "вписываюсь" в этот приход. Население в Ирвайн-не состоит из благополучных пар среднего возраста с детьми-подрост-ками." Я задал другой вопрос: "Как ты думаешь, с кем мы можем уста-новить наилучшие отношения?" Джон ответил: "Мне кажется, что лучше всего я могу общаться с молодыми родителями с детьми дошкольного возраста или необремененной семьями молодежью, которая впервые обрела свою самостоятельность. Я понимаю их проблемы." "Тогда нам надо отправить тебя работать в район Хинтингтон-Бич", 10-брешил я. Мы отправили его туда, где он начал с "нуля", а год спустя община насчитывала более 200 членов. У меня есть старый друг, который руководит афро-американской общиной в Лонг

Бич (Калифорния). Однажды он пришел ко мне очень расстроенный потому, что количество его прихожан просто не увеличивалось. Вскоре мне стало ясно, что причина в несовпадении уровней образования. У него было несколько дипломов о высшем образовании и очень изысканная речь; большинство прихожан в его общине однако не имело за душой и одного диплома. Его манера говорить отпугивала людей. После того как мы установили, что совсем рядом был поселок, где население обладало более высоким образовательным уровнем, я предложил ему, сложить свои полномочия на службе и отправиться в другую часть района Лонг Бич для создания новой общины. Он последовал моему совету и сообщил через два года, что на воскресную службу к нему приходит более 300 человек. Если Вы руководите общиной и ощущаете дискомфорт, потому что Вы "не на своем месте" или просто нет гармонии с окружением, то Вы понимаете о чем я говорю. Вероятно все время Вас мучают сомнения, Вам не надо ставить это себе в вину. Это не грех, что Вы не "вписываетесь" в определенное окружение. Просто смените место проживания. Если Господь наделил Вас талантами и призванием, то есть место, предназначенное только для Вас. Что делать, если наша общинная жизнь не подходит нашему окружению? Часто меняется окружение, но не качество общинной жизни. Что надо делать, если Вы работаете в общине, которая не "вписывается" в Ваше окружение? Делайте ставку на свои преимущества. Не пытайтесь переделать себя, оставайтесь самим собой. Если большинство прихожан в Вашей общине пожилые люди прежде всего, тогда решайтесь на то, чтобы стать наилучшим приходом для пожилых людей, насколько это возможно. Не пытайтесь превратить свою общину в приход для тех, кто моложе 30 лет. Совершенствуйте то, что Вы уже делаете, не задумываясь о том, что изменить Вы не в состоянии. Продолжайте делать то, что у Вас получается, совершенствуйте только эти качества. Скорее всего в Вашем окружении есть группа людей, общаться с которыми можете только Вы. Продолжайте экспериментировать в общине. Вы изменяете свою общину, если сознательно пытаетесь поменять ее фасад, чтобы приспособиться к новой целевой группе. Вы заменяете старые программы, структуры, полностью изменяете стиль богослужения. Я хотел бы совершенно четко сказать: "Я Вам этого не советую". Это болезненный процесс, который может продолжаться годами. Люди будут покидать общину в результате принципиальных и неизбежных конфликтов. Если Вы направляете этот процесс, то пожилые члены общины могут клеймить Вас, назвав сатаной, пока Вы не уподобитесь среднестатистическому члену общины. Я однажды наблюдал за успешным осуществлением этого процесса, причем присутствовали огромная выдержка и воля для преодоления критики. Нужен преисполненный любви, терпеливый и талантливый пастор, чтобы провести общину через обновление. Не теряйте времени на эти мысли в общине, где более ста прихожан, пока Господь не подведет Вас к этому. Это прямая дорога к мученичеству. Если Вы работаете в общине, где насчитывается максимально 50 членов, то еще можно пройти по этому пути. Преимущество маленькой общины в том, что она может полностью измениться при условии, что некоторые семьи уйдут, зато

присоединяться другие. Но чем больше община, тем маловероятнее, что Вы в состоянии провести подобные изменения. Начинать свой путь в новой общине. Этот третий путь я Вам очень рекомендую. Есть несколько возможностей для учреждения новой общины, чтобы установить контакт с новой целевой группой в Вашей местности. Во-первых, Вы можете поставить в план еще одно богослужение, которое проводится стилистически иначе, чтобы привлечь людей, которые не отзываются на традиционные службы. Повсюду в Америке в общинах проводятся повторные богослужения, чтобы расширить предложение и возможности работы с людьми. Другим вариантом является организация миссионерской работы, что может привести к созданию самостоятельной общины. Учреждение новых общин – самый быстрый путь для выполнения миссионерских задач. Вы возможно помните еще со школьных времен, как на занятиях по биологии говорили, что основным признаком биологической зрелости является способность к продолжению рода. Я полагаю, что то же самое касается общины, которая в Библии обозначается как "тело". Признаком действительно зрелой общины является наличие "деток": "материнская община" дает жизнь другим приходам. Не обязательно быть большой общиной, чтобы учреждать новые. В Саддлбэке "дочерняя община" появилась, когда "материнской" исполнился год. С тех пор ежегодно мы учреждали по меньшей мере одну общину. Как я уже упоминал в предыдущей главе, до "нашего пятидесятилетия" мы учредили двадцать пять новых приходов. Определите степень духовной готовности к восприятию у ваших близких. Иисус объяснил в своей притче о сеятеле (ср. Мт 13,3-23), что духовная готовность к восприятию очень сильно отличается у разных людей. Как разные виды почвы, так и люди реагируют по-разному на Благою Весть. Многие люди очень открыты для Евангелия, другие – очень закрыты. В притче о сеятеле Иисус говорит, что есть суровые сердца, поверхностные, отклоненные и сердца, готовые для восприятия. Чтобы Евангелизация была наиболее эффективной, мы должны сеять наши семена в хорошую почву – почву, которая будет непрерывно плодотворной. Ни один крестьянин в здравом уме не станет разбрасывать семена, большую ценность, на неплодотворной почве, где гарантированно ничего не вырастет. Невнимательное и хаотичное распространение Благой Вести тоже объясняется плохим управлением. Послание Иисуса Христа настолько важно, что нельзя выбрасывать деньги на ветер, тратить время и энергию на непродуктивные методы и плохие "почвы". Нам необходимо стратегическое планирование, если мы хотим быть услышанными миром, мы должны направить наши усилия так, чтобы добиться наилучших результатов. Даже среди членов Вашей целевой группы в общине проявится несколько типов готовности к восприятию. Духовная готовность к восприятию в жизни людей похожа на морские приливы и отливы. В разные периоды своей жизни люди по-разному склонны воспринимать духовную правду. Господь использует множество инструментов, чтобы смягчить сердца и подготовить людей к восприятию Послания своего освобождения. Кто из людей входит в группу, которая обладает наилучшей способностью к



восприятию. Я полагаю, что есть две основные категории: люди в момент выбора и кризиса. Господь использует как изменение, так и боль, чтобы добиться внимания человека и сделать его восприимчивым для Благой Вести. Люди на перепутье. Всегда, когда кто-либо испытывает серьезные изменения в жизни, неважно - позитивного или негативного характера, то это, по всей видимости, создает недостаток духовной стабильности. Именно 10-9 сейчас появился колоссальный интерес к духовности на фоне грандиозных изменений в мире, которые страшат человека и делают его беспомощным. Альфред Тофлер говорит, что люди ищут "островки стабильности", когда изменения их потрясают. Это та волна, на которой община должна "взлетать" в своем развитии. Господь использует как изменение, так и боль, чтобы добиться внимания человека и сделать его восприимчивым для Благой Вести. Мы установили в Саддлбэке, что люди демонстрируют большую готовность к восприятию Евангелия, когда они переживают такие изменения в своей жизни, как новый брак, новая работа или новая школа. По этой причине общины в целом лучше увеличиваются в новых населенных пунктах, где есть постоянный приток новоселов, чем в стабильных, старых поселениях, где люди живут уже десятилетиями. Человек находится в кризисной ситуации. Господь использует все виды эмоциональной боли, чтобы добиться внимания людей: боль после развода, смерти любимого человека, безработица, финансовые затруднения, проблемы в браке или семье, одиночество, изгнание, вина и прочие испытания. Пугливые или боязливые люди часто начинают искать нечто большее, чем они сами, чтобы уменьшить боль или заполнить пустоту, которую они испытывают. Я не претендую на свою непогрешимость, но на основе своего 15-летнего опыта я составил список групп людей, контакт с которыми мы установили в Саддлбэке, и которые показывают наибольшую готовность к восприятию: 1. Посетители, которые второй раз в общине. 2. Близкие друзья и родственники недавно обращенных в веру. 3. Люди после развода. 4. Люди, которые знают, что им нужна помощь, чтобы преодолеть зависимость (алкоголь, наркотики, в сексуальной сфере и т.д.). 5. Молодые родители. 6. Смертельно больные люди и их семьи. 7. Проблемные пары. 8. Родители с проблемными детьми. 9-10 Люди, которые недавно потеряли работу или испытывают серьезные финансовые затруднения. 10 Новоселы. Возможной целью для общины была бы специальная программа или мероприятие для каждой из этих групп в Вашем окружении, которые показывают высокую степень духовного восприятия. Если Вы начнете в этом духе, то вероятно кто-нибудь из прихожан подойдет к Вам и скажет: "Пастор, мне кажется, что прежде чем пытаться установить контакт со всеми этими людьми, нам надо сначала попробовать "расторгнуть" старых членов общины, которые перестали приходить". Это стало бы гарантией развала общины! Это неэффективно! В норме требуется затратить в пять раз больше энергии на то, чтобы вернуть в общину члена, отвернувшегося от веры, чем на то, чтобы принять в ее лоно неверующего, готового обратиться в веру. Я полагаю, что Господь призвал пасторов ловить рыбу и кормить овец, но не быков. Ваши пассивные члены заинтересованы, пожалуй, по целому ряду причин в том, чтобы найти "другую точку опоры". Если

Выходите, чтобы Ваша община увеличивалась, то сосредоточьте свои усилия на том, чтобы найти взаимопонимание с людьми, готовыми для духовного восприятия. После того, как Вы определились со своей целевой группой, нашли тех, с кем Вы наверняка установите контакт и определили, кто из Ваших "целевиков" расположен в первую очередь к восприятию, то Вы "созрели" для следующего этапа: определения стратегии Евангелизации для Вашей общины. #Растущие общины настроены на то, чтобы общаться с людьми, готовыми для восприятия Благой Вести. "Общины, застывшие на мертвой точке", нацелены на то, чтобы вернуть своих пассивных членов в общинную жизнь. #

## Глава 11

### Развивайте свою стратегию

Для всех я сделался всем, чтобы спасти по крайней мере некоторых.

1 Коринфянам, 9,22

И говорит им: идите за Мною, и Я сделаю Вас ловцами человеков.

Ев. от Матфея 4,19

Мой отец был самым хорошим рыбаком, которого я когда-либо встретил в жизни.

Если в озере или реке была только одна рыба, то он ее ловил на свою удочку. В детстве это всегда изумляло меня. Мы могли вдесятером рыбачить на одном озере, и у моего отца был наибольший улов. Как это у него получалось? Было ли это волшебством? Или Бог просто любил его больше?

Когда я стал постарше, то я разгадал его загадку. Мой отец просто понимал рыб.

Он мог прочесть “озеро” и точно знал, где была рыба; он знал в какое время дня она кормится; он знал, какую наживку или приманку надо использовать для определенного вида рыб; он знал, когда ему надо было менять наживку, как только меняется температура воды; казалось даже, что он знал, какой длины леску надо оставить в воде. Все это он делал для рыб так, чтобы они легко и охотно заглатывали его крючок, что они и делали. Он ловил рыбу по ее правилам.

У меня, наоборот, никогда не было этой “стратегии”, когда я шел на рыбалку.

Я забрасывал удочку на озере наугад в надежде, что клюнет. Рыба редко «напращивалась» на мой крючок, потому что я шел на рыбалку с неопределенной установкой “клюнет - хорошо, - не клюнет, тоже неплохо”. Для меня было важнее получить наслаждение от пребывания на природе, чем что-либо поймать на удочку.

В то время как мой отец пробирался по бурелому или промокал по пояс, чтобы добраться до рыбы, я предпочитал на рыбалке места, где было удобно. У меня не было стратегии, и результаты были соответствующие.

К сожалению, во многих общинах имеется подобное “вялое” отношение к «ловле

человеков». У них нет времени на то, чтобы понять людей, внимание которых они

хотят получить, у них нет стратегии. Они хотят завоевать людей для Христа так, как это удобно для них.

Таинство эффективной Евангелизации заключается не только в том, чтобы распространить Послание Христа, но и в том, чтобы следовать его методам. Я полагаю, что Иисус оставил нам в наследие не только то, что мы должны сказать людям, но и как мы должны оформлять это сообщение. У него была стратегия.

Он на своем жизненном примере показал вечные принципы евангелизации, которые имеют силу и сейчас, когда мы их используем.

В Евангелии от Матфея (10) и Луки (10) даются два показательных сообщения о

стратегии Иисуса в отношении целенаправленной Евангелизации. Прежде чем

отправить своих учеников в путь для проведения Евангелизации, он дал им свои

специфические наставления, с кем им надо проводить время, на кого они не должны тратить свое внимание, что им надо говорить и как распространять учение

Христа. К сожалению, в этой главе не ко времени рассказывать в деталях о всех инструкциях, данных Христом. Вместо этого я хотел бы описать пять правил рыбалки в применении к Евангелизации, которые имеются в наставлениях Иисуса. Мы построили нашу стратегию Евангелизации на этих пяти принципах.

## КОГО ВЫ ЛОВИТЕ?

Каждая часть Вашей плана определяется в зависимости от вида рыбы, которую вы хотите поймать. В зависимости от того, кого Вы собираетесь ловить ( окунь, карп или лосось ) требуется разное оснащение, наживка и разное время суток. Вы не можете ловить рыбу из отряда веерных, так как ловится форель. На рыбалке нет одного метода для всех видов рыб. Каждый требует своего подхода. Этот же принцип имеет силу. когда Вы идете “ловить человекoв” – полезно знать, сердце кого Вы хотите завоевать для Христа! Когда Иисус отправлял своих Учеников в путь для проведения Евангелизации, то он очень специфически определил целевую группу. Вы должны сосредоточиться на своих земляках. “Сих двенадцать послал Иисус, и заповедал им, говоря: на путь к язычникам не ходите, и в город Самарянский не входите; а идите наипаче к погибшим овцам дома Израилева;” (Ев. от Матфея 10,5-6).

Возможно, на это было много разных причин, почему Иисус так сузил целевую группу, ясно одно: он имел в виду людей, с которыми ученики могли проще всего установить контакт – людьми, похожими на них. У Иисуса не было предрассудков, но он мыслил стратегически. Как я уже упоминал в девятой главе, Иисус определил целевую группу для своих учеников таким образом, чтобы у них был результат, а не потому что они были избранными.

Идите туда, где рыба клюет

Сплошная потеря времени ловить рыбу там, где она не клюет. Опытные рыбаки переходят с места на место. Они знают, что рыба кормится в разное время дня в разных местах, а также, что она не всегда клюет. В этом заключается принцип восприятия, который я объяснил в последней главе. В определенный период жизни неверующие становятся более восприимчивыми к духовной правде, нежели прежде. Эта восприимчивость часто бывает очень недолгой, поэтому Иисус говорил: «Идите туда, где люди будут вас слушать». Воспользуйтесь преимуществом момента, когда сердца, подготовленные Святым Духом, открываются для правды. Возьмите на заметку наставления Иисуса в Евангелии от Матфея (10:14): «А если кто не примет вас и не послушает слов ваших, то, выходя из дома или из города того, отряхните прах с ног ваших». Это очень важное заявление, которое ..... нам не следует игнорировать. Иисус говорил своим ученикам, что им не надо оставаться среди неотзывчивых людей. Мы не собираемся срывать незрелый плод,

но предполагаем найти зрелый и собрать урожай.  
До открытия общины в Сэддлбеке я руководил кампаниями по Евангелизации во многих церковных приходах. Часто местный пастор и я обзванивали после полудня прихожан. Часто пастор поручал мне заниматься решением нерешенного вопроса, который был оставлен в наследство предыдущим священником. Это была пустая трата времени. Это хорошая рабочая установка: отказаться от попыток установить отношения с теми, кто неоднократно отвергал Христа, в то время как имеется целая община расположенных к общению людей, жаждущих в первый раз услышать Евангелие. Я верю в то, что Святой Дух стремится направить нас к тем людям, которые уже подготовлены к восприятию его послания. Иисус наставлял нас не сокрушаться по поводу неотзывчивых сердец. Отряхните пыль с ног и идите дальше. Стратегия Апостола Павла заключалась том, что надо идти через открытые двери и не терять время, стуча в закрытые. Иными словами, мы не должны терять время и силы на тех, кто не готов к восприятию слова Христа. В мире намного больше людей, которые готовы принять Христа в свое сердце и, как верующие, быть свидетелем Его.

Учитесь думать, как думает рыба  
На рыбалке приобретаешь знание рыбьих повадок, предпочтений, учишься понимать, что она любит поесть. Некоторые породы рыбы предпочитают спокойные места, тихие заводи, другие любят плавать в реках со стремительным течением. Одни рыбы любят ползать по дну, другие прятаться под скалами.  
Для удачной рыбалки требуется умение «думать как думают рыбы».

Иисус часто знал, о чем думают неверующие (см. Евангелие от Мат. 9:4; 12:25; Марка 2:8; Луки 5:22; 9:47; 11:17). Его контакты с людьми было очень эффективными, потому что он понимал их и умел преодолевать барьеры в общении, имеющиеся в их сознании.

В Послании к Колоссянам говорится (NCV: 4:5): “Со внешними обходитесь благо- разумно, пользуясь временем”. Нам надо учиться понимать неверующих, чтобы найти их расположение.

Проблема заключается в том, что чем больше Ваш христианский опыт, тем меньше Вы думаете, как думают неверующие. Ваши интересы и ценности меняются. Поскольку я был христианином большую часть своей жизни, то я рассуждаю по- христиански. Более того, я начинаю думать, как пастор, а это много дальше от стереотипов сознания неверующего. Мне надо сознательно изменить свое мышление, если я собираюсь общаться с неверующими.

Чем больше Ваш христианский опыт, тем меньше Вы думаете, как думают неверующие.

Когда я просматриваю церковные объявления, то видно, что они написаны с позиции верующего, а не с точки зрения неверующего человека. Возьмем в качестве примера церковную рекламу “ Проповедь непогрешимого Слова Господня”. Разумеется, что такое заявление не может понравиться неверующему человеку. Лично я безусловно принимаю непогрешимость Священного Писания, но человек, далекий от церкви, даже не понимает этот термин. Понятная христианину духовная терминология совершенно непонятна неверующему человеку. Если Вы хотите



обеспечить рекламу своей церкви среди неверующих, то Вам надо учиться говорить и рассуждать на их манер. Я часто слышал жалобы священников, что неверующие сейчас более чем раньше невосприимчивы к Евангелию, . Я думаю, что это неверно в общем.

Чаще всего эта невосприимчивость объясняется недостатками общения. Послание просто не доходит до цели. Следует прекратить говорить в церкви, что люди невосприимчивы к Евангелию, и начать поиск возможностей общения с неверующими людьми на их волне. Неважно, какие изменения вносятся жизнью в наше послание; нет ничего хорошего в том, если мы вещаем на волне, недостижимой для неверующих.

Как же можно научиться думать так, как думают неверующие? Надо общаться и говорить с ними. Одно из величайших препятствий для евангелистов заключается в том, что большинство верующих все свое время проводят среди христиан. У них нет друзей среди неверующих. Если вы не общаетесь время от времени с неверующими, то вам не удастся понять их.

Как я уже упоминал в первой главе, первые три месяца в Сэддлбеке я обходил дома местных жителей и беседовал с неверующими. Шесть лет тому назад я прочитал книгу Роберта Шуллера “У Вашей церкви есть реальные возможности”, в которой он рассказал о том, как в 1955 году он ободил дома сотен жителей, задавая им вопросы: “Почему Вы не ходите в церковь” и “Что Вы ждете от церкви?” Я считал, что это замечательная идея, но чувствовал, что надо иначе сформулировать вопросы в

соответствие с более скептическим духом 80-х годов. Я записал в свой блокнот пять вопросов, которые я мог бы использовать на первых порах в Сэддлбэке.

1. Как Вы думаете, в чем заключается наибольшая проблема этого района?

Этот вопрос позволял легко завести беседу с людьми.

2. Вы часто ходите в церковь? Если они говорили "да", я благодарил их и шел в

следующий дом. Я не пристаивал с тремя остальными вопросами, потому что

не хотел включать в свое исследование ответы верующих людей. Записывая это,

я не спрашивал: "А Вы член церковной общины?". Многие люди все еще

заявляют о своем членстве в какой-нибудь церкви, хотя ни разу не были в ней за последние 20 лет.

3. Как Вы думаете, почему большинство людей не ходит в церковь? Эта формули-

ровка была менее агрессивной и требовательной, чем вопрос: "Почему Вы не ходите в церковь?" В настоящее

время многие ответили бы на этот вопрос: "Это не ваше дело, почему я не хожу". Но когда я спрашивал их о

том, почему другие люди

не ходят в церковь, они обычно говорили мне то, что они думают по этому поводу.

4. Если бы Вы искали свою церковь, то что было бы для Вас наиболее важным в ней?

Только один этот вопрос давал мне больше информации о мышлении неверующих людей, чем целый семинар. Я обнаружил, что большинство церквей предлагают программы, которые не интересуют неверующих людей.

5. Что бы я смог сделать для Вас? Какой совет Вы можете дать священнику, который действительно хочет помогать

людям? Это наиважнейший вопрос, который служители церкви должны задать своей пастве. Изучая Евангелие, отмечай, сколько раз Иисус спрашивает людей: "Что Вы хотите, чтобы я сделал для Вас?"

Когда я проводил это исследование, то представлял себя так: "Привет, меня зовут Рик Уоррен. Я занимаюсь изучением общественного мнения в нашей общине. Я здесь не для того, чтобы продать Вам что-нибудь или подписать Вас на что-то. Я только хочу задать Вам пять вопросов. Не существует правильных или ложных ответов, и эта процедура займет только несколько минут." Несколько тысяч церквей используют сейчас эти пять вопросов в своей практике в общинах. Одна секта, которую я консультировал, использовала эти вопросы для открытия 102 новых церквей только за один день. Если Вы никогда не занимались исследованием мнения неверующих людей в своем районе, то я настоятельно рекомендую Вам сделать это.

Четыре основных типа претензий

Мы установили четыре основных типа критических замечаний о церкви, проводя наше исследование в долине Сэддлбека.

"В церкви скучно, особенно на проповеди. Ее содержание не имеет отношения к

моей жизни". Эту жалобу я слышал чаще всего.

Удивительно, как церковь смогла

издать самую волнующую книгу в мире и заставить людей плакать над ней. Она

способна чудесным образом превращать камни в хлеба!

Люди начинают думать, что Бог – это скучно, слушая священников, читающих скучные проповеди. Эта критика научила меня читать интересные проповеди с ориентацией на их практическое применение. Проповедь, согласно библии, не должна быть скучной и не должна быть сухой, как научная доктрина. Неверующие не хотят слушать послания «легковесного содержания», но практически полезные. Им хочется услышать в воскресенье то, что можно использовать в понедельник.

“Члены церкви неприветливо относятся к посетителям. Если я иду в церковь, мне хочется быть желанным гостем, не испытывая стеснения”. Многие неверующие рассказали мне, что воспринимают церковь как некую закрытую организацию. Если они не владеют “внутренней” терминологией, не знают песен или ритуалов, то они чувствуют себя глупо и ощущают на себе осуждающие взгляды посетителей церкви. Самая сильная эмоция, которую неверующие испытывают в церкви на службе – страх. Мы решили сделать в итоге все возможное в Сэддлбэке, чтобы посетители ощущали себя желанными гостями, не испытывая неудобства от пристрастных взглядов.

“Церковь больше заинтересована в моих деньгах, чем во мне”. В соответствии с очевидными результатами деятельности телеевангелистов и других христианских организаций неверующие невероятно чутко относятся к проблеме привлечения денег. Билл Хайбелл установил в результате проведения простого исследования, что это самая большая претензия в его районе. Многие считают, что священники

исполняют свои обязанности только ради денег, а шикарные церковные особняки только распаляют критиков. Мы решили нейтрализовать эту претензию, сделав следующее предложение. Мы объяснили, что пожертвования касаются только тех, кто является членом нашей церковной семьи. Посетители не обязаны давать.

“Мы недовольны качеством услуг, предлагаемых в детской группе при церкви”. В долине Сэддлбэка много молодых пар, так что мы были не удивлены, обнаружив это замечание. Церковь должна заслужить доверие родителей. В Сэддлбэке были адаптированы и опубликованы строгие инструкции отдела по обеспечению безопасности и качества услуг для нашего детского отдела. Если Вы хотите достучаться до сердец молодых родителей, Вам надо иметь отличную программу для их детей.

Иисус говорил своим ученикам о необходимости стратегической направленности их евангелизма. “Вот, я посылаю вас, как овец среди волков: итак будьте мудры, как змии, и просты, как голуби” (Мат., 10:16). В отличных футбольных командах знают, как «читать защиту». Когда соперничающие команды выстраиваются для каждой игры, один из ведущих игроков смотрит, как выстроились игроки соперничающей команды. Он пытается заранее определить, как оборона собирается отвечать на атаки и какие барьеры могут помешать развертыванию игры. Если футболист не может это, то он обычно покидает команду! В Евангелизме “чтение обороны” означает понимание и предвидение аргументов

неверующих, прежде чем они озвучат их. Это означает умение думать так, как думают неверующие. Мне кажется более интересным в нашем исследовании то, что ни одно из замечаний неверующих в нашей местности не носило теологический характер. Я не встретил ни одного человека, кто бы сказал: "Я не хожу в церковь, потому что я не верю в Бога." Однако я встретил много людей, которые говорили мне, "Я верю в бога, но я не чувствую, что церковь то, что мне нужно". Большинство неверующих не были атеистами: они были дезинформированы, нацелены на другое или слишком заняты.

5

Используя информацию, которую мы собрали в результате исследования, мы написали открытое письмо к общественности, адресованное мэру, относительно неверующих и объявляющее реформу церковной службы, чтобы нейтрализовать их заявления общего характера.

Я написал это письмо, во всем опираясь на веру. Когда мы его отправили, у нас даже еще не была организована церковная служба.

Опираясь на веру, мы заранее определили тип церкви, в которой нам предстояло жить.

Я определил нашу цель в первом предложении письма, называя наш приход в

Сэддлбэке "церковью для неверующих". Общая тональность письма была выбрана,

чтобы привлечь неверующих, а не христиан, посещающих другие церковные приходы. В действительности, все критические и "сердитые письма", которые я по-

лучил в ответ на это первое письмо, пришли от христиан, которые спрашивали, почему я не упоминал имя Иисуса или Библию. Некоторые даже выразили сомнения по поводу моего собственного спасения! Они даже не поняли, что мы пытались сделать.

После письма в итоге 205 человек присутствовало на первой проповеди в Сэддлбеке, а на протяжении последующих десяти недель восемьдесят два человека стали христианами. Результаты были достойными, несмотря на недопонимание со стороны некоторых христиан. Вам надо решить, на кого вы хотите произвести впечатление.

20 марта 1980

Привет, сосед!

Наконец-то!

Новая церковь задумана для тех, кто расстался с церковью в ее традиционном варианте. Давайте смотреть правде в лицо. Многие люди в настоящее время перестали активно посещать церковь.

Почему?

Слишком часто....

\* проповеди скучные и не имеют отношения к реальной жизни

\* похоже, что во многих церквях больше интересуются содержанием Вашего кошелька, нежели Вами.

• члены церкви неприветливо смотрят на посетителей

- Вас удивляет качество услуг, предлагаемых в детской группе

Как Вы думаете, может ли вас устраивать такая церковь?

**МЫ ПОЛУЧИЛИ ХОРОШИЕ НОВОСТИ ДЛЯ ВАС!**

Церковная община в долине Сэддлбек – это новая церковь, предназначенная для решения Ваших проблем в 1980х. Мы представляем собой группу приветливых, счастливых людей, открывших счастье Христианской жизни. В церковной общине в долине Сэддлбэк Вы

- встретите новых друзей и узнаете своих соседей
  - получите удовольствие от музыки в современном исполнении
  - услышите проповеди практического содержания, которые будут для Вас еженедельной моральной поддержкой
- отдадите своих детей на воспитание в руки образованного персонала

**ПОЧЕМУ НЕ ПОПРОБОВАТЬ В ЭТО ВОСКРЕСЕНЬЕ?**

Я приглашаю Вас быть моим особым гостем на нашей первой публичной праздничной службе в Пасхальное Воскресенье – 6 апреля в 11 часов дня.

Мы встречаемся в школьном театре в Лагуне Ниллз. Если у Вас нет церкви, в которую Вы приходите как в собственный дом, дайте нам шанс!

**УСТАНОВИТЕ РАЗНИЦУ!**



Искренне Ваш,  
Рик Уоррен, пастор

## ЛОВИТЕ РЫБУ В ЕЕ УГОДЬЯХ

Это сущность евангелистской стратегии в Саддлбэке: нам надо захотеть поймать рыбу на ее собственной территории. Как я отмечал на примере отца, удачная рыбалка часто связана с преодолением неудобных обстоятельств с целью поймать рыбу. Знаете ли Вы, что средне-статистический рыбак никогда не отваживается уйти от большака (проезжей дороги) более чем на полмили. Серьезный рыбак, однако, должен пройти любой путь, чтобы поймать рыбу. Насколько серьезно Вы относитесь к Великому Поручению? Насколько серьезна Ваша церковь? Готовы ли Вы отважиться на долгое путешествие в трудных условиях с целью завоевать сердца людей для общины Христа.

## ПОНИМАНИЕ И ПРИСПОСОБЛЕНИЕ К КУЛЬТУРЕ

Иисус говорил ученикам: "И если придете в какой город, и примут вас, ешьте, что вам предложат" (От Луки, курсив). Говоря это, Иисус давал им не только совет, как питаться, но он приказывал им быть чуткими к местной культуре. Он советовал им приспособиться к тем людям, контакт с которыми они хотели установить. Они должны были привыкнуть к местным условиям и культуре, если это не нарушало библейский принцип.

Когда я, будучи студентом, побывал с миссией в Японии, то я должен был привыкнуть есть то, что ставили передо мной. Кое-что мне не хотелось есть, но я полюбил японцев, которых мне хотелось приобщить к христианству, поэтому я усвоил их образ жизни.

Слишком часто мы превращаем культурные различия между верующими и неверующими в барьеры, мешающие распространению Послания. Для некоторых христиан любой разговор об “адаптации к культуре” звучит как теологический

либерализм. Это не новый страх. В действительности, это было поводом для организации апостолами конференции в Иерусалиме в Деяниях 15. Формулировка тех дней была: “Должны ли верующие, которые были в прошлом язычниками, следовать обрядам евреев, чтобы считаться христианами?” Апостолы и старейшины ответили категорично на это: “Ни в коем случае”.

Начиная с этого момента, христианство получило свое распространение в других культурах и охватило весь мир.

Язык Евангелия относится уже к культурной традиции. Возникает естественный вопрос: “к какой?”. Церковь не может быть нейтральной в отношении к культуре. Она является отражением определенной культуры, поскольку ее основой является человеческое бытие.

За два тысячелетия своего существования Христианство было усвоено многими культурами. Если бы это не произошло, мы все бы еще оставались сектой в рамках Иудаизма. Настаивать на том, что наша культурная форма вероисповедания лучше или больше соответствует библии было бы отрицанием 2х тысячелетий христианской истории.

Я уже писал о том, что всякий раз, когда я иду на рыбалку рыба не запрыгивает автоматически в мою лодку или не выбрасывается ради меня на берег. Их 'подводная культура' очень отличается от моего бытия в воздушной среде. Требуется определенное усилие с моей стороны, чтобы ее поймать. Так или иначе мне надо забросить насадку в воду так, чтобы был клев. Церкви, которые стремятся иметь своими членами тех, кто не ходит в церковь, только лишь построив здание и прибавив табличку "наши двери открыты для Вас", заблуждаются. Люди не станут добровольно запрыгивать в "вашу лодку". Вам надо усвоить их культуру.

Чтобы усвоить чужую культуру, Вы должны пойти на небольшие уступки, чтобы приобрести слушателей.

Например, в нашей церкви прихожане обычно одеты так, как это принято среди жителей Южной Калифорнии, где находится наш приход. Поскольку пляж расположен в нескольких милях от церкви, а погода обычно солнечная и теплая на протяжении почти всего года, то люди, как правило, одеты легко в отличие от других регионов страны. Так что мы приняли за норму эту неформальную манеру одеваться. Если Вы увидите Сэддлбэке мужчин в пиджаках и при галстукe, то это по всей вероятности приезжие.

#### ПОСТАВИВ ЦЕЛЬ, ОПРЕДЕЛИТЕ КАК ЕЕ ДОСТИГНУТЬ

Законы рыбалки предполагают умение поставить цель и знание, как ее достигнуть.

Когда вы идете на рыбалку, то собираетесь использовать один и тот же вид наживки для разных пород рыбы.

Конечно, нет. У вас будет один и тот же размер

крючка для разных видов рыб? Нет. Вы будете использовать наживку и крючок в соответствии с породой рыбы, которую Вы хотите поймать. Апостол Павел всегда утверждал, что цель определяет средства ее достижения.

Он описывает свою стратегию в Первом Послании к Коринфянам (9:19-22):

“Ибо, будучи свободен от всех, я всем поработил себя, дабы больше приобрести.

Для Иудеев я был как Иудей, чтобы приобрести Иудеев; для подзаконных был как

Подзаконный, чтобы приобрести подзаконных; для чуждых закона – как чуждый

закона (не будучи чужд закона....), чтобы приобрести

чуждых закона; для немощных был как немощный, чтобы приобрести немощных. Для всех я

сделался всем, чтобы спасти по крайней мере некоторых.”

Некоторые критики могут сказать, что Апостол Павел был хамелионом,

общаясь по-разному с разного рода группами, он лицемерил в своем служении.

Это не так. Апостол Павел был стратегом. Его мотивацией было желание видеть

всех людей спасенными. Мне нравится в Библии парафраз из Первого Послания

к Коринфянам (9:22-23):”Для всех я сделался всем, чтобы спасти по крайней мере некоторых. Это же делаю для

Евангелия, чтобы быть соучастником его.”

Я перечитал однажды Евангелие с намерением установить стандартные методы

Иисуса, которые он использовал в своей практике.

Оказалось, что у него не было

ни одного. У него не было стандартного подхода в его свидетельстве. Он просто начинал там, где бы ни были люди. Если он был с женщиной у источника, он беседовал с ней о животворящей воде; если он был с рыбаками, то разговаривал с ними о рыбалке; если он общался с фермерами, то говорил о посеве.

**НАЧАВ С ПОНИМАНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ ЛЮДЕЙ, КОТОРЫЕ НЕ ХОДЯТ В ЦЕРКОВЬ.**

Где бы Иисус ни встречался с людьми, главным для него были их горести, потребности и интересы. Когда он отправлял своих учеников в путь, то наставлял их в том же духе: «Больных исцеляйте, прокаженных очищайте, мертвых воскрешайте, бесов изгоняйте; даром получили, даром отдавайте.» (Ев. от Мат.10:8).  
Отметьте для себя, что главное – чувствовать потребности и горести людей. Если Вы страдаете, физически или эмоционально, то Вас не интересуют тонкости оттенков слов на греческом или иврите. Вам просто хочется чувствовать себя лучше. Людские потребности и горести всегда были главным для Иисуса в его служении. Если к Иисусу приходил больной проказой, то Иисус, не долго думая и не читая наставления, просто лечил больного. Если он встречал больного, впавшего в безумие, он просто лечил больное место. Он не говорил: «Извини, это не по духовному расписанию. Сегодня мы завершаем наш разговор о Второзаконии.»  
Если Ваша церковь серьезно настроена достучаться до сердец тех, кто не ходит в

церковь, то Вы должны понимать, что будете иметь дело с людьми, у которых куча проблем. На рыбалке часто нет комфортных условий и воняет. Многие церкви желают, чтобы рыба, которую они ловят, была уже очищена, выпотрошена, вымыта и нажарена. Поэтому у них никогда никого нет.

Понимание, почему люди отмахиваются, и ответ на это

В Сэддлбэке мы очень серьезно относимся к аргументам тех, кто не ходит в церковь, даже если они основаны на невежестве. Неверующие возражают против церквей, в которых имею привычку требовать деньги, которые используют для мотивации чувство вины или страха, церквей, где желательно посещать каждое мероприятие, которое проводится, церквей, где посетители должны встать и представить себя.

Наша стратегия заключается в том, чтобы как можно быстрее опровергнуть эти аргументы. Например, проводя наш опрос среди тех, кто не ходит в церковь, мы обнаружили, что обозначение конфессии несет за собой массу негативных ассоциаций для жителей Южной Калифорнии, непосещающих церковь. Это заставило нас выбрать нейтральное название “Сэддлбэкская церковь”.

Я не стесняюсь своей связи с баптистами-южанам, и мы просто объясняем на занятиях всем членам, что приход в Сэддлбэке идейно и в финансовом отношении связан с конфессией баптистов-южан. Но когда мы опросили жителей

Южной Калифорнии, которые не ходят в церковь, “Что значит лично для Вас понятие «баптист-южанин?»”, то я был поражен разнообразием неправильных толкований. Многие неверующие, в особенности из семей с католическими свя-  
зями в прошлом, сказали мне, что они даже никогда не пойдут к на собрание баптистов- южан.  
Мне оставалось только два выбора: я должен был потратить годы на образование прихожан, рассказывая им что в действительности представляла Южно-баптистс-  
кая церковь в прошлом. Я пригласил их прийти в нашу церковь, где я мог бы  
разъяснить непонятное после того, как они примут Христа в свою жизнь. Мы выбрали второе решение.  
Критиковали ли меня за мой выбор. Как вы думаете? Некоторые, благодушно  
настроенные, обвинили меня во всех прегрешениях и церковных ересях, но они не  
поколебали меня. Я не пытался привлечь христиан или подвергнуть критике баптистов другого толка. Некоторые из этих людей стали моими друзьями, когда  
они поняли, кого мы пытаемся принять в свои ряды. Выбор нейтрального названия  
имел стратегическое значение при проведении евангелизации и не был теологичес-  
ким компромиссом.  
В 1988 году при проведении опроса Галлопа было установлено что 33% протестантов изменили свою конфессию. Я уверен, что это цифра даже больше в настоящее время. Если учитывать растущую популярность среди населения товаров, похожих друг на друга, то очевидно, что современное поколение мало

склонно “хранить верность” одной марке. Для большинства людей личные ценности имеют большее значение. Мало кто выбирает церковь, учитывая принадлежность к определенной конфессии. Люди выбирают ту церковь, которая наилучшим образом соответствует их потребностям.

## МЕНЯЙТЕ МЕТОДЫ, КОГДА ЭТО НЕОБХОДИМО

Если вы бывали на рыбалке целый день, то знаете, что иногда надо менять вид наживки на протяжении дня. Рыба начинает игнорировать в вечернее время наживку, на которую она шла утром. Проблема большинства церквей заключается в том, что они все еще пытаются использовать в 90-е гг. “крючки и наживки” образца 1950-х – поэтому рыба больше не клюет. Самым большим врагом нашего будущего успеха часто является успех в прошлом.

## ИСПОЛЬЗУЙТЕ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ОДИН КРЮЧОК

В местности, где я вырос, использование на рыбалке больше, чем один крючок, называли «trotline fishing». Этот метод заключался в том, что к одной леске прикреплялись несколько крючков: чем больше крючков в воде, тем больше рыбы вы можете поймать.

Благодаря развитию технологий люди в Америке имеют больше вариантов выбора, чем когда-либо прежде. Там где раньше было три телепрограммы, сегодня я могу



иметь более 50 каналов, а с развитием стеклооптики это число может быстро увеличиться в три раза. Раньше был один вид колы, сегодня есть диетический вариант, классическая кола, кола “вишенка”, диетическая кола без кофеина и т.д.

В прошлом году я смотрел телерепортаж о возможностях выбора для потребителей. В документальном фильме было показано, что еженедельно на рынок поступает около 200 новых продуктов, каждый год появляется почти 300 новых журналов. Только корпорация Леви производит 70 000 товаров разного размера, конфигурации, типа из разных материалов. Мы живем в мире разнообразия и выбора.

Эти изменения породили поколение, которое ожидает иметь выбор во всех сферах жизни. К сожалению, когда это касается богослужения, то большинство церквей предлагает только 2 варианта: принять то, что предлагается или просто отказаться от этой возможности. Если вы не можете прийти на службу в 11 часов утра, то это ваши проблемы.

Предложение разнообразных видов богослужения или даже разных стилей не означает потворничество потребительской психологии. Это стратегическая и бескорыстная задача, которая означает, что мы делаем все возможное, чтобы достучаться до сердец людей во имя Христа. Цель заключается в том, чтобы не усложнять, но только упростить насколько это возможно для неверующих возможность услышать о Христе. Растущие церковные общины предлагают разные программы, разные виды богослужения и даже иногда разное размещение. В них понимают, что необходимо ис-

пользовать разные методы, чтобы привлечь внимание разных людей. Джерри Фолвелл называет это “всеохватывающей евангелизацией”: использование всех возможных методов для привлечения внимания людей в любое время.

Почему мы идем на рыбалку обычно с одним крючком? Почему большинство церковных общин имеет мало программ евангелизации или вообще ни одной. Я считаю потому, что мы неправильно ставим вопрос. Слишком часто, первый вопрос, который задается “сколько это будет стоить?” Правильно поставленный вопрос звучит так: “внимание кого вы хотите приобрести”. Сколько стоит одна душа? Стоит ли тратить пятьсот долларов на объявление в газете, если в результате этого еще один неверующий станет христианином.

## КОНТАКТ С ЛЮДЬМИ ИЗ ВАШЕЙ ОБЩИНЫ СТОИТ ЗАТРАТ

Если Ваша община серьезно настроена на развитие евангелизма, то это будет стоить денег. Имея это в виду, я хотел бы закончить эту главу размышлениями, как Вы сможете профинансировать эту программу. Во-первых, деньги, которые идут на евангелизацию, никогда не будут расходами, но всегда – инвестициями. Люди, с которыми Вы установите отношения, вернут обратно те деньги, которые Вы затратили, в большем размере. Прежде чем мы смогли отпраздновать нашу первую церковную службу в Сэддлбэке, членам нашей маленькой группы по изучению библии пришлось взять на себя долгов на сумму 6,500 \$, чтобы подготовить это богослужение. Где же мы взяли деньги? Мы “очистили» свои собственные счета! Мы

считали, что пожертвования людей, сердца которых мы завоевали для Христа, позволят нам в итоге выплатить занятую сумму каждому.

Одно из чудесных событий нашей генеральной репетиции заключалось в том, что один мужчина, который прежде не был членом нашей библейской группы, пришел на это мероприятие и оставил чек на тысячу долларов. После окончания пробного богослужения ко мне подошла женщина, которая отвечала за подсчет собранных денег, и показала мне чек. Я воскликнул: "У нас получится!". Действительно, в течение 4 месяцев мы смогли выплатить всем деньги. Пожалуйста, обратите внимание на это обстоятельство: я не делаю рекламу для того, чтобы Ваша община использовала чеки или кредитные карты для финансирования. Я только пытаюсь проиллюстрировать, что мы были готовы взять расходы на себя, чтобы увеличить число сторонников Христа.

Когда в общине нехватает денег, то в первую очередь чаще всего сокращаются статьи расходов на евангелизацию и рекламу, что надо делать в последнюю очередь. Это источник новой жизни и молодости Вашей общины.

Во-вторых, на что Вы должны обратить внимание, когда занимаетесь проблемой финансирования общины, это то, что люди дают пожертвования на развитие, а не на текущие нужды. Если бы необходимость была достаточным основанием для пожертвований, то у каждой общины было бы денег с излишком. Помощь идет не

на поддержку отделов, которые испытывают затруднения, но на те, которые работают на перспективу. Те общины, которые максимально используют свои ресурсы, произвольно приобретают дополнительные источники существования. Поэтому Иисус говорил: "Сказываю Вам, что всякому имеющему дано будет, а у неимеющего отнимется и то, что имеет." (Лк 19, 26; Благая весть). Если в Вашей общине иссякают деньги, то проверьте свое видение перспективы. Является ли она ясной? Эффективно ли строится общение? Деньги текут рекой, если есть данные богом идеи, внушенные Святым Духом. Общинам с денежными проблемами часто не хватает видения перспективы. В-третьих, если Вы вкладываете копейки и мелочь в евангелизацию, то результаты в этой сфере Вы получите соответственно "грошовые". Однажды Иисус сказал апостолу Петру, что тот найдет деньги во рту у рыбы, чтобы заплатить налог римлянам: "...пойди на море, брось уду, и первую рыбу, которая попадется, возьми, и, открыв у ней рот, найдешь статир;" (Мт. 17,27). Я полагаю, что мы можем получить хороший урок из этой истории: монеты всегда во рту у рыб. Если Вы настроитесь, образно говоря, на хороший улов (Евангелизация), то господь оплатит Ваши счета. В конце концов, помните знаменитое изречение великого миссионера-стратега Гудсона Тейлора: "Богоугодное дело, которое делается в согласии с божьим законом, не будет испытывать недостатка в божьей помощи."

Рыбалка – серьезное занятие.

Мне всегда очень нравилось, когда Иисус сравнивал евангелизацию с рыбалкой, но одно обстоятельство всегда сдерживало меня: рыбалка для большинства людей только хобби, то есть то, чем они занимаются в свободное время. Никто не рассматривает рыбалку с точки зрения ответственности. Но «рыбалка» для увеличения общины Христа – серьезное занятие. Это не хобби для христиан, это должно стать делом нашей жизни!

## ЧАСТЬ 4

Приведите людей из своего окружения в церковь

Общество

Посетители богослужений

Церковная община

Активисты прихода

Ядро общины

Сотрудники

Члены, обретающие христианскую “зрелость”

Активные члены

Регулярные посетители

Люди, далекие от церкви

## Глава 12

Как Иисус увлекал за собой людские массы.

И следовало за Ним множество народа...Евангелие от Матфея, 4,25  
(Надежда для всех)

И множество народа слушало его с услаждением  
Евангелие от Марка 12,37

Одним из удивительных характеристик Иисуса в его служении было то, что он увлекал за собой массы людей. Большие скопления людей. Огромные толпы. В библейском переводе короля Джеймса они обозначены как “массы людей”. Эти толпы людей, которые Иисус увлекал за собой, были такими большими, что однажды его чуть было не задавили (Лк 8,42). Люди любили слушать его и толпами стекались туда, где он был, даже если надо было преодолевать для этого большие расстояния. Когда Иисус накормил хлебами 5000 человек, то имелись в виду только мужчины (Мт. 14,21). Если учитывать женщин и детей, которые могли быть там, то вероятно на этом богослужении могло быть более 15000 посетителей! Иисус в своем служении располагал магической силой.

Служение с ориентацией на Христа все еще привлекает массы людей. Вам не надо использовать трюки и идти на компромиссы, чтобы собрать большое количество людей. Вам не надо “разжижать” свое Послание. Я даже понял, что в приходе не надо владеть зданием, чтобы собрать вокруг себя людей. Но Вы должны служить людям так, как это делал Иисус.

Что в служении Христа было таким притягательным для людей? Иисус имел три качества для работы с людьми: он любил их (Мт. 9,36 и т.д.), он реагировал на их потребности (Мт. 15,30; Лк 6,17-18; Иоа 6,2 и др.), он обучал их интересным и практическим методом (Мт.13,34; Мк 10,1; 12,37 и др.). Эти качества в общине будут привлекать массы людей и сейчас.

Иисус увлекал за собой людские массы, встречая неверующих людей с любовью.

Иисус любил людей, потерянную которых он видел, и охотно проводил с ними время. Мы ясно видим в Евангелиях, что Иисусу больше нравилось быть с людьми, которые искали бога, чем общаться с религиозными вождями того времени. Он ходил на их праздники, и его называли “другом грешников” (Лк. 7,34). Сколько людей Вы так охарактеризуете? Люди могли чувствовать, что Иисусу нравилось быть с ними. Даже малые дети хотели быть поблизости от него, что говорит о том, каким человеком он был. Дети инстинктивно тянутся к добрым, приятным в обращении людям.

**ЛЮБИТЬ НЕВЕРУЮЩИХ, КАК ИИСУС ЛЮБИЛ ИХ.**

В любви к неверующим, как их любил Иисус, состоит возможность увеличения влияния церкви, которая часто не принимается во внимание. Без любви к заблудившимся и потерянным мы не способны к пожертвованию, что необходимо, чтобы

установить с ними контакт.

Заповедь любви чаще всего повторяется в Новом Завете, она появляется по меньшей мере 55 раз. Если мы не любим людей, то все прочее не имеет значения.

”Кто не любит, тот не познал бога, потому что Бог есть любовь.” (1Иоанн 4:8).

Когда я спрашиваю новообращенных во время крещения, что привело их в нашу

церковную семью, то я еще ни разу не слышал, чтобы кто-нибудь сказал:”Это реформаторская теология, в которую вы верите” или “потому что у вас такие красивые здания”, «или потому что у вас так много мероприятий”. Вместо этого самым распространенным ответом был следующий:”Я

почувствовал такой поток

любви, обращенный ко мне, который привел меня к вам.”

Отметьте направление в этой ситуации. Любовь членов нашей церковной общины

направлена на новичков, а не только друг на друга. Я знаю много приходов, в которых члены любят друг друга и образуют сообщество, но жизнь там затихает, поскольку вся их любовь направлена вовнутрь. Общение в этих приходах стало таким “узким”, что для тех, кто пришел недавно, становится невозможным, попасть

в центр этого сообщества. Эти общины не “притягивают” неверующих, потому что они не любят их.

Конечно, в каждом приходе прихожане считают себя милыми и приятными людьми. Это объясняется тем, что те, кто придерживается противоположного мнения, здесь еще даже не присутствуют. Спросите постоянных членов прихода и они ответят Вам:”Люди в нашем приходе очень милые и приветливые”. Как правило, это означает, что “мы любим друг друга, мы приветливы и расположены к тем, кто уже здесь.” Они любят людей, с которыми они чувствуют себя комфортно, но это дружелюбие не переносится



автоматически на людей, которые не верят в бога, или посетителей.

Во многих общинах гордятся тем, что приток новых прихожан небольшой, поскольку рассматривают это как доказательство того, что они строго придерживаются библейских постулатов, правоверны и исполнены духа святого.

Они утверждают, что малая численность их прихода, это доказательство того, что они сохранили чистоту веры и свою непогрешимость. Но в действительности это может означать, что они недостаточно любят людей, далеких от бога, чтобы побеспокоиться о них. Честная причина, почему многие приходы так малочисленны, потому что в них не хотят иметь много прихожан. В них не любят общаться с неверующими и знают, что увеличение численности прихожан нарушит привычную комфортную жизнь. Этот вид эгоизма мешает росту многих приходов. Несколько лет тому назад Дин Келли опубликовал исследование, в котором было показано, что церкви растут благодаря консерватизму их доктрин; в них знают, во что верят и не стесняются этого. Я полагаю, что Келли был прав только наполовину. Есть много церквей, строго придерживающихся библии, которые хиреют. В растущих церквях последовательно исповедуют свою веру и любят тех, кто находится вне их.

Вин Арн провел подробное исследование, которое подтвердило то обстоятельство, что великие церкви построены на любви – любви к богу, друг другу и неверующим.

Одна из основных причин роста Сэддлбэка заключается в том, что мы любим людей. Мы любим посетителей. Мы

любим людей, не нашедших себя. На протяжении пятнадцати лет я наблюдал, как члены нашей церкви проявляли эту любовь в повседневной жизни, расставляя и убирая стулья и оборудование для воскресной школы каждый выходной в свое свободное время, были готовы отправиться во многие населенные пункты для проведения мероприятий, чтобы приобрести для церкви новых прихожан и «достучаться до сердец» многих людей, оставляли свои машины на расстоянии от церковного здания, чтобы было место для машин посетителей, стояли во время службы, чтобы у гостей были места, даже предлагали им свои пальто в холодную погоду. Это миф, что большие церкви всегда холодные и безликие, а малые соответственно автоматически теплые и располагающие к общению. Размеры не имеют отношения к любви или дружелюбию. Причина того, что некоторые церкви остаются малочисленными, заключается в том, что в них не любят. Любовь привлекает людей как сильный магнит. Отсутствие любви разводит людей в разные стороны.

## СОЗДАНИЕ РАСПОЛАГАЮЩЕЙ АТМОСФЕРЫ ПРИЯТИЯ

Для роста растений нужен подходящий климат, то же касается роста церкви.

Подходящий климат для «роста» церкви создает атмосфера любви и приятия.

В растущих церквях любят друг друга; церкви, где есть любовь, растут. Это кажется очевидным, но часто остается без внимания. Для того чтобы количество прихожан в Вашей церкви увеличивалось, Вам надо быть милым с людьми, когда они приходят.

В опросе, который был проведен среди неверующих, перед началом моего проекта в Саддлбэке, на втором месте по частотности стояла жалоба “Члены церкви неприветливо относятся к посетителям. Мы чувствуем, что неподходим им.” Еще задолго до того, как пастор начинает проповедь, они уже знают, придут ли они еще раз или нет. Они спрашивают себя: ”Рады ли нам здесь?” В Сэддлбэке мы стараемся не давать повода для такой жалобы. Мы продумали стратегию создания климата любви и приятия, который посетители сразу почувствуют. Мы проверяем эффективность этих усилий, предлагая первичным посетителям сообщить в анонимном виде о своих первых впечатлениях в нашей церкви.

Еще задолго до начала проповеди посетители уже знают, придут ли они сюда еще раз.

Когда мы отправляем почтой каждому первичному посетителю письмо с благодарностью за визит, то вкладываем в конверт маркированную карточку с просьбой сообщить о своих первых впечатлениях. На карточке написано, что наша церковь «заинтересована в том, чтобы быть более полезной для Вас, пожалуйста, сообщите о своем мнении”. Далее следуют только три вопроса: “Что Вы отметили в первую очередь?”, “Что Вам больше всего понравилось?”,

“Что Вам меньше всего понравилось?”. Мы получили к настоящему моменту тысячи ответов, почти 90% ответили на первый вопрос с некоторыми вариациями:

“Я отметил теплоту встречи и дружелюбие людей.” Этот ответ не случаен. Это результат продуманной стратегии встречи посетителей с любовью в манере, которую они могут понять.

Чтобы произвести впечатление на посетителей, любовь должна быть выражена практическим образом. Даже если верующие искренне сочувствуют неверующим, но это сочувствие может быть выражено в непонятной манере для неверующих.

Мы должны стараться действовать так, чтобы показывать нашу любовь к неверующим и тем, кто еще не знает Христа. Любовь больше, чем чувство: это поведение. Это означает быть чутким к желаниям другого и ставить их выше своих. В следующей главе я предлагаю перечень практических советов на основе нашего опыта в Сэддлбэке.

### Должен быть любящий пастор

Церковный пастор задает тон и поддерживает атмосферу собрания. Если Вы пастор и хотите знать, какой климат в Вашей церкви, то поставьте термометр в рот себе. Я побывал в нескольких церквях, где отсутствие любви к прихожанам у пастора является основной причиной того, почему церковь не растет. Холодный вид некоторых пасторов и недостаток теплоты в общении гарантируют, что посетители больше не придут. А в некоторых более крупных церквях у меня создалось впечатление, что пастор любит аудиторию, но не любит людей.

Я часто слышу, как пасторы с энтузиазмом заявляют: "Я люблю проповедывать!"

Это вообще не впечатляет меня. Это может только означать, что они любят внимание или испытывают прилив адреналина от того, что они находятся перед аудиторией. Я хотел бы спросить этих пасторов, любят ли они людей или только проповедовать? Это более важная тема. В Библии сказано: "Если я говорю языками человеческими и ангельскими, а любви не имею, то я – медь звенящая или кимвал

звучащий." (1 Кор. 13,1). С точки зрения Господа самая великолепная проповедь без любви – просто шум.

Каждый раз, когда я проповедую в Сэддлбэке, я повторяю для себя простое напоминание. Я никогда не читаю проповедь или не поучаю, без следующих слов:

Отче наш, я люблю тебя и ты любишь меня. Я люблю этих людей и ты любишь

этих людей. Покажи этим людям любовь через меня. Это не аудитория для страха, но семья для любви. В любви нет страха; совершенная любовь уничтожает страх.

Роджер Айлс, советник по коммуникации президентов Рейгана и Буша, считает, что самым влиятельным фактором в публичных выступлениях является "расположенность публики". Если люди любят вас, они будут Вас слушать. Если они вас не любят, то они будут игнорировать вас или недооценивать ваше сообщение. Как же Вы можете завоевать симпатии? Это просто: любите людей.

Если люди знают, что Вы любите их, то они будут слушать Вас.

Позвольте мне предложить несколько практических советов, которые пасторы могут использовать в работе с людьми, демонстрируя им свою любовь.

Запоминайте имена

Запоминая имена людей, Вы показываете, что заинтересованы в них. Ничто не звучит так приятно для посетителя, который пришел второй раз, как слышать свое имя. Поскольку у меня плохая память на имена, то мне пришлось плотно поработать над запоминанием их. На первых порах своей работы в Сэддлбэке я рисовал людей и делал карточки для запоминания их имен. Пока количество прихожан не достигло 3000 человек, я знал имя каждого посетителя.

После этого стало сложнее. Я прошу новых членов на занятиях назвать мне три разных признака, чтобы помочь мне запомнить их имена. Если вы упорно работаете над запоминанием имен людей, то это стоит того.

Лично приветствуйте прихожан до и после проповеди. Будьте доступны для людей. Не прячьтесь в своем кабинете. В первые три года существования нашей церкви мы встречались в школе с ограждением, где каждый проходил через одну и ту же дверь. Каждую неделю я лично приветствовал каждого, кто приходил к нам в церковь. Они не могли не пройти мимо меня!

Один из лучших способов установить контакт с аудиторией заключается в том, что

Вы встречаетесь перед выступлением с максимально возможным количеством людей. Пройдите в самую середину и побеседуйте с людьми. Это означает, что вам интересен каждый человек лично.

Многие пасторы любят собирать своих сотрудников или актив до начала общей проповеди в отдельном помещении и молится, пока остальные собираются. Я считаю, что вам надо молится за успех своей проповеди в другое время. Не

избегайте возможности пообщаться с людьми, если она возникает.

У меня есть группа активистов, которые работают на общественных началах и молятся за меня во время каждой из наших четырех проповедей, а я дополнительно молюсь каждую неделю на успех нашей службы. Наш актив молится также вместе. Но мы не проводим “святых пятиминуток“ до нашей общей проповеди. У нас есть только один раз в неделю возможность пообщаться с многими из наших прихожан, так что если они приходят, мне хочется чтобы каждый сотрудник и активист-общественник был с людьми.

Контакт с людьми через прикосновение

Читая описание служения Иисуса вы видите, какой замечательный эффект имеют в общении с людьми взгляд, слово и прикосновение. Мы в Сэддлбеке верим в силу прикосновения в служении богу. Мы часто обнимаем друг друга, пожимаем руки и похлопываем по плечу. В нашем мире много одиноких людей, которые изголодались по дружескому прикосновению. Многие живут одиноко и рассказывали мне, что единственный контакт через прикосновение они имели только в церкви. Если я обнимаю кого-либо в церкви, то часто мне интересно знать, насколько этого хватает.

Я часто получаю такую запись в регистрационной карточке:”Пастор Рик, мне не хватает слов, чтобы рассказать вам, как это было важно для меня, когда вы полуобняли меня в утешение сегодня. Я почувствовал, что как будто Иисус обнял меня, сочувствуя и любя. Сейчас я знаю, что смогу пережить этот сложный период в моей жизни, и что Он послал Вас мне, чтобы помочь. Замечательно, что в этой общине есть

любовь и забота. Спасибо.” Я не и не знал, когда обнимал эту женщину, что на следующий день ей предстояло пойти на операцию по поводу “рак молочной железы”.

В другой записи, сделанной на той же неделе, было сказано:”Я просил Господа послать мне знамение, что он со мной. До проповеди пастор Глен, которого я прежде никогда не встречал, подошел к месту, где я сидел, и ни слова не говоря, положил руку на мое плечо. Сейчас я знаю, что Бог не забыл меня.”. Жена этого

мужчины оставила его на этой неделе.

В нашем мире много одиноких людей, которые изголодались по дружескому прикосновению.

По выходным, когда кто-нибудь из наших священников читает проповедь, я трачу обычно все свое время на то, чтобы обменяться взглядом, словом или прикосновением с сотнями людей. Вы никогда не знаете, что может значить дружеское слово или заботливое прикосновение для того, кто еще не познал Господа. За каждой улыбкой прячут душевную рану, которую может вылечить простое проявление любви.

Используйте дружеский стиль и индивидуальный подход в переписке с посетителями

У нас есть типовые письма, которые я писал первичным, вторичным посетителям, посетителям, которые пришли в третий раз, где сообщается, насколько мы были счастливы видеть их повторно. Я не подписываю эти письма “доктор Воррен” или “пастор Воррен”, а просто “Рик”. Мне хочется, чтобы посетители могли общаться на дружеской основе просто по имени.



Если Вы отправляете письмо посетителям, то пишите его так, как будто вы просто беседуете с людьми, а не вычурным, формальным стилем. Однажды я получил письмо для посетителя, в котором было написано следующее: "Наша община была

рада засвидетельствовать Ваше присутствие в последнее воскресенье и мы сердечно приглашаем прийти опять в ближайшее воскресенье. Пишите вместо этого: "Было действительно здорово, что Вы были с нами. Мы надеемся, что Вы придете опять." Не пишите так, как будто Вы собираетесь писать письмо королеве.

Одно из наиболее важных решений, которое должен принять любой пастор для себя, заключается в том, желает ли он производить впечатление на людей или влиять на них. Вы можете производить впечатление на расстоянии, но чтобы любить и оказывать влияние на людей, вы должны подойти к ним. Близость определяет влияние.

Я полагаю, что некоторые пасторы сохраняют дистанцию с людьми потому, что вблизи они теряют свою возможность производить впечатление. Если в церкви хотят увеличить число прихожан, то священники и члены церкви должны с любовью относиться к неверующим. Вам надо показывать свое отношение к ним: "Если вы пришли сюда, то мы готовы любить вас. Неважно, кто вы или на кого вы похожи, или что вы совершили – вас будут любить в этом месте."

Одно из наиболее важных решений, которое должен принять любой пастор для себя, заключается в том, желает ли он производить впечатление на людей или влиять на них.

Бесспорное принятие

Чтобы любить неверующих бесспорно, прихожане должны понять разницу между бесспорным и санкционированным принятием. Как христиане мы все призваны принять и любить неверующих независимо от того, какой образ жизни они ведут.

Иисус показал это, когда принял самаритянку у колодца, оставив без внимание ее безнравственный образ жизни. Он также отобедал с Захеей, закрыв глаза на его нечестность. И он прилюдно защищал достоинство женщины, нарушившей супружескую верность, не умаляя ее вины.

Любой хороший рыбак знает, что иногда полезно слегка ослабить леску, чтобы поймать рыбу. Если вы ее сильно натягиваете, то рыба возможно сорвется. Вам надо повозится с рыбой, иногда дав ей волю. Тоже самое касается, когда вы работаете с людьми. Иногда надо дать неверующим послабление, чтобы привлечь их в ряды верующих. Не надо указывать им на все, что они делают неправильно.

Большинство их грехов проявится, когда они предстанут перед Христом.

Мы не можем ожидать от неверующих поведение верующего человека, пока они

не станут верующими. В Послании к римлянам говорится, что неверующие не могут действовать как верующие, потому что сила Святого духа не снизошла до них.

В толпе, которую собирал Иисус, верующие были перемешаны с неверующими.

Некоторые были посвященными последователями, другие искренне искали Христа, прочие были скептиками. Это не мешало Христу. Он любил их всех.

В Сэддлбэке, как мы знаем, те, кто приходит к нам на массовое богослужение, ведут небезупречную жизнь, имеют вредные привычки и даже имеют плохую репутацию. Но это не беспокоит нас. Мы делаем различие между массой присутствующих (простые посетители) и прихожанами (члены общины). Собрание верующих, а не толпа, представляют церковь. Массовое богослужение представляет возможность нашим верующим привести своих неверующих друзей, которым они рассказали о вере.

У нас разные «мерки» к верующим и посетителям. От членов нашего прихода мы

ожидаем, что они придерживаются правил, записанных в договоре о членстве. Те, кто продолжает действовать вопреки ожиданиям Господа, получает замечания от членов церковной общины. Неверующие в массе не подвергаются дисциплинарному воздействию, поскольку они не являются частью нашей церковной семьи. Апостол Павел ясно показал эти различия в 1 Послании к коринфянам (5:9 –12 / Выделено автором). “Я писал вам в послании – не сообщаться с блудниками; Впрочем не вообще с блудниками мира этого, или лихоимцами, или хищниками, или идолослужителями, ибо иначе надлежало бы вам выйти из мира этого; Но я писал вам не сообщаться с тем, кто называясь братом, остается блудником, или лихоимцем, или идолослужителем, или злоречивым, или пьяницею, или хищником; с таким даже и не есть вместе. Ибо что мне судить и внешних? Не внутренних ли вы судите?”

Мы не ждем от неверующих, что они откажутся от своих грешных привычек или

изменяют свой образ жизни, чтобы участвовать в службе.

Вместо этого мы ожидаем, чтобы они пришли “такими, какие они есть”. Община своего рода «больница» для

грешников. Для нас лучше, если южно-калифорнийский неверующий придет к нам на богослужение в шортах и футболке с надписью “Будвайзер”, чем останется дома или пойдет на пляж. Если мы можем воздействовать на людей так, что они услышат Благою весть и свидетельства, что Иисус изменил в человеческой жизни, то мы верим в то, что вопрос времени, чтобы многие впустили Христа в свое сердце.

Иисус не говорил:”Очистите свои поступки и тогда я спасу Вас”. Он любил вас даже до вашего изменения. И он ожидает от вас, что Вы поступаете так же с другими. Я сбился со счета семейных пар, которые стали посещать церковь в Сэддлбэке, живя в свободном союзе, и были спасены, попросив меня обвенчать их.

Недавно я обвенчал пару новообращенных, которые прожили вместе 17 лет. Как только они признали Христа, они сказали:”Мы считаем, что нам надо пожениться.”

И я ответил:”Конечно, сейчас это надо сделать.” Освящение пришло после спасения.

Не существует метода, программы или технологии, которые могли бы восполнить недостаток любви к неверующим.

Не существует метода, программы или технологии, которые могли бы восполнить недостаток любви к неверующим. Наша любовь к богу и наша любовь к людям, которые далеки от него, это то, что заставляет нас в Сэддлбэке расти духовно. Это было моей мотивацией, читать 4 проповеди в выходные на протяжении многих лет, хотя это было очень утомительно. Поверьте мне, если Вы однажды донесли до нескольких тысяч людей Послание Господа, то это не частная выгода, повторить

его еще три раза. Вы сделаете это, потому что людям нужен Господь. Любовь является мотивирующим фактором. Любовь не оставляет выбора.

Всегда, когда я замечаю, что мне не хватает сердечности по отношению к людям, которые не познали Христа, то я напоминаю себе о кресте. Так Господь любил людей, именно всех тех, которые далеки от него. Иисуса держала на кресте любовь, а не гвозди. Он распротер свои руки и сказал: "Так я люблю людей!" Если христиане полюбят людей, тогда их приходы заполнятся толпами.

Иисус привлекал внимание многих людей, потому что его проповеди отвечали их чаяниям.

Люди собирались толпами вокруг Христа, потому что он отвечал на их потребности: физические, эмоциональные, духовные, финансовые и потребности в общении. Он не считал некоторые из них более "законными" и конечно же он не вызывал у людей чувство вины из-за их нужды. Он относился к каждой личности с достоинством и уважением.

Иисус часто приходил в нужное время, чтобы «подготовить почву» для евангелизации в жизни человека. Я уже упоминал, что Иисус часто спрашивал людей: "Чего ты хочешь, что я должен сделать для тебя?" Господь использует всевозможные виды человеческих потребностей, для того чтобы вызвать внимание человека. Кто мы, чтобы судить о том, на правильной или неправильной основе формируется интерес человека к Христу. Неважно, почему люди вначале обращаются к Христу, но важно, что они обращаются. Он может и будет работать

с их мотивами, ценностями и приоритетами, после того, как они они однажды появятся в его присутствии. Я сомневаюсь, что кто-нибудь из нас имеет абсолютно бескорыстную, чистую мотивацию, когда мы просим Христа спасти нас. Мы пришли к нему, когда почувствовали потребность, на которую он мог ответить. Мы не можем ожидать от неверующих, что у них есть христианские мотивы и ценности. Я глубоко убежден, что любой человек может быть окрещен, если вы найдете ключ к его или ее сердцу. Ключ к сердцу каждого человека подбирается индивидуально, поэтому иногда трудно найти его. Это занимает некоторое время. Но самым оптимальным образом это можно начать с потребностей человека. Как я уже подчеркивал раньше, это использовал Иисус.

Привлекать внимание людей

Прежде чем сообщать Благою весть о спасении кого-либо, вам надо завоевать его или ее внимание. Когда я ездил по Южной Калифорнии, то часто ловил себя на том, что я молюсь: "Господь, как я могу заставить этих людей приостановиться, чтобы они услышали Благою Весть. Как я могу привлечь их внимание?" В начале этого столетия было просто завоевать внимание людей для церкви. Церковь была, как правило, самым высоким зданием в городе, пастор был часто самым образованным и известным человеком здесь, а церковный календарь был программой городской жизни. Сегодня это неактуально. Церковь может находиться рядом с шоссе, по которому ежедневно проезжают тысячи автомобилей, но ее могут игнорировать. Пасторы часто показывают в телевизионных шоу как обманщиков, слабаков или су-

масштабных. А церковные программы должны держать конкуренцию со всеми прочими в обществе, одержимом развлечениями. Единственный путь, идя по которому церковь может привлечь внимание неверующих заключается в том, что им предлагается в приходе то, чего они не могут получить нигде.

В Сэддлбэке мы очень серьезно относимся к потребностям во имя Христа. Это сущность служения: встреча с человеческими потребностями во имя Христа.

В первой строчке Учредительного документа о Сэддлбэке сказано, что «это мечта о месте, где больные, оскорбленные, уставшие и потерявшие ориентацию люди могут найти любовь, приятие, помощь, надежду и поддержку».

В уставе общины Сэддлбэк записано предложение, что «эта община существует на пользу жителей долины Сэддлбэк для поддержки их духовных, физических, эмоциональных, интеллектуальных и социальных нужд». Наша цель заключается в том, чтобы служить 'цельному' человеку. Мы не ограничиваем наше служение только так называемыми "духовными потребностями". Мы верим, что господь заботится о всех составляющих человеческой жизни. Люди не могут существовать отчасти. Их потребности переходят друг в друга.

Иоаким строго выговаривал тем христианам, кто считал, что ответ на любую потребность заключается в проповеди или стихе Библии: "Если брат или сестра наги и не имеют дневного пропитания, а кто-нибудь из вас скажет им: идите с миром, грейтесь и питайтесь, но не даст им потребного для тела: что пользы?"

(Послание Иакова 2.15-16, выделено автором).

В ответе на человеческие потребности, независимо от того, в чем они заключаются означает быть “деятелем слова”.

Если Вы отвлечетесь от шумихи по поводу каждой растущей церкви, то найдете общий признак: там нашли способ ответа на потребности. Рост церкви зависит от ее способности отвечать на человеческие потребности. Если в вашей церкви действительно реагируют на человеческие потребности, то вам не надо будет заботиться о количестве посетителей - вам придется закрывать двери на ключ, когда решите, что количество прихожан достаточно.

В чем заключаются потребности неверующих, проживающих в вашей местности?

Я не могу ответить вам на этот вопрос. Вам надо провести обследование в вашей общине, поскольку каждая место имеет свои индивидуальные особенности.

Я знаю об одном приходе, в котором установили благодаря обследованию, что насущной потребностью в их общине был тренинг малышей на горшок. В этой местности было много молодых пар, которые хотели, чтобы им помогли приучить малышей ходить на горшок. Вместо того, чтобы отмахнуться от этой “низкой” проблемы, в церкви использовали ее для нужд евангелизации.

При церкви был организован семинар для родителей дошкольников, на котором наряду с многими затрагивали и эту жизненно важную тему.

Позднее пастор шутил, что духовной основой было изречение: “наставь малого на путь истинный”

(22:6)! Идея веселая, но результаты были серьезными.

Много пар стали христианами благодаря этому контакту вначале.



Рост церкви зависит от ее способности отвечать на человеческие потребности.

Использование неудовлетворенных потребностей людей открывает двери для евангелизации, возможности при этом неограниченные. В Сэддлбэке более 70 целевых программ для общины и населения, каждая программа построена в соответствии со спецификой определенной потребности. У нас есть группа поддержки под названием “Пустые руки” для семейных пар, которые испытали трагедию выкидышей или мертворожденных детей. “Миротворцы” – проект, предназначенный для поддержки людей, находящихся под следствием или в заключении. Проект “Надежда для разведенных” обращен к людям, которые пытаются сохранить семью, после того как один из партнеров “загулял”. В проекте “Линия жизни” пытаются помочь подросткам, попавшим в трудное положение. Проект “Праздник выздоровления” обращен к 500 гражданам, борющимся с алкоголизмом, зависимостью от наркотиков и другими пороками. Список можно продолжить.

Имеются ли у неверующих общие потребности? Я верю в то, что они есть. Где я только не побывал в поездках: везде, как мною было установлено, люди нуждались в эмоциональной поддержке и жаждали личных отношений. Имеются в виду любовь, принятие, прощение, оценка, самовыражение и цель жизни. Люди ищут освобождения от страха, вины, тревог, уныния и одиночества. Если в вашей общине знают, как обращаться с этими потребностями, то вам не надо беспокоиться о вашей рекламе. Изменение

жизни неверующих является самой лучшей рекламой церкви.

Изменения в жизни неверующих являются самой лучшей рекламой церкви.

Где умеют работать с человеческими потребностями, и где начинаются изменения в жизни людей – об этом начинают говорить в обществе. Только что сегодня я узнал, что кто-то пришел в Сэддлбэк на проповедь в прошлое воскресенье, потому

что «парикмахер рассказал о ней одному клиенту, который рассказал моему шефу, последний рассказал мне о том, что это место, куда можно пойти, если вам действительно нужна помощь».

Каждый раз, когда в церкви приходят на помощь кому-либо, то хорошая слава об

этом распространяется среди жителей вашей общины. Если об этом говорят довольно много, то в вашу общину начинают приходить люди, чего не может обеспечить ни одна программа.

Иисус собирал вокруг себя толпы, проповедуя интересно и с практической пользой для неверующих.

В Библии говорится, что поучать людей было привычкой Иисуса (Святое благовествование от Марка 10:1). В ней также рассказывается о реакции народа на это. Мы узнаем, что:

- И когда Иисус окончил слова сии, народ дивился учению его (Мат. 7:28)
- И, слыша, народ дивился учению его (Мат. 22:33)
- “весь народ удивлялся учению его” (Ев. от Марка 11:18)

- И множество народа слушало его с услаждением (Ев. от Марка 12:37)

Прежде народ никогда не слышал речей в той манере, как это делал Иисус.

Люди были очарованы его словами (см. Ев от Марка 11:18 / выделено автором).

Никогда не было более великого мастера общения, чем Иисус Христос.

Чтобы привлечь внимание неверующих, как это умел Иисус, нам надо проповедовать духовную правду в этой же манере.

Христос, и никто другой,

должен быть нашим образцом в чтении проповедей. К сожалению, в некоторых

книгах уделяется большее внимание Аристотелевским методам и греческой риторике, чем манере Иисуса.

В Евангелии от Иоанна (12:49) Иисус

допускает: "...пославший Меня Отец, Он дал мне заповедь, что сказать и что говорить" (выделено автором). Обратите

внимание на то, что смысл и стиль проповедей Иисуса определялись Богом Отцом.

Так много поучительного в манере Иисуса общаться с людьми. Однако, в этой главе я хотел только вкратце

описать три признака, характеризующих выступления Иисуса перед народом.

Отправной точкой для Иисуса были нужды, потрясения и интересы людей.

Иисус обычно учил, отвечая на конкретный вопрос или на насущную проблему

кого-либо из толпы. Он начинал там и тогда, где и когда у людей возникали проблемы. Его проповеди непосредственно

касались этого. Он говорил всегда по существу и непосредственно на злобу дня.

Когда Иисус проповедовал первый раз в Назарете, то он сослался на пророка

Исайю, чтобы пояснить то, о чем он будет говорить: "Дух господен на мне; ибо он помазал Меня благовествовать нищим, и послал Меня исцелять сокрушенных Сердцем. Проповедовать пленным освобождение, слепым прозрение, отпустить измученных на свободу, проповедовать лето Господне благоприятное." (Ев. от Луки (4:18-19)).

Отметьте, что он занимался на встречах с народом исключительно его потребностями и лечил его раны. У Иисуса были хорошие новости для людей, которые хотели его слушать. В этих посланиях предлагались преимущества для тех, кто слушал его. Его правда освобождала людей и приносила им всевозможные блага.

Нам не надо адаптировать Библию к жизни – она непосредственно касается жизни.

Но нам надо показать актуальность этой книги, как это делал Иисус, иллюстрируя ее послания на конкретных примерах из жизни.

Мы должны научиться так проповедовать Евангелие, чтобы показывать одновременно "благо" и "новое". Если это не добрая весть, то это не Евангелие.

Евангелие рассказывает о том, что Господь сделал для нас, и кем мы можем стать, приняв крещение; она рассказывает о личных отношениях с Иисусом, которые могут быть ответом на наши самые насущные потребности. Благая весть предлагает потерянным людям то, чего они истово жаждут: прощение, свободу,

чувство защищенности, цель в жизни, любовь, принятия со стороны других и силы. Это приводит в порядок наше прошлое, обеспечивает наше будущее и дает смысл нашему настоящему. Это лучшая новость в мире. Люди всегда собираются послушать хорошие новости. В мире достаточно плохих новостей, нехватало еще, чтобы люди, придя в церковь, опять продолжали слушать плохие новости. Они ищут того, кто может дать им надежду, помощь и ободрение. Иисус понимал это и сочувствовал народу. Он знал, что они “они изнурены и разсеяны, как овцы без пастуха” (Ев. от Матфея 9:36).

Начиная проповедовать или учить с упоминания людских потребностей, вы немедленно приобретаете внимание аудитории. Каждый хороший тренер по коммуникации понимает это и использует эти принципы. Хороший учитель знает, что надо начинать занятие, учитывая интересы студентов, и как подавать материал, который им надо усвоить. Хороший коммивояжер знает, что всегда надо начинать с потребностей клиента, а не спродукта. Умная управляющая знает, что начинать надо с жалоб сотрудника, а не со своих критических замечаний. Вы начинаете с того уровня, на котором находятся люди, и перемещаете их, куда хотите.

Благая весть содержит в себе то, чего так неистово ищут заблудившиеся люди.

Возьмите любой учебник о функциях Вашего мозга и прочитайте,

что на его основном уровне находится фильтр, называемый “система

ретикулярной активации”. Создатель милостиво ввел этот фильтр в

Ваше сознание, так что вы автоматически не реагируете на миллионы

раздражений, которые обрушиваются на Вас ежедневно.

Если бы Вы

сознательно реагировали на всю информацию, которую Вы получаете через органы

чувств, то Вы бы сошли с ума. Но система ретикулярной активации сознательно

просеивает и сортирует все, что Вы видите, слышите и ощущаете органами обоняния, доводя только некоторые из этих раздражений до Вашего сознания.

Таким образом Вы не перегружаетесь и не перенапрягаетесь.

Что привлекает Ваше внимание? Что проникает через фильтр: то, что соответствует Вашим ценностям, то, что представляется необычным и то, что

угрожает Вам. Этот факт имеет далеко идущие последствия, которые должны учитывать все те, кто проповедует и учит.

Если Вы хотите привлечь внимание

незаинтересованной толпы, то Вам надо “привязать” Ваше сообщение к одному из

этих трех столпов внимания.

Привлечь внимание верующих Вы можете с использованием чудес или угроз, хотя,

как я полагаю, наиболее соответствует манере обучения Христа, ценностный путь.

Иисус обучал людей таким образом, что люди понимали значение его сообщения и извлекали пользу из этого. Он не пытался загонять неверующих угрозами в Царство Божье. В действительности его речи были угрозой только для

религиозных людей! Он утешал людей, которые были в печали и не давал покоя тем, кто пребывал в успокоенности. Поскольку проповедники призваны сообщать правду, то мы часто неверно полагаем, что неверующие жаждут услышать правду. Но неверующие в наше время совсем незаинтересованы в этом. В действительности, опросы показывают, что большинство американцев отвергает идею абсолютной правды.

Моральный релятивизм - это источник всех тревог в нашем обществе. Люди беспокоятся и жалуются на наущую преступность, на распад семьи и общее разрушение культуры, но они не отдают себе отчета в том, что, что причина всего этого в том, что они недооценивают правду. В настоящее время терпимость оценивается выше правды, так что это глубокое заблуждение для нас думать, что неверующие побегут наперегонки в церковь, стоит только нам провозгласить, что "правда у нас". Они скорее отметят, «что у других она тоже есть». Провоглашение правды не привлекает внимание людей в обществе, в котором правда девальвирована. Пытаясь преодолеть это, некоторые проповедники начинают повышать голос, рассказывая, как все есть на самом деле. Но проповедь на повышенных тонах не является решением проблемы. В то время как большинство неверующих не жаждет узнать правду, но они ищут облегчения своей жизни. Это дает нам возможность заинтересовать их в правде. Я понял, что если я учу правде, которая облегчает их боль или решает их проблемы, то неверующие говорят: "Благодарим! В чем еще заключается правда в этой книге?" Практическое применение библейских принципов

для уменьшения тягот неверующих рождает в их душе потребность узнать правду.

Очень мало из тех, кто пришел к Христу, искали правду; они искали облегчения.

Поэтому Иисус помог им прозреть, вылечил проказу или больную спину. После того, как их недуги были сняты, им было интересно узнать правду об этом человеке, который помог им, решить проблемы, с которыми они не в состоянии были справиться.

Большинство неверующих ищут только облегчения для себя, а не правду.

В Послании к Ефессянам (4:29) говорится: "Никакое гнилое слово да не исходит из уст ваших, а только доброе для назидания в вере, дабы оно доставляло благодать слушающим" (выделено автором). Отметьте, что все что мы говорим, должно нести

пользу для людей, с которыми мы говорим. Мы должны говорит только то, что им

полезно. Если воля Господа на то, чтобы мы разговаривали, то это также касается

наших проповедей. К сожалению, многие пасторы определяют содержание своих

проповедей скорее с учетом своих потребностей, нежели учитывая потребности

людей

Одна из причин того, почему писание проповедей дается пасторам с таким трудом,

заключается в том, что они неправильно ставят вопрос.

Вместо вопроса "Что я буду проповедовать в это

воскресенье" им надо бы спросить "Кому я буду

проповедовать сегодня?" Проще говоря, потребности

аудитории помогут Вам определить, в чем заключается,

согласно воле Бога, смысл предстоящей проповеди.



Поскольку господь благодаря своему всеведению заранее знает, кто придет на Вашу проповедь в следующее воскресенье, то зачем ему задавать Вам тему послания, которое будет совершенно не касаться потребностей тех, кого он намерен привести к Вам на проповедь. Зачем ему заставлять Вас проповедовать нечто ненужное для тех, кого он направил слушать Вас. Непосредственные потребности людей тот ключ к ситуации, когда Господь велит Вам выступать по этому частному поводу.

Люди не определяют, говорите или нет Вы правду: правда нефакультативна.

Но аудитория определяет, о какой правде Вы предпочитаете говорить. И есть та правда, которая более важна для неверующих, чем все прочие.

Может ли нечто быть верным и неимеющим отношения к делу? Конечно! Если Вы попали в аварию и истекаете кровью в приемном покое, что Вы будете чувствовать, если придет врач и будет рассуждать о греческом слове госпиталь или об истории изобретения стетоскопа. Эта информация возможно будет верной, но неотносящейся к делу, поскольку не уменьшит Вашу боль. Вам захочется, чтобы доктор занялся вашей травмой.

Итак, Ваша аудитория определяет, как Вы начинаете выступление. Если Вы беседуете с неверующими и в первой части своей речи рассуждаете об исторических предпосылках Библии, то когда Вы перейдете к конкретному использованию ее, то уже потеряете их. Если Вы говорите с неверующими, то Вам надо начинать так, как Вы обычно заканчиваете Ваши проповеди.

Иисус соотносил правду с жизнью

Мне нравится простота и жизненность учения Христа. Его теория была ясной, жизненной и практически применяемой. Он имел в виду практическое применение, поскольку его целью было изменение поведения людей, а не только просвещение их. Вспомните Нагорную проповедь, величайшую проповедь из когда-либо прочитанных. Иисус начал свою проповедь на Горе с рассказа о восьми принципах подлинного счастья. Потом он говорил об образцовом стиле жизни, о том, как контролировать гнев, как восстанавливать отношения, избегать нарушения супружеской верности и разводов. Затем он говорил о том, что надо сдерживать обещания и превращать зло в добро. Затем он перешел к другим практическим жизненным вопросам, типа, как вырабатывать правильное отношение, как молиться, как заслужить блаженную жизнь и как преодолевать заботы. О том, что нельзя осуждать других, что надо быть настойчивым в просьбах Господу об исполнении потребностей наших и быть осторожным с неправедными учителями. Он закончил простой историей, которая поддерживала важность того, чему он учил. Именно такие проповеди нужны нам теперь в церкви, проповеди, которые не только привлекают людей, но и изменяют их жизнь. Недостаточно для нас только объявить, что “Христос наш ответ”, мы должны показать неверующим, каким ответом он является. Проповеди, в которых только увещевают людей измениться

без показа, как делать и заканчивать эти шаги практически, только вызывают ощущение вины и безысходности.

Людям меньше нужны проповеди в духе “Вам следовало сделать то-то и то-то”, но больше “как надо делать то-то и то-то”.

Содержание многих проповедей соответствуют тому, что я называю “Ведь это ужасно”. Это просто жалобы о том, какое наше общество плохое, и суждение о людях в целом. Они пространны в описаниях и коротки, когда нужно говорить о средствах изменения. Этот тип проповедей делает христиан высокомерными по отношению к неверующим, но он редко что изменяет. Вместо того, чтобы зажечь свечу, в них проклинаят темноту. Когда я иду к врачу, то мне не хочется слышать, что что-то со мной не так, я хочу услышать от него или нее, что мне надо сделать, чтобы было лучше. В настоящее время людям меньше нужны проповеди о том, что им следовало сделать то-то и то-то, и больше, как что-то сделать. Многие пасторы критикуют проповеди с практической направленностью, как поверхностные, наивные и низкого качества. По их мнению, единственно верным типом проповеди являются проповеди дидактического характера с наставлениями с акцентом на основах религии. Эта позиция означает, что апостол Павел якобы был более основательным, чем Христос, что “Письмо к Римлянам” было более глубоким по содержанию, чем Нагорная Проповедь или притчи. Я бы назвал это ересью. Глубочайший смысл учения заключается в том, что оно вызывает изменения в повседневной жизни людей. Наша цель в том, чтобы сформировать их, похожими на Христа. Иисус говорил: “Я пришел для того, чтоб имели жизнь...” (от Иоанна, 10:10). Он не сказал: “Я пришел для того, чтобы у

Вас была религия”. Христианство есть жизнь, а не религия, и Иисус был жизнеутверждающим проповедником. Когда он заканчивал свои проповеди, то он хотел, чтобы жили в соответствии с его учением.

Проповеди в стиле Христа связаны с жизнью и вызывают ее изменение. Они изменяют жизнь, потому что звучат там, где люди действительно живут. На проповедях, которые учат людей, как жить, всегда будет много слушателей.

Пожалуйста, поймите, что неверующие не просят Вас изменить Послание или просто разбавить его содержание, но только показать его соотношение с жизнью. Их главный вопрос заключается в том “Что же сейчас?” Они хотят знать, как влияет наше наше Послание на жизнь. Я выяснил, что Библия очень интересует неверующих в Америке, если она воздействует на их жизнь практически и непосредственно. Для меня представляет удовольствие преподавать теологию для неверующих, не сообщая им, что это теология и не используя теологическую терминологию. Я провел серии проповедей для народа, касающиеся вопросов воплощения, оправдания и утверждения, не используя специальные термины. Я читал также проповеди для народа о Святом Духе, о моральных свойствах Господа, наставничестве и даже семи смертных грехах.

Это – миф, что Вам надо “разбавлять” Послание для того, чтобы привлечь внимание народа. Иисус, конечно, не делал этого. Вам не надо трансформировать текст Библии, но перевести ее на язык, который понимают неверующие.

Иисус общался с народом в интересном стиле.

Народ любил слушать Иисуса. В Евангелии от Марка говорится (12:37) “И множество народа слушало его с наслаждением” (выделено автором). В Библии

нового международного издания говорится: "слушали в восторгом". Доставляют ли наслаждение слушателям Ваши речи? Некоторые пасторы в действительности думают, что они неважно читают проповеди, если люди наслаждаются, слушая их. Я слышал, как пасторы гордо заявляли: "Мы здесь не для развлечений." Очевидно, что они хорошо работают.

Согласно опросу, проведенному службой Галопа, установлено, что по мнению неверующих, церковь – самое скучное место. Если Вы посмотрите в словаре слово "развлекать", то Вы найдете определение, что это "овладение вниманием окружающих и удержание его на определенное время". Я не знаю ни одного проповедника, который не хотел бы этого. Мы не должны бояться быть интересными. Проповедь не должна быть сухой, чтобы быть духовной.

Скучные проповеди неприемлимы для неверующих. Правда труднодоступна, если ее скучно преподносят слушающим. С другой стороны, неверующие будут слушать любую глупость, если это интересно. Чтобы убедиться в этом, достаточно включить поздно вечером телевизор и посмотреть на публику, вещающую на каналах.

В предыдущей главе я упоминал, что меня удивляет то, как некоторые проповедники способны так преподнести самую интересную книгу в мире, что слушатели засыпают от скуки. Я верю в то, что грех скучно преподносить Библию.

Когда Слово Божье проповедают скучно, то люди не думают, что пастор – зануда, а что Бог – это скучно. Мы искажаем характер Господа, если мы скучно или устало проповедуем.

Послание слишком важно, чтобы равнодушно распространять его в манере “принимайте таким, как есть; если не хотите - не надо”. Иисус овладевал вниманием толпы, используя приемы, которыми Вы и я можем воспользоваться. Во-первых, он рассказывал истории, которые что-то проясняли. Иисус был мастером рассказывать истории. Он начинал так: “Слышали ли вы о...”, а затем рассказывал поучительную притчу. В действительности, в Библии показано, что главным методом Иисуса было рассказывание историй, когда он говорил с народом. “Все это Иисус говорил народу притчами, и без притчи не говорил им,” (Ев. от Матфея, 13:34). Проповедники как-то забывают, что Библия – это в сущности книга, полная рассказов. Бог нашел этот путь, чтобы донести слово Божье до людей. Использование рассказов в проповедовании правды имеет много преимуществ.

- Истории привлекают наше внимание. По этой причине телевидение так популярно, поскольку оно является приспособлением для рассказывания историй. Комедии, драмы, новости, телепередачи, также реклама, - это истории.
- Истории вызывают эмоции. Они имеют такое влияние на нас, какое не способны иметь принципы и тезисы. Если Вы хотите изменить жизнь, то Вам надо нацелить свое послание на воздействие, а не на информацию.
- Рассказы помогают нам при запоминании. Давно забудутся хитрые умозаключения пастора, но люди будут помнить истории, рассказанные в проповеди. Захватывающе интересно, а иногда забавно, наблюдать, как слушатели проявляют внимание, когда оратор начинает рассказывать историю,
- и как быстро оно исчезает, когда рассказ заканчивается.

-

Иисус беседовал с народом на простом языке, не используя терминов. Он говорил так, что простые люди понимали его. Мы должны не забывать, что Иисус не использовал классический греческий, на котором говорили ученые. Он говорил на арамейском наречии, на нем говорил простой люд на улицах. Он говорил о птицах, цветах, потерянных монетах и других обыденных вещах, с которыми соприкасался каждый. Поскольку Иисус рассказывал проникновенные вещи о правде простым языком, многие пасторы делают прямо противоположное: они рассказывают о простых вещах сложно. Они берут простые тексты и делают их сложными. Они считают, что они вещают глубоко, в то время, как они просто размазывают пыль. Скорее более важно говорить ясно и понятно, чем умно, когда учишь и проповедуешь. Многие пасторы любят показывать свои знания, используя греческие слова и академические термины в своих проповедях. Каждое воскресенье они говорят на странном, непонятном языке, теряя при этом свою харизматичность.

Пасторам надо понять, что никому так не нужен греческий, как им самим. Чак Свиндолл сказал мне однажды, что слишком частое употребление слов на греческом и иврите в проповедях вредит оригинальному звучанию на английском.

Я согласен с этой точкой зрения.

Джек Хайфорд, Чак Смит, Чак Свиндолл и я проводили однажды семинар по повышению квалификации теологов о том, как каждый из нас ведет подготовку

к проповедям и проповедует. В конце курса студенты заметили, что мы все, совсем не сговорившись об этом, подчекнули одно и тоже: на проповедях говорите просто. Очень легко усложнить Евангелие и, конечно, Сатане понравилось бы, если бы мы это сделали. Апостол Павел хлопотал о том, чтобы наши умы "не повредились, уклонившись от простоты во Христе" (2 Кор. 11,13). Он требовал большой работы по подготовке и глубокого продумывания, для того чтобы легко и просто рассказывать об истине. Эйнштейн сказал однажды: "Вы чего-то недопонимаете, если не можете просто общаться с народом". Вы можете быть гениальны, но до тех пор, пока вы не можете просто и ясно выражать свои мысли, все ваши идеи ничего не стоят.

Долина Сэддлбэк относится к областям с наивысшим образовательным уровнем населения в Америке. Тем не менее я установил, что Господь благословляет больше те проповеди, которые я создаю проще для восприятия. Просто не означает "поверхностно" или "упрощенно"; но означает проповедовать ясно и понятно.

Например, предложение "Этот день сотворил господь" простое, но "Проведи день прекрасно" слишком упрощено.

Самые сильные проповеди те, в которых внимание слушателя концентрируется на важнейших пунктах содержания. Я считаю комплиментом, когда меня называют "простым" проповедником. Мне интересно наблюдать, как изменяется образ жизни, а не как мой словарный запас потрясает людей.

Большинство людей располагает для общения запасом слов порядка 2000 слов, а в обыденном общении они используют примерно 900 слов. Если Вы хотите общаться



с большим количеством людей, то Вам надо просто выполнять то, что Вы говорите.

Никогда не пугайтесь людей, которые думают, что они интеллектуалы. Я видел, как люди, употребляющие слова высокого стиля, иногда за этим скрывают еще более грандиозную неуверенность.

Служба многим людям ставится под сомнение.

Я полностью отдаю себе отчет в том, что найдутся некоторые христиане, которые не согласятся с мнением, представленным в этой главе. Дискуссия о том, как можно привлечь большое количество людей в церковь, включает в себя два пункта.

Первый касается законности так называемой евангелизации при помощи завлекательных мероприятий, а второй касается того, в каком отношении община находится с культурой, которую она пытается евангелизировать.

"Идите и рассказывайте" или "приходите и смотрите"

Некоторые руководители общин отрицают, что привлечение людей в общину может быть законным методом евангелизации. Я слышал, как пасторы говорили:

"В Библии не говорится, что мир должен прийти в церковь. В ней сказано, что церковь должна идти в мир." Это неточное высказывание, поскольку оно отражает только половину правды.

Конечно в Библии дается рекомендация христианам "идти и рассказывать".

Именно об этом идет речь в миссионерском напутствии. Нам христианам не стоит ждать, когда миряне придут к нам и попросят нас рассказать о Христе. Мы должны

подхватить инициативу и поделиться благой вестью с остальными. Иисус говорит верующим "идите в мир".

Иисус говорит верующим "идите в мир"! Но потерявшим себя мирянам Иисус говорит "приходите в церковь"!

Но потерявшим себя мирянам Иисус говорит: "приходите в церковь"!

Когда несколько интересующихся хотели узнать кое-что об Иисусе, он ответил им "пойдите и увидите" (Ев. от Иоанна 1,39). В другой раз Иисус сказал ищущим:

"Приходите ко мне все труждающиеся и обремененные, и Я успокою вас." (Ев. от Матфея 11,28). В последний же великий день праздника стоял Иисус и возгласил, говоря: кто жаждет, иди ко мне и пей. (Ев. от Иоанна 7.37). Как "идите и рассказывайте", так и "приходите и смотрите" находятся в Новом Завете. В притче, когда Иисус сравнивает Царство небесное с большим праздником, слуги господина выходят и приглашают голодных войти и отобедать, "чтоб наполнился дом мой". (ср. Ев. от Луки 14).

Нам не надо выбирать между "походом в мир" и "приходом мирян в церковь": оба случая действительные формы евангелизации. Некоторых людей можно привлечь, с другими надо очутиться лицом к лицу. В хорошо сбалансированной и здоровой общине должны быть возможности и программы для тех и других. В Сэддлбеке

мы используем оба сценария. Мы говорим: "приходите и смотрите" к окружающим нас людям, но нашим активистам мы говорим "идите в мир и рассказывайте"!

Взаимоотношения с представителями определенной культуры:  
имитация, изоляция или инфильтрация?

Тема другой дискуссии, которая затрагивает проблемы евангелизации, в том, как прихожане строят свои взаимоотношения с представителями окружающей культуры. Имеют место две противоречивые позиции: имитация и изоляция.

Те, кто находятся в "лагере имитационщиков" считают, что прихожане должны усвоить культуру, чтобы служить ей. В приходах, относящихся к этой группе, приносят в жертву библейское послание и задачу общины, для того, чтобы смешаться с культурой. В них просто подхватываются распространённые культурные ценности, как успех и благосостояние или представляются радикальный индивидуализм, радикальный феминизм, либеральные сексуальные отношения или даже гомосексуализм. В своей попытке соответствовать ей в общинах приносятся в жертву теология, различия и Евангелие Иисуса Христа. Призыв к обращению и взятию обязательств разжижается, для того, чтобы привлечь наибольшее количество людей. Синкретизм, т.е. слияние разных точек зрения, разрушает в основе общины этого типа.

Другую крайность представляет "лагерь изоляционистов". В этой группе настаивают на том, что необходимо избегать любого приспособления к культуре, для того, чтобы

поддерживать "чистоту" общины. Они игнорируют различия между "ценностями" нашей культуры, которые противоречат масштабам Господним, и другим этически нейтральным, обусловленным временем привычкам, стилям и предпочтениям, которые развивает каждое новое поколение. Они отвергают новые переводы Святого Писания, современную музыку, а также любую попытку изменения традиций, введенных людьми, как, например, изменить время богослужения и литургию, вместо привычных.

У изоляционистов иногда есть предписания, какую одежду носить, и список

Того, что разрешается и что не разрешается в сферах, которые не упоминаются в Библии. (В человеческой природе воздвигать теологические стены для защиты частных предпочтений).

В приходах, которые относятся к этой группе, смешивают культурные традиции

С праведной верой. Они не замечают, что обычаи, стили и методы, комфортные для них, несомненно рассматривались предыдущим поколением как "современные, светские и еретические".

Должны ли мы выбирать между либерализмом и легализмом? Имеется ли альтернатива по отношению к имитации и изоляции? Я убежден в том, что имеется.

Стратегия Иисуса является противовесом по отношению к обеим радикальным позициям: инфильтрация!

Точно так же как морские рыбы проводят всю свою жизнь в океане, не пресыщаясь

солью, точно так же Иисус служил в мире, оставаясь простым мирянином. "Он жил среди нас" (Ев. от Иоанна 1:14) и его искушали также, как и нас, "но он несогрешил" (Изра. 4,15). Он находился среди людей, говорил на их

языке, наблюдал за их привычками, ходил на их вечеринки, пел их песни и использовал события их жизни (ср. Ев. от Луки 13,1-5), чтобы привлечь их внимание, когда он говорил перед ними. Но он делал все это, не отступая от своей задачи.

Дела Иисуса, направленные на исправление грешников, раздражали религиозные круги, представители которых беспощадно критиковали его. Они даже приписывали его акции Сатане (Ев. от Матфея 3,22). Особенно фарисеи ненавидели его манеру, когда Иисусу удавалось, что неверующие в его присутствии чувствовали облегчение, и его стиль, когда он ставил потребности грешников выше, чем религиозные традиции. Они пытались разрушить имидж Иисуса, называя его "другом таможенников и грешников". Для них такое обозначение было унижительным, но Иисус принял его как почетный титул.

Он ответил на это так: "...не здоровые имеют нужду во врачах, но больные; Я пришел призвать не праведников, но грешников к покаянию" (Ев. от Марка 2,17).

Во времена Иисуса фарисеи требовали поддержания "чистоты", чтобы избежать контакта с неверующими. У нас до сих пор есть фарисеи в общине, которые больше пекутся о чистоте, чем о людях. Если Ваша община серьезно относится к миссионерским задачам, то у Вас никогда не будет совершенно "чистой" общины, потому что Вы все время будете притягивать в свою общину неверующих с их проблемным образом жизни.

Евангелизация иногда становится грязным делом. Даже после того как люди принимают крещение, у них все еще будут сложности и проблемы из-за их незрелости и старых

привычек, поэтому не существует совершенно чистой общины.

Есть ли среди 10 000 посетителей богослужений в Сэддлбэке неверующие, которые не раскаиваются в своих грехах. Несомненно! Если Вы пошли на рыбалку с большой сетью, то в нее попадутся всевозможные виды рыбы. Это в порядке вещей. Иисус рассказал в одной притче: "...рабы сказали ему: хочешь ли мы пойдём, выберем их? Но он сказал: нет, чтобы выбирая плевелы, вы не выдергали вместе с ними пшеницы. Оставьте расти вместе то и другое до жатвы; и во время жатвы я скажу жнецам: соберите прежде плевелы и свяжите их в связки, чтобы сжечь их; а пшеницу уберите в житницу мою" (Ев. от Мат. 13,28-30; Благая весть; выделено автором). Мы должны оставить выборку на усмотрение Иисуса, поскольку он знает, где растут сорняки.

Иисус "экономил" сильные выражения для полемики с религиозными твердолобыми традиционалистами. Когда фарисеи спросили его: "Зачем ученики Твои преступают предания старцев?", Христос ответил им: "Зачем и Вы преступаете заповедь Божию ради предания вашего" (Ев. от Матфея 15, 2-3).

Выполнение задачи Христа должно всегда оставаться на первом месте по сравнению с сохранением традиции. Если для Вас важно служить людям, как это делал Иисус, тогда Вы не должны удивляться, если однажды чиновники обвинят Вас в том, что Вы организуете распродажу принципов в пользу культуры и нарушаете традиции. Вас будут критиковать! Печально то, что некоторые изоляционисты обрушились в книгах и статьях с критикой общин, которые предлагают богослужения для людей ищущих.

Эти нападки отличаются агрессивностью и часто нечистоплотны в своих скороспелых суждениях, прежде всего не показывают того, что действительно происходит в общинах, которые целиком и полностью направлены на чаяния ищущих людей.

На тех, кто впереди, всегда обрушивается поток стрел. Перевод правды на современный язык было и остается задачей, которая подвергается неодобрению.

Но критика со стороны других христиан не должна останавливать Вас служить так, как это делал Иисус. Христос должен оставаться Вашим образцом для подражания - и никто другой.

## Глава 13

### Богослужение может быть свидетельством

Бог есть дух, и поклоняющиеся Ему должны поклоняться в духе и истине

(Ев. от Иоанна 4,24)

В выходные на этой неделе миллионы христиан придут на евангельское богослужение. Удивительно то, что большинство их не смогло бы назвать смысл этого богослужения, если бы их спросили об этом. Возможно у Вас есть смутное предположение, но Вам тяжело сформулировать его.

В главах с 14 по 16 я рассказываю, как нам удалось создать такую форму богослужения, которая затронула сердца тысяч неверующих. Но сперва я считаю необходимым разъяснить теологические и практические основы богослужения в Сэддлбэке, рассчитанное на людей ищущих. Все, что мы делаем на наших богослужениях в выходные, имеет в своей основе 12 глубоких идей.

#### 12 принципов богослужения

1. Только верующие могут действительно молиться богу.  
Восхваление Всевышнего направлено от человека к Богу. Мы славим имя Господа, выражая ему нашу любовь и преданность. Неверующие этого не могут. Принятое в Сэддлбэке определение поклонения сформулировано так:  
"Поклонение есть выражение Господу нашей любви за то, что он есть, что он сказал и что он делает".  
Мы верим в то, что есть много возможностей, показать богу нашу любовь, а именно: молиться, петь, благодарить, слушать, давать дары, свидетельствовать, доверять, прислушиваться к его слову и многое другое. Господь, а не человек, находится в центре нашего восхваления.
2. Вам не надо иметь здание, чтобы молиться Богу.  
В деяниях Святых апостолов (17,24) сказано: "Бог, сотворивший мир и все, что в нем, Он, будучи Господом неба и земли не в рукотворенных храмах живет". Вероятно Вы ожидали, что в общине, которая просуществовала 15 лет без собственного здания



и насчитывает 10 000 прихожан, подчеркивают это обстоятельство. Я думаю, что мы это доказали.

К сожалению, многие общины просто "зациклились" на мысли иметь собственное здание. Наличие здания (или его отсутствие) не может контролировать, ограничивать в чем-то или удерживать людей

молиться богу. Нет ничего плохого в том, что есть здания до тех пор

пока Вы ставите их на место Создателя. Иисус сказал: "ибо, где двое или

трое собраны во имя Мое, там Я посреди них." (Ев. от Матфея 18,20).

- 3 Не существует правильного стиля моления. У Христа было только 2 требования к законной молитве: "Бог есть дух, и поклоняющиеся ему

должны поклоняться в духе и истине" (Ев. от Иоанна 4,24). Я не верю

в то, что Господь чувствует себя оскорбленным или задетым за живое

из-за разных стилей моления, до тех пор пока молитва осуществляется

"в духе и истине". Я даже убежден, что Господь радуется разнообразию.

Задумайтесь над тем, что это была его идея, сделать нас всех разными.

Комфортный для Вас стиль молитвы свидетельствует скорее о Вашем

культурном окружении, чем о Вашей конфессии

В дебатах о молитвенных

стилях "перелопачивается" материал скорее из общественной ситуации или

личной истории, даже если они очень точно выдержаны в теологической

терминологии.

Комфортный для Вас стиль молитвы свидетельствует скорее о Вашем культурном окружении, чем о Вашей конфессии.

В каждой общине думают, что их манера моления самая  
наибиблейская.

В действительности нет библейского стиля моления. Каждое  
воскресенье  
истинно верующие на всей земле славят Иисуса Христа, в разной  
манере с использованием тысячи выражений, которые однозначны.  
Независимо от стиля, настоящая молитва воздействует как на  
правое, так  
и на левое полушарие. Она затрагивает Ваши чувства и интеллект,  
Ваше  
сердце и Ваш рассудок. Вы должны восхвалять бога в духе и  
истине.

- 4 Неверующие могут присутствовать на службе и смотреть на  
верующих.  
Неверующие могут распознать радость, которую мы испытываем.  
Они могут  
видеть, как сильно мы ценим Слово Божье, как мы реагируем на  
его, и как в  
Библии даются ответы на жизненно важные вопросы и проблемы.  
Вы можете  
воочию убедиться, как молитва придает силы, мужество и изменяет  
нас. Возможно Вы даже почувствуете, как Господь  
сверхестественно воздействует  
на богослужение, даже если Вы не в состоянии это объяснить или  
описать.
  
- 5 Богослужение является убедительным свидетельством для  
неверующих о том,  
что присутствие Господа осязаемо и его Послание понятно. Как  
описывается во второй главе Деяний Святых Апостолов, в День  
Чуда присутствие Господа на богослужении его учеников было  
настолько осязаемо, что они привлекли  
внимание многих посторонних людей в городе. В Деяниях  
Апостолов (2,6)  
говорится: "собрался народ". Мы знаем, что речь идет о большой  
толпе, поскольку в этот день было спасено 3000 человек.  
Почему эти 3000 были обращены в веру? Потому что они  
почувствовали  
присутствие Господа и поняли Послание. Каждый из этих  
элементов указывает

на то, что восхваление Бога может быть свидетельством. Во-первых, присутствие Бога на службе может быть воспринято. Поскольку они чувствуют присутствие Господа, то завоевываются сердца большего количества людей, чем при использовании всей нашей апологетики и аргументации. Мало людей, если вообще, решают креститься из чисто рациональных соображений. Это ощущение присутствия Господа заставляет таять сердца и убирает все барьеры на пути духовного роста.

Восхваление и Послание должны быть одновременно понятны. В день праздника Святой Дух перевел чудесным образом Послание на язык, который был понятен каждому человеку. Толпа неверующих возвестила: "слышим их НАШИМИ ЯЗЫКАМИ говорящих о великих делах Божьих" (ДСА 2,11; Благая Весть, выделено автором). Эта способность к пониманию повлияла так, что они обратились в веру. Даже если присутствие Господа на богослужении ясно чувствовалось, они же не могли знать, что им надо делать, если бы они были не в состоянии, понять Послание.

Существует тесная связь между восхвалением и Евангелизацией. Это время проведения Евангелизации для появления поклонников Господа. В Библии говорится: "ибо таких поклонников отец ищет себе" (Ев. от Иоанна 4,23 Лютер), поэтому Евангелизация ставит задачей завоевывать поклонников для Господа.

Одновременно поклонение обеспечивает мотивацию к проведению евангелизации. Оно вызывает в нас желание рассказать другим о Христе.

Результатом удивительного опыта поклонения пророка Исаии (ср. Исаия 6,1-8) было то, что он сказал: "вот я, пошли меня"! Истинное Поклонение приводит нас к тому, чтобы распространять Послание Господа. В истинном восхвалении чувствуется присутствие Господа, предлагается прощение Господа, обнаруживаются цели Господа и

проявляется сила Господа. Мне кажется, что это идеальный контекст для Евангелизации!

Я понял, что если неверующие видят, как христиане интеллигентно и честно общаются со своим Богом, то это приводит их к мысли, тоже познать его.

В истинном восхвалении чувствуется присутствие Господа, предлагается прощение Господа, обнаруживаются цели Господа и проявляется сила Господа

- 6 Господь ожидает от нас, быть чутким по отношению к страхам, опасениям и потребностям неверующих, если они присутствуют на наших богослужениях.
- Этому учил апостол Павел в 1 Послании коринфянам (14). В стихе 23 Павел велел ограничить использование незнакомых языков в публичном богослужении. Его основания для этого? Неверующим кажется безумием, если Христиане говорят на незнакомых языках. Павел не утверждает, что незнакомые языки - безумие, но что неверующим они могут показаться безумием. "Если вся церковь сойдется вместе, и все станут говорить незнакомыми языками, и войдут к вам незнающие или неверующие, то не скажут ли, что вы беснуетесь?" (1 Кор. 14,23)
- Я полагаю, что за этим приказанием общине в Коринфе кроется очень важный смысл. Для Павла важно то, что мы меняем язык нашего поклонения, если присутствуют неверующие. Господь требует быть чутким по отношению к неверующим в случае возможных "шероховатостей" в общении с ними на богослужении. Существует библейский завет, настраиваться в нашем поклонении на ищущих. Даже если апостол Павел никогда не использовал выражения "быть чутким к ищущим", но он все же однозначно был "пионером"

в этой области. Он очень внимательно следил за тем, чтобы христианам не чинилось препятствий. Он сказал членам общины в Коринфе: "Не подавайте соблазна ни Иудеям, ни Еллинам, ни церкви Божией!" (1 Кор. 10, 32). Он

давал указания также прихожанам в Колоссе: "Со внешними обходитесь благоразумно, пользуясь временем." (Кол. 4,5; выделено автором).

Когда Вы приглашаете к себе домой гостей, то члены семьи ведут себя

несколько иначе, чем если бы только они одни сидели за столом.

Конечно,

это так! Они учитывают потребности своих гостей, заботятся о том, чтобы

их обслуживали в первую очередь. Пища может быть такой же, но, возможно,

Вы используете другой сервис или подаете с любовью украшенные блюда.

Разговоры за столом ведутся обычно в более выдержанном тоне.

Это не подхалимаж. Нет. Если Вы ведете себя подобным образом, то Вы - чуткий человек и демонстрируете уважение по отношению к своим гостям. Точно

такой же остается духовная пища на богослужении для ищущих, но презентация его более продумана с учетом присутствующих гостей.

- 7 Проповедь не должна быть поверхностной, чтобы отвечать духовным интересам ищущих Бога. Послание не должно быть поверхностным, но понятным. Проведение интересного богослужения для ищущих не означает изменения теологических основ, но только изменение внешней формы проповеди. Эти изменения касаются того, как Вы приветствуете посетителей, музыкального сопровождения, перевода Библии, который используется на проповеди и объявлениях, которые Вы делаете после проповеди.

Проведение интересного богослужения для ищущих не означает

изменения теологических основ, но только изменение внешней формы проповеди.

Послание не всегда удобно для слушателя, иногда Божья правда даже очень неудобна. Если Вы настраиваетесь на волну людей ищущих, то недостаточно сказать нечто, важно как Вы это говорите.

Как я уже упоминал в предыдущей главе, люди, которые еще не ходят в церковь, нуждаются в полноценном Послании: когда они приходят в общину, то жаждут услышать Библию. Но они хотят услышать, в каком отношении Библия находится к их жизни, на языке, который они понимают, и с интонациями, которые говорят о том, что проповедник их уважает, и что он заинтересован в их присутствии. Им нужны конкретные решения проблем, а не пустые отговорки.

Нехристиане пытаются решить те же основные жизненные вопросы, что и христиане: Кто я? Откуда я? Куда я иду? Есть ли смысл у жизни? Почему на земле много зла и страданий? В чем заключается смысл моей жизни? Как я могу научиться общаться с людьми? Все эти вопросы относятся к основным жизненным вопросам.

- 8 Потребности христиан и нехристиан часто совпадают. В одних сферах жизни они очень разные, но во многих других они совпадают. В проповедях, предназначенные для людей ищущих Бога, делается акцент на потребностях, одинаковых для христиан и нехристиан. Например, как верующие, так и неверующие должны знать, какой Бог в действительности; те и другие должны познать смысл жизни; те и другие должны знать, как и почему прощают других, тем и другим нужна помощь в укреплении их браков и семей; те и другие должны знать, как обращаться с

печалью, страданием и болью; те и другие должны знать, почему материализм так разрушителен. У христиан не просто нет потребностей, а только потому, что они решились на жизнь с богом.

- 9 Наилучший вариант - проведение богослужений, направленных на конкретные цели. В большинстве общин пытаются на одном и том же богослужении преподавать Евангелие неверующим и развивать верующих. Если Вы посылаете смешанные сигналы, то результаты у вас тоже будут смешанные.
- Стрельба из одного ружья по двум шайбам только способствует неразберихе.
- Подготовьте богослужение, направленное на развитие качеств верующих, и другую службу, чтобы направленную на евангелизацию неверующих друзей, которых привели в общину Ваши прихожане. В Сэддлбэке проводится служба для уже верующих вечером в среду, а наши богослужения для людей, ищущих Бога, проходят по субботним вечерам и в воскресенье утром. Таким образом Вы можете использовать разные стили проповедования, разные песни, варьировать молитвы и конкретные для каждой группы методики. Когда я начинал свою работу в Сэддлбэке, то провел опрос среди непосещающих церковь, когда бы они хотели приходить в церковь. Ответ всегда был один и тот же: "Если бы я когда-нибудь стал ходить в церковь, то в воскресенье утром". Я провел также опрос среди наших прихожан, когда они могли чаще всего приглашать своих друзей, которые не ходят в церковь. И опять было названо воскресенье. Даже в настоящее время люди все еще думают о воскресном утре, как о времени, когда идут в церковь. Поэтому мы решили использовать воскресное утро для евангелизации, а вечер в среду для духовной работы среди христиан.
- Евангелическое богослужение не представляет ничего нового: нова только идея использовать для этого воскресное утро. В начале прошлого столетия, как правило, в общине использовались для проведения евангелического богослужения субботние вечера. В некоторых

малочисленных общинах все еще продолжают традицию проводить евангелические проповеди в воскресный вечер, хотя маловероятно, что придет много неверующих. Даже верующие неохотно приходят на службу в воскресный вечер. То есть на протяжении десятилетий верующие "ногами" проголосовали за это время проведения.

- 10 Богослужение с ориентацией на людей, ищущих Бога, задумано для поддержки личной евангелизацию, а не для ее замены. Люди вообще легче принимают решение креститься, если имеются многочисленные условия для поддержки этого решения. На проповедях для людей, ищущих Бога, предлагают групповое свидетельство для поддержания и укрепления частного решения участников. Если неверующий приходит на проповедь для ищущих с верующим другом, который рассказал ему о своей вере, то он видит много людей и думает: "Ага, так много людей верят в это. Значит в этом что-то есть."

Богослужение с ориентацией на людей, ищущих Бога, задумано для поддержки личной евангелизацию, а не для ее замены.

Свидетельство многочисленных верующих, которые одновременно молятся, обладает невероятной убедительностью. Поэтому богослужение для ищущих становится тем более лучшим инструментом проведения евангелизации, чем больше людей присутствует на нем.

- 11 Не имеется стандартных решений для организации и проведения проповеди для ищущих Бога. Это объясняется тем, что неверующие все разные! Многим хочется слушать проповедь, на которой они чувствуют себя частью целого; другие хотят пассивно сидеть и созерцать.



Одним нравятся спокойные проповеди медитативного плана, другим - богослужения, исполненные силы.

Стиль, который лучше всего воспринимается в Калифорнии, вероятнее всего не

будет приниматься так на Восточном побережье, и наоборот. Нужны разнооб-

разные и всевозможные виды богослужения, для того чтобы привлечь внимание самых разных человеческих характеров. Имеются только три обязательных элемента проповедей, предназначенных для ищущих, которые нельзя упускать из внимания при их подготовке и проведении: 1. Обращайтесь с нехристианами с любовью и уважением. 2. Согласуйте богослужение с их потребностями и 3. Проповедь должна носить практический характер и быть понятной для слушателя. Все прочие элементы

второстепенны и не должны преувеличиваться.

Почти двадцать лет тому назад я начал давать предложения членам общины, как они должны оформлять проповеди для ищущих Бога.

После того как в настоящее время этот вид богослужения приобрел большое внимание со стороны представителей прессы, я установил, что иногда преувеличиваются второстепенные факторы.

Они думают над тем, надо ли отказаться от кафедры

Проповедника, носить ли рясу, устаивать ли каждую неделю

театральное представление или нет, как будто эти вещи

автоматически вызовут массовый

приток неверующих в общину. Они заблуждаются. Если все люди, кто находится в поиске Бога будут смотреть только на качество, то они останутся

сидеть дома и смотреть телевизионные программы, где на то, чтобы показать

получасовую программу выбрасываются миллионы.

Изменение жизни большого количества людей привлекает массы неверующих

в общину. Люди хотят идти туда, где изменяется их жизнь, где залечивают душевные раны и где возвращается надежда.

В Сэддлбэке Вы везде встретите людей, в жизни которых очень многое изменилось. Почти в каждой проповеди, предназначенной для ищущих, мы

упоминаем событие, имеющее место в жизни человека или пары, в жизни которых многое круто изменилось по воле Бога и вследствие его любви.

На фоне этих повторяющихся каждую неделю рассказов о имевших место изменениях в жизни "нормальных" (т.е. обыкновенных людей) постепенно иссякают аргументы у наиболее закостеневших скептиков.

В Сэддлбэке многое было искажено на проповедях, предназначенных для

людей, ищущих Бога, в то время как мы окрестили тысячи людей, прежде

далеких от Бога, несмотря на сложнейшие условия. Представьте себе общину,

которая постоянно меняет место; на проповедях в которой люди, далекие от

церкви вынуждены сидеть в палатке, в которой зимой царит пронзительный холод, а дождливой весной сыро и влажно, жарким летом - сильно душно, а осенью ее продувают все ветра.

Представьте себе приход, члены которого, если надо оставляют машины за пять километров на площадке для парковки

и стоят в дождь под зонтами, чтобы участвовать в богослужении.

Если изменяется жизнь, то обстоятельства, которые кажутся в нормальных условиях непреодолимыми для общины, рассматриваются как простая неприятность.

На каждое богослужение в Сэддлбэке мы приглашаем жителей, чтобы заполнить регистрационную карточку и петь хвалебные песни. Мы собираем

Пожертвования, проводим проповедь в сокращенном варианте, во время которой выписываются Библейские стихи, и предлагаем время для раздумий.

Когда мне иногда в настоящее время приходится слышать, что таким образом

никогда не завоевать внимание людей, далеких от церкви, то в опровержение этого более 7000 неверующих зарегистрировали свое личное принятие Христа,

а тысячи других задумываются над этим, когда приходят к нам неделя за неделей. Разница заключается в том, как это делать.

Новые методы и технологии представляют только инструменты.

Вам не надо

разыгрывать театральные спектакли или привлекать средства массовой информации, или владеть шикарным зданием и удобными площадками для парковки, чтобы приобрести внимание неверующих. Все это только облегчает задачу. Пожалуйста, запишите себе на заметку, что предложения, которые я делаю в следующих двух главах, являются только общим описанием основных мероприятий, которые имели хорошие результаты в Сэддлбэке. Не рассматривайте их в качестве десяти Заповедей. Даже я сам не стал бы повторять все сам, если бы я оказался в другой части страны. Вам надо выяснить, что приемлемо и действует лучше всего, чтобы приобрести внимание людей, ищущих Бога в Вашей местности.

## 12. Нужны зрелые и беззаветно преданные Господу христиане, чтобы суметь организовать проповедь для людей, ищущих Бога.

Апостол Павел однажды писал, что мы по-детски беззаботные и духовно незрелые, если думаем только о своих собственных потребностях в поклонении Господу (ср. 1 Кор. 14,19-20). Члены христианской общины

демонстрируют невероятную духовную зрелость, если они осознают потребности, страхи и критику неверующих и готовы, поставить эти потребности выше своих.

В каждой общине имеют место постоянные противоречия между представителями разных концепций о "богослужении" и "службе Богу".

В большинстве общин большинство склоняется в пользу прихожан, поскольку

они приносят деньги в приход. Предлагать проповедь для ищущих Бога - означает принимать во внимание интересы другой стороны, а именно неверующих. Для этого в общине нужны члены, духовно готовые для того, чтобы создать для неверующих комфортную атмосферу за счет своих собственных предпочтений, традиций и удобств. Для этого требуется

обладать невероятной духовной зрелостью, чтобы суметь добровольно

отказаться от своей комфортной жизни.

Иисус говорил: "так как сын Человеческий не для того пришел, чтобы Ему Служили, но чтобы послужить и отдать душу для искупления многих" (Мт. 28,20). До тех пор пока такое чувство беззаветной преданности не проникнет в сердца и мысли Ваших прихожан, Ваша община не готова начинать богослужение для ищущих Бога.

## Глава 14

Подготовьте богослужение, предназначенное для людей ищущих Бога.

Если вся церковь сойдется вместе, и все станут говорить незнакомыми языками, и войдут к вам незнающие и неверующие, то не скажут ли, что вы беснуетесь (1 Кор. 14,23).

Со внешними обходитесь благоразумно, пользуясь временем (Кол. 4,5).

Я вырос в христианской семье и часто испытывал разочарования, когда приводил своих неверующих друзей в общину. Казалось закономерным, что если я склонял своих друзей к тому, чтобы прийти на службу, то именно в это воскресенье мой отец проповедовал об оплате церковной десятины или приезжий миссионер показывал слайды, или у нас была служба с ужином - совсем не то, что непременно должны были услышать или пережить мои неверующие друзья.

С другой стороны, мне казалось, что по тем выходным, когда я был в церкви без своих неверующих друзей, звучало послание. Я думал: "Дружище, как мне хотелось, чтобы мои друзья были здесь

сегодня!". Из недели в неделю я не знал, будет ли наверняка то желанное богослужение. Тема проповеди была всегда непредсказуемой и варьировалась между Евангелизацией и Восстановлением. Тоже самое происходило в церковных общинах, которые я посещал во время учебы в колледже. В конце концов я прекратил приглашать неверующих в церковь. Это не было сознательным решением - я просто устал от тщетных попыток. В большинстве приходо только изредка приглашают неверующих на свое богослужение, поскольку прихожанам неприятно брать их в общину. Безразлично, насколько настойчиво пастор рекомендует им приводить с собой в общину или общее количество программ для посетителей: результаты всегда одни и те же: большинство прихожан никогда не приводит своих неверующих друзей в общину. Как это объяснить? Имеется три важных причины. Во-первых, как я уже упоминал, цель проповеди непредсказуема. Прихожане не знают за неделю, будет ли пастор проповедовать Послание в евангелическом духе или читать "восстанавливающую" проповедь. Во-вторых, богослужения не адаптированы для неверующих, поэтому многое из того, что происходит будет непонятно для неверующего друга. В-третьих, возможно, что прихожан смущает качество читаемой проповеди. Если бы Вам удалось, побудить типического прихожанина очень честно отозваться о своей общине, то этот человек скорее всего сказал бы: "Я люблю свою общину. Я люблю своего пастора. Все что происходит в нашей общине освящает меня лично, отвечает моим потребностям. Я не стал бы пытаться, приглашать моих неверующих друзей из офиса, поскольку богослужение для них вообще не имеет смысла. Послание

предназначено мне, песни звучат для меня, слова молитвы понятны мне и даже объявления делаются для меня. Мои друзья мало что поняли бы на нашем богослужении."

Одновременно у прихожанина возникает ощущение вины, потому что он не приглашает своих друзей на проповедь.

Очень просто увеличить численность Вашей общины: Вам просто надо приглашать больше гостей в приход.

Если Вы хотите увеличить численность Вашей общины, то для этого не надо

обладать способностями космонавта: Вам просто надо приглашать чаще людей

в гости! Никто сразу не записывается в члены общины, не побывав там в качестве гостя. Если у Вас в течение года бывает мало гостей, то новых прихожан будет еще меньше. Людская толпа еще не община, но для того чтобы

стать большим приходом, Вам надо приглашать большое количество гостей.

Каким образом можно естественно увеличить приток гостей в Вашу общину?

Навязывая своим прихожанам ощущение вины, потому что они не приглашают

в гости своих друзей? Нет! При помощи огромного плаката с надписью "Дорогие гости! Добро пожаловать!" Нет! Совершая нежданные визиты в Вашем городе? Вероятно нет. Организовав конкурс на большее количество посетителей? Маловероятно.

Используя рекламу и маркетинг по телефону?

Опять нет. Ответ достаточно прост: организуйте богослужение, которое будет

специально предназначено для того, чтобы прихожане могли привести с собой

своих друзей. При этом подготовьте хорошо продуманный сценарий службы, соответствующий настроению и людей, которые не ходят в церковь, так что Ваши прихожане будут в восторге разделить радость от проповеди с людьми, которых они любят, но еще далеких от бога.

В Сэддлбэке с самого начала предлагали такой вид богослужения. Когда в других общинах стали развивать подобные принципы, было введено понятие "ориентированное на поиск" для описания такого вида богослужения. Если Вы организуете проповедь, на которую христиане хотят привести своих неверующих друзей, то Вам не нужны конкуренция, кампании или комплекс вины, для того, чтобы увеличить количество посетителей. Прихожане будут из недели в неделю приглашать своих друзей, а Ваша община приобретет постоянных посетителей, которые прежде не ходили в церковь. В этой и следующей главах я хотел бы дать Вам ряд практических советов по организации богослужений, ориентированных на ищущих Бога людей.

## Планируйте богослужение с учетом особенностей Вашей целевой группы

Каждую неделю мы вспоминаем в Сэддлбэке тех, внимание кого мы пытаемся привлечь: Сэма Сэддлбэка и его жену Саманту. Если Вы знаете специфику своей целевой группы, то это поможет Вам определить многие компоненты Вашего богослужения для людей ищущих Бога: музыкальный стиль, темы проповеди, свидетельства, творческие включения и многое другое. В большинстве евангелических общин заканчивают богослужение алтарным призывом. Это показывает, что мы связываем восхваление Бога с Евангелизацией. Но многие не замечают, что эта стратегия не продуктивна, поскольку первые сорок пять минут проповеди посвящаются верующим, а в последние две минуты внимание неожиданно переносится на неверующих. Неверующие не останутся на почти часовую проповедь, если она не имеет ни малейшего отношения к ним. Вся проповедь целиком, а не только

пригласительная записка, должны быть подготовлены для неверующих.

## Как можно больше упростите процедуру участия в проповеди

Американцы прямо таки запрограммированы на удобства. Вашей целью

должно стать максимальное упрощение, для того чтобы у нехристиан не было

отговорок, чтобы неучаствовать в проповеди.

Предлагайте в расписании несколько проповедей. Тогда у людей возникает несколько вариантов, чтобы прийти на проповедь. В Сэддлбэке на протяжении нескольких лет только в выходные предлагались 4 идентичные проповеди: по субботам в 18 часов и по воскресеньям в 8, 9:30, 11:15. Часто

случалось, что неверующий приходил на проповедь, возвращался после нее домой, звонил другу, а затем шел с ним на другое богослужение только из-за темы проповеди.

Предлагайте достаточно свободных мест. В наше время нужны площадки для парковки машин, чтобы привлечь внимание людей. В первую очередь посетителям важны места для парковки машин и регулировка движения. Я спросил однажды нескольких пасторов в Калифорнии, в чем заключалась их наибольшая ошибка при строительстве нового церковного здания. Каждый из них ответил одно и то же: недостаток мест для парковки машин. Если люди появляются в приходе, то они приезжают на машине. Если у Вас нет места для машины, то нет места и для людей. Безразлично, какой величины Ваше церковное здание, Вы не заполните его, если у Вас нехватает площадок для парковки.

Одновременно с богослужением устраивайте занятия воскресной школы (или детской церкви) для детей. Далекие от церкви люди не любят, когда дети, безразлично, свои



или чужие, хныкают и мешают. В Сэддлбэке предлагают параллельно с проповедью для ищущих Бога занятия в 4х классах воскресной школы.

Печатайте на рекламных листовках общины план местности с обозначенной общиной. Нет ничего более тягостного, чем искать место проаедения соб-рания, не имея плана города. К Сэддлбэку ведет дорога на 4 полосы, длиной почти 1 км - Сэддлбэк парквей, приход - единственный адрес, но тем не менее люди все еще проезжают мимо, когда ищут нас.

## Совершенствуйте содержание и технику проведения проповеди

Почти во всех общинах надо сделать проповедь более оживленной. Телевидение постепенно трансформировало внимание американцев. Во время рекламного ролика на футбольном телематче Вам покажут фрагмент игры, три рекламных сюжета и эпизод из теленовостей - недопустимо, чтобы Вы скучали. Телевизионные шоу (MTV) радикально изменили тип восприятия молодежи. Во время одного трехминутного видеоклипа Вы подвергаетесь воздействию (возможно) нескольких тысяч кадров. В отличие от этого во многих приходах служба проходит в темпе улитки. Имеется много "незаполненных минут" между разными периодами. Если музыкальный руководитель заканчивает песню, то он возвращается на свое место и садится. Проходит пятнадцать секунд, прежде чем пастор встает со своего места и наконец-то медленно идет к своему ораторскому пульту, чтобы приветствовать людей. К этому времени неверующие начинают уже дремать от скуки. Поработайте над тем, чтобы уменьшить эти паузы. Как только заканчивается один этап службы, начинается второй. Ищите пути, для того чтобы сэкономить время во время службы. Просчитайте

время, которое требуется затратить на каждый этап богослужения: на молитвы, песнопения, объявления, собственно проповедь, стыковки и переходы между элементами. Спросите себя после этого: "Какой этап был затянут и что требовало больше времени".

Наши проповеди, как правило, продолжаются около 70 минут. За это время можно много чего сделать, если им мудро распорядится. Например, можно укоротить время сбора церковной подати, если просто удвоить количество собирающих с корзинками.

Коротко формулируйте молитвы-просьбы на специальных богослужениях для посетителей и ищущих Бога. На них не время просить за сестру БERTУ, у которой ноготь врос в кожу. Люди, которые не ходят в церковь, не могут воспринимать длинные молитвы; их внимание рассеивается или они засыпают от скуки. Пасторам надо быть поаккуратнее со своим желанием обеспечить себе комфорт на проповеди за счет длинных молитв.

Вместе с совершенствованием скорости Вашего богослужения Вам надо работать над улучшением его течения. Разница между посредственной и выдающейся проповедью заключается в ее течении. .

Разница между посредственной и выдающейся проповедью заключается в ее течении.

В Сэддлбэке мы используем понятие IMPACT (= влияние) в качестве ключевого слова для того, чтобы не отвлекаться от поступательного течения проповеди, чего мы хотим добиться при помощи нашей музыки.

Внушай движение (= inspire Movement): этого мы хотим достичь при помощи песни в начале богослужения. Мы используем для этого веселую, ритмическую песню, которая вызывает желание хлопать в ладоши, отбивать такт или по крайней мере улыбаться. Мы хотим расслабить

напряженные мускулы у полных ожидания посетителей. Если их тела расслаблены, то их отношение менее вызывающе.

В начале нашей службы мы будим тело Христа (общину), пытаюсь разбудить

наши собственные тела. Когда люди приходят на утреннее богослужение, то они, как правило, чувствуют себя еще не проснувшимися, они сдержанны и "закрываются". После нашей воодушевляющей песни в начале службы атмосфера

изменяется, настроение людей становится бодрым и светлым. Насколько удивительно, как этот хорал в начале богослужения способен вызвать такие изменения в настроении прихожан.

Восхваление господ ( =молитвы): мы переходим к радостным песням о Господе.

Восхваления ( =моления): сейчас мы переходим к медитативной, интимной

песне о Господе. Темп замедляется.

Обязательство ( =отдача): этот хорал дает возможность, принять религиозное решение или вновь подтвердить его. Как правило, эта слова в этой песне даются от первого лица, например, "Я хотел бы больше походить на тебя".

Связь (все соединяется): мы заканчиваем наше богослужение еще одной

короткой, ритмической песней.

**Побеспокойтесь о том, чтобы гости чувствовали себя комфортно.**

У гостей складывается полная картина о Вашей общине уже в первые десять минут после прибытия. Как я уже упоминал в 12 главе, посетители знают,

захотят ли они прийти еще раз сюда, еще задолго до того, как пастор начинает

говорить. Очень тяжело изменить первое впечатление, поэтому Вам надо подумать о том, какое первое впечатление Вы хотите оставить пришедшим.

В старой поговорке говорится: никогда не бывает второго шанса, произвести

первое впечатление.

Важно понять, что первой эмоциональной реакцией гостей на богослужении

выступает страх. Люди, которые не посещают церковь, спрашивают себя:

"Что здесь со мной произойдет?" У них будут те же чувства, которые появились бы у Вас, если бы Вас пригласили в мусульманскую мечеть: "Закроют ли они двери?", "Возникнет ли у меня затруднительное положение?"

Поскольку посетители приходят с целым ворохом страхов и фобий, то Вам

надо в первую очередь снять их напряжение. Общения не возникает, если

человек боится. Если Вам удастся уменьшить количество страхов у посетителей, то они будут гораздо лучше воспринимать Евангелие. Есть много

практических приемов, как это делается.

**Резервируйте лучшие места для парковки машин посетителей.**

Когда Вы подъезжаете к Сэддлбэку, то Вам бросается в глаза щит с объявлением, в котором первичным посетителям предлагается включить фары, если они хотят получить зарезервированное место поблизости от самой церкви.

Если у Вас есть места в резерве для посетителей, то Вы можете отправить туда

команду встречающих, которые с улыбкой встречают и приветствуют людей и

раздают информационные бюллетени, как только они выходят их машины. В Сэддлбэке пасторы и сотрудники общины паркуют свои машины в отдалении на площадке без твердого покрытия, иногда достаточно грязной. Только гости получают самые удобные места.

**Разместите команду встречающих у входа в здание**

Мы считаем приветствие посетителей очень важным моментом, поэтому у нас

есть работники четырех категорий для этого: охранники на площадке для парковки, приветствующие, распорядители и

помощники. Охранники на площадке регулируют движение. Они первыми улыбкой встречают гостей.

Команда, приветствующая гостей, стоит на площадках для парковки и внутреннем дворике и беззаботно приветствует гостей, когда они идут к зданию церкви. Распорядители находятся у наших столиков с информацией.

Вместо того, чтобы объяснить вновь прибывшим, как пробраться на желанное

место, они сами провожают туда гостей. Помощники проповедника приветствуют гостей в служебном помещении, распределяют программки,

помогают, когда возникают непредвиденные случаи и собирают церковные пожертвования.

Самые важные сотрудники в любой организации те, кто напрямую общается

с клиентами. Самые важные люди для меня в авиакомпаниях - продавцы билетов и бортпроводники. Президент авиакомпании неважен для меня. Почему? Потому я никогда не буду с ним общаться. В нашей общине самыми

важными людьми для гостей являются члены встречающей команды, потому

что они завязывают первый контакт в те первые десять минут встречи, которые

так важны для общения. Очень важно при этом, подобрать людей, которые излучают искреннюю теплоту и охотно улыбаются.

Очень важно также, подобрать встречающих и помощников, которые психологически совместимы с Вашей целевой группой.

Если Вы хотите завя

зять отношения с молодыми парами, то подбирайте молодежь; если Вас интересуют пожилые люди, тогда Вам надо подключать к этой инициативе

также пенсионеров. Во многих общинах члены приветствующей команды -

самые пожилые члены прихода. Если все люди, которых встречает гость в первые десять минут на своем пути старше его на сорок лет, то он еще не раз

подумает, подходит ли он этой общине.

И последнее: не надо выделять приветствующих при помощи таблички с

фамилией или значка. Если у них есть такой значок, то у посетителя складывается впечатление, что их приветствуют "официальные" лица (один из наших пасторов рассказывал однажды одной группе по недоразумению:

"Мы выставим наших встречающих просто на улицу и на них ничего нет").

Скажите своим встречающим, им просто надо оставаться самим собой -

приветливыми членами прихода.

Поставьте у входа в здание информационные столики.

Сотрудники, работающие за этими столиками, могут спокойно прикрепить на груди значки с именем для того, чтобы гости знали, к кому им обратиться, если у них возникнут вопросы.

Повсюду расставьте указатели: четко обозначьте входы в главное здание,

в детскую комнату и особенно туалеты. Посетителям не надо будет спрашивать, где находятся туалеты.

Включите музыкальные записи, когда люди собираются на службу.

Во многих общественных зданиях тихо звучит музыка. Вы можете услышать ее в магазинах и супермаркетах, в приемных покоях, офисных зданиях и иногда даже в лифтах. Музыка звучит также в самолетах, пока они находятся на взлетной полосе. Спрашивается почему? Потому что музыка успокаивает.

Тишина в церкви неуютна для неверующих посетителей. Если бы Вы вошли в

Большое помещение, в котором находятся 200 человек, которые не общаются друг с другом, то не задали ли бы Вы себе вопрос, что здесь происходит? Вы бы подумали: "Что знают они, чего я не знаю?" Но если бы Вы вошли в помещение, где все общаются друг с другом, то Вы чувствовали бы себя легко и непосредственно.

В том месте, где поклоняются Господу, должно быть тихо, но не перед богослужением для людей ищущих Господа. Видели ли Вы когда-нибудь в прихожей церкви табличку с надписью "Соблюдайте тишину"? Это

последнее, что можно придумать для церковной службы, предназначенной для

людей, ищущих Бога. Они хотят, чтобы атмосфера перед началом богослужения была непосредственной, живой и исполненной заразной радостью.

Мы установили интересный факт: чем громче играет музыка в помещении, тем более возбужденными становятся люди. Если играет спокойная музыка, то люди разговаривают тихо. Если гости входят в помещение, где спокойно

общаются люди и тихо звучит приятная музыка, то их страхи рассеиваются. Они замечают, что люди с удовольствием общаются друг с другом и испытывают счастье от нахождения в этом месте, и отмечают, что жизнь в общине налажена.

Разрешите гостям оставаться анонимно на богослужении.

Если гости остаются на богослужение, то мы их не беспокоим и не представляем остальным членам общины. Мы даем им возможность присутствовать на службе без необходимости быть представленным

присутствующим. Мы хотим, чтобы они чувствовали себя желанными гостями, за которыми не наблюдают изподтишка.

По иронии традиции приема гостей в большинстве общин такие, что последние

чувствуют себя при этом еще более неловко, чем если бы их просто оставили в покое. Посетители ненавидят, быть выставленным перед всеми. (Единственным исключением при этом являются официальные визиты) Большие общины потому так привлекательны для гостей, так как новички любят затеряться в толпе. В маленькой общине каждый знает, кто гость, а гость знает, что они это знают.

Самый распространенный страх среди американцев - пойти на вечеринку, где

будут только незнакомые люди. За ним следует страх - говорить перед толпой

людей. А в третью очередь американцы боятся, если спросят о чем-то очень личном.

Манера приветствовать гостей в общинах провоцирует появление всех трех страхов одновременно! Пастор, считающий себя приветливым и гостеприимным, говорит: "Пожалуйста, встаньте, представьтесь и расскажите нам немного о себе". Мы совсем не

замечаем, что посетители в мыслях умирают тысячи раз, когда мы это делаем.

Когда мы жили в Форте Весе, то вступили в общину, где ввели традицию наоборот. Вместо того, чтобы поднимать гостей с места и заставлять рассказывать о себе, просили встать прихожан, в то время как гости оставались сидеть. После этого прихожане должны были обратиться к посетителям и спеть для них приветственную песню. Можете ли Вы себе это представить?

**Манера приветствовать гостей в общинах провоцирует появление всех трех страхов одновременно!**

Когда мы в первый раз пришли в эту общину, то прихожане встали с мест и я мог видеть только их толстые зады. Потом они стали петь для нас: "Мы очень счастливы, что Вы у нас в гостях. Здорово, что Вы здесь...". Мне хотелось провалиться сквозь землю. Восхвалял ли кто-нибудь из посторонних Вас в песенной форме? Мне уже не по себе, если моя жена поет для меня. Так в чем-же заключается мораль этой истории. Все, что Вы делаете, надо продумывать с точки зрения посетителя.

Даже если я здесь называю новичков "посетителями", то в Сэддлбэке мы называем их иначе. Мы называем их "гостями". В слове "посетители" имплицитно подразумевается, что они не останутся здесь. Понятие "гость" обозначает, что речь идет о тех, для кого Вы сделаете все, чтобы было хорошо.

Если Вы используете регистрационную карточку, то предлагайте каждому ее заполнять. Если каждый записывается, то тогда посетители не чувствуют себя изолированными. Они видят, что каждый делает тоже самое. Карточка со словами "Добро пожаловать" является важным средством общения в приходе "Саддлбэк". Мы используем ее по меньшей мере в дюжине самых разнообразных ситуациях: для



регистрации посетителей, для записи духовных решений, для  
молельных пожеланий, для проведения опросов,  
регистрации в пользу разных программ и мероприятий, для поиска  
потенциальных руководителей, оценки богослужений,  
актуализации информации о посетителях, поиска идей для  
тематических проповедей,  
запуска новых подразделений и много еще чего. Это "живая  
связь", которая  
позволяет мне держать пальцы на пульсе нашей растущей общины.  
Ценность  
этих карт такова, что ее можно измерять в золоте.

### Церковь в Сэддлбэке

Добро пожаловать!

Дата.....

Господин/ госпожа.....Новый

адрес.....

Улица.....

Почтовый индекс/населенный пункт

Номер тел. (дом.)

Служебный номер тел.....

Это Ваше первое(второе, третье) посещение? Я член

Посетитель

Я пришел в гости

Я хожу в настоящее время в класс....или Ваша возрастная группа

12345678910111213

18-22 23-30 31-35

36-40

41-45 46-50 51-6-

61-70 70+

Имена и дни рождения живущих дома детей

Мое решение сегодня

Я вверяю свою жизнь Иисусу Христу

Я хочу креститься

Я возобновляю свое решение в пользу Христа

Я записываюсь на ближайший

Курс членов 101

Курс духовной зрелости 201

Курс сотрудников 301

Я хочу помогать, где нужно

Я хотел бы поговорить с одним сотрудником

Мне нужна информация о том:  
Как построить отношения с Христом  
Как входят в общинную семью  
Программе построения  
Малых группах для взрослых

Мне нужна информация о, контакт...с  
Мероприятих для деловых людей и служащих  
Мероприятих для одиноких людей  
Мероприятих для неполной семьи  
Мероприятих для женщин  
Мероприятих для мужчин  
Рекомендации духовника  
Группах свободного времени  
Музыкальных мероприятий  
Мероприятих для молодежи (18-30)  
Мероприятих для подростков  
Мероприятих для школьников  
Мероприятих для детей  
Сотрудничество в детских программах

Комментарии, вопросы или заказы на молитву  
Для команды молящихся  
Приватно

Раньше я читал каждую неделю каждую отдельную карточку. Они помогали мне в том, чтобы запоминать имена прихожан, число которых достигло 3000 - те, кто приходил на проповеди. В настоящее время я читаю только открытки с примечаниями, которые касаются только меня. Но они все еще являются для меня "прямой связью". Все знают, что каждый может отправить мне послание при помощи этой открытки надписью "Добро пожаловать". Я заметил, что люди могут в письме затронуть тему, на которую они никогда не будут говорить.  
На открытке посетители могут отметить, в который раз (первый, второй, третий) они приходят в общину. В качестве ответа они получают от меня открытку со словами благодарности.  
Я настоятельно прошу Вас не пускать по рядам регистрационные журналы,

в которые каждый должен записывать свою фамилию. Это нарушение принципа анонимности. Каждый из сидящих на том же ряду может увидеть, что написал посетитель. К тому же труднее выписывать имена из регистрационного журнала, чем иметь их на открытках. Наши открытки собираются вместе с церковной податью. Это позволяет каждому отпустить их в церковную корзинку. Как только церковная подать собрана, команда сотрудников, которые отвечают за ввод информации в компьютер, начинает сортировать открытки, для того чтобы, считав с них данные и ввести их в компьютер, с которыми начинаю работать наши штатные сотрудники.

Создайте атмосферу гостеприимности, которая благотворно сказывается на самочувствии людей.

Первые слова, произнесенные со сцены, определяют тон богослужения.

Каждую неделю один из наших пасторов приветствует посетителей богослужения примерно так: " Добро пожаловать на воскресную проповедь

в Сэддлбэк! Мы рады, что Вы здесь. Если Вы пришли к нам в первый раз, то

просто откиньтесь на спинку кресла, расслабьтесь и получите удовольствие от

богослужения, которое мы для Вас подготовили."

Воздействуйте на людей так, чтобы они смогли настроиться на получение удовольствия от проповеди. Им не надо ничего говорить и никто не собирается

вводить их в неприятные ситуации. Надо сказать несколько слов для объяснения процедуры сбора церковной подати: "Если Вы наш гость, то мы хотим сказать Вам, что мы не ждем от Вас подаяний. Это касается только тех, кто входит в нашу церковную семью. Мы хотели бы, чтобы Вы смогли что-то

получить на нашей проповеди. Мы не ждем от Вас подаяний."

Начинайте и заканчивайте проповедь приветствиями. В Новом Завете пять раз повторяется, что нам надо приветствовать друг друга и демонстрировать уважение. Поэтому мы говорим всем в начале и конце проповеди, что надо обратиться со словами

приветствия к присутствующим (трем, десяти или двадцати) и пожать им руки.

На протяжении десятилетий эта простая традиция создала дружескую атмосферу, даже ощущение принадлежности к большой семье между людьми,

которые не знают друг друга. Иногда я прошу людей в конце проповеди сказать, что-нибудь приятное своим соседям ("как приятно, сидеть рядом с вами"). Для многих людей этот небольшой дружеский жест -единственный случай за всю неделю.

В первые годы существования общины Саддлбэк мы использовали среди

прихожан "правило трех минут". Мы пришли к соглашению, что в первые

три минуты после окончания проповеди прихожане общаются только с

теми, кого они не знают. Это объясняется тем, что гости первыми уходят со службы домой. Поэтому мы ждем, пока все гости разойдутся, чтобы пообщаться между собой.

Если Вы используете именные значки, то позаботьтесь о том, что его получит

каждый. Не выставляйте гостей на показ, заставляя их носить значки, в то время как этого никто из прихожан не практикует или наоборот лишая гостей

значков, в то время как доугие носят их.

Предлагайте на каждом богослужении прохладительные напитки.

Гости задерживаются после службы, если Вы можете предложить им чашечку кофе

или несколько кексов. Это дает возможность сотрудникам прихода также побеседовать с ними. Еда способствует тому, что люди чувствуют себя комфортно в общении. Я не знаю почему, но 150-килограммовый толстяк

чувствует себя более уверенно в незнакомой обстановке, если у него в руке

находится маленький стаканчик кофе, за который он может спрятаться.

Меня всегда умиляло, что Иисус часто поучал людей, когда они шли с ним или

вместе кушали. Я уверен, что это было задумано специально. Эти занятия расслабляют людей и снимают барьеры в общении. Когда

люди чувствуют себя непосредственно, тогда они лучше воспринимают речь и более открыты для изменений.

## Создайте гармоничный интерьер в церковных помещениях.

Общее впечатление от помещения и внешнее окружение влияют на то, что происходит во время богослужения. Вид здания будет оказывать влияние на церковную службу. Когда Вы входите в некоторые здания, то Ваше настроение автоматически улучшается, есть такие здания, где Ваше настроение автоматически ухудшается. Точно так же, как один вид здания может неожиданно изменить Ваше настроение, воздействуют температура и освещение. Представьте эти ощущения и используйте их. Подумайте, какое настроение Вы хотите вызвать во время богослужения и создайте его.

## Вид здания будет оказывать влияние на церковную службу

В Сэддлбэке мы связываем то настроение, которое нам хочется вызвать

у присутствующих с понятием ПРАЗДНИК. Каждое воскресенье в Сэддлбэке

наступает Пасха, поэтому нам особенно важно создать светлое, лучезарное

и радостное настроение. Посетители чувствуют это в тот самый момент, как только входят в помещение.

Посмотрите на Ваши помещения глазами посетителей и постарайтесь выяснить, какую мысль вызывает это здание. Что это означает? Тяжелые, темные входные двери создают другое настроение, чем стеклянные, не так ли?

Конечно, это так.

Уже до начала церковной службы посетители делают выводы о том, что представляет Ваша община. В тот самый момент, как только Вы выходите из

своей машины на площадке для парковки, Вы начинаете произвольно оценивать весь приходской комплекс. В хорошем ли состоянии газон? Подстрижена ли трава и в порядке ли бордюры? Валяется ли кругом мусор?

Надо ли освежить красочкой вывеску с названием общины?

Чистота так привлекает. Грязные и неухоженные здания вызывают негативное отношение.

Иногда то впечатление, которое оставляют церковные постройки, вступает в

противоречие с посланием, которое имеют в виду прихожане.

Возможно, что Вы говорите: "Мы приветливы и дружелюбны!", но интерьер Ваших помещений утверждает обратное: "Мы

неприветливы и равнодушны". Вы утверждаете, возможно, что "Мы представляем важность нашего дела в настоящее время", в то время как плачевное состояние Вашего церковного здания наводит на мысль, что "мы отстаем от времени лет на пятьдесят".

Очень трудно производить впечатление, что "у нас все схвачено", если Ваши

постройки буквально разваливаются на глазах.

Одна из психологических трудностей, мешающих поддерживать приходскую недвижимость в надлежащем состоянии, заключается в том, что все склонны

к тому, чтобы не замечать изъяны интерьера через четыре недели после знакомства с помещением. Если мы однажды привыкли к зданию, то через

некоторое время мы перестаем замечать, что что-то не в порядке.

Мы не замечаем, что покраска выцвела, что коврик затоптан, что кафедра проповедника сломана, что на полках в прихожей скопились морально устаревшие брошюры, что в церковных песенниках торчат старые приходские информационные бюллетени, а на рояле навалена куча нот, лампочки перегорели и т.д. К сожалению все это сразу бросается в глаза посетителям, которые обращают внимание на подобные детали.

Возможность противодействовать этой тенденции дает составление доклада

о внешнем состоянии здания. Пригласите фотографа, пусть он пройдет по

территории прихода и сделает фотографии "с точки зрения" посетителя.

После этого покажите фотографии руководству и решите, что надо изменить.

Большинство пасторов еще никогда не видели помещение своего прихода из перспективы заднего ряда. Внешними факторами, на которые надо обратить особое внимание, являются освещение, покраска, сидячие места, площадка, температура в помещении, растения, детские и комната отдыха.

**Освещение.** Освещение имеет огромное влияние на настроение людей.

Неподходящее освещение "притупляет" дух богослужения. Если на лицо говорящего падает тень, то это уменьшает впечатление от проповеди.

В большинстве помещений приходов слишком темно. Возможно, что это

связано с давней традицией, когда христиане проводили большинство

богослужений в катакомбах. Даже в тех общинных зданиях, где много

окон, последние часто завешаны. Каким-то образом в общинах утвердились

во мнении, что создается более "духовное" настроение, если несколько приглушить свет. Я придерживаюсь доугого мнения.

Я полагаю, что помещения в церковных здания могут быть светлыми и солнечными. Не зря говорится в первом послании к Иоанну: "Бог есть свет и нет в нем никакой тьмы." (1 Посл. от Иоанна, 1,5). Свет был первым творением

Господа. (Ген. 1,3). Я полагаю, что господь мог бы сказать тысячам общин:

"Пусть будет свет."

Если Вы хотите, чтобы Ваши проповеди стали более жизненными, тогда сделайте свои помещения более светлыми. Снимите шторы с окон. Откройте

окна и двери. Включите все освещение. Смените на этой неделе все лампочки

в помещении прихода и удвойте их мощность. После этого пронаблюдайте на

следующей проповеди в воскресенье, как изменится настроение. Возможно, что Вы скоро проснетесь!

**Акустическая установка.** Покупайте лучшую акустическую установку, как

только Вам позволят средства. Если Вы будете экономить на расходах, то в другой сфере. Не скупитесь на акустику. Община в Сэдлбэке существовала 15 лет без собственного здания, но у нас всегда была установка, которая отвечала высочайшим требованиям.

Послание может быть убедительным, но не дойти до слушателя, если люди будут слушать без удовольствия. Дребезжащая, плохо настроенная установка

может сбить с толку самого опытного музыканта и сделать беспомощными

самых глубоких проповедников. И ничто не может так испортить священный

момент проповеди, как громкий сброс. Если Вы пастор в общине, тогда сумейте настоять на том, чтобы в Вашем приходе приобрели переносной

микрофон, чтобы Вам можно было свободно передвигаться по сцене.

**Места для сидения**

Как удобство, так и расположение мест для сидения имеют большое влияние

на настроение во время богослужения. Рассудок воспринимает только то, что

"попа может высидеть". Неудобные места отвлекают внимание, чем не применит воспользоваться Сатана.

Если Вам позволяют средства, то я Вам советую заменить церковные лавки.

В современных условиях единственные места, где люди вынуждены сидеть на лавках, церкви и, пожалуй, только дешевые места на том или другом футбольном стадионе. Люди рассчитывают на то, что у них будут свои собственные места. Своя зона очень высоко ценится в нашем обществе.

Поэтому такие дорогие ложи на стадионах. Если люди вынуждены сидеть

в тесноте, то они ощущают дискомфорт. Между рядами должно быть расстояние в 45 см, как минимум, а если у Вас скамейки, то 55 см.



Если у Вас передвижные места, тогда расставьте их так, что каждый может видеть лицо еще кого-нибудь из сидящих. Это будет оказывать очень хорошее влияние на восприятие проповеди. Если Вы создаете новую общину, то рассчитывайте на меньшее количество мест в помещении, чем требуется. Это воодушевляет Ваших прихожан, если есть необходимость вносить новые стулья, если люди входят. Очень разочаровывает то обстоятельство, если во время богослужения много пустых мест.

**Пространство:** единственное правило относительно пространства заключается в том, что лучше придерживаться золотой середины - помещение должно быть не слишком большим и не слишком маленьким.

Любое отклонение в ту или другую сторону будет ограничивать Ваш рост.

Если Ваше помещение заполняется во время службы на 80%, то Вам надо

включать в расписание новую проповедь. Причина того, почему многие

общины прекращают рост заключается в том, что там думают, что им не

надо организовывать еще одну проповедь, потому что всегда есть свободные

места. Когда у Вас нехватает мест, то Вы столкнетесь с тем, что Петер Вагнер

называет "социологическое стягивание". Маленькое здание может быть причиной прекращения роста общины.

Может случиться такое, что у Вас слишком много свободных мест.

У многих общин имеется в распоряжении даже слишком большое здание, так чтобы места заполнились. Если у Вас зал на 750 человек и на проповедь приходят

200 человек, тогда создается впечатление, что на богослужении никого нет.

Почти невозможно создать ощущение теплоты и интимности, если в зале больше пустых мест, чем людей. Теряется такой важный фактор, как динамика

роста общины, если у Вас слишком большое церковное здание. Чем меньше группа, тем ближе должен быть проповедующий к слушателям.

Если Ваша группа увеличивается, тогда пульт или кафедру проповедника можно передвинуть или поставить на возвышенную сцену. Если у Вас на проповеди присутствуют только 50 человек, тогда поставьте пульт за несколько шагов от первого ряда и забудьте о сцене.

**Температура в помещении.** Я могу убежденно сказать как пастор, который годами проповедовал в спортивных залах или неотапливаемых палатках, что температура в помещении может в считанные минуты испортить очень хорошо подготовленную проповедь! Если для людей слишком жарко или слишком холодно, то они не участвуют в богослужении. Они мысленно отключаются и ждут только того, чтобы проповедь побыстрее закончилась.

В общинах делают чаще всего ошибку в отношении комнатной температуры, слишком хорошо отапливая помещение. Сотрудник устанавливает разумную температуру помещения, не учитывая, что она заметно поднимется, если в комнате соберется много людей. Кондиционер справится с этим к окончанию проповеди.

До начала проповеди термостат надо устанавливать на несколько градусов ниже комфортной температуры. Охладите помещение, пока люди не собрались. Температура будет быстро расти, когда служба начнется. Пусть в помещении будет прохладнее, для того чтобы все были бодрыми.

**Растения:** я советую Вам использовать цветы, деревья и зеленые растения

в качестве декорации в помещениях. На протяжении многих лет мы приносили

каждый выходной растения, хвощи и маленькие деревья в снимаемые в аренду помещения. Деревья свидетельствуют о том, что в этом месте что-то растет!

Я уверен, что Вы слышали не один раз, как люди говорят: "Я чувствую, что Господь рядом, если я на природе." Это понятно.

Когда Господь сотворил Адама и Еву, то поместил их не в небоскреб посреди бетона и асфальта,

а отправил в сад. Естественная красота творения Господа вдохновляет, расслабляет и способствует тому, что люди отдыхают. Не случайно самым любимым псалмом стал псалм 23. Люди легко могут представить себе картину с чистой водой и зелеными полями, действующую освежающе. Наконец стоит отметить, что надо обратить внимание на религиозные и мистические символы, чтобы не "перебирать" с их использованием в Ваших помещениях. Каждый знает, что означает крест, но люди, далекие от церкви будут приведены в замешательство от присутствия кубков, корон, голубей, с пылающими хвостами.

**Чистые, уютные помещения для детей:** если Вы хотите привлечь молодые семьи, то позаботьтесь о чистых и уютных помещениях. Чтобы в углах не стояли хозяйственные ведра, а игрушки подвергались обработке еженедельно.

**Чистые туалеты:** посетители вероятно забудут содержание проповеди, но впечатление о неприятно пахнущих туалетах останется. Вы можете многое узнать о состоянии общины, если обратите внимание на чистоту туалетов.

Печальная правда заключается в том, что многие общины нуждаются в совершенно новом здании. Вы никогда не будете пользоваться авторитетом среди окружающих, если останетесь в старом и потрепанном здании. Один пастор однажды рассказал мне сокрушенно, что ему хотелось попросить в молитве, чтобы "господь спалил его".

Когда мой друг Лэрри де Витт получил приход в Южной Калифорнии, то обнаружил маленькое, покрытое ветхой крышей здание в промышленном пригороде. Лэрри понял, что возраст здания и его архитектура являются препятствием в установлении многочисленных контактов с людьми из его

района. Он сказал руководителям, что он вступит в должность при условии, если они покинут это здание и будут проводить богослужение в ресторане "Голодный тигр" (Hungry Tiger). Члены общины согласились с этим предложением.

В настоящее время после того, как они собрали опыт проведения богослужений в разных помещениях, количество прихожан в этой общине увеличилось на несколько тысяч. Они никогда бы "так ни выросли", если бы остались в старом здании. Как я уже однажды сказал в первой главе, ботинки должны быть по ноге. В Сэллдбэке мы проводили богослужения для ищущих на протяжении 13 лет в помещении школы. Для того, чтобы наилучшим образом использовать те возможности, которые у нас были, мы создали две команды "контроля за качеством". Первая команда приходила ранним утром еще до шести часов утра, для того чтобы привести в порядок 24 учебных помещения и спортивный зал. Члены этой команды рисовали на доске план каждого помещения, прежде чем изменить что-либо. Благодаря этому плану члены второй команды могли легко навести прежний порядок. Эта команда приходила в 13 часов, когда все проповеди заканчивались. Каждый класс в воскресенье дважды пылесосили - первый раз - ранним утром и второй раз, когда мы уходили из школы. Это была трудная работа, но это покрывало часть затрат на рост.

Цель всех наших усилий по гармонизации окружения та же, как это описал апостол Павел в своем письме Титу: "...дабы они во всем были украшением учению Спасителя нашего, Бога".

Обеспечьте приятную атмосферу

Атмосфера - это трудно определяемое, но очевидное и не вводящее в заблуждение ощущение, которое остается, как только Вы приходите на богослужение. Оно часто определяется как "дух", "настроение" или "тональность" проповеди. Безразлично, как Вы это называете, атмосфера определенно оказывает влияние на то, что происходит на Вашем богослужении. Она может как благоприятно сказываться на достижении Вашей цели, так и "работать" против того, достижения чего Вы желаете.

Если Вы не собираетесь осознанно определять тональность атмосферы, то Вы пускаете это на самотек, предоставляете дело случаю. В Сэддлбэке мы используем пять слов для описания атмосферы, какую мы желаем создавать каждую неделю.

**Ожидание:** посетители часто замечают, что они ощущают чувство ожидания.

В начале каждой проповеди царит атмосфера убедительного энтузиазма, который свидетельствует о том, что "Произойдет что-то хорошее". Люди ощущают напряжение, энергию и радость от того, что они собрались вместе.

Прихожане чувствуют, что Господь с ними и что жизнь изменится. Посетители описывают часто эту атмосферу, как "электризирующую".

Что вызывает этот дух "ожидания"? Он возникает из целого ряда факторов: благодаря тому, что прихожане целую неделю молятся и славят богослужения, что активные члены приводят в общину своих нехристианских друзей, благодаря традиции проповедей, которые благотворно изменяют жизни людей, благодаря количеству собравшихся людей и мажорной тональности звучащей музыки, благодаря вере команды, которая руководит проповедью.

Ваша начальная молитва должна всегда выражать ожидание, что Господь будет присутствовать на богослужении, а потребности людей будут восприняты. Ожидание просто синоним слова "вера". Иисус говорил: "по вере вашей да будет вам" (Ев. от Матфея 9,29).

**Праздник.** В псалме 99, стих 2 говорится "Служите Господу с веселием; идите пред лице его с восклицанием." Поскольку господь хотел бы, чтобы наше богослужение было радостным праздником, мы культивируем атмосферу радости и веселья. Слишком многие проповеди скорее похожи на погребальную церемонию, чем на праздник. Это часто объясняется личностью тех, кто руководит богослужением. Я бывал на проповедях, где мне хотелось

спросить священника о том, улыбается ли он когда-нибудь? Богослужение - это радостное событие, а не исполнение долга. Мы испытываем радость в присутствии господя (ср. Псалм 21,6). В псалме 41,5

Давид вспоминает: "...что ходил я в многолюдстве, вступал с ними в дом Божий со гласом радости и славословия празднующего сонма." Описывают ли эти слова атмосферу на Вашем богослужении.

**Подтверждение.** В Послании к евреям говорится: "...но будем увещевать друг друга, и тем более, чем более усматриваете приближение дня оного".

(Посл. к евр. 10,25). В мире так много плохих новостей, что людям нужно место, где они могут послушать добрые вести.

Мы хотим, чтобы наши проповеди были ободрением, а не лишали людей

Надежды. Даже если послание конфликтно, мы начинаем беседу с положительной интенцией и также заканчиваем ее. Вы можете изменить

отношение кого-либо несравненно быстрее благодаря утверждению, а не критике. Посмотрите, как служил Иисус, Вы поймете, как искусно он использовал утверждение, для того чтобы развивать в человеке лучшие черты.

**Чувство принадлежности.** Мы неукротимо работаем над тем, чтобы создать семейную атмосферу на наших проповедях, несмотря на величину

нашей общины. Благодаря тому, как мы приветствуем друг друга в начале и конце каждого богослужения, как люди общаются на сцене, благодаря тону

обращения священника к пастве, все свидетельствует о том, что "мы одна семья. Мы вместе делаем это дело. Ты принадлежишь к этой семье".

Мне нравится одна фраза из первого Послания апостола Петра: "Наконец будьте все единомысленны, сострадательны, братолюбивы, милосердны, дружелюбны, смиренномудры." (1 Послание Петра 3,8). В мире, который все

более отчуждается от человека, люди ищут то место, где они чувствуют себя как дома.

Восстановление. Жизнь тяжела. Каждый выходной я всматриваюсь в лица

тысяч людей, которые всю неделю были под давлением своего окружения.

Когда они приходят, то их духовные и материальные ресурсы исчерпаны.

Моя задача заключается в том, чтобы подсоединить их к "духовному кабелю",

связанному с "энергосистемой" Христа. Иисус говорил: "Придите ко мне все

труждающиеся и обремененные, и я успокою вас; возьмите иго мое на себя и

научитесь от Меня, ибо Я кроток и смирен сердцем, и найдете покой душам

вашим" (Ев. от Матфея 11,28-29).

Одна из целей еженедельного богослужения заключается в том, чтобы восстановить себя духовно и дать подпитку эмоциям для новой недели, которая предстоит. Иисус настаивал на том, что "суббота для человека, а не человек для субботы" (Ев. от Марка, 2,27). Когда я готовлю свою проповедь, то

Всегда прошу Бога в своей молитве: "Отче, помоги мне сказать в воскресное

утро то, что подготовит людей к понедельнику."

Я представляю себе общину, как духовный оазис посреди высохшей пустыни.

Мы призваны для того, чтобы давать людям освежающий "напиток жизни",

которые почти изнывают от жажды вокруг нас.

Особенно в Южной Калифорнии людям требуется освобождение от постоянной конкурентной борьбы. По этой причине нам требуется юмор на

наших богослужениях. "Веселое сердце благотворно" (Притчи 17,22).

Не грех помочь людям чувствовать себя хорошо. Если мы учим людей смеяться

над собой и своими проблемами, то это не только облегчает их ношу, но и помогает им в том, чтобы что-то изменить в своей жизни. Я полагаю, что одна

из существенных проблем среди евангелистов заключается в том, что мы

делаем наоборот: мы слишком серьезно воспринимаем себя и не слишком

серьезно Бога! Он совершенен, мы- нет. Далекое не случайно английские слова

ЮМОР (humor) и смирение (humility) имеют один и тот же корень.

В любом

случае, если Вы научитесь смеяться над собой, то всегда будете испытывать

радость от этого.

Свобода. В Библии сказано: "Господь есть дух: а где дух Господень, там свобода." (2 Послание кор. 3,17). Мы избегаем формальностей, напыщенности

и любого вида высокомерия на наших богослужениях. Вместо этого мы культивируем неформальную, комфортную и дружескую атмосферу. Мы выяснили, что проповедь, которая не выдержана в духе псевдоважных формальностей, снимает страхи и изменяет скептическое отношение к религии

у тех, кто далек от церкви.

Люди чувствуют себя в чопорном окружении всегда менее уверенно, чем в

непринужденной атмосфере. Этого вам не надо забывать особенно тогда, когда

Вы хотите, чтобы в жизни людей что-то изменилось. Проповеди, выдержанные в чопорном и торжественном духе, вызывают у еще неверующих посетителей



страх, что они могут сделать что-то не так. Поэтому они чувствуют себя скованно. Я уверен, что у Вас было такое же чувство, когда Вы не знали, как Вы должны вести себя в незнакомой Вам ситуации среди людей.

Если люди чувствуют себя скованно, тогда их эмоциональные защитные барьеры в общении становятся больше. Поскольку мы хотим общаться с неверующими людьми, то наша первая задача заключается в том, чтобы уменьшить из страх, так что они перестают возводить вокруг себя защитные барьеры. Когда они вдруг чувствуют себя непринужденно, то они прекращают контролировать свое поведение и способны воспринять духовное послание.

Для многих американцев, которые не ходят в церковь, слово "непринужденный" является синонимом понятия "аутентичный", в то время как формальное общение наводит на мысль о нечестности и фальшивости.

Напыщенность и общение по протоколу скорее отпугивает особенно молодое поколение. По этой причине мы не используем также названия должностей наших пасторов. Никто не называет меня в общине "доктор Уоррен". Меня называют просто "Рик".

У нас нет в Сэддлбэке также предписаний относительно одежды. Пасторы одеваются обычно и просто, точно так же как прочие посетители проповедей.

Согласно опросу, проведенному журналом GK, в настоящее время только 25%

американцев имеет в своем гардеробе костюмы. Я уже несколько лет не читал в Сэддлбэке проповедь в костюме. (Естественно это объясняется тем, что мне приходилось читать проповеди в жаркую погоду в палатке и спортивном зале).

Как люди одеваются в общине - то вопрос культуры, а не теологии, поэтому мы его не раздуваем. Одно мы знаем точно: Иисус никогда не ходил в костюме

с галстуком, что и не требуется, для того чтобы быть христианином.

Напечатайте простую программу хода проповеди  
Неверующие не знают, что их ожидает, когда они приходят в Вашу общину.

Это вызывает у них страх. Напечатанная программа проповеди информирует

их о том, что их не ожидают неприятные неожиданности. Это снимает эмоциональную зажатость неверующих людей и уменьшает их защитный

скептицизм, если Вы предварительно проинформируете их, что их ожидает на проповеди.

Описывайте ход проповеди без использования терминов. Если посетители

не могут понять Ваше описание, то не имеет смысла его печатать. В типовом

информационном приходском листке Вы найдете такие выражения как воззвание, жертвенная песня, благословение при окончании и исход. Для нехристианина эта терминология абсолютно непонятна. В Сэддлбэке мы используем вместо "воззвания" или "благословения при окончании" выражения "начальная молитва" и "заключительная молитва".

Вместо "призвание к благословлению" - "песня"; вместо "жертва" мы говорим "отдать богу". Вы поняли принцип. Мы используем Живую Библию (сравн. с переводом Благой Вести или Надежды для всех; прим. переводчика). Для нас

важнее понятно общаться с неверующими, чем производить впечатление на тех, кто знает, что означают специальные выражения.

Используйте поясняющие примечания. Если Вы приходите на оперу или в

драматический театр на спектакль, которые трудно понять со слуха, то в программке Вы найдете пояснения. Объясняйте людям, почему на богослужении делают те или иные вещи. В нашей рекламной листовке с надписью "Добро пожаловать" поясняется, что такое наша открытка, сбор

церковной подати, время принятия решения и прочие части нашего богослужения.

### Уменьшите количество "внутренних объявлений"

Чем больше Ваша община, тем большее количество объявлений у Вас будет.

Если Вы не установите жестких рамок, что заслуживает объявления, а что - нет, тогда у Вас в итоге значительную часть времени на проповеди займут внутренние объявления. Как овладеть этой ситуацией?

Приучайте своих прихожан читать информационную листовку.

Например, Вы говорите: "На этой неделе проводятся специальные мероприятия для мужчин, одиноких лиц и подростков. Во всяком случае прочитайте информационную листовку, чтобы знать, что может быть Вам интересно."

Больше Вам ничего не надо говорить.

Объявляйте только мероприятия, которые касаются каждого.

Каждый раз, когда Вы делаете объявления о мероприятиях, которые касаются только

части прихожан, остальные просто "отключаются". Вкоре никто больше не

слушает. Не теряйте времени на то, делая объявления для тех, кто составляет

незначительную часть от присутствующих.

Избегайте призывать о помощи с кафедры. Необходимо довести до минимума призывы о помощи с кафедры на проповедях для ищущих. Лучше

разговаривать по этому поводу с людьми в частной беседе.

Не выносите на обсуждение внутренние проблемы

общины на проповеди для ищущих. Откажитесь от этого на приходских богослужениях. Я слышал об одной общине, где всех присутствующих

гостей просят выйти из помещения, для того чтобы прихожане смогли обсудить и решить сугубо внутренние вопросы. Как раз это совсем не отвечает принципам гостеприимства!

Проводите постоянный анализ и улучшайте результаты.

Каждый понедельник утром после игры футболисты Национальной

Футбольной лиги просматривают видео-записи игры за прошлую субботу,

чтобы проанализировать, что можно улучшить, играя на следующей неделе.

Нам надо еще больше думать о том, что происходит на наших богослужениях

каждое воскресенье. Для НФЛ речь идет просто об игре, для нас - нет.

В растущих приходах должны все время задаваться вопросом: "А как мы можем сделать это лучше?" Вы должны непрерывно проводить оценку своих

проповедей и анализировать работу своих подразделений. Оценка - ключ к отличному качеству. Вы должны постоянно анализировать каждую часть своего

богослужения и оценивать его эффективность.

В Сэддлбэке у нас есть три "инструмента", которые помогают нам при оценке:

"карточка первого впечатления", "открытка с надписью "Добро пожаловать" и

опросник для оценки проповеди. Все три обеспечивают ценную информацию,

которую можно обозначить как основу постоянного улучшения.

"Карточка первого впечатления" дает нам материал о первичных посетителях и

помогает нам посмотреть на проповедь с их точки зрения.

Карточка с надписью "Добро пожаловать" дает нам оценку наших постоянных посетителей и членов. Мы получаем растущий поток предложений и рекомендаций от множества посетителей

богослужения. Опросник дает нам

материал наших сотрудников: в нем содержится оценка всего,

начиная от площадок для парковки, информационного бюллетеня, столов с освежительными напитками, заканчивая музыкой и самим посланием.

В своем письме к общине в Коринфе, апостол Павел так заканчивает свои

размышления о богослужениях, на которых появляются также и ищущие:

"только все должно быть благопристойно и чинно" (1 Послю к коринфянам,

14,40). В этом стихе подразумевается, что правильно планировать, оценивать и улучшать богослужения. Не только восхваление Бога, но и Евангелизация людей заслуживает наших величайших усилий.

### Не забывайте того, кому Вы служите

Возможно, что Вы чувствуете себя сейчас несколько "перегруженным" от множества предложений, которые я Вам сделал, чтобы организовать богослужения, предназначенные для ищущих. Поразмышляйте о том, что это за важные идеи, не все они существенны, чтобы создать рассчитанное на ищущих богослужение. Как я уже упоминал в другом месте книги, единственные краеугольные элементы богослужения, рассчитанного на ищущих, заключаются в том, чтобы встречать неверующих людей с уважением и любовью, заниматься на богослужении их проблемами и проповедовать учение Христа в ясной и практической манере. Богослужения, предназначенные для ищущих, это тяжелая работа. Она требует больших энергозатрат, креативности, отдачи, времени, денег и подготовки, для того, чтобы заниматься ею из недели в неделю. Почему это нас волнует? Почему нам надо нести эту ношу на своих плечах, для того, чтобы пытаться "построить мост над пропастью" между общиной и неверующими людьми? Потому что мы, как апостол Павел, не "себя проповедуем, но Христа Иисуса" (ср. 2 Коринф. 4,5). Вы должны точно знать, почему Вы это делаете, то что Вы делаете, иначе уныние овладеет Вами. Я вспоминаю одно воскресное утро несколько лет тому назад. Мы занимались как раз подготовкой школьного здания к богослужению и половина нашей команды по той или иной причине не пришла. Я переносил предметы для детских комнат из прицепа в здание и пережил острое ощущение уныния.

Сатана начал пускать в меня "стрелы уныния": зачем мне надо все то собирать и разбирать, в то время как другие пасторы только вальяжно прохаживаются на проповеди? Они просто входят в свое собственное здание. Большинству пасторов совсем не надо заниматься всеми этими делами, а я занят этим годами.

Как только я начал упиваться своим сочувствием, Святой Дух похлопал меня по плечу и спросил: "Хей, Рик, для кого это ты все, собственно говоря, делаешь?" Я остановился на полпути на площадке для парковки, заплакал и вспомнил то, что я занимался этим по воле Христа. И то, что я делаю, нельзя сравнить с тем, что он сделал для меня.

"И все, что делаете, делайте от души как для Господа, а не человек, зная, что в воздаяние от Господа получите наследие, ибо вы служите Господу Христу."

## Глава 15

"И вложил в уста мои новую песню - хвала Богу нашему. Увидят многие и убоятся, и будут уповать на Господа." (псалм 40,4-- 39,4)

### Выбор музыкального сопровождения

Меня часто спрашивают, что бы я изменил, если бы мне пришлось начать все с самого начала. Я отвечаю: с первого дня существования новой общины я бы уделил большее внимание музыке и выделил больше денег на создание первоклассной музыкальной группы, которая бы подходила по стилю нашей целевой группе. В первые годы осуществления своего проекта в Сэллдбэке я допустил ошибку, недооценив значение музыки, уменьшив длительность звучания музыки на наших богослужениях. Я сегодня об этом сожалею. Музыка является составной частью нашей жизни. Мы можем есть, слушая музыку, вести автомобиль, делать покупки, отдыхать, а некоторые христиане даже танцуют под нее. Самым любимым времяпрепровождением американцев является не бейсбол, а музыка и беседа под музыку. Музыка может затронуть сердце человека так, как этого не может проповедь. Музыка преодолевает интеллектуальные барьеры и доносит послание до самого сердца. Это действенный инструмент для проведения Евангелизации. В псалме 40,4 (39,4 - примечания переводчика) сказано: "И вложил в уста мои **НОВУЮ** песню - хвала Богу нашему. Увидят многие и убоятся, и будут уповать на Господа." (подчеркнуто автором). Обратите внимание на четкую связь музыки с евангелизацией: "Увидят многие .....и будут уповать на Господа". Аристотель говорил: " У музыки власть, которая формирует характер". Сатана использует в настоящее время музыку, чтобы воспользоваться этим. Тексты песен 60-х и 70-х гг. сформировали ценности современных американцев, которым сегодня 30, 40,50 лет. В настоящее время телевидение формирует ценности большинства людей в возрасте 10-30 лет. Музыка является наипервейшим передатчиком ценностей для младшего поколения. Если мы не используем современную музыку для передачи божественных ценностей, тогда Сатана будет иметь непосредственный контакт с целым поколением. Музыка обладает силой, которую нельзя игнорировать.

Я не только недооценил силу музыки, когда мы начали наш проект в Сэддлбэке, но и пытался также выбирать музыкальные вещи, которые отвечали вкусам всех. Мы использовали часто на одной проповеди музыкальные вещи в широчайшем диапазоне: от Баха до композиций в стиле рок. Традиционные гимны сменяли молитвенные хоралы и

современные христианские песни. Мы исполняли классическую музыку, кантри, джаз, рок, регги, шлягеры и даже рэп. Посетители никогда не знали наперед, какая музыка будет играть. Результат: мы никому не угодили, но были очень утомлены. Мы были как радиостанция, о которой я говорил уже в 9 главе, на которой пытались овладеть вниманием всех радиослушателей, пуская в эфир все типы музыкальных произведений.

И еще одно очень важное замечание: невозможно ответить на все музыкальные вкусы и предпочтения. Музыка - это такая сфера, которая разделяет поколения, религии, типы личности и даже членов семей. Поэтому нам не надо удивляться, если музыкальные вкусы и мнения в общине не совпадают. Вам надо решить, внимание кого Вы хотите привлечь, определить музыкальные предпочтения этой группы и остановиться на этом. Вы только потеряете время, пытаясь выявить один музыкальный стиль, который устраивает каждого в Вашей общине.

### Определитесь с музыкальным стилем

Вопрос о стиле музыкального сопровождения, который Вы выбираете для своих богослужений, будет одним из самых важных и спорных решений, которые Вам придется принять для Вашей общины. Он может даже стать решающим фактором в достижениях Вашей христианской общины и влиять на рост общины или ее уменьшение. Вы должны адаптировать Вашу музыку для людей, внимание которых Христос попытался привлечь при помощи Вашей общины.

Музыка, которую Вы используете, воздействует на позицию Вашей общины в Вашем районе. Она определяет, кто Вы. Если Вы однажды выбираете один музыкальный стиль, который определяет музыкальное сопровождение Ваших проповедей, то тем самым Вы определяете вехи развития Вашей общины в больших делах, чем Вы предполагаете. Она будет определять типы людей, которых Вы будете притягивать и тех, кого Вы потеряете. Если Вы назовете мне музыкальное направление, в духе которого выдержано музыкальное сопровождение Ваших проповедей, то я мог бы описать тех людей, внимание которых Вы будете привлекать, даже не посещая Вашу общину. Я мог бы даже определить типы людей, которых Ваша община предположительно никогда не заинтересует. Я отвергаю идею, что можно подразделять музыкальные направления только на "хорошие" или "плохие". Кто может это установить? Ваше окружение и культура, которая стоит за Вами, определяют тот тип музыки, которая Вам нравится. Одни звуки и тембры приятно звучат для "азиатских ушей", другие - для жителей



Среднего востока. Африканцам нравятся другие ритмы, чем южно-американцам. Это культурный "закидон" элиты, когда утверждают, что вся "хорошая" музыка была написана более 200 лет тому назад в Европе. С полной определенностью можно утверждать, что нет библейского подтверждения этой точки зрения. В зависимости от того, где Вы выросли, Вам нравится, возможно, джаз, баварская духовая музыка или песни моряков и музыка в стиле кантри. Какой их этих стилей "лучше", чем другие? Я считаю: никакой.

Прихожане должны признать, что ни одно их музыкальных направлений не является "святым". Послание, которое содержится в песне, делает ее святой. Музыка есть ни что иное, как сочетание нот и ритмов: только слова делают музыку духовной. Нет "христианской" музыки, есть только христианские тексты. Если бы я Вам проиграл только мелодию без текста, то Вы не смогли бы сказать, была ли это христианская песня или нет. Святое послание, содержащееся в какой-либо песне, может передаваться широкой палитрой музыкальных стилей. На протяжении 200 лет Святой Дух использовал все разнообразные виды музыки, чтобы воздать честь Господу. Нужны всевозможные виды общин, в которых играют произведения разнообразных стилей, для того чтобы достигать до сердец всех людей. Это идолопоклонение, настаивать на том, что свят только один определенный вид музыки.

Меня всегда забавляет, когда я слышу, что христиане, которые не воспринимают современную музыку, говорят: "Нам надо настроиться на музыкальную волну наших истоков. Я спрашиваю себя, как далеко им хочется заглянуть в прошлое. Вернуться обратно к григорианским песнопениям? Обратно к еврейским мелодиям общины в Ерусалиме? Как правило, они хотят вернуться только на 50-100 лет в музыкальное прошлое. Некоторые люди полагают, что "Гимны", которые упоминаются в Послании к колоссянам (глава 3, стих 16), имеют отношение к тому музыкальному стилю, который мы называем в настоящее время "наши церковные песни". Дело в том, что мы не знаем, как звучали их гимны. Но мы знаем, что в общинах, исповедующих "Новый Завет", исполняли музыку на инструментах и в том стиле, которые были в то время. Так как в то время определенно еще не существовали орган и пианино, то и музыка звучала совершенно не так как современная музыка. В Псалмах мы читаем, что во время библейских молений использовались барабаны, цимбалы, трубы, тамбурины и струнные инструменты. Их звучание напоминает мне скорее современную музыку!

Не музыка определяет христианскую песню, но текст.

### Спеть новую песню

На протяжении церковной истории великие теологи, проповедуя Божью правду, творчески использовали музыку своего времени. Мелодия псалма “ Сильная крепость наш бог” была заимствована Мартином Лютером у популярной песни того времени. (Сегодня Лютер вероятно заимствовал бы мелодию из местной пивной, где звучит караоке). Чарльз Весли использовал различные популярные мелодии таверн и оперных театров в Англии. Джон Келвин нанял двух светских композиторов своего времени, для того чтобы оформить в музыке свою теологию. Королева была так рассержена этими вульгарными звуками, что назвала их презрительно “Женевскими танцами с подпрыгиванием” Кельвина! Песни, которые мы считаем сегодня христианской классикой, в свое время подвергались такой сильной критике, как и современная церковная музыка. Когда “Тихая ночь” исполнялась впервые, то капельмейстер собора в Майнце Георг Вебер назвал ее “религиозным безобразием с полным отсутствием всякого религиозного и христианского чувства”. А великий английский пастор Чарльз Спезен презирал современные ему молитвенные песнопения, именно те, которые мы сегодня почитаем. Вероятно труднее всего поверить в то, что “Мессия” Генделя была раскритикована церковниками его времени как “вульгарный театр” . Так в критике современных христианских мелодий относительно “Мессии” утверждалось, что в этом музыкальном произведении содержится слишком много повторений и совсем незначительное послание – там имеется почти 100 повторений “Аллилуйи”!

Даже священная традиция пения церковных песен и хоралов однажды рассматривалась в баптистских общинах как “светское занятие”. Бенджамину Кичу, баптистскому пастору, жившему в 17 веке, приписывается то, что он ввел пение церковных песен в английских баптистских общинах. Он начал с того, что стал разучивать песни с детьми, потому что они им нравились. Родители же не испытывали ни малейшего желания петь их. Они были уверены в том, что пение чуждо духу евангелического богослужения. Возник небольшой конфликт, когда пастор Кич стал практиковать на собраниях своей общины в Хосли Даун пение гимнов. Наконец в 1673 году он добился их согласия петь одну песню в конце вечера, приведя пример из Библии (Евангелие от Марка 14,26). Кич всегда разрешал тем прихожанам, которые были против пения песен, покидать помещение. Спустя шесть лет в 1679 году на общем собрании было принято решение петь одну

песню во время службы по большим праздникам. Прошло еще 14 лет, пока в общине пришли к согласию, что распевание гимнов уместно на богослужении. Разногласия привели к тому, что 22 члена общины вышли из нее и вошли в состав “непоющего” прихода. Мода на церковные песни утвердилась в других приходах и “непоющая община” призвала на службу пастора, поставив ему условием пение хоралов. Как все меняется. Вы можете замедлить процесс, но не можете его остановить.

Самое удивительное для меня в этой истории невероятное терпение пастора Кича. Ему понадобилось 20 лет, чтобы изменить стиль богослужения в его приходе. В среднестатистической общине вероятно проще изменить ее теологию, чем порядок богослужения. Одна из наших слабостей, как англиканских христиан, заключается в том, что мы не знаем историю церкви. По этой причине мы часто путаем наши современные традиции с правильной верой. Многие из методов и вспомогательных средств, которые имеются в общинах, как например, пение песен и хоралов, наличие пианино или органа, алтарные призывы и воскресная школа рассматривались однажды как светские или даже неугодные богу занятия или предметы. Сегодня, когда мы в целом приняли эти вспомогательные средства, для того чтобы способствовать развитию богослужения, у нас появился новый “черный список”. Возражения сегодня поступают против таких нововведений, как использование на богослужении синтезаторов, ударных инструментов, театральных пьес и видео. Дебаты о том, какой музыкальный стиль должен использоваться на богослужении, станут одним из самых серьезных конфликтов в местных приходах в ближайшие годы. Каждая община должна будет в конце концов определиться с этим вопросом. Будьте готовы к жарким спорам. Джеймс Добсон однажды признался в своей программе “Фокус на семье”, что “из всех тем, которые мы обсуждали в этой радиопередаче, начиная с аборт, порнографии и прочее, самой дискуссионной темой, которая когда-либо затрагивалась, была тема музыки”. Вы можете легко довести людей до жарких споров, используя музыкальные проблемы, чем что-либо еще. Дебаты о музыкальных стилях раскололи многие общины и вызвали противоположные мнения. Я полагаю потому, Спежен назвал своих сотрудников, ответственных за музыку “военным министерством”! Почему люди принимают так близко к сердцу разногласия о стилях молебнов. Поскольку их манера молиться богу тесно связана с тем, какими их создал бог. Восхваление господи является их личным

выражением их любви к Господу. Если кто-то критикует Ваш стиль молитвы, то Вы рассматриваете это естественно как личное оскорбление. В Сэдлбэкской общине абсолютно принимают современную музыку. Нас часто обозначают в прессе “стадом, в котором любят рок-музыку”. Мы используем ту музыку, которую большинство прихожан слушает охотно по радио. Спустя годы, после того как я устал после всех своих попыток понравиться всем, я решил провести опрос в общине. Я раздал всем присутствующим на проповеди карточки, чтобы они написали имена радиостанций, которые они слушают охотнее всего.

Мы установили при этом, что 96% наших прихожан слушают охотнее всего современную популярную музыку для взрослых. Большинство молодых людей до 40 не слушают музыку, написанную до 1965 года. Для них песни Элвиса уже классика! Им нравится светлая, радостная, зажигательная музыка с хорошим ритмом. Их уши привыкли к сильной партии басов и ритму. В настоящее время впервые в истории существует универсальный музыкальный стиль, музыку, которую могут слушать в любой стране земного шара. Ее называют современной поп/рок. Одни и те же песни исполняются по радио в Найроби, Токио и Москве. В большинстве рекламных фрагментов на телевидении используется музыка этого современного стиля. Даже в музыке кантри и вестерн много заимствований. Именно этот музыкальный мы выбрали в качестве главного в Сэдлбэке. После того как мы выяснили, внимание кого мы привлекаем, то мы приняли это стратегическое решение, чтобы перестать вместе петь церковные песни на богослужениях для ищущих. В течение года после того, как мы выяснили, каким должен быть наш “звук”, община в Сэдлбэке стала бурно расти. Я признаю, что мы потеряли сотни потенциальных членов, используя на богослужениях в Сэдлбэке эту музыку. С другой стороны, мы приобрели благодаря ей тысячи новых прихожан.

### Правила выбора музыкального стиля

Я полностью осознаю, что вхожу на “заминированное” поле, но мне хотелось бы сделать несколько предложений, которые касаются музыки. Я полагаю, что независимо от музыкального стиля, который выбрала Ваша община, существуют несколько правил, которые надо соблюдать. Заранее подбирайте все песни, которые Вы используете. Вам не нужны сюрпризы на богослужениях. Я на практике затвердил этот принцип. Я мог бы рассказать Вам несколько историй, от которых Вы расплаетесь от смеха, например, однажды приезжий музыкант решил петь двадцатиминутную песню об атомном разоружении. Если

Вы не дирижируете, то музыка начинает распоряжаться Вами. Запишите себе несколько правил, чтобы музыка соответствовала цели богослужения, а не противодействовала ему. Когда Вы подбираете песни для исполнения на богослужении, то обращайтесь внимание, как на текст, так и на мелодию. Обратите внимание на то, правилен ли текст с точки зрения теологии, понятен ли он для людей, несведующих в религии, используются ли в нем выражения и метафоры, которые непонятны нехристианам. Всегда выясняйте для себя цель песни. Это песня для восстановления, для воспевания Господа, для общины или ее назначение евангелическое.

В Сэллдбэке мы выстраиваем песенный ряд в соответствии с нашей целевой группой. Песни в списке могут использоваться для массы посетителей, если их понимают еще не крещеные люди (на наших богослужениях для ищущих). Песни в списке для членов общины значимы для христиан, но непонятны для некрещенных (мы поем их на еженедельной проповеди для нашей общины). Песни в списке для активистов общины связаны с обязанностями и поручениями (мы поем их на наших встречах активистов). Спросите себя: "Какие чувства вызывает во мне эта мелодия?" Музыка имеет большое влияние на наши чувства. Фальшивая музыка может испортить дух и настроение проповеди. Каждый пастор знает, как тяжело вновь овладеть вниманием прихожан, после того как прозвучала мелодия, которая вызывает депрессии и мысли о самоубийстве. Подумайте о том, какое настроение Вам хотелось бы вызвать у прихожан на проповеди, и используйте тот тип музыки, который способствует этому. Мы считаем в Сэддлбэке, что богослужение должно быть праздником, поэтому используем на нем радостную, светлую и бодрую музыку. Мы редко поем песни в минорной тональности. Даже если мы приглашаем известных христианских музыкантов, чтобы они пели в Сэддлбэке, то мы настаиваем на том, чтобы просмотреть каждую песню, которую они будут петь. Атмосфера, которую мы пытаемся создать наших проповедях для ищущих, гораздо важнее чем эго какого-нибудь музыканта.

### Ускоряйте темп

Как я уже цитировал в 14 главе, в Библии говорится: «Служите господу с веселием; идите пред лице Его с восклицанием!» (99.2 –Псалмы, выделено автором), однако многие проповеди звучат скорее как похороны, нежели праздник. Джон Бизаньо – пастор баптистской общины в Хьюстоне, насчитывающей 15 тысяч членов, говорит: « Печальные песнопения, как на похоронах, и музыкальные

руководители при бабочке или галстукe скорее навредят приходу больше, чем что-либо на свете!» Мы подшучиваем в Сэддлбэке над нашей бодро-спортивной манерой петь. Как это заразительно! Недавно я получил открытку с описанием первых впечатлений восьмидесятиоднолетнего первичного посетителя и его жены, на которой было написано: «Спасибо, что Вы заставили нас ”встряхнуть стариной”»! Не заснешь, когда в Сэддлбэке поют! Мы хотим, чтобы наша музыка оказывала благотворное эмоциональное и духовное влияние на человека. Буквы I, M, P и T слова IMPACT, пример с которым я приводил в предыдущей главе, соотносятся с песнями в быстром темпе. Песни под буквами A и C более медленные и скорее медитативного плана. Нехристиане предпочитают, как правило, радостную музыку по сравнению с песнями созерцательного содержания, поскольку у них еще не установились отношения с Христом.

### **Адоптируйте тексты к современному языку**

Много старых хороших песен, которые можно использовать на проповедях для ищущих, если изменить одно или два слова, чтобы сделать их понятными для нехристиан. Ссылки на библейские образы или теологические выражения должны быть скорее переведены или вновь сформулированы. Если Библию для ищущих, написанную в 16 столетии, надо “переводить” на современный язык, то это касается также непонятных текстов многих старых песен. Если Вы используете церковные песни, то они требуют иногда более детальной обработки. «Откажитесь от себя, уйдите из мира», «О, источник жизни, большой и глубокий», «Небесная гладь, светлая и голубая», «Херувим и Серафим» и «Ягненок идет и берет на себя вину мира» - запутанные выражения для людей, далеких от церкви. Они и представления не имеют, о чем поет община. Вероятно, что публика, еще далекая от церкви, полагает, что в песне «Всадник на осле» поется об известной романной фигуре.

**Каждое действительное пробуждение сопровождалось новыми песнями**

Многие члены общины будут настаивать на том, что хорошая теология входит в содержание старых песен. Я тоже так думаю. Почему нельзя вычеркнуть архаичные выражения и переложить текст на новую музыку? Подумайте об этом. Музыка сама по себе не священна. Просто нарядите старых друзей в новые платья. Если Вы печатаете тексты песен в программе проповедей для общины, то Вы можете изменить слова, если текст не находится под защитой прав автора.

Впрочем слова некоторых современных песен также запутаны, что касается терминологии, как и старые церковные песни. Нехристиане не имеют понятия, что означает «Господь усмотрит». Они могут спеть так же хорошо «мумбо магумбо».

**Поощряйте своих членов писать новые песни.**

В каждой общине надо поощрять членов писать новые молитвенные песни. Если Вы занимаетесь церковной историей, то можете констатировать такой факт, что каждое действительное вхождение в церковную жизнь сопровождается новыми песнями. В новых песнях говорится: "Бог что-то делает здесь и сейчас, в не только сотни лет назад." Каждое поколение нуждается в новых песнях, чтобы выразить свою веру. В псалме 95, стих 1 говорится: «Воспойте Господу песню НОВУЮ» (Выделено автором). К сожалению, в большинстве общин поют старые песни. По поручению граммофонной компании Колумбия было проведено исследование, согласно которому было установлено, что люди больше не задумываются о содержании текста песни, если они пропели песню пятьдесят раз – они просто механически исполняют их. Мы любим старые песни, поскольку они будят в нас эмоциональные воспоминания. Есть песни определенного типа «Победа в Христе», «Я отдаю все» и «Так я посылаю Вам», во время исполнения которых у меня автоматически увлажняются глаза, поскольку они напоминают мне о важных духовных поворотных пунктах в моей жизни. Но эти песни не затрагивают так глубоко нехристиан, и даже христиан, которые не разделяют моих убеждений. Во многих общинах определенные песни поются так часто по причине личных пристрастий пастора или музыкального руководителя, что теряют свои качества – звучат как «заезженная пластинка». Музыкальный репертуар становится своеобразным «заложником» руководителя. Личные предпочтения музыкального руководителя или пастора не могут быть решающим фактором при выборе музыкального стиля произведений, которые используются в общине. Вам надо, чтобы Ваша церковная группа сама определила это. Если Вы действительно хотите знать, какова «заезженность» песен, исполняемых на Ваших богослужениях, то я предлагаю Вам провести эксперимент в ближайшее воскресенье: проведите видео-съемку лиц Ваших прихожан, когда они поют песни на богослужении. Если люди поют песни, которые оставляют их равнодушными, то на их лицах запечатлеваются апатия и скука. Повторение одних и тех же песен хуже сказывается на качестве богослужения, чем что-либо еще. Песня теряет свою силу свидетельства, если люди поют не думая о том, что

они поют. Но песни могут быть глубоким свидетельством для нехристиан, если люди поют песни, в слова которых они вкладывают свои эмоции. Многие псалмы, написанные в первой половине прошлого столетия, воспевают скорее христианский опыт, а не Христа. В отличие от них самыми эффективными христианскими песнями являются те, которые непосредственно воспевают любовь к Христу. Это библейское восхваление. Нам сказано в Библии по меньшей мере 17 раз, что надо петь, обращаясь к Христу. Вместо этого во многих церковных песнях поют о боге. Сила многих современных молитвенных песен в том, что они апеллируют к Господу, а не к человеку.

**Замените орган современной музыкальной установкой**  
Современная музыкальная техника обеспечивает в каждой общине хорошее качество звучания, сопоставимое с тем, что Вы можете услышать в профессиональных альбомах. Все, что Вам надо для этого, это музыкальная установка МИДИ и несколько дисков. Самое прекрасное в установке МИДИ (Music Instrument Digital Interface) то, что Вы можете использовать ее в условиях нехватки других инструментов. Если у Вас есть клавишник, трубач и гитарист, но не хватает бас-гитариста и ударника, то Вы можете просто записать партию басов и ударных и смешать со звучанием инструментов, на которых играют Ваши музыканты. Если в общине никто не владеет техникой –MIDI, то Вы можете получить информацию в специальных магазинах. Такая большая община как Сэддлбэк сейчас имеет укомплектованный Рок-поп-оркестр, но большинство приходов недостаточно большие, чтобы осуществить такие проекты. Если бы мы сегодня открыли новый приход, то я стал бы искать человека, который может обращаться с музыкальной клавишной техникой (MIDI) и предоставил ему или ей в распоряжение музыкальную установку. Таких установок еще не существовало, когда мы создавали приход в Сэддлбэке, и я иногда себя спрашиваю, до сердец какого количества людей мы могли бы «достучаться» в наши первые годы, если бы у нас звучала на богослужениях музыка, качественно исполняемая на музыкальных установках. Когда я проводил свои опросы о музыкальных пристрастиях, то я выявил несколько лиц, которые мне сказали, что они слушают органную музыку по радио. ЦЕРКОВЬ почти единственное место (за исключением ярмарок) где Вы можете в настоящее время еще услышать орган. О чем это говорит?  
Задумайтесь над тем, что мы приглашаем людей, которые не ходят в церковь, прийти к нам гости и предлагаем им посидеть на скамейках,



сделанных в 17 веке, попеть песни, сочиненные в 18 веке, которые мы называем хоралы, и послушать музыку, исполняемую на инструменте из 19 века (который мы называем орган), а потом мы удивляемся, почему нас считают старомодными. У меня есть опасения, что мы будем жить в 21 веке, когда в некоторых приходах начнут использовать музыкальные инструменты, сделанные в 20 веке. Вам предстоит решать, превратится ли Ваша община в музыкальную консерваторию для музыкальной элиты, или место, куда обыкновенные люди приводят своих друзей и где они могут послушать музыку, которую они понимают и любят. В Сэддлбэке мы исполняем музыку для сердца, а не для того чтобы продемонстрировать исполнительское мастерство.

### Не заставляйте приглашенных петь

Предлагайте больше музыкальных номеров и сокращайте общее хоровое пение на Ваших богослужениях для ищущих. Посетители чувствуют себя неловко, когда им предлагают петь песни, которых они не знают, и слова которых они не понимают. Так же нереально ожидать от нехристиан, что они будут петь хвалебные песни, воспевающие любовь к Христу и самоотдачу, прежде чем они примут крещение.

Это образно говоря, запрячь телегу впереди лошади. Нехристиане, как правило, чувствуют себя во время хорового пения на богослужениях скованно. Поскольку они не знают слов, а в песнях говорится о восхвалении и поклонении Христу, то им приходится просто стоять, когда другие поют. Это особенно чувствуется в маленьком приходе, так как все видят, что Вы не поете. С другой стороны, приглашенные чувствуют себя очень хорошо, если они слушают музыку, исполняемую на сцене, особенно если исполняемая вещь относится к стилю, который они любят. Поэтому сосредоточьтесь на своих богослужениях для приглашенных на музыкальных номерах и перенесите пространные песнопения, восхваляющие Бога и исполняемые общиной, на проповеди для прихожан. (На нашей проповеди для христиан мы выделяем регулярно 30-40 минут на непрерывные молитвы и восхваления Бога). С другой стороны, Вы можете использовать больше времени на проповеди для ищущих для хоровых песнопений, по мере того как община растет. Если необращенный еще в христианство посетитель стоит среди тысячи людей, никто больше не обращает внимание на то, поет он или нет. Он или она могут спрятаться в толпе и слушать, не ощущая себя под наблюдением и просто наслаждаться моментом.

Ошибочно изымать вообще обще-хоровое пение из проповеди для ищущих.

Лучше не проводить пространные моления на проповеди для ищущих, но я считаю ошибкой вообще изымать их из программы проповеди для ищущих, поскольку это мощный эмоциональный компонент ее. Если христиане вместе согласованно поют, то это создает ощущение духовной близости, даже если речь идет о большом количестве людей. Ощущение духовной близости производит благоприятное впечатление на людей, далеких от церкви, они чувствуют, что происходит что-то хорошее, даже если они не могут объяснить это. Гармонизировать означает приводить в соответствие, согласие. Если христиане вместе согласованно поют, то это слышимое выражение единства и целостности общины как тела господня. Каждый человек поет свою партию, слушая друг друга, чтобы получился хор. При этом создается атмосфера глубокого притяжения, если Христиане вместе и от чистого сердца совершают молебен. В этом выражение того, что эти люди, которые выглядят, собственно говоря, совершенно нормально, действительно имеют отношение к Христу и между собой.

Пусть музыка благотворно воздействует на людей.

Даже если музыка, как правило, является самым спорным элементом на богослужении для ищущих, то это тем не менее важный составной элемент, который нельзя не принимать во внимание. Нам надо принять и понять невероятное влияние музыки и мы будем использовать ее невероятную силу, если мы готовы, отвести наши личные пристрастия и использовать музыку, которая помогает открыть души людей, далеких от церкви, для Христа.

Глава 16

Проповедовать для людей, далеких от Христа.

Со внешними обходитесь благоразумно....

Слово Ваше да будет всегда с благодатию, приправлено солью, дабы вы знали, как отвечать каждому.

(Колоссянам, 4,5-6).

Никакое гнилое слово да не исходит из уст ваших, а только доброе для назидания в вере, дабы оно доставляло благодать слушающим. (Ефесеям 4, 29).

Когда я начинал свою миссию в Сэддлбэке, то у меня оставалась целая стопа моих проповедей, написанных за десять предыдущих лет моей службы в качестве евангелиста. На первые пять лет мне бы этого материала хватило и не надо было так много готовиться к проповедям, если бы я использовал тот материал, который у меня уже был написан. Но после того как я однажды провел исследование, касающееся людей, которые не ходят в церковь в нашей местности, то я быстро оставил эти мысли. После того как я выяснил, что неверующие в нашей местности больше всего критиковали «пространные и бестолковые проповеди», то я решил подвергнуть мои проповеди серьезной проверке. Я проштудировал свои накопленные за десять лет записи проповедей с учетом того, насколько их содержание полезно для людей, которые совсем не ходят в церковь. Нравилась мне эта проповедь или нет, не играло никакой роли. Для проповеди недостаточно того, что ее содержание правильно и глубокомысленно с теологической точки зрения. Если бы я собирался работать с общиной, которая должна была повлиять на «закостеневших» в своем неверии людей, то проповедь должна была быть посланием, которое их непосредственно касалось. Моя ревизия архивов закончилась тем, что мне пришлось выбросить все записи проповедей за исключением двух. Так как я начинал с нуля, то мне ничего не оставалось другого, как разработать совершенно новую методику проповедования в церкви. Некоторые свои мысли о проповеди я изложил в главе 12, где рассказывается о том, как Иисус собирал вокруг себя толпы людей. Если Вам интересно, узнать в деталях, как я готовлюсь к проповеди и совершаю ее, то Вы можете заказать кассеты из серии «Общение, которое изменяет жизнь» (“Communicating to change lives”) в обществе The Encouraging word. Номер телефона и факса Вы найдете в конце этой книги.

**Адаптируйте свой стиль к публике.**

Проповеди, которые я провожу для «ищущих» в нашей общине, выдержаны в другом стиле и очень отличаются от проповедей, которые предназначены для христиан. Общение, привычное для большинства членов общины, неприемлемо для большинства людей, которые не ходят в церковь. Когда я проповедую для христиан, то я

учу на основе Библии, прорабатывая стих за стихом. Мне пришлось даже в определенный момент становления общины Сэддлбэк возвращаться на проповеди для верующих к Посланию к римлянам на протяжении двух с половиной лет. Когда так проповедуешь, читая Библию, то создается тело Христа. Это великолепно работает и тогда, когда Вы говорите с неверующими, которые прислушиваются к Слову Божью и у них есть желание, познакомиться с Писанием. Но как быть с неверующими, которые еще не готовы к знакомству с Библией. Я не верю, что изучение Евангелия, как это принято преподавать - стих за стихом - очень эффективно для неверующих. Вместо этого Вам надо начинать на реальной, общей основе, точно также, как это делал апостол Павел, общаясь со своими языческими слушателями на горе Аэропаг в Афинах. Вместо того чтобы начинать с изучения текста из Ветхого Завета, он цитировал им их поэтов, чтобы привлечь их внимание и создать основу для общения. Слово «коммуникация» происходит от латинского корня «communis», что означает «общий». Вы не можете общаться с людьми, пока не обнаружите, что у вас общего с ними. С людьми, далекими от церкви, Вы не установите контакт, если скажете: «Давайте откроем Библию, а именно Книгу пророка Исаии, глава 14 и продолжим наше изучение этой изумительной книги.» Общее с неверующими не Библия, а наши общечеловеческие потребности, ранимость и наши интересы. Вы не можете начать с библейского текста и надеяться на то, что люди неверующие будут очарованы им. Вам надо сначала овладеть их вниманием и направить его в русло восприятия правды Слова Божья. Если Вы начинаете с темы, которая интересует неверующих, а затем покажете, что об этом сказано в Библии, то Вы можете завоевать их внимание, развенчать их предрассудки и пробудить интерес к Библии, которого прежде не было. Каждую неделю я начинаю свою проповедь с обсуждения какой-либо потребности, чьей-то раны или особого интереса, а затем рассказываю, что об этом сказал бог. Вместо того чтобы сосредоточиться на одном пассаже, я использую несколько стихов из разных глав, для того чтобы объяснить эту тему. Я называю этот тип проповедования «изложение стих за стихом» или «тематическое изложение». (На теологическом семинаре такой тип изложения называют систематическим). Я действительно не думаю, что Господь так или иначе интересуется, преподаете ли Вы Библию книга за книгой или тема за темой, когда Вы ее преподаете. Его не волнует, начинаете ли Вы с текста, а затем переходите к тому, как это содержание использовать при разговоре о человеческих

потребностях, или наоборот: начинаете с разговора о человеческих потребностях, а затем переходите к тексту. В настоящее время в определенных кругах резко критикуют «проповедование с ориентацией на человеческие потребности», называя его «распродажей» Евангелия и рассматривая его как уступку потребительской психологии. Я хотел бы пояснить: нужды и потребности человека - это более важная тема чем, маркетинг,! Это основано на теологическом факте, что в воле Бога, проявить себя в соответствии с нашими потребностями! Как Ветхий, так и Новый Завет полны подобных примеров. Даже имена Бога – откровения, как Бог реагирует на наши потребности. Всегда и во все времена, когда люди спрашивали Бога, как его имя, то его ответом было проявление там, где он больше всего нужен: для тех, кто нуждался в чуде, бог являлся как Иегова Ире (Господь усмотрит); перед тем, кому нужно было утешение, бог являлся как Иегова Шалом (я твой мир); перед тем, кто нуждался в спасении, Бог являлся как Иегова Циткену ( я твое оправдание). Примерам нет конца. Бог встречал нас там, где мы находимся, где мы в нужде. Проповедовать в соответствии с тем, что люди приносят с собой в душе, что их волнует и чего им нехватает, это теологически полноценная основа сближения людей и бога.Проповедовать, изменять жизнь, сближать правду Слова Божья с реальными потребностями человека, независимо от того, где Вы начинаете свое послание.

Слово Божье ----- человеческие потребности

#### Применение

Как изложение стих за стихом (Библия), так и изложение стих со стихом (тема) нужны, чтобы создать здоровую общину. Текстовое изложение лучше всего работает, когда требуется восстановление. Тематическое изложение лучше всего для проведения Евангелизации.

#### Сделайте Библию доступной для нехристиан

Неверующих, как правило, Библия пугает. Она полна странных имен и титулов, которые так непохожи на все, что они читали прежде. Версия короля Джеймса особенно труднодоступна для неверующих. В дополнение ко всему эта Библия – единственная книга, которую они когда-либо видели, в которой каждое предложение сопровождается цифрами, и к тому же книга в кожаном переплете. Это часто вызывает необъяснимый страх у неверующих читать эту книгу или даже подержать ее в руках. Поскольку слово Божье – «слово жизни» мы должны сделать все возможное, чтобы неверующие приобрели эту книгу и чувствовали себя комфортно, читая ее. Есть несколько

методов, как снять беспокойство и пробудить интерес к Библии среди неверующих. Читайте вслух на занятиях новейшие переводы Библии. Благодаря очень хорошим переводам и интерпретациям, которые в настоящее время имеются, нет никакой нужды, усложнять Благою весть, предлагая читать Библию, написанную 400 лет назад. Использование библейской версии короля Джеймса создает ненужный культурный барьер. Помните, что король Джеймс приобрел авторство на новый перевод, потому что он хотел иметь современную ему версию. Я однажды видел рекламу, в которой утверждалось, что если бы король Джеймс жил сегодня, то он бы читал Новую Международную Библию. Ясность важнее чем поэзия.

### Кладите Библию на каждое сидение

В первые годы существования Сэддлбэка мы купили дешевые библии в твердой обложке и обеспечили ими каждое место. Пока неверующие не ориентируются в содержании Библии, Вы можете просто объявлять страницу номер.... во время своих проповедей. Это спасает посетителей от лихорадочного поиска нужного места. Удручающе действует, если кто-то рядом на церковной скамье уже успел открыть текст, прежде чем Вы нашли индекс! Подбирайте цитаты из Библии для чтения, думая о неверующих. Хотя все Писание целиком плод вдохновения Господа, но не все одинаково доступно для чтения. Одни пассажи однозначно более пригодны для цитирования на проповеди для ищущих по сравнению с другими. Например, Вы, пожалуй, не будете читать им молитву Давида в псалме 58 (57-примечание переводчика): «Боже! Сокруши зубы их в устах их; разбей, Господи, челюсти львов! Боже! Да исчезнут, как распускающаяся улитка; да не видят солнца, как выкидыш женщины ... Возрадуется праведник..., когда омоет стопы свои в крови нечестивого.» Приберегите этот пассаж для своих собственных размышлений или встречи местных пасторов за завтраком! Одни тексты требуют больше разъяснений, чем другие. Имея это в виду, мы используем в Сэддлбэке библейские тексты, которые не требуют предварительных знаний. Мы также охотно используем места, в которых показано, как полезно знать Христа.

### Предлагайте распечатку библейских цитат, используемых в проповеди

Я предлагаю распечатку библейских цитат, используемых в проповеди. Есть несколько объяснений, почему я это делаю.

- У неверующих нет библий.

- Таким образом можно избежать негативных эмоций при поиске текстов
  - Вы проходите больше материала за более короткое время. Однажды я посчитал сколько раз хорошо известный пастор сказал: "А сейчас откройте страницу" во время своей проповеди и засека время, которое понадобилось на то, чтобы найти пассаж. Он затратил 7 минут только на то, чтобы найти и открыть нужную страницу.
  - Каждый может читать вслух вместе с другими присутствующими, поскольку у каждого один и тот же текст.
  - Вы можете использовать и сравнивать разные версии перевода.
  - Слушатели могут обводить кружочком слова и делать записи на полях.
  - Это помогает людям запоминать сообщение. Мы забываем 90-95% информации, которую мы получили в течение 72 часов. Это означает, что в среду ваша паства забывает почти все за исключением 5% того, что Вы сказали в воскресенье, если не были сделаны записи.
  - Люди могут просматривать библейские стихи позднее, если они прилепили листок с их записью на дверь холодильника.
  - Вы можете использовать записи как основу для дискуссии в малой группе.
  - Члены могут вкратце передать содержание Вашего послания другим. У нас есть несколько бизнесменов, которые проводят библейские часы в своем бюро, используя при этом конспект воскресной проповеди.
- Меня все время удивляет, как «западают в душу» конспекты проповедей, когда распечатываются библейские стихи. Недавно один учитель биологии рассказал мне, как Господь использовал такой конспект в его жизни. Ему позвонила дочь, которая недавно получила водительские права и попала в аварию. Она не пострадала, но машина была разбита и в этом была ее вина. Он приехал на место происшествия, чтобы забрать свою дочь, и пока она ждала автопогрузчик, он присел на обочину тротуара и стал думать о том, как дочь взбесила его своим легкомыслием. Его раздражение возрастало, но тут он заметил листок бумаги в канаве. Он пригляделся и понял, что это был один из конспектов моей проповеди. Проповедь и библейские стихи были по теме «Как перестать сердиться». Сейчас он хранит этот листок свернутым в своем бумажнике. Этот метод настолько полезен, что я никогда не выступаю перед людьми без конспекта. Многие тысячи пасторов переняли этот метод, который мы используем в Сэддлбэке. Если Вы хотите получить образец, то просто напишите мне.

Подбирайте заголовки, которые импонируют неверующим. Когда Вы просматриваете страничку еженедельной газеты, Вы констатируете, что многие пасторы и не пытаются обратиться к неверующим, используя методы проповеди. Я предлагаю несколько примеров, используя заголовки проповедей из «Лос-Анжелес-Таймс»: «Пожать бурю», «По дороге в Иерихон», «Петр идет на рыбалку», «Мощная крепость», «Дорожные правила», «Станьте Титом», «Золотой теленок», «Кровоток» или «Служба разбитых горшков». Может ли один из этих заголовков поднять Вас рано утром и привести в общину? Может ли один из этих заголовков привлечь внимание газетного читателя, который не ходит в церковь? О чем думают проповедники при этом? Почему они выбрасывают деньги на ветер, пытаясь оформить рекламу такими заголовками? Меня критиковали за то, что я использую такие средства выражения для наших проповедей для ищущих, которые звучат как заголовки статей из «Reader's Digest». Это намеренно. «Reader's Digest» все еще один из самых читаемых журналов в Америке, поскольку его содержание затрагивает человеческие потребности, душевные раны и интересы. Иисус говорил: «Сыны века сего догадливей сынов света в своем роде» (Ев. от Луки. 16,8). Они понимают, что привлекает внимание. Иисус ждет от нас, чтобы мы были при проведении Евангелизации такими же внимательными и со стратегической целью: «Вот я посылаю вас, как овец среди волков: итак будьте мудры, как змии, и просты, как голуби» (Ев. от Матфея, 10,16). Мои методы проповедования могут не впечатлять членов других общин. Если они будут оценивать Сэддлбэк только на основе проповедей, то они придут к выводу, что мы достаточно поверхностны. Но поскольку нашей целевой группой остаются неверующие, то мы не поверхностны, а имеем стратегическую установку. Название проповеди, которая затрагивает конкретную проблему, вбирает в себя глубокое библейское послание. Быть непонятыми среди некоторых христиан – это пустая цена, тысячи зато становятся христианами.

**Читайте серии проповедей.**

Только немногие проповедники понимают, как важно учитывать особенности движущей силы. Примером этому является создание серии проповедей с ее учетом. Каждое послание построено на предыдущем, тем самым создается преемственность. Серии проповедей создают эффект «сарафанного радио». Люди точно знают, о чем идет речь, а если Вы заранее объявляете название проповедей, то они могут спланировать и пригласить своих друзей в определенные



дни, зная, что тематика этих проповедей наилучшим образом отвечает потребностям их друзей. Я объявляю о новой серии в те дни, когда мы рассчитываем на приток посетителей, например, в Пасху. Это перспективно, потому что многие первичные посетители приходят опять через неделю. Оптимальная продолжительность для серии составляет от четырех до восьми недель. После этого Ваша паства может потерять интерес. Они начинают интересоваться, знаете ли Вы что-нибудь еще. Я однажды слышал, как одна женщина жаловалась на то, что «ее пастор занимался книгой пророка Даниила на семьдесят недель больше, чем сам Даниил».

### **Соблюдайте стилевое единство.**

Вам не следует постоянно менять целевые группы ищущих и верующих на проповедях. Например, Вам не следует читать за серией «о преодолении стресса» проповедь «о хлебах из книги Левита», или мешать серию «Что думает господь о сексе» с «Как обнаружить зверя в откровении». Тем самым Вы заводите прихожан-шизофреников, и никто не знает, как можно без опасений приглашать друзей, которые еще не ходят в церковь. Это не значит, что Вам не надо говорить о духовном росте на проповеди для ищущих. Я верю, что это возможно, и я это делаю. Как я уже упоминал в одной из предыдущих глав, я люблю преподавать теологию и основы вероучения для людей, которые не ходят в церковь, не говоря им об этом, что это такое и не используя религиозной терминологии. Но уж если Вы читаете серию о духовной зрелости, то Вам надо преподносить материал таким образом, что обнаруживается связь с потребностями неверующих.

### **Тщательно подбирайте кандидатуры приглашаемых лекторов.**

Мы почти не пользуемся услугами гостевых лекторов, поскольку я создал пасторскую команду из наших сотрудников, которые поделили эту нагрузку со мной. Преимущество использования своей команды заключается в том, что эти ее члены знают Ваших прихожан, любят их, и самое важное, они будут читать проповеди в согласии с Вашей миссионерской философией. Достаточно того, что по вине приглашенного лектора, теряешь людей, общение с которыми поддерживалось продолжительное время. Если у людей, которые не ходят в церковь, складывается отрицательное впечатление, то чрезвычайно трудно завоевать их внимание опять. Именно в тот момент, когда они начинают ощущать себя комфортно и открываются общению, появляется гостевой лектор, который опять их пугает,

подтверждая их наихудшие опасения, касающиеся церкви. Мы отказывались от услуг лекторов после первой же проповеди, если она не соответствовала нашим основным представлениям о вере или нашему стилю. Когда я однажды был в отпуске, мы пригласили одного очень известного лектора, который должен был замещать меня. К несчастью, его послание заключалось в том, что каждый христианин должен стать богатым. После первой проповеди мои коллеги-проповедники встретились с ним и сказали: «Спасибо, но мы отменяем наше приглашение читать следующие три проповеди». Наш пастор, отвечающий за работу с молодежью, нашел текст старой проповеди и занял его место. Пасторы должны защищать «свои стада» от ложных учений.

Проповедуйте с целью склонить людей к принятию решения. Нам надо предлагать неверующим людям возможность сформировать на богослужении для ищущих свое отношение к Христу. Многие вероятно решат вообще не реагировать, и мы должны уважать это решение, не оказывая на людей давления. Но всегда надо давать такую возможность. Слишком многие пасторы идут на рыбалку, даже не наматывая катушку спиннинга или вытаскивая сеть. Когда я занимался подготовкой первой проповеди в Сэддлбэке, то я планировал провести традиционный призыв-приглашение выйти к алтарю в конце проповеди. Я всегда делал это в традиции южных евангелистов-баптистов. Но когда я заканчивал свою первую проповедь в школьном здании Лагуны Хиллз, то я понял, что есть 2 проблемы. Во-первых, в этом здании не было среднего прохода. Стулья были жестко соединены один с другим, а здание было построено так, что выйти можно было только через боковые двери. Во-вторых, я заметил, что даже если бы можно было пройти вперед, то там прямо перед сценой была оркестровая яма. Я чуть не лопнул от напряжения, размышляя, могу ли сказать: « Я прошу Вас выйти вперед и прыгнуть за Христа в оркестровую яму!» Откровенно говоря, я не знал, что мне делать. Как я могу призывать людей к тому, чтобы они показали свое принятие Христа, если они не могут пройти вперед? Слишком многие пасторы идут на рыбалку, даже не

наматывая катушку спиннинга или вытаскивая сеть

В первые недели после этого мы пытались найти разные решения этой проблемы, т.е. как люди в этих условиях могли показать, что они «приняли Христа в свое сердце». Мы оформили специальное

помещение под вывеской «Забота о душе», куда люди могли прийти после богослужения. Но мы вскоре поняли, что если они уходят с проповеди, то они идут к своим машинам. Если Вы решите использовать специальное помещение, то не называйте его «Забота о душе», Для нехристиан это звучит слишком похоже на «кушетку психиатра». Вместо этого Вам надо использовать нейтральные слова, которые не вызывают неприятных ассоциаций, типа: «Центр для посетителей» или «Приемная». После серии экспериментов мы решили выпустить нашу регистрационную карточку, одновременно карточку-заявку. На обратной стороне нашей открытки с приветственными словами мы оформили карточку-заявку. В начале службы мы призываем всех заполнить лицевую сторону карточки. В конце службы я прошу всех склонить головы и перехожу к заключительной молитве, в которой я даю неверующим возможность, принять решение в пользу Христа. После этого я читаю молитву-образец и прошу их, сообщить мне о своем решении. В конце богослужения мы исполняем специальный музыкальный номер и собираем карточки и церковные пожертвования одновременно. Карточки отправляются на обработку. К началу следующего богослужения обработанная информация, снятая с карточек, заносится в компьютер. Этот метод так хорошо показал себя, что мы его сохранили, когда переехали в новое помещение, в котором можно было выходить к алтарю после призыва. У нас были богослужения, на которых одновременно 100, 200, 300, а однажды почти 400 человек доверили свою жизнь Христу и отметили это в карточке. Многие могут вероятно спросить: «Где люди официально объявляют о своей вере? ». Собственно таким событием является крещение – когда люди принародно объявляют о своей вере в Христа. Во многих общинах алтарным призывам придается такое преувеличенное значение, что собственно крещение почти разочаровывает. Предложить людям время для принятия решения – важная часть каждого богослужения для ищущих. Вот несколько предложений, как подготовить людей для этого.

Четко объясните, как надо реагировать на Христа. Слишком частые призывы к спасению неправильно понимаются. Неверующие часто не представляют, что при этом происходит.

Четко планируйте это событие. Вам надо откровенно и добросердечно поразмышлять о том, что должно произойти. Слишком важно –предложить людям принять решение стать христианами, чтобы просто без плана включить это событие в проповедь. Поскольку решается судьба людей на веки вечные.

Проявите творческую энергию, приглашая людей вступить в общину Христа. Если Вы из недели в неделю повторяете одно и то же, то Ваши слушатели разочарованно рассеются. Лучший способ избежать рутины – заставить себя письменно сформулировать призыв к принятию решения в каждой проповеди.

Покажите неверующим, как надо молиться. Люди, еще далекие от Христа не знают, что они должны сказать Богу, поэтому Вам надо показать им на примере: «Вы можете молиться так...». Попросите их, про себя повторить простую молитву. Это помогает людям, рассказать о том, что они верят.

Никогда не оказывайте давление на неверующих, чтобы они решили креститься. Доверяйте Святому духу, что он сделает свое дело. Как я уже говорил в 10 главе, если плод созрел, вам не надо срывать его. Слишком растянутое предложение не эффективно. Оно скорее ожесточает сердца, нежели наоборот. Мы говорим людям, что им надо найти время, которое требуется, чтобы продумать свое решение. Я верю в то, что они примут правильное решение, если они будут честными сами с собой.

Запомните, что Вы просите людей, принять наиважнейшее решение в их жизни. Евангелизация, как правило, процесс повторных встреч со Святым Посланием. Довольно наивно ожидать от сорокалетнего мужчины, что он совершенно изменится под влиянием получасовой проповеди. Пошли бы Вы еще раз в продуктовый магазин, если продавцы каждый раз, когда Вы хотите только купить молоко, заставляют Вас покупать стейк. Представьте себе, как продавец говорит: «Сегодня день стейков. Сейчас время для стейков. Вам надо сегодня купить стейк, поскольку завтра Вы уже возможно не сможете его купить. » Люди не так закрыты, как Вы думаете, им просто требуется время, чтобы подумать о решении, которое, как мы надеемся, они однажды примут.

Предлагайте разные способы для показа личного решения о вступлении в общину Христа

Если Вы проводите традиционный алтарный призыв, тогда в дополнение его, а не в замену, проведите акцию с открыткой.

Забросьте еще одну удочку в воду. Открытка может быть альтернативой для тех, кто слишком стеснителен, чтобы выйти вперед. Задумайтесь над тем, что Иисус никогда не говорил, что в церкви, чтобы показать свою веру, надо выйти из пункта А и пройти в пункт Б. Алтарный призыв – современное «изобретение». Асахаэль Неттлетон

стал использовать его в 1817 году, а при Чарльзе Финни он стал популярным. В общинах, исповедующих Новый Завет не было алтарного призыва во время службы, поскольку в первые 300 лет их существования у них не было собственных зданий, а это означает, что не было проходов, через которые можно было пройти вперед, не было алтарей. Один из эффективнейших методов для приглашения, судя по моему опыту, проведение в конце богослужения «духовного опроса». После того, как я объяснил план спасения и провел молитву для принятия решения, я начинаю говорить, например: «Вы знаете, что мне больше всего хочется поговорить с каждым из Вас о Вашем духовном путешествии. Мне хотелось бы пригласить каждого из Вас на чашку кофе, чтобы Вы рассказали, что происходит в вашей жизни. К сожалению, это не возможно с учетом величины нашей общины. Поэтому я прошу Вас сделать мне такое одолжение и принять участие в личном опросе. Я прошу Вас взять в руки открытки, которые Вы раньше заполнили и написать на обратной стороне буквы: А, Б, В,Г после моего объяснения.». Если Вы еще до сегодняшней службы приняли решение вступить в общину Христа, то напишите на карточке букву «А». Если Вы сегодня впервые в жизни поверили Христу, то напишите букву «Б». Если Вы хотите сказать мне: «Рик, я еще не принял этого решения, но я рассматриваю этот вопрос и хотел бы поставить Вас в известность, что я об этом думаю, тогда напишите букву «В». Если Вы думаете, что у Вас не будет желания, посвятить свою жизнь Христу, то я буду очень Вас уважать, если Вы напишите на открытке букву «Г». Результаты все еще удивляют меня: в одно воскресенье мы насчитали почти 400 «Б» - свидетельства веры в Христа. У нас было 800 «В»: список рос. И у нас почти никогда не было более 17 «Г». Рассчитывайте на реакцию людей. Я точно не знаю, как моя вера влияет на духовную борьбу, которая ведется за жизни людей, но я знаю: если я ожидаю, что неверующие воспримут Христа, то они делают это, как будто я и не думал, что люди спасутся. Однажды один молодой студент-теолог пожаловался Чарльзу Спежену: «Я не понимаю. когда я проповедую, то никто не обращается в веру. Но когда проповедуете Вы, всегда есть люди, которые приходят к Христу!» Спежен ответил ему: «Вы ждете каждый раз, когда Вы молитесь, что люди найдут Христа?» Молодой мужчина ответил ему: «Конечно, нет.» «В этом Ваша проблема», отметил Спежен. Я часто молюсь: «Отче, ты говорил: «будет по вере. Я знаю, что пустая трата времени говорить, и не ожидать, что ты этим воспользуешься. Поэтому я благодарен тебе заранее за перемены в человеческих судьбах. »

Эта глава была задумана не для того, чтобы дать полное описание моей философии проповедования. Из этого могла получиться самостоятельная книга. Моя цель заключалась в том, чтобы просто дать практические советы, как увеличить эффективность влияния проповедей на неверующих, независимо от их стиля. Как кажется, проповедование то входит в моду, то выходит. В нашем технологическом мире оно рассматривается порой как старомодный и неинтересный метод коммуникации. Я думаю также, что многие стили чтения церковных проповедей больше не эффективны в общении с неверующими. Но для достижения кардинального изменения в жизни людей, ничто не может заменить проповедь, исполненную высокой духовности. Послание все еще остается важнейшим элементом богослужения для ищущих. Пятнадцатилетняя история роста общины Сэддлбэк показали, что несмотря на перегретые спортивные залы, ветхие палатки и переполненные площадки для парковки машин, люди принимают в расчет неудобства и ограничения, если Послание действительно касается их потребностей.

## Часть 5

### Построить общину

#### Глава 17

##### Как посетители становятся членами общины

Итак вы уже не чужие и не пришельцы,  
но сограждане святым и свои Богу (Еф. 2.19)

Так мы, многие, составляем одно тело во  
Христе, а порознь один для для другого члены (Римл. 12.5)

Когда Ваша община собирает однажды большое количество посетителей, то Вам надо приниматься за трудную задачу, превратить их в прихожан. Эти люди должны стать одной семьей. На нашей диаграмме, где изображается процесс развития жизни, этот этап называется «довести людей до первого уровня», и мы это делаем в процессе интеграции и ассимиляции. Под ассимиляцией мы понимаем процесс, участвуя в котором люди, узнав общину и став ее постоянными посетителями, превращаются в ее активных членов. Люди в нашем окружении говорят об «этой общине», посетители церковных богослужений говорят об «общине», но члены общины говорят «наша община». У прихожан развивается чувство принадлежности, они вносят свою лепту, а не только потребляют. Многие американские христиане - «странствующие христиане». Во всем мире верующие относятся к общине по месту жительства. Вы редко найдете в других странах христиан, которые перемещаются в «безвоздушном пространстве». Многие американские христиане переходят из одной общины другую, без идентичности, не устанавливая связи и не развивая отношения. Это прямое выражение преобладающего в Америке индивидуализма. Им не внушили, что христианская жизнь – это не только вера, она включает также отношения. Мы растем в Христе, находясь одновременно в отношениях с другими христианами. Апостол Павел призывает нас: «будьте братолюбивы друг к другу с нежностью» (Римл. 12.10). С.С.Леви писал однажды в своем эссе о членстве в общине, в котором он напомнил нам о том, что слово Членство через корень имеет

отношение к христианству, но было заимствовано миром и его первоначальное значение было выхолощено. В настоящее время большинство людей связывает слово членство с оплатой членских взносов, бессмысленными ритуалами, глупыми правилами, рукопожатием и включением своего имени в какой-нибудь пожелтевший список. У Апостола Павла было совсем другое представление о членстве. Стать членом общины, согласно его представлениям, означало не просто бесстрастно войти в организацию, но стать ее активистом («ибо, как в одном теле у нас много членов, но не у всех членов одно и то же дело, так как мы, многие, составляем одно тело во Христе, а порознь один для другого члены» Римл. 12,4-5, 1 Кор. 6,15, ! Кор. 12, 12-25). Нам надо вновь вернуться к этому образу. Каждый орган, который отделяется от тела, не только упускает то, для чего он был создан, но и также быстро отмирает. Это же касается, христиан, которые не вписываются в конкретную общину. Интеграция новых членов в сообщество нашей общины происходит не автоматически. Если у Вас нет системы и структуры, при помощи которой Вы будете удерживать и координировать активность людей, которых Вы притягиваете, то тогда они не останутся в Вашей общине. У Вас будет ровно столько людей, которые уходят из общины через заднюю дверь, как и тех, кто входит через парадную дверь. Во многих общинах ошибочно считают, что они выполнили свой долг, если один человек принял христианство, а что будет дальше и как он присоединится к общине остается личным делом самого христианина. Это бессмыслица. Младохристиане не знают, что им надо! Община отвечает за них и должна взять инициативу по включению новых людей в ее жизнь в свои руки. Я верю в то, что если Христос приобрел столько младохристиан, то он подготовил для них самый наиприветливый прием, какой только возможен. Общины, приоритетом которых становится включение новых членов в жизнь прихода, и у которых есть план, как это сделать, как правило, растут с благословения божья. В отличие от них, те общины, в которых не пекутся о новых членах или оставляют это дело на самотек, не растут. В этой главе я хотел бы разъяснить стратегию, которую мы используем в Сэддлбэке, по интеграции членов в нашу общину и их удержании там.

**Разработайте план по включению новых членов в жизнь общины.**



Поскольку Ваша община имеет свою собственную историю, культуру и динамику

роста, то Вам надо выяснить для себя несколько важных вопросов. В зависимости от ответов на них Вы составите план по интеграции, который лучше всего подходит для Вашей ситуации. В Библии говорится: «Предприятия получают твердость через совещание» (Притчи, 20,18). Ниже дается список 12 вопросов, которые мы поставили себе в Сэддлбэке:

1. Что ждет господь от членов своей общины?
2. Чего мы ожидаем в данный момент от наших членов?
3. Какой состав нашей общины?
4. Какие изменения представляются возможными в ближайшие 5-10 лет.
5. Что ценят наши члены?
6. Каковы насущные потребности наших новых прихожан.
7. Каковы насущные потребности наших прихожан со «стажем».
8. Как членство в общине приобретает больший вес.
9. Как можем мы обеспечить ощущение комфорта и любви для наших членов.
10. Что мы должны сделать для наших прихожан.
11. Какие ресурсы или услуги мы можем предложить.
12. Как мы можем улучшить наш сервис и наши предложения.

Вы должны осознавать, что Ваши будущие прихожане имеют свой собственный список вопросов. Прежде чем люди решат присоединиться к Вашей общине, им хочется выяснить, какие ответы будут на пять «незаданных вслух» вопросов?

- Подхожу ли я для этой общины? Это вопрос принятия. Ответ будут наилучшим, если сводите в группы совместимых (похожих) людей, для того чтобы эти прихожане примерно одного возраста, с одинаковыми интересами, проблемами или обстоятельствами сошлись и могли построить продуктивные отношения.

Каждому нужна ниша, и малые группы играют решающую роль при этом, покрывая эту потребность. Вам надо показать людям, что у Вас есть для них место.

- Хочет ли кто-нибудь познакомиться со мной? Этот вопрос касается дружбы.

Вы можете ответить на этот вопрос, создавая для людей возможность, развить отношения в рамках Вашей общины. Есть

бесконечное количество вариантов, как Вам это сделать, но для этого нужен план. Имейте в виду, что люди в первую очередь ищут не общину с приветливыми прихожанами, но скорее друзей. Людям требуется индивидуальный подход.

- Смогу ли я найти применение своим способностям? Это вопрос о ценностях.

Люди хотят что-то осуществить в своей жизни. Они хотят осознавать, что они что-то значат. Если Вы можете показать этим людям, что они могут воздействовать на что-либо, используя свои таланты и дарования, если они войдут в Вашу общину, поэтому они будут в этом участвовать. Представьте свою общину креативным центром, где расцветают и используются все способности и возможности всех прихожан, а не только тех, кто поет, помогает во время богослужения или работает с детьми.

- Какая выгода, если я войду в общину? Это практический вопрос. Вы должны быть в состоянии, ясно и понятно ответить на этот вопрос о причинах и пользе членства в Вашей общине. Объясните библейские, практические и личные причины членства.

- Что требуется от членов. Это вопрос ожиданий. Вы должны быть в состоянии, также понятно, как вы говорили о пользе, объяснить, какую ответственность несут члены общины. Люди имеют право знать, что от них ждуют, прежде чем они станут членами прихода.

Пропагандируйте преимущества членства.

Войти в состав общины или церкви было раньше в обществе проявлением конформизма. Люди вступали в общину, поскольку все это делали. Между тем правила изменились и конформизм перестал быть основой мотивации. Георг Галлоп выяснил, что большинство американцев верит в то, что они хорошие христиане, не входя в состав местной общины ( только посещая богослужение).

В действительности членство в настоящее время является актом принятия обязательств. Вы мотивируйте людей вступать в общину, показывая им преимущества принятия обязательств. В Сэддлбэке мы выяснили, что если люди понимают значение и ценность членства, то это их вдохновляет.

У членства в общине много преимуществ:

1. Это характеризует человека как настоящего христианина. (Еф. 2,19; Римл. 12,5).
2. Община становится духовной семьей для поддержки и воодушевления людей на их пути к Христу (Гал. 6,1-2; Евр. 10,24-25).
3. Она предлагает место, где они могут раскрыть и применить на деле свои дарования (1 Кор. 12.4-27).
4. Она ставит их под духовную защиту руководителей, которые абсолютно подчиняются Христу. (Евр. 13:17; Деяния 20:28-29).
5. Это придает им ощущение ответственности, которая им требуется, чтобы расти (Еф. 5,21).

В шестой главе я предложил, лично сформулировать цель, которую преследует Ваша община. Это особенно важно, если Вы хотите, чтобы большое количество посетителей богослужений стали прихожанами. Для этого вас надо подчеркнуть то обстоятельство, что община предлагает Вам свои преимущества и блага, которые Вы нигде на свете не найдете.

- Моления помогают Вам сконцентрироваться на образе Христа. Благодаря этому Вы готовитесь эмоционально и духовно к предстоящей неделе.
- Товарищество помогает Вам переносить жизненные трудности и предлагает Вам поддержку и ободрение со стороны других христиан.
- Наставничество помогает Вам укреплять веру, поскольку Вы изучаете Слово Божье и переносите библейские принципы на Ваш образ жизни.
- Служение помогает Вам выявить Ваши таланты и применить их на деле.
- Евангелизация помогает Вам, выполнить Вашу миссию, протягивая руку помощи Вашей семье и Вашим друзьям.

Есть много образов, с помощью которых можно описать христианина, который живет без общины: футболист без команды; солдат без своей части; музыкант без оркестра; овца без стада. Но самый понятный (библейский) образ – ребенок без семьи.

Апостол Павел пишет об общине как «доме божьем»: «Дом Божий, который

Есть церковь Бога живого, столп и утверждение истины» (1 Тим. 3,15; Благая весть). Господь не желает, чтобы его дети росли в изоляции, поэтому он создал

на земле для нас духовную семью. Апостол Павел напоминает нам в Послании

к Ефессянам «Итак вы уже не чужие и не пришельцы, но сограждане святым и свои Богу.» (Еф. 2,19 Благая весть). Христианин без общины сирота.

Очень важно рассматривать общину как семью, а не как учреждение. С 60-х годов чувствуется растущая оппозиция против бюрократизма вообще. Одновременно люди находятся в поиске близких по духу, семьи и сообщества.

Семья была разрушена в современной культуре целым рядом факторов: высокий процент разводов, поздние браки, утверждение индивидуализма, «альтернативный образ жизни», занятость женщин на производстве, а также другие факторы. Другой причиной является высокая мобильность населения.

В нашем мобильном обществе люди не оседают на одном месте.

Они не окружены своими родственниками: дядюшками и тетями, дедушками и бабушками, братьями и сестрами, которые были для предыдущего поколения своего рода «фактором безопасности».

В настоящее время число взрослых, живущих без семьи, достигло рекордных показателей. Ванс Пакард называет американцев «нацией посторонних». В результате мы переживаем сегодня эпидемию одиночества. Опрос, проведенный службой Гэллопа показал, что четверо из десяти американцев признают, что часто ощущают чувство большого одиночества.

Куда вы не посмотрите, всюду признаки того, что люди изголодались по сообществу, семье и обществу. На рекламе пива изображается, например, не пиво, а компания, тем самым продается общение. Никто в одиночку пьющим не изображается; но всегда с людьми, которые обожают быть в компании. Реклама сопровождается такими надписями, как «лучше и быть не может!» Рекламщики

обнаружили, что так индивидуалистически настроенные представители поколения, которое относится к периоду бума рождаемости, тоскуют по связям, как только входят в средний возраст. Эта тоска по связям дает церковной общине современные

возможности. Если Вы представите общину как большую семью, то место, где о Вас пекутся и заботятся, то это затронет чуткую струну в душах многих людей.

Откройте при общине обязательные курсы

Ряд проведенных исследований показал, что особенности вхождения людей в организацию зависят от того, какую задачу они получают, после того как они стали ее членами. Это касается также членства в общине. То обстоятельство, как люди вошли в Вашу общину, будет определять на годы их эффективность как членов.

Я полагаю, что членские курсы имеют очень важное значение для общины, поскольку на них задается тон на будущее и устанавливается планка ожиданий. Лучший способ вызвать повышенную готовность к отдаче именно в тот момент, когда люди становятся членами прихода. Если требуется немного для вступления в общину, то Вам в последствии не придется многого ожидать от новых прихожан.

Если слабый членский курс способствует тому, что слабые выпускники войдут в общину, то сильный курс с четкими требованиями обеспечит сильный выпуск. При этом важно, что сильный членский курс необязательно должен быть долгим. Членский курс в Сэддлбэке (Курс 101) продолжается только 4 часа и проводится в один день. Тем не менее он обеспечивает высокий уровень

отдачи, поскольку те, кто принимает участие в нем четко представляют, что от них ожидают, как от прихожан. Сила членского курса определяется его содержанием и интенсивностью призыва к самоотдаче, а не его продолжительностью.

По целому ряду причин я считаю, что им должны руководить главные пасторы

или по крайней мере его частью. Для новых членов очень важно понять пасторскую философию ведения общины, почувствовать его любовь к членам и зарядиться его личным отношением, так что он будет в будущем заботиться о них и мудро вести их. Следующее письмо нового члена прихода отражает то, что многие писали о подготовительном курсе в Сэддлбэке:

Дорогой пастор Рик,  
спасибо за то, что Вы сами руководили подготовительным классом(101). Было очень трогательно слушать, как Вы с любовью и ответственностью относитесь к своей пастве и видению нашего будущего. Мы сожалеем, что не прошли это курс ранее. Наши объяснения и предложения, с которыми мы впервые пришли в Сэддлбэк, кажутся нам теперь тривиальными, как так сейчас мы понимаем философию, стратегию и направленность этой общины. Мы считаем привилегией следовать за вами и быть опекаемыми Вами. Мы действительно жаждем найти наше место в Сэддлбэке, где мы могли бы пригодиться.

На подготовительных курсах во многих общинах занимаются не теми вопросами. Темы касаются духовного роста или речь идет об основах теории. Эти вопросы очень важные, но они могут более тщательно рассматриваться на курсах по основам веры или на курсе о христианских учениях; оба курса важные, но их надо обособить от подготовительного курса. На подготовительном курсе надо дать ответы на следующие вопросы:

- Что такое община?
- В чем заключаются цели и смысл общины?
- Что я получу от своего членства в приходе?
- Каковы требования к членам?
- Какая у членов ответственность?
- Каковы перспективы и стратегия этой общины?
- Как организована община?
- Как я могу сотрудничать с общиной?
- Что я могу сейчас делать как новичок.

Если Вы состоите в общине, цель которой охватить влиянием людей, далеких от церкви, тогда Вы непременно должны еще раз объяснить в своем подготовительном курсе процесс спасения благодаря Иисусу Христу, поскольку в Вашу общину вольются неверующие люди. Мы всегда объясняем, что первым требованием к членам является доверие к Христу, а на каждом подготовительном курсе люди принимают решение в пользу Христа.

Вы можете использовать многие вспомогательные средства в своем подготовительном курсе, которые сделают его более интересным и

действенным: видео-клипы, опросники, обмен мнениями в малых группах

и хороший общий обед. На всякий случай подготовьте много историй, которые иллюстрируют прошлое, ценности и направленность Вашей общины. В Сэддлбэке мы устраиваем в конце курса маленькую проверку будущих прихожан, насколько хорошо они усвоили и могут сказать, в чем заключается задача нашей общины и как они могут воспроизвести другие важные вопросы.

Надо обязательно присутствовать на подготовительном курсе, чтобы стать членом прихода. Люди, которые не заинтересованы или еще не готовы познакомиться с целями, стратегией и значением членства, не демонстрируют ту самоотдачу, которая требуется, чтобы быть членом. Если знакомство с ответственностью членов их даже не интересует, нечего ждать от них, что они возьмут на себя эту ответственность, после того как они войдут в члены прихода; поэтому не надо их принимать в члены. Достаточно других общин, в которых предлагается ни к чему не обязывающее членство и куда они могут пойти.

Очень важно учитывать специфику разных возрастных групп, когда Вы проводите подготовительный курс. В Сэддлбэке мы предлагаем три разных

версии подготовительного курса: для детей старшей группы, который

проводится нашим детским пастором, для юношества, который проводит наш

пастор, отвечающий за работу с молодежью, и членский курс для взрослых.

Курс 101: набросок

Открыть членство в Сэддлбэке

1 Наше спасение

А. Убедитесь, что Вы христианин

Б. Символы спасения

1. Баптизм

2. Причастие

2 Наши аргументы

А. Наша цель: почему мы существуем?

- Б. Наше видение: что мы хотим делать?
- В. Наши высказывания о вере: во что мы верим?
- Г. Наши ценности: что мы осуществляем?

### 3 Наша стратегия

- А. История Сэддлбэка вкратце
- Б. Внимание кого мы пытаемся привлечь (наша цель)
- В. Процесс нашего развития, фактор роста
- Г. Стратегия Сэддлбэка

### 4 Наша структура

- А. Как наша община организована для роста
- Б. Наша структура
- В. Что значит быть членом?
- Г. В чем заключается наш следующий шаг, после того, как я стал членом?

### 5. Сэддлбэк – опрос

Разработайте «членский договор»

Почему в приходах числятся в списках столько людей, которые малоактивны или пассивны, или даже отворачиваются от общины? Почему так трудно в приходах вызвать у членов потребность платить пошлину, служить, молиться или свидетельствовать о своей вере. Ответ заключается в том, что эти члены смогли присоединиться к общине, в которой не сформулировали ожиданий по отношению к новичкам. Они получили то, что просили. Апостол Павел упоминает 2 разных типа даров: « и не только чего мы надеялись, но они отдали самих себя, во-первых, Господу, потом и нам по воле Божьей»; (2 Кор. 8,5). В Сэддлбэке мы называем это «решением первого уровня». Вы выбираете Христа, чтобы спастись, и Вы решаетесь на членство с другими членами в христианской семье. В нашей общине мы определяем *κοινωνία* (товарищество, сообщество) «равная отдача, как друг другу, так и Христу».

Иисус говорил, что наша любовь между собой должна стать знаком ученичества (ср. От Иоанна 13.34-35). Я считаю, что выражение



скудности христианства в том, что многие христиане могут цитировать Иоанна, стих 3,16, но не его же стих 1 от Иоанна 3,16 «Ибо как возлюбил бог мир, что отдал Сына своего единородного, дабы всякий верующий в него не погиб, но имел жизнь вечную». Когда Вы слышали в последний раз проповедь, посвященную этому стиху? В большинстве общин по этому поводу отмалчиваются, не развивая любовь к друг другу на этом уровне.

Выражение «друг друга» или «один другого» используется в Новом Завете более 50 раз. Это завет нам, любить друг друга, молиться за друг друга, ободрять друг друга, увещевать друг друга, приветствовать друг друга, служить друг другу, поучать друг друга, принимать друг друга, восхвалять друг друга, помогать в трудностях, прощать друг друга, петь друг с другом, подчиняться друг другу и стоять друг за друга. Все эти заветы касаются того, о чем должны

печься в общине. В этом состоит ответственность членства. В Сэддлбэке мы ожидаем от наших прихожан только того, что однозначно ожидается в Библии от христиан. Мы кратко излагаем наши ожидания в нашем членском договоре.

Важнейшая часть брачной церемонии тогда, когда мужчина и женщина дают друг другу обещание, они обещают друг другу перед богом и свидетелями определенные вещи. Этот договор между ними основа брака.

На протяжении библейской истории и истории церкви заключались духовные договоры между людьми для обоюдного восстановления и для надежности. В Сэддлбэке мы предъявляем 4 требования для членов: 1. личное признание Христа как господина и спасителя, 2 крещение при помощи воды – символа веры человека. 3. Посещение членского курса и его окончания и 4. письменное

обязательство, членский договор с общиной Сэддлбэк.

Я очень Вас прошу, подготовить такой договор для Вашей общины в молениях

или разработать его, если у вас его нет. Это может преобразить Вашу церковь.

Возможно Вы опасаетесь: «Если мы введем такой договор, тогда некоторые люди из общины покинут ее». Вы правы. Некоторые покинут. Но люди будут

так или иначе покидать Вашу общину, независимо от того, что Вы делаете.

Не бойтесь, что люди уходят. Даже от Иисуса ушли некоторые. Если Ваша община введет членский договор, то тогда Вы можете по крайней мере больше положиться на людей, которые остаются.

Членский договор с общиной Сэддлбэк

После того как я принял Иисуса Христа как моего господина и спасителя, был крещен и согласился с лозунгами, стратегией и структурой Сэддлбэка, я почувствовал, что меня ведет Святой Дух, чтобы присоединиться к общине в Сэллдбэке. Совершая этот акт, я обязуюсь делать для Бога и других членов следующее.

1 Я буду защищать единство своей общины, общаясь с другими членами с любовью, не слушая сплетни и порочащие слухи, я буду следовать за руководством. «Итак будем искать того, кто служит к миру и ко взаимному назиданию» (Римл. 14,19).

«Послушаем истине чрез духа, очистив души Ваши к нелицемерному братолюбию, постоянно любите друг друга от чистого сердца. (1 Ев. от Петра 1,22).

« Никое гнилое слова да не исходит из уст ваших, а только доброе для назидания в вере, дабы оно доставляло благодать слушающим » (Еф. 4,29).

«Повинуйтесь наставникам вашим и будьте покорны, ибо они неусыпно пекутся о душах ваших, как обязанные дать отчет; чтобы они делали это с радостью, а не вздыхая, ибо так для вас полезно.» (Евреям, 13,17).

2. Я буду нести с другими ответственность за свою общину, молясь за ее рост, приглашая далеких от церкви людей в гости, честно и дружелюбно зазывая посетителей. Общине...«Всегда благодарим Бога за вас, вспоминая о вас в молитвах наших.» (1Фессал. 1,2)

«Господин сказал рабу: пойдя по дорогам и изгородям и убеди придти, чтобы наполнился дом его» (от Луки 14,23).

«Посему принимайте друг друга, как Христос принял Вас в славу Божию» (Римл. 15,7; Благая весть)

3. Я буду сотрудничать со службами моей общины, развивая свои способности и таланты..., получая от пасторов напутствие на службу,... развивая тягу к службе.

«Служите друг другу, каждый тем даром, который получил, как добрые домостроители многообразной благодати божьей» (1 Петра 4,10).

«И он поставил одних Апостолами, других пророками, иных Евангелистами, иных пастырями и учителями, к совершению святых, на дело служения, для созидания тела Христова» (Еф. 4,11-12).

«Не о себе только каждый заботься, но каждый и о других. Ибо в Вас должны быть те чувствования, какие и во Христе Иисусе: он уничтожил Себя Самого, приняв образ раба, сделавшись подобным человеком и по виду став как человек» (Фил. 2,4-5,7).

4. Я буду поддерживать свою общину,

... верно участвуя в богослужениях

...живя жизнью, которая радует бога

...регулярно платя пошлину.

«Не будем оставлять собрания своего...; но будем увещевать друг друга»

(Евр. 10,25).

«Только живите достойно благовествования Христова» (Фил. 1,27)

«В первый день каждой недели каждый из вас пусть отлагает у себя и сберегает, сколько позволит ему состояние» (1 Кор. 16,2; Благая весть).

«И всякая десятина на земле ...принадлежит Господу; это святыня Господня»(Лев. 27,30).

Покажите прихожанам, что они особенные люди.

Когда люди посещают подготовительный курс, это не сразу вызывает у них

ощущение принадлежности. Они должны чувствовать себя желанными и ощущать комфорт, если они уж присоединились к общине. Они должны чувствовать признание своей общины, это надо подтверждать и праздновать.

Они должны чувствовать, что они нечто особенное. Если приход у вас маленький, то Вы можете возможно сделать это неофициально, но если община

выросла, тогда Вам надо придумать несколько своих ритуалов, которые явно говорят – ты сейчас один из нас!

Конечно, для молодого христианина крещение особенное событие, которое

очевидно попадает в эту категорию. Наши ежемесячные крещения всегда большой праздник со смехом и громкими аплодисментами.

У нас есть профессиональный фотограф, который фотографирует каждого человека перед крещением. Позднее мы дарим крещеному фотографию вместе со свидетельством в кожаной папочке, которую люди охотно показывают дома.

Когда Сэддлбэк был еще меньше, мы каждый месяц снимали Кантри Клуб и устраивали праздничный обед для всех новых членов. Представляли каждого нового прихожанина, он вкратце представлял себя и давал обязательство перед всеми присутствующими. Мне ни разу не удалось сдержать слезы, выслушивая

трогательные истории людей, жизнь которых была изменена богом. Несколько лет подряд моя жена и я устраивали непринужденные посиделки за чашкой кофе у нас дома каждое четвертое воскресенье. Они назывались «беседа с пастором» - это просто была возможность установить непосредственный контакт с новыми членами и посетителями предыдущего месяца и ответить на все вопросы, которые у них были. Мы составляли в общине список, первые тридцать человек, которые записались, могли участвовать. Эти беседы проходили между семью и десятью часами. Этот простой жест дружбы приводил к нам сотни новых членов и на этой основе возникли многие контакты, которые согревают и сегодня меня и Кэй. Гостеприимство полезно для здорового роста общины.

Есть много разных других путей, как показать членам, что они нечто особенное

например, посылая им поздравительные открытки с днем рождения, поздравления к первой годовщине участия в жизни общины или другим

важным событиям (рождениям, свадьбам, брачным годовщинам, по случаю окончания учебы или другим событиям) с упоминанием об этом в общем письме, давая рассказать на каждом богослужении хотя бы одному члену, какой

у него личный опыт с Богом, устраивать приемы для сотрудников или посылать по запросу открытку с подписью «Мы за тебя молились». Важно то, что людям требуется больше, чем простое рукопожатие в конце богослужения, чтобы чувствовать, что они действительно здесь свои.

Создавайте удобные случаи для развития общения.

Трудно преувеличить, настолько важно помочь людям укрепить дружеские отношения среди ваших прихожан. Отношения это своего рода «клей», который помогает держаться прихожанам вместе. Дружба это ключ к взаимоотношениям в общине. Один друг рассказал мне об одном опросе, который он провел в общине. Когда он спросил: «Почему вы вошли в эту общину?» 93 % ответили, что из-за пастора. Тогда он переспросил: «А что будет, если пастор уйдет? Вы тоже уйдете?» 93% респондентов ответили «нет». Когда он спросил, почему они не покинут общину, то ответ был: «Потому что у меня здесь друзья!» Вы отметили переход от темы «верность» пастору к теме дружбы. Это нормальная и очень здоровая реакция.

Лили Шулер провела серьезные исследования, которые показывают такую закономерность, что чем больше у человека друзей в общине, тем маловероятнее, что он покинет ее или уменьшит свою членскую активность.

В противовес этому мнению утверждение в статье, которую я однажды прочел:

400 человек, которые покинули общину, были опрошены, почему они вышли из общины. Более 75% ответили: «У меня такое впечатление, что никого не беспокоит, здесь я или нет.»

Это заблуждение, что надо знать каждого в общине, чтобы чувствовать себя

своим человеком в ней. Средне-статистический прихожанин знает 67 человек, независимо от того, состоит община из 200 или 2000 посетителей. Члену не надо знать всех в общине, для того чтобы получить ощущение, что это его община, но он наверняка должен знать некоторых людей.

Даже если некоторые дружеские отношения складываются стихийно, то этот фактор настолько важен в интеграции общины, чтобы препроводить его просто случаю. Вы не можете просто надеяться на то, что прихожане найдут друзей в общине. Вы должны их поощрять к этому, планировать это, создать для этого структуру и обеспечить этот процесс.

Думайте с перспективой создания отношений. Создавайте как можно больше возможностей для того, чтобы люди встречались и могли познакомиться друг

с другом. Поскольку так много мероприятий состоят только из докладов («Сиди и слушай»), то очень возможно, что члены

прихода целый год будут приходить и уходить, так и не найдя друзей. Постарайтесь планировать так, чтобы на каждой встрече в приходе были ситуации, способствующие развитию отношений. Вы можете, например, сказать: «Повернитесь и представьтесь своему соседу. Узнайте что-нибудь интересное у него».

Даже если мы использовали всевозможные типы мероприятий для развития дружеские отношения в приходе (клубные встречи с ужинами, спортивные мероприятия, вечера с занимательными играми, пикники и т.д.), то самыми эффективными для поддержания дружбы были наши встречи в выходные.

Подумайте только, быть вместе с другими членами целых два дня (48 часов)

больше, чем общее совместное время по воскресеньям за целый год. Если Вы создаете приход и хотите, чтобы в нем быстро установились дружеские отношения, тогда найдите время и соберите всех вместе.

Поскольку многие с трудом запоминают имена, особенно в большой общине, то как можно чаще используйте этикетки с именами.

Неудобно не знать

имена людей, с которыми встречаешься на протяжении нескольких лет в общине.

Поощряйте людей присоединяться к малым группам.

Один из самых распространенных страхов прихожан по отношению к росту общины – сохранить привычное комфортное ощущение, когда приход становится больше. Развитие малых групп в рамках одной общины – средство борьбы с этим страхом. Малые группы, в которых между членами устанавливаются тесные связи, создают атмосферу внимания и всеобщей заботы друг о друге, которую заслуживает каждый прихожанин.

Надо развивать сеть малых групп, общение в которых поддерживается

на основе общих целей, интересов, возраста или места жительства.

В действительности не играет никакой роли, какую вывеску для новой группы вы выбираете, только не прекращайте своих попыток.

Маловероятно, что многие

прихожане-новички войдут в существующие малые группы. Новички лучше всего приживаются в общине в новых группах. Они могут даже организовать свою группу сразу после окончания подготовительного курса. Новые члены имеют много общего.

Я повторяю нашим членам и руководителям вновь и вновь: «Наша община должна одновременно увеличиваться и уменьшаться». Под этим я подразумеваю, что должно быть равновесие между богослужением, на которое собирается большая группа, и активностью малых групп. Обе группы одинаково важны для здоровья общины.

«Наша община должна одновременно увеличиваться и уменьшаться».

Присутствие на богослужении в большой группе придает людям уверенность, что они являются частью чего-то важного. Они оказывают духовное влияние на нехристиан и воодушевляют Ваших членов. Но в толпе Вы не можете сформулировать личные пожелания. С другой стороны малые группы, в которые люди собираются по интересам, лучше всего подходят для того, чтобы возникла атмосфера тесного сообщества и интимности. Там каждый знает друг друга. Если Вы не приходите на встречу, то это видно.

Поскольку община в Сэддлбэке столько лет была без собственного здания, то мы должны были полагаться на малые группы, в которых взрослые получали продвижение в жизни благодаря Христу и в которых формировалась общность.

Даже если сейчас у нашей общины территория в 30 га, тем не менее мы используем

частные квартиры для встреч наших малых групп.

Использование частных квартир имеет преимущества:

1. Количество их может бесконечно расти (квартиры есть всюду)
2. Вы не привязаны к одной местности (Вы можете охватить большее пространство)
3. Они способствуют возникновению более тесных отношений (Люди более расслабляются в домашней обстановке).

Чем более увеличивается Ваша община, тем более важными становятся

малые группы для выполнения пасторских функций попечения. Они обеспечивают личный контакт, который нужен каждому человеку, особенно в период кризиса. В Сэддлбэке мы охотно говорим что вся община, как большой корабль, а малые группы спасательные шлюпки.

Мне мало главы, для того чтобы описать и разъяснить в деталях нашу стратегию работы в малых группах и ее структуру, поэтому

я хотел бы только сказать: малые группы самый эффективный путь, чтобы прекратился отток членов в вашей общине. Мы никогда не опасаемся потерять людей, которые входят в малую группу. Мы знаем, что эти люди вписались в сообщество.

Держите двери для общения открытыми.

Жизненно важно, чтобы в Вашей общине установились четкие правила общения.

Люди склонны протестовать против чего-либо, что им непонятно.

Информированные члены очень эффективно действуют, в то время как

мало-информированные члены, независимо от своего таланта, мало на что могут воздействовать. Обеспечьте повторное функционирование своих коммуникационных многоканальных систем, чтобы информация передавалась в общину.

В Сэддлбэке мы используем все, что возможно, для того, чтобы передавать

важные сообщения в общину: факсы, автоответчики (пейджеры), видео, листовки, кассеты, «цепочки» молящихся, нашу телефонную службу, газетные статьи, почтовые открытки и даже интернет. (Для тех, кто работает в этой сети: Вы можете посетить наш сайт. Наш адрес: [http:// www.saddleback.com](http://www.saddleback.com)).

Точно так же, как общение сотрудников с общиной, важно общение прихожан с сотрудниками. Взаимодействовать должны две стороны. В притчах 27,23 сказано: «Хорошо наблюдай за скотом твоим, имей попечение о стадах». Самым наиважнейшим является стадо божье, поэтому мы особенно внимательно наблюдаем, что с ним происходит. Мы используем пригласительные открытки, нашу телефонную службу, которая называется

звонки помощи) и доклады самодеятельных пасторов, что помогает нам

почувствовать пульс нашей общинной семьи:

Поздравительная открытка. Я уже объяснял, что мы используем ее в наших богослужениях. Она невероятный инструмент общения, если учесть ее простоту. Каждый может в любое время отправить мне сообщение. Поскольку наши сотрудники знают, что мы читаем эти открытки и серьезно к ним относимся, то у нас есть постоянный приток информации. Для этого нам нужны две секретарши, работающие на полную ставку, и целый штаб



добровольцев, чтобы обработать все открытки, которые мы получаем, но это помогает нашим пасторам и сотрудникам быть в гуще событий и поддерживать контакт с людьми.

Звонки поддержки (CARE callers) (CARE – аббревиатура, означающая «Позвони, помоги, завяжи отношения, ободрим»).

Сотрудники – волонтеры нашей телефонной службы систематически звонят прихожанам по списку, чтобы узнать, что происходит в жизни наших прихожан. Они звонят по вечерам и задают три вопроса: Как дела? Есть ли просьбы для молитвы? Надо ли что-то передать пастору Рикку или какому-нибудь сотруднику?

Каждый телефонист «Телефонной скорой помощи» делает записи, чтобы

действовать наверняка и передать информацию правильно по назначению.

После этого они сообщают тем, кому они позвонили, о новостях и мероприятиях в нашей общине. Это просто один из видов общения с нашими прихожанами, что свидетельствует о том, что «мы заботимся».

Сообщения руководящих членов. Это письменные отчеты, которые мы получаем от наших руководителей, которые ведут наши группы по интересам. Эти отчеты дают картину того, что происходит в общине и в жизни каждого в отдельности.

## Это наше общее дело

Заканчивая главу о членстве в приходе, я хочу подчеркнуть, как важно

постоянно показывать прихожанам общественную природу христианской жизни. Проповедуйте это, учите этому и говорите с каждым прихожанином об этом. Нам надо быть вместе. Мы нужны друг другу. Мы связаны друг с другом, как части одного тела. Мы одна семья.

Почти ежедневно я получаю письма от людей, которые присоединились к нашей общине-семье и познали целебную силу *koínonía* (сообщества).

Я заканчиваю эту главу актуальным примером.

Дорогой пастор Рик!

Я долго носила в себе боль физического унижения. Год тому назад после тяжелой потери я переехала в Южную Калифорнию. В разлуке я чувствовала себя очень одиноко. Я проплакала почти три недели. Наконец мне пришла мысль, что я возможно могу найти близких по духу в общине. С первого раза, как только я пришла на первую службу в Сэддлбэке, я почувствовала, что я здесь своя. Одним словом: Христос стал для меня реальностью, я вошла в состав Вашей общины и сотрудничаю в группе, что дает мне удовлетворенность. Мне нравится быть частью целого. Я знаю, что у каждого своя боль, но всем нам нужен бог. Моя боль была без общины почти непереносимой. После того, как я прошла подготовительный курс, мне приходилось сдерживать слезы, когда мы говорили о том, какой семьей стал Сэддлбэк. Это действительно так! Я так благодарна за своих братьев и сестер здесь в общине, которую я могу назвать своим домом.

## Глава 18

К совершению святых, на дело служения, для созидания Тела Христова.  
(Еф. 4,12)

...Об этом, то и помолимся, о вашем совершенстве (2 Коринф. 13,9)

В Новом Завете хорошо разъясняется, что духовная зрелость каждого христианина – это пожелание Бога. Он хотел бы, чтобы мы росли. Апостол Павел сказал очень понятно: «дабы мы не были более младенцами, колеблющимися и увлекающимися всяким ветром учения, по лукавству человеков, по хитрому искусству обольщения, но истинною любовью все возвращали в Того, который есть глава Христос» (Еф. 4, 14-15).

Высшая цель духовного роста стать таким, как Христос. План Бога относительно нас с самого начала был, чтобы мы стали как его сын. «Ибо, кого он предугадал, тем и предопределил быть подобным образу

Сына Своего, дабы он был первородным между своими братьями. » (Римл. 8,29). Бог хочет, чтобы каждый христианин развивал в себе христианские качества.

Вопрос заключается в том, как осуществляется духовный рост? Как мы развиваем в себе христианскую зрелость.

Мифы о духовном росте

Прежде чем я перейду к пояснениям стратегии, как в общине Сэддлбэк помогают христианам развиваться, мне хотелось бы развеять некоторые распространенные мифы о духовном росте и зрелости. Для любой стратегии важно, что она основана на конкретной информации.

Миф о зрелости № 1: духовный рост происходит автоматически, если Вы однажды «возродились».

У многих общин нет плана, что делать с новоиспеченными христианами, нет понятной стратегии, как помочь христианам на их пути к зрелости. Они все предоставляют случаю, предполагая, что христиане развиваются сами, если они участвуют в общинных богослужениях. Они думают, что их задача в том, чтобы ободрять людей, ходить на встречи, и на этом их задача исчерпывается.

Конечно, это не так. Духовный рост не происходит сам по себе, когда Вы спасены, и даже тогда, когда Вы регулярно посещаете богослужения. Церкви и общины полны людей, которые всю жизнь ходят в церковь, но духовность которых совсем неразвита.

Зарегистрированный прихожанин еще не зрелый христианин. На нашей диаграмме развития жизни мы показываем необходимость развития у людей качеств, которые необходимы для духовной зрелости, когда люди переходят на второй уровень. Духовный рост не происходит автоматически в течение жизни. Автор письма к евреям грустно замечает: «Ибо судя по времени Вам надлежало быть учителями: но вас снова нужно учить первым началам слова Божия, и для вас нужно молоко, а не твердая пища.» (Евр. 5,12). Миллионы христиан стали старше, но не повзрослели.

Правда заключается в том, что взросление христианина происходит осознанно.

Для этого, чтобы расти, требуется самоотдача и активность. Человек должен этого хотеть, он решается на это взросление и совершает конкретные усилия для этого.

Ученичество начинается с принятия решения: совсем не требуется, чтобы это было грандиозное решение, но оно должно быть честным. Ученики Христа не могли представлять себе все последствия принятия этого решения, когда они решили последовать за Христом; они просто выразили свое желание, следовать за ним.

Иисус принял это простое, но серьезное решение, которое стало опорой его здания.

Апостол Павел говорит: «Возлюбленные мои, как вы всегда были послушны, не только в присутствии моем, но гораздо более ныне во время отсутствия моего, со страхом и трепетом совершайте свое спасение» (Фил. 2,12-13, Лютер). Даже если в библейском тексте говорится, что мы должны помогать своему спасению, но это, конечно, не означает, что мы можем что-то добавить к тому, что Христос сделал для нашего спасения. Апостол Павел рассуждает в этом месте о духовном росте

людей, которые уже спасены. Ясно, что мы должны внести свою лепту в наше превращение в христиан.

Когда мы становимся похожими на Христа, то это результат самоотдачи и принятого решения. Мы медленно, но неуклонно, становимся такими, какими решили быть! Точно так же, как принятие важнейшего завета и миссия увеличения роста общины, это тоже путь, когда происходит развитие настоящего христианина.

Без четкого решения стать настоящим христианином, каждое развитие будет определяться обстоятельствами, а не этим ясным решением.

Духовный рост слишком важен, чтобы пускать его на самотек.

Духовный рост слишком важен, чтобы пускать его на волю внешних обстоятельств.

Духовный рост, который ведет к зрелости, начинается с принятия того обязательства, которое Апостол Павел описывает так: «... представьте себя Богу, как ожившие из мертвых, и члены ваши Богу в орудие праведности.» (Римл. 6,13).

Позднее я объясню, как подводить людей к тому, чтобы они принимали это решение.

Миф о зрелости № 2: Духовный рост это нечто мистическое, а зрелость достижима только для некоторых избранных.

Если Вы сегодня назовете слово «духовность», то многие представляют себе картину, на которой изображен некто в белой рясе, находящийся в позе йога, сжигающий благовонные палочки и поющий с закрытыми глазами мантры.

Другие вспомнят христианских мистиков и монахов. Которые удаляются из реального мира и совершают в одиночестве необыкновенные деяния.

К сожалению, у многих христиан есть ощущение, что духовная зрелость находится так далеко и настолько недостижима, что они даже не пытаются ее достичь. Их представление о зрелом христианине настолько мистическое и идеальное, что они верят наверняка, что «зрелость» достижима только для «супер-святых». Многие биографии великих христиан способствуют этому, поскольку их человеческая сущность настолько замазана, что лучше сразу забыть, как достичь духовного совершенства: если христианин не молится 10 часов в день, если он не удаляется в дремучий лес в надежде умереть там мучеником, тот остается «второсортным христианином». Этого достаточно, чтобы отбить охоту у наших «второсортных»

христиан. Правда в том, что духовный рост практически полезен. Каждый верующий может достичь духовной зрелости, когда он или она начинают развивать привычки, необходимые для духовного роста.

Мы должны снять

«таинственный покров» с темы духовного роста, сосредоточив внимание на практических, ежедневных привычках. Апостол Павел сравнивал часто практику христианской жизни с тренировками атлетов, которые хотят остаться в форме:

«... упражняй себя в благочестии» (1 Тим. 4,7 Надежда для всех). Путь к духовному

совершенству так же практичен, как путь к телесному совершенству. Каждый может приобрести физическое совершенство, если регулярно выполнять

физические упражнения и иметь здоровые привычки. Точно так же духовное совершенство просто зависит от того, что разучиваются определенные «духовные»

упражнения и регулярно выполняются, становятся привычками.

Характер формируется привычками, которые мы развиваем. В Сэддлбэке мы очень подчеркиваем важность духовных привычек. Мы видели, какое развитие претерпевает человек, если мы переводим представление о духовном росте в практические действия и каждодневные привычки.

Характер формируется привычками, которые мы развиваем.

Миф № 3: Духовное развитие совершается немедленно, как только подбирается нужный ключ.

Это очень распространенное недоразумение. Очевидно, что судя по заголовкам многих христианских бестселлеров, можно заключить, что многие христиане надеются, что это правда. Книги типа «Четыре простых шага к зрелости» или «Ключ к мгновенной святости» обещают и училивают заолуждение, что можно приобрести христианский характер за одну ночь.

Многие честные христиане проводят всю жизнь в поисках того, чтобы узнать чей-то опыт, попасть на какую-то конференцию, мероприятие по евангелизации, прочесть книгу, прослушать кассету, или услышать единственную правду, которые немедленно превратят их в зрелых христиан. Их поиски напрасны. Даже если у нас есть в настоящее время растворимый кофе, блюда, готовые к употреблению и даже методы моментального похудания, то нет моментально проявляющегося духовного совершенства. Правда заключается в том, что духовный рост – процесс, на который требуется время.

Христиане развиваются духовно быстрее, если Вы дадите им в руки практическое руководство, которое поможет им расти в их вере. Точно также как господин разрешил Джошуа и израэлитам мало-помалу входить во владение землей (Второзаконие 7,22), он использует поэтапный процесс изменения нам по образцу Христа. Нет сокращений на пути к духовному совершенству. Это медленный процесс. Апостол Павел говорит по этому поводу: «доколе все придем в единстве веры и познания Сына Божия, в мужа совершенного, в меру полного возраста Христова» (Еф. 4,13 Выделено автором).

Он включает путешествие, когда зрелость обозначается как место, куда мы прибываем. Даже если мы желаем ускорить процесс, то духовный рост – это путешествие, которое длится всю жизнь. Я провел очень много времени, пытаюсь понять составляющие этого процесса и найти вариант их легкого объяснения, для того чтобы наши члены поняли это и легко могли усвоить. Я убежден, что христиане развиваются быстрее, если им дать в руки практическое руководство, помогающее им расти. Результатом стала философия восстановления в общине Сэддлбэк, которую мы называем, процесс развития жизни.

Для описания этого процесса жизнеразвития мы используем аналогию с игрой в бейсбол, которая всем понятна в Америке. Людям просто понять, как мы хотим, чтобы они развивались, если они видят, что каждый уровень подчинен определенному этапу развития. Мы объясняем этим членам, что наша цель помочь им в достижении разных уровней жизни. Мы хотим, чтобы Сэддлбэк набирал очки. Как я уже объяснил в 8 главе, что очки не набирают бегуны, которые в конце дистанции все еще находятся на одном уровне. Поэтому мы подчинили каждый

уровень вышестоящему: членство, зрелость, служба и миссия.

Руководитель

каждого уровня выступает тренером на своем уровне: тем, кто помогает бегунам

выйти на следующий этап.

Если Вы убедите людей в том, что очень важно набрать пункты, и дадите им для каждого этапа тренера, тогда путь до 4 уровня (автор использует термин из игры в бейсбол –Homeplate - прим. переводчика) заметно облегчается.

Тоже самое происходит, если Вы подводите людей к тому, чтобы они решили расти, помогаете им приобрести определенные привычки и даете им практическое руководство в путь на разных уровнях. Тогда Вы можете рассчитывать на то, что они будут расти, как христиане, у Вас на глазах.

Миф № 4: духовный рост соотносится с тем, что Вы знаете.

Во многих общинах оценивают духовный рост исключительно на основании того, насколько хорошо Вы распознаете библейских персонажей, можете цитировать библейские стихи или давать теологические пояснения. Способность вести дискуссии по вопросам Учения рассматривается многими как полное доказательство духовной зрелости. Даже если Знание Библии основа для оценки духовной зрелости, но не единственный параметр.

Правда заключается в том, что духовная зрелость проявляется прежде всего в поведении, а не в знаниях. Христианская жизнь заключается не только в

способности разбираться в суждениях и убеждениях; но включает также поведение и характер. Основы веры должны быть подкреплены поведением. Наши дела должны сочетаться с нашими убеждениями.

Духовная зрелость проявляется прежде всего

в поведении, а не в знаниях

В Новом Завете постоянно повторяется, что наши деяния и установки сильнее отражают нашу зрелость, а не теологически правильные заверения. Апостол Иаков не сомневается в этом: «... покажи мне веру без дел твоих, а я покажу тебе веру мою из дел моих» (Иак. 2,18, Благая весть, выделено автором.). Или далее: «мудр ли и разумен кто из вас, докажи это добрым поведением с мудрою кротостью» (Иак. 3,13 Благая весть). Если Ваша вера не изменила Вашего образа жизни, то эта вера ничего не стоит. Апостол Павел постоянно пытался, соединить веру и поведение. В одном из своих писем он подчеркивал, как важно делами

свидетельствовать о своей вере: «Вы были некогда тьма, а теперь – свет в Господе: поступайте как чада света.» (Еф. 5,8).

Иисус говорит еще более метко: «По плодам их узнаете их» (Ев. от Матф. 7,16)

Плоды, а не знания показывают зрелость личности. Если мы на практике не осуществили свои знания, тогда мы неразумно строили «на песке» (ср. Мат. 7, 24-27). Как я уже однажды упоминал, знание Библии – только мера духовного роста.

Наряду с этим зрелость измеряется перспективой, убеждениями, навыками и характером. Эти «пять уровней ученичества» - своего рода «кирпичи духовного» роста, которые мы используем в Сэддлбэке. В следующей главе я покажу, как мы пытались подготовить учеников Христа, сильных в каждом из этих пяти предметов.

Только знания без остальных четырех компонентов таят в себе большую опасность: человек становится гордым. Апостол Павел говорит: «но знание надмевает, а любовь назидает» (1 Кор. 8,1). Знания должны закаляться характером.

Некоторые из неприятных, эгоцентричных христиан, с которыми я познакомился

напоминают «ходячие библиотеки духовного знания». Они могут объяснить каждый пассаж и защитить каждую доктрину, и при всем этом они никого не любили, были своенравными и строго судили. Невозможно, быть духовно зрелым и гордым.

Пять уровней ученичества (мерки зрелости)

Знания

Перспектива

Убеждения

Навыки



## Характер

Обширные знания имеют еще один важный аспект: благодаря этому повышается ответственность: «Итак, кто понимает делать добро и не делает, тому грех» (Иак. 4.17). Глубокие знания слова Божья обязывают, если мы не можем применить наши знания на деле, то за это осуждают. По этой причине нам нужны характер и убеждения, чтобы осуществлять то, что мы знаем. Стратегической задачей в каждой общине, где помогают развитию верующих, должно стать не только изучение Слова, но и внушение любить его и жить в согласии с ним.

## Миф №5: духовный рост – личное и частное дело

Культивирование индивидуализма в американской культуре повлияло даже на искусство,

даже на способ как мы размышляем по поводу духовного роста. Даже в большинстве учений о духовном развитии ученые склонны к тому, чтобы быть

эгоцентричными и сосредоточенными на самих себе, без ссылки на наши отношения с другими христианами. Это совершенно не по-библейски и отрицает большую часть Нового Завета.

Правда в том, что христианам нужны отношения, чтобы расти. Мы развиваемся не в изоляции. Мы находим подтверждение этому во многих местах Нового Завета. Автор письма к евреям пишет: «Будем внимательны друг ко другу, поощряя к любви и добрым делам. Не будем оставлять собрания своего, как есть у некоторых обычай; но будем увещевать друг друга...» (Евр. 10,24-25). Намерение Господа, чтобы мы росли в одной семье.

Правда в том, что христианам нужны отношения, чтобы расти. Мы развиваемся не в изоляции от других людей; мы развиваемся в общественном контексте.

В предыдущей главе я подчеркнул, что отношения – это своего рода «клей», соединяющий людей в обществе. Роль отношений еще больше, если иметь в виду

развитие людей; они очень важны для духовного роста людей. В Библии сказано, что общество представляет не только возможности для христианина, которыми он может пользоваться или нет, но и обязывает. Христиане, которые не связаны отношениями любви с другими верующими, сопротивляются заповедям «быть друг за друга», которые даны в слове Божьем.

По словам апостола Иоанна доказательством того, что мы «ходим во свете» то

«имеем общение друг с другом» (1 Иоанна, 1,7). Если Вы имеете нерегулярное

общение с другими христианами, то Вам надо спросить себя серьезно, строите ли Вы действительно свою жизнь в Свете Божьем.

Иоанн требует от нас, чтобы мы задали себе вопрос, спасены ли мы действительно, если мы не любим других верующих. «Мы знаем, что мы перешли из смерти в жизнь, потому что любим братьев: не любящий брата пребывает в смерти» (1 Иоанна 3,14). Если отношения с другими верующими так важны, почему о общинах не подчеркивают это сильнее.

Качество Ваших отношений с Иисусом Христом можно сопоставить с качеством

Ваших отношений с другими христианами. «Кто говорит: «я люблю бога», а брата своего ненавидит, тот лжец; ибо не любящий брата своего, которого видит, как может любить Бога, Которого не видит.» (1 Иоанна, 4,20).

Иисус учил также, что если наше служение богу бесцельно, то тогда мы вне общины (ср. Мт. 5,23-24). Христианин не может иметь общение с Богом и одновременно находится вне общины верующих.

Многие христиане никогда не рассказывают другим о своей вере, поскольку они не знают, как можно подойти к другим людям.

Поскольку они никогда не состояли членами малой группы или не поддерживали дружеские отношения, то они малоспособны строить отношения. У них нет отношений с нехристианами, поскольку они еще не наладили отношений с христианами. Поэтому людям надо помогать в учебе, как строить отношения. Даже если это кажется совсем ясным, только в немногих общинах занимаются с прихожанами, чтобы помочь им поддерживать отношения между собой.

Миф о зрелости № 6: требуется только изучение Библии, чтобы расти в духе.

Во многих евангеликанских общинах распространен этот миф. Я называю их «приходы типа классных комнат». В общинах такого типа склонны преувеличивать роль левого полушария и подчеркивать важность теоретического познания. Они делают акцент на занятиях, где разбирается содержание и постулаты Библии, но придают развитию эмоций, опыта и отношений верующих только незначительное значение. Согласно мнению, распространенному в одной известной общине, все что им

надо, чтобы созреть духовно – это «загрузить в передние доли мозга здоровые учения». Правда в том, что «необходима масса духовных впечатлений и встреч с Богом, чтобы достичь духовной зрелости. Настоящий духовный рост предполагает, что имеется сердце, которое приветствует Бога и молит его, поспособствовать, что строятся и поддерживаются теплые отношения, что таланты и дарования используются на благо других, что вера распространяется среди людей, которые еще далеки от господа. Каждая стратегия воспитания в общине, направленная на то, чтобы люди выросли, должна ориентироваться на весь этот жизненный опыт: молитва, общение, изучение библии, евангелизация, служение.

Другими словами, духовное взросление происходит, если учитывают все пять задач общины. Зрелые христиане делают больше, чем простое изучение христианской жизни, они просто проживают по-христиански.

Поскольку многие христиане сделали ошибку, слишком подчеркивая эмоциональную жизнь и пренебрегая фундаментальным учением, то во многих евангеликанских общинах недооценили ценность опыта в духовном развитии.

Они слишком «перегнули» с критикой, реагируя на преувеличение роли опыта в некоторых общинах, перейдя к его болезненному отрицанию и рассматривая его с недоверием, особенно если речь идет о чувствах.

К сожалению, этим отрицается факт, что господь создал людей с их эмоциями, которые дополняют рассудок. Господь снабдил нас чувствами с определенной целью. Если мы исключим весь опыт из христианского процесса духовного роста, то нам ничего не останется кроме стерильной интеллектуальной веры, которую можно изучать, но ей нельзя наслаждаться или использовать ее на практике.

«И вспомните ныне, - ибо я говорю не с сынами вашими, которые не знают и не видели наказания Господа Бога Вашего, - Его величие..» (Втор. 11,2).

Опыт великий учитель. Есть уроки, которые можно усвоить только при помощи опыта. Мне нравится, что говорится в притчах 20,30 что «иногда требуется болезненный опыт, чтобы мы изменили пути наши». Однажды я слышал, как известный преподаватель Библии Гене Гетц сказал: «Изучение библии само по себе не способствует развитию духовности. В действительности это может только развить эгоцентризм, если не претворять это учение в жизнь.» Я установил, что это верно. Учеба без служения воспитывает

осуждающих и гордых христиан.

Если бы христианство было философией, тогда нашей главной задачей была бы учеба. Но христианство складывается из отношений и должно быть жизненным.

Слова, которые используются чаще всего для описания христианской жизни, - любить, давать, верить и служить. Иисус не говорил, что он « пришел, чтобы вы могли учиться». В действительности, понятие «изучать» встречается только несколько раз в Новом Завете. Но если Вы посмотрите на еженедельное расписание во многих церквях, то получите впечатление, что заниматься изучением Библии – единственное занятие христианина.

Многим христианам не надо ходить на курс углубленного изучения Библии.

Они знают достаточно, чтобы претворить это знание в жизнь. Им нужен опыт в служении и в евангелизации, когда они могут воплотить в жизнь то, что они знают.

Им нужен опыт в отношениях (например, в церковной группе), когда они берут на себя ответственность за то, что они знают, им нужен молитвенный опыт, когда они могут выразить благодарность Господу за то, что они знают.

Апостол Иаков должен был предупреждать первых христиан: «Будьте же исполнители слова, а не слышатели только, обманывающие самих себя» (Иакова, 1, 1). При этом упоминается старая притча о пруде, в который есть приток

воды, но нет оттока, поэтому его затягивает тиной. Если календарь христианина состоит только из того, чтобы усвоить библейские знания, без использования их на деле или в евангелизации, тогда его духовный рост остановится. Впечатления без выражения ведут к депрессии.

В приходах оказывают плохую службу своим членам, если дают им установку – посетить следующий библейский урок, не оставляя им времени на то, чтобы использовать на практике то, что они услышали на последнем уроке. Материал подшивают в папочку, а усвоенное забывают, прежде чем оно перерабатывается и используется на практике. При этом многие живут с представлением, что они растут, в то время как их тетради только разбухают. Это глупо!

Пожалуйста, не подумайте, что я недооцениваю занятия с Библией. Скорее наоборот. Я написал книгу о методах изучения Библии – Динамические методы

изучения Библии (Dynamic Bible Study Methods). Конечно, мы должны все лучше и лучше изучать слово Божье, чтобы быть последователями Христа. Только я считаю ошибочным предположение, что только одно изучение Библии будет способствовать христианскому взрослению. Это только составная часть процесса. Людям наряду с теориями нужен опыт, чтобы развиваться. Общинам нужна очень сбалансированная стратегия, чтобы заниматься подготовкой учеников Христа.

Подготовьте план Вашей стратегии.

Целенаправленная подготовка христиан – действительных наследников Христа в Сэддлбэке описывается шестью правилами, которые я вывел по контакту к каждому из мифов. Мы верим в то, что духовный рост начинается с решения о самоотверженной службе; это поэтапный процесс, который включает развитие привычек, может оцениваться пятью параметрами, становится более интенсивным благодаря отношениям и требует активного сотрудничества в пяти акциях прихода.

Увеличивайте степень самоотдачи

Мне всегда нравилось обозначение общины, сформулированное Элтоном Трюбладсом «Фирма, живущих самоотдачей христиан». Было бы замечательно, если бы, каждая община была известна активностью своих христиан.

К сожалению, общины держатся скорее на договорах, а не на активности.

Можно выяснить, готовы ли Ваши прихожане отправиться в путь за духовной зрелостью, посмотрев на то, выросли ли требования к руководству с течением времени, требуется ли более высокая степень их активности на службе у Христа и духовной зрелости. Например, от сотрудников детского отдела требовалась, чтобы они были добросердечными людьми. С годами мы значительно подняли планку.

Тоже самое касается пасторов-любителей, наших музыкантов и прочих служащих.

Каждый раз, когда мы поднимаем требования к руководителям, то они в свою очередь подталкивают чуток других прихожан. Как в поговорке: «Во время прилива вода все корабли в порту поднимает». Сосредоточьтесь на том, чтобы

увеличить отдачу от активности Ваших руководителей и не расходуйте время и силы на то, чтобы поднять немного уровень всех посетителей Ваших богослужений, прежде всего тех, кто менее всего активен или еще не решил окончательно вступить в общину или нет. Вы заметите, что когда Вы поднимаете

планку требований для активности тех, кто занимает видные позиции в руководстве, то это распространяется на всех прихожан.

Как Вам сделать так, чтобы люди захотели принять участие в духовном процессе изменения и роста?

Вам надо попросить людей об этом. Если Вы не требуете активности, то Вы ее и не получите. А если Вы не попросите своих членов об активности, то будьте уверены в том, что найдется группа людей, которые это сделают: гражданская инициатива, организации помощи, политические партии или межобщинные организации. Вопрос стоит не о том, что люди в чем-то участвуют, а кто получает плоды от их активности. Если Ваша община не просит и не ожидает активности от

своих прихожан, то эти люди начнут думать, что все что делается в общине, совсем не так важно, как и их участие.

Меня удивляет, что многие многие организации, существующие на общественных началах, требуют больше от своих членов, чем христианские общины. Если Ваши дети были когда-нибудь активистами в спортивном обществе, то Вы знаете, что им надо было быть расторопными, чтобы обеспечить транспорт, напитки, кубки и организовать вечеринки. От них требовалась активность! Один из существенных моментов, на что в общине надо обратить внимание, необходимость поддержки членов в выборе, что они могут делать, а что нет.

Причина того, почему так много малоактивных христиан в том, что они делают многие вещи неохотно – «спустя рукава», вместо того, чтобы работать с полной самоотдачей там, где они нужнее всего. Для многих людей - тормоз духовного развития не в том, что они малоактивны, а то, что у них много нагрузок и они занимаются не тем, что надо. Наша задача заключается в том, чтобы помочь им, принять правильное решение.

Доверчиво попросите своих прихожан - быть более активными. Иисус всегда четко и доверчиво просил у своих учеников, чтобы они были активными. Его вообще ничего не сдерживало, попросить мужчин и женщин бросить все и последовать за ним. Интересный феномен в том,

что чем больше Вы просите помочь в очень важном деле, тем больше тех, кто реагирует на это.

Люди хотят участвовать в том, что делает их жизнь осмысленной. Они чувствуют

себя ответственными за то, что придает смысл их жизни и что их воодушевляет в перспективе. Поэтому если их просят о чем-то в пол-силы или апеллируют к их

Вопрос заключается не в том, что люди в чем-то участвуют, а кто получает плоды от их активности.

сочувствию, то на это люди не реагируют. Иисус знал об этом, когда говорил:

«Так всякий из вас, кто не отрешится от всего, что имеет, не может быть моим учеником» (от Луки, 14,33).

В воскресенье, после проповеди я раздаю карточки с просьбой о том, чтобы люди отдали все за Христа: время, деньги, расстались с амбициями, карьерой, домом и своей энергией. Удивительно то, что мы получили обратно не тысячи ответов, а

177 открыток от людей, которые прежде никогда не заполняли карточки регистрации, хотя они говорили, что годами посещали общину! Они не считали себя обязанными, тратить время на заполнение этих карточек. Иногда можно рассчитывать на большую отдачу, если призывать к большим делам.

Многие пасторы просто опасаются просить о чем-то очень большом, поскольку они опасаются испугать людей.

Но люди проявляют внимание, если их попросить помочь в достижении какой-то

великой цели. Надо помнить одно обстоятельство, что люди реагируют на перспективные идеи, а не на нужды. Это объясняет тот факт, что многие кампании

по агитации сотрудников проваливаются: поскольку просят о насущном, а не о перспективном.

Будьте конкретны, если Вы просите, чтобы люди участвовали в акциях.

Еще один ключ к развитию способности к обязательствам – будьте конкретны. Скажите конкретно людям, что Вы от них ждете. Вместо того, чтобы сказать:

«Отдайте себя Христу», мы объясняем в Сэдлбэке конкретно, что под этим подразумевается. Мы просим людей, принять решение в пользу Христа, потом речь идет о крещении, членстве, затем о развитии духовных качеств, которые ведут к

зрелости, затем о службе и, наконец, о выполнении жизненной миссии. Как я уже объяснял выше, мы разработали четыре договора, в которых поясняется, что подразумевается конкретно в каждом случае. Объясните пользу, которую приносит служение. Один из методов развития в людях этой способности – просто объяснить им, какая в этом польза. Бог не устает это повторять в Библии. Все четыре заповеди в Писании включают удивительные обязательства. Мы всегда получаем в конце благословения Господа, если послушны.

Обратите внимание на то, чтобы объяснить, принятие решения приносит личную пользу, пользу для семьи, пользу для тела Христова, пользу для общества в целом и вечную пользу. У людей действительно есть врожденное желание учиться, расти и самосовершенствоваться, но иногда надо разбудить это чувство, объясняя им их учебные цели и планы роста такими словами, которые соответствуют их собственным ценностям и их пользе.

Меня иногда просто потрясает, как удаётся рекламщикам так выигрышно представить совсем обычные товары, как дезодоранты, стиральный порошок или чистящее средство для мойки, как будто они дают новый смысл, новую энергию и новую радость их жизни. Рекламщики мастерски упаковывают товар, который им надо продать. По иронии судьбы в общине владеют действительной правдой о смысле, значении и удовлетворенности в жизни, но часто преподносят это так невнятно и неэффектно, что от этого сокровища ничего не остается.

В начале курсов 101, 201, 301 и 401 мы сообщаем участникам информацию о их ценности и пользе, когда говорим о содержании их. Мы также четко объясняем ,

какая польза в том, если подписать все четыре «договора». Рассчитывайте на активность прихожан, а не на «подступы к активности». Если Вы скажете людям, куда Вы их хотите повести, предварительно предлагая принять великое решение, важно начать со ступени отдачи, которая реальна в данный момент, даже минимальной поначалу.

Мы требуем от людей принять эти обязательства и затем осуществить их на деле.

Это равноценно решению стать родителями. Только немногие пары ощущают себя компетентными в родительских вопросах, прежде чем они заведут своего первого ребенка. Но каким-то образом после того, как решение



принято и дитя появилось на свет, пара «врастает» в родительскую роль.

В норме также «осуществлять» ответственные решения поэтапно и вести людей в этом направлении «шаг за шагом». Как Вы уже видели за этим стоит схема игры в бейсбол. Мы не ждем, что люди моментально за одну ночь сразу после крещения станут похожими на Билли Грэхема или мать Терезу – мы даем им установку идти вперед «шаг за шагом». Имея в качестве визуального образа игру в бейсбол, люди видят, как далеко они продвинулись и как далеко им надо пройти.

Важно каждый раз торжественно отмечать, если кто-то решается принять обязательства перед общиной и перейти на другой уровень. Способность принимать решения и обязательства и выполнять их свидетельствует о зрелости, что заслуживает признания и поощрения. Организуйте праздники с определенными ритуалами, на которых происходит официальное признание этого развития. Мы проводим в конце каждого года вечеринку, на которой мы поздравляем всех, кто подписал договор о зрелости и возобновил свое решение о принятии обязательств на следующий год.

Один мужчина сказал мне однажды, что «он посещал на протяжении 30 лет воскресную школу. Получится ли у него когда-нибудь закончить ее?» Праздники дают людям ощущение достижения какой-то цели и мотивацию для дальнейшего прогресса. На этих торжествах Вам надо по этой причине давать прихожанам возможность, что-нибудь рассказать о том что хорошего произошло в их жизни благодаря принятым повышенным обязательствам.

Я прочел целый ряд книг и статей, в которых говорится о том, что поколение

«всплеска рождаемости» и следующее поколение не будут связывать себя обязательствами вообще. Это не соответствует правде. Верно то, что они имеют другие ожидания в связи с обязательствами. Они тщательно выбирают свои обязанности, поскольку у них, в конце концов, больше возможностей. Поколение «всплеска рождаемости» и следующее за ним поколение отчаянно ищут то, что

достойно того, чтобы этому посвятить жизнь.

Помогайте людям развивать привычки взрослых людей.

Это очень практическая и действенная методика, направлять христиан по пути

духовного развития, помогая приобретать навыки, которые способствуют духовному росту. Часто эти вещи называют духовные дисциплины, но мы используем выражение привычки, поскольку это не так «отпугивает» новых христиан. Дисциплина нужна ученикам; тем не менее мы полагаем, что эти привычки должны скорее доставлять удовольствие. Мы уверены в том, что малополезно для всех делать что-либо с сильным напряжением. Нам не хочется, чтобы людей отпугивали духовные упражнения, которые их закаляют и помогают им в их развитии.

Достоевский однажды сказал, что «вторая половина человеческой жизни состоит из привычек, которые они приобрели в первую». А Паскаль писал, что «сила добродетелей человеческих измеряется по их обычным действиям». Люди имеют привычки. Если у нас нет хороших привычек, то развиваются плохие.

Есть дюжина хороших привычек, которые нам надо приобрести, чтобы мы хотим стать духовно зрелыми людьми. Когда я разрабатывал практический курс 201, то много времени провел за размышлениями об основных привычках, которые надо развивать в первую очередь для здорового роста. Каковы минимальные требования для этого? Каковы базовые привычки и навыки, которые становятся опорой для развития прочих. В то время, как я занимался этим, я постоянно мысленно возвращался к тем привычкам, которые влияют на наше время, наши деньги и наши отношения. Если признается воля Христа на эти три жизненных фактора, то он действительно имеет контроль.

В курсе 201: «открытие моей духовной зрелости» упор делается на то, что развиваются 4 основных привычки христианина в следующей последовательности:

привычка читать Библию, молиться, отдавать церковную десятину и быть членом

товарищества. Они описываются в высказываниях Христа, которые определяют,

что значит быть последователем Христа: ученик Христа следует слову Божью

(ср. Иоанн 8,31-32); ученик молится и совершает хорошие дела (ср. Иоанна 15,7-8);

ученик может отрешиться от всего, чем владеет (от Луки 14,33);

ученик дает выражение своей любви в другим христианам (ср. Иоанна, 13,34-35).

После того как мы рассмотрели привычки в теоретическом аспекте (Что, Почему и Когда и Как), мы начинаем практический курс, чтобы

развить и приобрести другие привычки и навыки. В книге Неемии (10,1) целый народ заключил договор, записал его и затем попросил своих вождей, подписать этот договор в качестве свидетельства. В конце курса 201 каждый их участников подписывает договор зрелости. Подписанные карточки собираются, я подписываю за свидетеля, мы заливаем их в обложку и возвращаем людям, так что они могут хранить их в бумажнике. Каждый год мы возобновляем наши решения и делаем новые карточки.

Мы установили, что люди, которые «растеряли» свои привычки или пришли в уныние, часто получают импульс к новому началу и шанс благодаря возобновлению своего решения.

Вы спросите, выпускает ли курс 201 зрелых христиан? Конечно, нет. По этой причине курс называется «Открытие моей духовной зрелости».

Цель в том, чтобы отправить людей в это путешествие. Они начинают, принимая решение начать этот путь и усвоить основные привычки, которые необходимы для духовного роста.

Даже если им приходится вести борьбу на этом пути, но они покидают этот курс

изменившись и надолго. Всегда трогательно переживать, как люди отдают на

каждом курсе свое время, свои деньги и вступают в отношения с Христом.

Их лица полны надежды и ожидания, что они воспрянут – и им это удастся!

Организуйте сбалансированную христианскую программу-восстановление.

Я уже упоминал, что считаю, что имеется пять параметров духовного роста:

знания, перспектива, мировоззрение, навыки и характер. Эти пять уровней

суть основы развития духовной зрелости.

В Сэддлбэке они являются краеугольным камнем нашей христианской программы

возрождения. Мало места, чтобы рассказать о разных курсах-тренингах, которые предлагает наш «институт развития жизни», но я хотел бы остановиться на том, как мы подготовили ключевые программы, для того чтобы осуществить каждый этап обучения.

Знание Библии: если Вы начинаете с того, что составляете учебный план для программы духовного роста и развития, то Вам надо задуматься над двумя вопросами: «Что люди уже знают?» и «Что они должны знать?». Община, которая развивается в первую очередь благодаря «демографическому росту» (дети прихожан принимают крещение) или миграционным потокам, состоит из членов, которые уже имеют достаточную библейскую подготовку. Но это не касается общины, которая была создана для того, чтобы найти контакт с людьми, далекими от церкви. Вы можете только рассчитывать на то, что Ваши новые члены знают кое-что о Библии. Вы должны практически начинать с нуля.  
(далее следуют примеры – прим. переводчика)

Мой договор духовного развития за 1999 год

- ежедневно проводить время с господом (чтение Библии и молитва) (от Марка 1.35)
- платить каждый месяц десятину (10% моего дохода) 1 Коринф. 16,2
- быть активным членом христианской группы (общение с христианами в группе)

Подпись

Подпись пастора

...Упражняй себя в благочестии, ибо телесное упражнение мало полезно, а благочестие на все полезно, имея обетование жизни настоящей и будущей  
(1 Тим. 4,7,8 Благая весть)

Имя

Адрес

(Просьба записи делать печатными буквами)

Недавно мы окрестили на очередном месячном крещении шестьдесят три новых христианина, среди них был бывший буддист, бывший мормон, мужчина с еврейскими корнями и бывшую католическую монахиню. Если вспомнить представителей нового поколения и бывших настоящих атеистов, то получится такая пестрая группа, с которой Вам надо будет общаться. Если иметь в виду некрещеных, то Вам надо рассчитывать в норме на полное незнание библии. Они вообще не знают общеизвестные истории и персонажей из Библии.

Том Холладей, наш пастор, который руководит нашей группой духовного развития рассказал мне об одной беседе, которая была у него с одним недавно окрещенным мужчиной, который перенес в своей жизни достаточно испытаний. Том показал ему на примере первой главы из Послания Иакова, в чем может заключаться смысл таких испытаний. Мужчина, казалось, был удовлетворен этим объяснением. Перед уходом он сказал: «Я думал, что мои испытания вероятно объясняются некоторыми грехами из прошлой жизни». Том заметил, что мужчине вероятно надо не раз объяснять причины его испытаний; ему надо научиться понимать библейское толкование жизни.

В вашей общине надо организовать регулярные библейские курсы для христиан, которые недавно окрестились, а также курсы, на которых дается обзор Ветхого Завета и Нового Завета. Мы однажды провели двадцать семь богослужений в приходе, чтобы представить каждую книгу Нового Завета, хотя бы вкратце.

Есть целый ряд отличных планов для проведения обзорных семинаров по Библии.

Самая большая девятимесячная программа по пропаганде библейских знаний в Сэддлбэке на общественных началах была написана нашими учителями и проводится под их началом. Мы называем этот курс «изучение слова Божья».

На курсе используются четыре типа учебной деятельности для изучения Библии:

задать вопросы к тексту, пронаблюдать, задуматься над содержанием и затем актуализировать. В основе его лежит методика, разработанная мною в книге

«Динамические методы изучения Библии» (Dynamic Bible Study Methods). Каждый раздел содержит задания для самостоятельного открытия, подготовки докладов и

дискуссий в малых группах по домашнему заданию. Курс начинается каждый год в

сентябре и заканчивается в июне на следующий год. Курс «Слово» предлагается для женщин два раза в неделю, а для мужчин один раз.

Даже если каждая книга Библии важна сама по себе, мы хотим в Сэддлбэке от наших членов, чтобы они проштудировали пять «основных книг Библии», прежде чем они займутся другими вопросами. Это Бытие, Евангелие от Иоанна, Послание к Римлянам, Послание к Ефессянам и Послание Иакова.

Перспективы.

Перспективы означают понять то, что находится в большем контексте. Это способность видеть, как вещи связаны друг с другом, а затем делать оценку их важности. Другими словами, это значит смотреть на жизнь с точки зрения Господа. В Библии слова Понимать, Мудрость и Различие связаны каким-то образом с перспективой.

Противоположность перспективе это ожесточение сердца, слепота и тупость.

В псалме 102,7 говорится «Он показал пути свои Моисею, сынам Израилевым – дела свои». Народ Израиля увидел, что бог сделал, но Моисей мог понять, почему Бог это сделал. Это разница между знанием и перспективой. Знания прирастают в учении, что Бог сказал и сделал. Перспектива открывает понимание, почему Бог что-то сказал и сделал.

Видение перспективы дает возможность ответить на многие вопросы жизни.

Библия учит, что те люди, кто не верит в Бога, не имеют духовной перспективы и

что недостаток возможностей является доказательством духовной незрелости.

Бог все время сокрушается о народе Израилевом в Старом Завете, что им не хватает видения перспективы. Многие пророки указывали народу на этот недостаток. Наоборот, если кто-то имеет эту перспективу, то это свидетельствует

о духовной зрелости. Автор Послания к Евреям пишет: «твердая же пища свойственна совершенным, у которых чувства навыком приучены к различию добра и зла» (Посл. к Евр. 5.14, выделено автором). Есть много преимуществ в том, чтобы видеть Божьи перспективы, но я остановлюсь здесь только на четырех из них.

Во-первых, действие перспективы на нас приводит к тому, что мы больше любим Бога. Чем лучше мы понимаем сущность и пути Господни, тем больше мы будем его любить. Апостол Павел говорил в своей молитве: «... чтобы вы ... могли постигнуть со всеми святыми, что широта и долготы, и глубина и высота.» (Ефессянам, 3,18).

Во-вторых видение перспективы помогает нам противостоять искушению. Если мы смотрим на ситуацию с точки зрения Бога, то мы понимаем, что последствия греха

стоят нам дороже, чем то, что могло бы доставить короткое удовольствие, которое было возможно не безгрешно. Без видения перспективы мы следуем нашим естественным склонностям. «Есть

пути, которые кажутся человеку прямыми; но конец их – путь у смерти.» (Притчи, 14, 12. Выделено автором).

В-третьих перспектива Господа помогает нам справиться с испытаниями. Если нас ведет по жизни Бог, то мы знаем, что: «любящим Бога, призванным по его изволению, все содействует ко благу» (Римл. 8,28); и что «зная, что испытание Вашей веры производит терпение» (Иакова 1,3); перспектива была одной из причин, почему Иисус был в состоянии «претерпеть крест» (ср. Евр. 12,2). Он мог видеть за болью радость, которая его ожидала.

В четвертых, Божья перспектива предохраняет нас от совершения ошибок. Если дается время, в котором христиане должны действовать по правде, то это теперь и сейчас. Мы живем в обществе, которое отвергает абсолютную правду, а каждое мнение может приниматься одновременно как верное и неверное. Плюрализм создал очень запутанную культуру. Проблема не в том, что наше общество ни во что не верит, а в том, что верят во все. Синкретизм, а не скептицизм, наш злейший враг.

Все, в чем мы сегодня испытываем насущную потребность, это учителя и пасторы, которые показывают и учат видеть ясную перспективу о работе, деньгах, удовольствиях, муках, добре, зле, отношениях и других ключевых проблемах жизни. Если мы знаем перспективу, то мы...более не младенцы, колеблющиеся и увлекающиеся всяким ветром учения, по лукавству человеков, по хитрому искусству обольщения (Ефессянам, 4,14). Перспектива обеспечивает в жизни стабильность.

Знать, что надо делать (знание), почему это надо делать (перспектива), и как это делается (навыки) не имеет особой ценности, если отсутствуют правильные убеждения, которые дают нам мотивации к действию.

Семинар в Сэддлбэке, на котором рассматривается тема «перспективы», так и называется. В основе этого теологический курс, который был написан моей женой Кэй и Томом Холидеем, нашим пастором, который отвечает за отдел, занимающийся проблемами духовной зрелости. Курс «Жизненные перспективы», на котором рассматриваются 12 основных христианских постулатов веры, проводится на протяжении 27 недель два раза в неделю; его ведет Кей и учителя, работающие на общественных началах в нашей общине.

Жизненные перспективы 1

Учение

Основные перспективы

Бог себе представить	Бог величественнее и лучше, чем я это могу
Иисус	Иисус – бог, который видим нами
Святой дух	Бог живет сейчас во мне и через меня
Откровение жизни	Библия это безупречное руководство для жизни
Творение создал	Ничто не происходит просто так. Бог все создал
Спасение с богом	Милосердие – единственный путь для общения с богом
Освящение становимся все	В том воля божья для нас, что мы растем и становимся все более похожими на Христа.
Добро и зло перед выбором.	Бог допустил зло, постави нас тем самым перед выбором.
хорошие	Бог может сделать из плохих событий хорошие
Жизнь после смерти	Смерть не конец, но начало. Рай и ад реальные места.
Община является община.	Единственной «сверхдержавой» в мире является община.
Молитва	Она будет отвечать за все. Молитва всемогуща, насколько всемогущ бог
Второе пришествие собрать	Иисус вернется, чтобы вершить суд божий и воедино своих братьев и сестер

Занятия проходят в виде докладов и групповых дискуссий

Убеждения. В словарях убеждения определяются как «установившиеся взгляды или сильная вера», но в действительности они значат больше. Наши убеждения включают наши ценности, наши обязательства и нашу мотивацию. Мне нравится определение, которое я однажды услышал от Ховарда Хендрикса: «Вера суть то, о чем можно спорить, убеждение суть то, за что можно умереть.» Знание того, что надо делать (знания), почему это надо делать (перспектива) и как это надо делать (навыки) не имеют смысла, если отсутствуют правильные убеждения, которые дают нам мотивацию к действию. Если Вы в начале своего христианского пути, тогда Вы часто что-то делаете просто потому, что



другие христиане, которые рядом с Вами, предложили Вам это сделать или показали. Они возможно молятся или читают Библию, или посещают Богослужения. Поэтому Вы следуете за ними.

Это совершенно нормально для молодого христианина – маленькие дети тоже учатся таким же образом. Но если Вы развиваетесь, то Вам надо разрабатывать свои собственные основания, что делать. Эти основы суть убеждения. Библейские убеждения очень важны для духовного роста и развития.

Без убежденности о собственном росте, люди теряют мужество и сдаются

Один из самых популярных хитов 80-х гг. – «Карма хамелеона» Боя Джорджа. Ключевая фраза: «Я – человек без убеждений » очень выразительна. У сожалению,

есть много людей, ценности которых перемешаны, приоритеты в полном хаосе, а решения искажены. Джеймс Гордон сказал однажды, что «Человек без убеждений слаб точно так же, как дверь, которая висит только на одной петле.»

Человек без убеждений живет по воле обстоятельств. Если Вы не определите, что важно для вас и почему вы живете, тогда другие будут решать за вас. Люди без собственных убеждений просто бессмысленно следуют за толпой. Я верю, что Апостол Павел имел в виду убеждения, когда писал Послание общине в Рим:

«Не сообразуйтесь с веком сим, но преобразуйтесь обновлением ума вашего, чтобы Вам познавать, что есть воля Божия, благая, угодная и совершенная» (Римлянам, 12,2).

В общине надо обучать, как приобретать убеждения, чтобы создать противовес упадку нравов в нашем обществе. Как говорится в пословице: «Если ты не постоишь за что-то, то упадешь». Ирония в том, что у людей бывают сильные убеждения, которые касаются вторичных тем (футбол, мода и т.д.), в то время как они имеют слабые убеждения в основных вопросах (н-р, что хорошо, а что плохо). Убеждения помогают нам проявлять волю и расти в духе. Не имея убеждений о собственном росте люди теряют мужество и сдаются. Рост требует времени и усилий. Никто не будет заниматься трудной задачей, не будучи уверен в том, что есть смысл, тратить время и усилия на это. В общине могут научить человека, как молится, как читать Библию и как пропагандировать свою веру, но если эта вера не подкреплена соответствующими убеждениями, то люди не останутся.

Люди, которые оказали очень сильное влияние на мир, неважно, плохое или хорошее, были необязательно умнейшими, богатейшими или образованнейшими;

это были люди с сильнейшими и глубочайшими убеждениями. Маркс, Ганди, Будда, Колумб и Лютер только некоторые из них, кто изменил благодаря своим убеждениям лицо мира.

В 1943 (?) году сто тысяч молодых людей в коричневых униформах заполнили Олимпийский стадион в Мюнхене (Германия), самый большой стадион в мире в то время. Своими телами они начертали знак для фанатичного мужчины, который стоял на трибуне. Это послание означало: «Гитлер, мы принадлежим тебе.» Их преданность позволила ему завоевать Европу. Годы спустя группа китайских студентов выступила с инициативой учить наизусть философию Мао из его маленького цитатника в красном переплете и жить согласно этой философии.

Результатом этого была культурная революция, в результате которой миллиард людей в величайшей стране мира попал под иго коммунизма. В этом сила убеждения!

Жизнь Иисуса была определена убеждением, что он был послан своим отцом выполнить его волю. Это убеждение выработало в нем осознанность того, что это его наипервейшая жизненная задача. Сознание этого не позволило ему сойти с пути или отвлечься на планы других людей. Чтобы получить представление о его убежденности, Вам надо рассмотреть ситуации, в которых он говорит предложение «Я пришел, чтобы...». Если у людей складываются похожие убеждения, тогда они приобретают глубокое чувство ответственности в жизни.

Убеждения имеют невероятную притягательную силу, что объясняет популярность многих религиозных культов. Постулаты культа возможно ложные и фальшивые, но у последователей формируются очень сильные убеждения. Община без ясных и сильных убеждений никогда не сможет продемонстрировать ту степень отдачи, которую заслуживает Христос. Нам надо светиться от нашей убежденности, что создание царства Божия – одна из величайших задач в мире. Ванс Хавнер всегда говорил: «Иисус требует величайшей лояльности чем любой диктатор, который когда-либо жил. Разница в том, что у Иисуса есть на это право.»

В Сэддлбэке мы учим формировать христианские убеждения на каждом семинаре, на каждом курсе и в каждой программе, в равной степени мы требуем убежденности. Она распространяется лучше всего через отношения. Убеждения заразительны. Люди приобретают их, если они общаются с другими людьми с сформированными убеждениями. Это очень важная причина, почему мы подчеркиваем важность малой группы как части процесса развития жизни. Тесное сотрудничество с людьми, у которых есть убеждения, оказывает более сильное влияние, чем простое присутствие на проповеди, которую убежденно сичает пастор.

Навыки.

Навыки это способность делать что-то легко и тем не менее точно. Вы не развиваете навыки, если слушаете доклад, но они формируются на практике и по мере приобретения опыта. В христианской жизни имеются определенные навыки, которые надо развивать для достижения духовной зрелости: для чтения библии, для служения, для свидетельств, в отношениях, чтобы правильно планировать свое время и многое другое.

Навыки это своего рода шаги на пути к духовному развитию. Знания и перспективы нужны для того, чтобы что-то знать. Убеждения и характер нужны

в человеческом становлении. Навыки имеют отношение к тому, чтобы что-то делать. Мы должны быть « исполнители слова, а не слышатели только»

(Иакова 1,22; Лютер). Наши действия доказывают, что мы принадлежим к семье

божьей. Иисус сказал: «матерь моя и братия мои суть слушающие слово божье»

(от Луки 8,21; выделено автором).

Многие верующие сегодня испытывают расстройства, поскольку они знают, что

надо делать, но их никто не научил, как они должны это делать. Они слышали бесконечное количество проповедей о значении чтения Библии, но никто им не показал, как это делается. Они начинают чувствовать себя виноватыми за их неубедительную жизнь в молитвах, но никто не находит время, чтобы объяснить

им, как составлять молитвенный лист, как хвалить Бога, используя для этого разные слова, или как вступить в молитву за других. Увещевание без объяснения

ведет к расстройству. Если мы увещеваем людей, что-либо сделать, то мы отвечаем за то, чтобы точно объяснить, как это делать.

Если Вы хотите, чтобы в Вашей общине прихожане становились хорошими христианами, то Вам надо обучать их необходимым навыкам для христианской жизни и службы. В навыках содержится секрет эффективности. вспомните стихи, на которые я ссылался во второй главе: «Если если притупится топор и если лезвие его не будет отточено, то надобно будет напрягать силы. Мудрость умеет это исправить» (Еккл., 10,10; выделено автором).

В Сэддлбэке мы называем программу, посвященную развитию навыков: «семинары развития жизненных навыков». Эти семинары продолжаются, как правило, 4-8 часов и проводятся за один день. Мы выяснили, что проще для людей выделить один день в неделю полностью для участия в семинаре, чем приходить на один час на протяжении шести недель. Иногда мы растягиваем этот семинар, посвященный

необходимым жизненным навыкам, на несколько недель, если содержание слишком обширно, чтобы пройти эту тему за один день.

На каждом семинаре, посвященном жизненным навыкам, рассматривается отдельная, специфическая тема, как, например, читать Библию, как очень эффективно молиться, как избежать искушения, как найти время для службы,

как общаться с другими людьми. Мы установили 9 основных навыков, которые, как мы считаем, нужны для каждого христианина, но мы предлагаем также семинары, посвященные другим навыкам, если мы чувствуем, что в общине имеется специфическая потребность в том.

Характер. Развитие христианского характера – это высшая цель христианского воспитания. Если довольствоваться чем-то менее значительным, то тогда отсутствует ядро духовного роста. «...доколе все придем в единство веры и познания сына Божия, в мужа совершенного, в меру полного возраста Христова»

(Ефессянам, 4,13). Формирование христианского характера является важнейшей задачей нашей жизни, поскольку это единственное, что мы возьмем с собой в вечность. Иисус ясно показал в Нагорной проповеди, что вечное блаженство на небесах – это достижение характера, который мы формируем и демонстрируем на земле.

Характер нельзя сформировать на семинарском занятии, он созревает под влиянием жизненных обстоятельств.

Это означает, что цель нашей учебы заключается в изменении жизни, а не только передаче информации. Апостол Павел сказал Тимофею, что

целью его учения было развитие характера у тех, кого он обучал: «Цель же увещания есть любовь от чистого сердца и доброй совести и нелицемерной веры» (1 Тим. 1,5). Тоже самое сказал Павел Титу (ср. Тит 2,1-10).

Характер нельзя сформировать на семинарском занятии, он созревает под влиянием жизненных обстоятельств. Библейские занятия – это просто место, где

можно показать признаки характера и научить, как его развивать.

Если мы понимаем, как бог использует обстоятельства для развития характера, то мы правильно реагируем, если попадаем в ситуации, где требуется проявить и укрепить характер. Развитие характера включает всегда возможность выбора. Если мы делаем правильный выбор, то наш характер становится более похожим на характер Христа.

Всегда, когда мы решаем поступать в ситуации, как поступил Христос, а не следовать нашим естественным наклонностям, то мы развиваем характер. Я однажды написал книгу о духовных плодах «Сила, которая изменяет вашу жизнь»

(The Power to Change Your Life), где эта концепция рассматривается подробно.

Если Вы хотите знать, как выглядит христианский характер, то тогда мы начнем со списка 9 черт характера, который Апостол Павел приводит в своем Послании в Галатам: «Плод же духа: любовь, радость, мир, долготерпение, благость, милосердие, вера» ( Гал. 5,22). Плоды Духа – это совершенный образ Христа, который воплощает все девять черт характера. Если Вы работаете над развитием христианского характера, то эти качества должны быть налицо в Вашей жизни.

Как Бог насаждает плоды духа в нашей жизни? Он приводит нас к необходимости сделать выбор в совершенно не устраивающих нас обстоятельствах. Бог учит нас, как надо любить в действительности, посылая нас к людям, которых мы любить бы не стали в нормальных условиях. Чтобы любить милых людей не требуется характера. Он учит нас радоваться во времена переживаний. (Радость это внутреннее состояние. Счастье зависит от того, что происходит, но радость независима от обстоятельств). Он дает нам мир, даже если мы находимся в эпицентре хаоса. Мы можем учиться, доверять ему. (Не требуется характера, чтобы ощущать мир в душе, если все происходит по желанию).

Бог больше заинтересован в нашем характере, чем в наших удобствах. Его план заключается в том, чтобы сделать нам

похожими на сына Божья, а не избаловать нас. Поэтому он вызывает разные виды обстоятельств, чтобы развить характер: конфликты, разочарования, трудности, искушения, времена засухи и экзамен на терпение.

Одна из главных задач христианской программы развития в Вашей общине заключается в том, чтобы обеспечить людей знаниями, перспективами, убеждениями и навыками, которые используются, чтобы справиться с этими ситуациями. Если Вы это сделаете, то у людей появится характер. Сто лет назад

Сэмюэль Смайлс сделал следующие наблюдения: «Кто посеет мысль, пожнет поступок; кто посеет поступок, пожнет привычку, кто посеет привычку, пожнет характер, кто посеет характер, пожнет судьбу.»

Развитие знаний, перспектив, убеждений и навыков должно проходить в логической последовательности. Этот процесс должен начинаться на фундаменте знаний. Поскольку духовный рост опирается на слово Божье, то первой ступенью

обучения является получение практических знаний о Библии.

Перспективы и убеждения должны развиваться на основе Библии.

На фундаменте Библии Вы выстраиваете перспективу. Чем лучше Вы знаете слово Божье, тем увереннее Вы начинаете смотреть на жизнь с точки зрения Бога. Убеждения естественные производные от перспектив. Если Вы однажды начали смотреть на вещи глазами Бога, то продолжаете уже на уровне библейских убеждений. Понимание цели и плана Бога изменяет Вашу мотивацию.

Убеждения обеспечивают мотивацию сохранить духовные привычки.

Наконец, привычки закрепляются при повторении в навыки. Вам больше не надо сознательно принуждать себя к чему-то, когда Вы заняты делом.

Когда знание Библии, перспектив, убеждения и соответствующие навыки объединяются, то в результате формируется характер.

Сначала вы знаете это, потом Вы понимаете это, потом верите в это всем сердцем, потом Вы делаете это.

Результатом этих четырех шагов становится характер.

Ниже даются пять вопросов, которые Вам надо задать по поводу христианской программы развития.

- Познакомились ли люди с содержанием Библии и осознали ее значение?

- Стали ли они видеть себя, свою жизнь и жизнь других людей яснее с точки

зрения Божьих перспектив.

- Пришли ли человеческие представления о ценностях в соответствии с Божьими ценностями?

- Развивают ли люди навыки, служа Богу?

- Становятся ли они более похожими на Христа?

Это те основные вопросы, над которыми мы постоянно работаем в Сэддлбэке.

Апостол Павел это выразил так: «Которого (Иисуса) мы проповедуем, вразумляя всякого человека и научая всякой премудрости, чтобы представить всякого человека совершенным во Христе Иисусе;» (Колос. 1,28).

Мы понимаем духовную зрелость как почитание Бога, воспроизводя в своих человеческих качествах Иисуса Христа как можно точнее перед его пришествием.

Сэддлбэк в 2020 году – образ зрелой общины

Мы мечтаем о 15.000 членах, которые приняли обязательства стать зрелыми христианами: ежедневно молится, платить ежемесячно церковную десятину и принимать еженедельное участие в работе малой группы.

Мы мечтаем о сети из 1000 малых групп в нашей общине, которая предлагает нашим членам поддержку, поощрение и ощущение надежности, в то время как прихожане стремятся все более быть похожими на Христа. Эти группы ведутся сотрудниками на общественных началах, которые прошли специальную подготовку; руководителями, которых питает на их местах любовь к людям, которые заботятся и пекутся о них.

Мы мечтаем о нашем институте развития жизни для наших сотрудников, в

котором предлагается хорошо продуманная программа по изучению Библии, курсы, тематические семинары и ежегодные конференции, для того чтобы способствовать развитию знаний, перспектив, убеждений, навыков и характера.

Мы ожидаем, что до 2020 года 7.500 человек получат диплом этого института.

Мы мечтаем о нашем еженедельном богослужении, в котором должны участвовать 5000 человек, которые не являются членами малых групп.

Мы мечтаем о группе активистов из 250 талантливых учителей, которые работают на общественных началах, которые могут видеть перспективу, имеют характер, владеют знаниями и опытом, чтобы обеспечить наши стада духовной пищей. Мы мечтаем об учебной программе по подготовке экспертов-специалистов по отдельным книгам Библии, теологов, знатоков апологетики и христианского развития. Мы мечтаем о таком дне, когда можно будет сказать: «Лучшие учителя Библии – это учителя-общественники в Сэддлбэке».

Мы мечтаем о процессе развития жизни в соответствии с возрастом: наши дети и молодежь будут воспитываться в любви у Христу и его общине, духовно расти, искать свою специализацию и понимать свое назначение в мире.

Мы мечтаем о Сэддлбэке, как модели христианского развития, когда речь действительно идет об изменении жизни, а не только о понимании. Мы собираемся предложить наши ресурсы, вспомогательные средства и тренинг тысячам других христианских общин.

Мы мечтаем о сотрудничестве с теологическими высшими учебными заведениями, для того, чтобы создать на базе общины в Сэддлбэке программу подготовки пасторов. Мы хотим научить руководителей общины 21 века, как открывать развивать и вести приходы, в которых осознаются их миссия в мире.

Цель этого почитать Христа и увеличить число его последователей, действительно похожих на него перед его пришествием (ср. Кол. 1,28)!

## Глава 19

Как члены становятся сотрудниками

Ибо мы - Его творенье, созданы во Христе Иисусе на добрые дела, которые Бог предназначил нам исполнять.

(Ефесян. 2,10)

...к совершению святых, на дело служения, для созидания тела Христова,

(Ефес. 4,12)



Наполеон однажды показал на карту Китая и сказал: «Здесь лежит священный великан. Когда он однажды проснется, тогда его уже ничто не остановит». Я верю в то, что община – своего рода спящий великан. Каждое воскресенье церковные скамейки заполняются людьми, которые ничего не могут предпринять со своей верой, разве что только «сохранить» ее.

Обозначение «активный член» описывает в большинстве общин тех, кто регулярно приходит в церковь и поддерживает ее. Ничего больше от него не ждут. Но у Бога

больше требований к христианам. Он ожидает, что каждый христианин использует

свои таланты и дарования на благо в царстве Божьем. Если мы когда-либо сможем запустить этот механизм и использовать весь гигантский потенциал талантов, ресурсов, дарований и энергии, которые «дремлют» в обычных общинах, то христианский мир буквально «взорвется» и увеличится в небывалых размерах.

Во всех общинах основная необходимость заключается в том, что использовать активность прихожан. Согласно результатам опроса Гэллопа 10% членов американских церковных приходов активны и заняты какой-либо деятельностью, в то время как 50% всех прихожан абсолютно не проявляют к этому интереса. Представьте себе эту картину! Независимо от того, насколько активно в общине призывают христиан к сотрудничеству, половина остается зрителями! Это те люди, которые говорят: «Я просто не чувствую, что меня призывают к активности.» (Иногда я спрашиваю себя, что это за призыв, когда просто заполняешь место на скамейке).

Но есть и хорошие новости, которые были установлены службой Гэллопом: 40 % всех членов выразили интерес получить какое-либо задание в общине, но их никто не спросил или они не знают, за что конкретно приняться. Эта группа – своего рода «неприкосновенный золотой запас». Если мы сможем мобилизовать эти 40% и соединить их с 10% активистов, тогда в Вашей общине 50% членов будут активны.

Разве это не здорово, что половина Ваших прихожан превратилась в преданных активистов. Большинство пасторов, если бы это произошло, наверняка пришли бы в невероятный восторг и как будто вознеслись бы на небеса.

Даже если у больших общин больше преимуществ по сравнению с малыми, но есть одна ситуация, которая мне не очень импонирует: таланту так просто затеряться в толпе. До тех пор, пока Вы не

проявите инициативу, чтобы раскрыть таланты прихожан или их опыт, точно наверняка, что талантливые христиане будут отсиживаться каждую неделю в общей массе, не представляя себе, что они могут делать. Это очень меня беспокоит и тревожит, поскольку талант, который не используется, со временем блекнет. Это как с мышцами, если их не использовать, то они слабеют.

После службы я однажды беседовал с несколькими людьми во дворе и упомянул ненароком, что нам нужен специалист, который в состоянии организовать мульти-медиа-видео для мероприятия. Человек, с которым я разговаривал, спросил: «Почему Вы не попросите ее сделать это» и показал на женщину, которая стояла в нескольких шагах от нас. Я подошел к женщине, узнал, как ее зовут и спросил, какая у нее профессия. Она ответила, что работает на фирме «Уолт Дисней», где отвечает за видеопродукцию. Почти год она посещала нашу общину. Другой раз я упомянул, что нам нужен флорист, чтобы оформить палатку для праздника матерей. Кто-то показал мне человека в толпе и сказал: «Он оформил много автомобилей к праздникам, которые даже были отмечены призами на параде роз».

Меня беспокоит, что такие таланты не используются, поскольку о них никто не знает.

Ваша община будет сильна своим ядром, состоящим из сотрудников-активистов, которые имеют различные нагрузки в приходе. Каждой общине нужна продуманная, хорошо спланированная система для того, чтобы выявить таланты прихожан, организовать и поддержать их.

Вам надо освоить, как можно подвести людей к большей активности и отдаче в

общине Христа. Только так Ваши прихожане могут превратиться из общинных активистов в сотрудников. На нашей диаграмме процесса развития жизни мы называем этот этап «довести людей до третьего уровня».

В большинстве общин усвоили концепцию, что каждый член прихода служит.

Многие особенно подчеркивают это в своих проповедях и на учебных занятиях.

Тем не менее большинство прихожан просто пассивно участвует и в норме оказывает общине только финансовую поддержку. Что требуется, чтобы публика превратилась в участников. Как превратить зрителей в участников? В этой главе

я хотел бы рассказать о системе, которую мы разработали, чтобы обеспечить активность наших членов, дать им действовать и раскрепостится.

Проведите курс по основным библейским постулатам для всех членов прихода

Я попытался подчеркнуть в этой книге, насколько важен библейский фундамент для всего, что Вы делаете. Люди должны всегда знать «почему», прежде чем Вы научите их действовать «как». Найдите время, чтобы объяснить своим прихожанам библейские основы для служения всех верующих. После этого Вы должны делать тоже самое, но методологически иначе на курсах, проповедях, семинарах, домашних библейских кружках. Действительно, никогда не прекращайте учить тому, как важно, что каждый христианин имеет свое задание в общине.

Мы обобщили наши представления о службе в нашем высказывании о миссии служения. Наше представление о том, что община опирается на 4 столпа – служение членов на общественных началах, мы можем подтвердить словами Апостола Павла (ср. Римл. 12,1-8). Мы вновь и вновь повторяем эту правду о «несущих опорах», для того чтобы она пустила корни в сердца наших слушателей.

Опора № 1: каждый христианин сотрудник.

Не каждый христианин может быть пастором, но каждый призван служить. Господь призывает всех христиан служить миру и общине. Служба в теле христовом не только возможность выбора для христиан. В армии Бога нет добровольцев – он всех нас призвал к себе на службу.

Быть христианином значит, быть как Христос. Иисус сказал: «Ибо сын человеческий не для того пришел, чтобы ему служили, но чтобы послужить и отдать душу свою для искупления многих» (Ев. от Марка, 10,45). Служить и отдавать – самые важные признаки христианского стиля жизни, который ожидается от каждого христианина.

В Сэддлбэке мы учим, что каждый христианин был создан для службы (ср. Еф. 2,10), был спасен для службы (ср. Тим. 1,9), был призван на службу (ср. 1 Петр 4,10), получил авторитет по службе (ср. Мат. 20,26-28), был подготовлен для службы (ср. Еф. 4,11-12), был использован на службе (ср. 1 Кор. 12,27), отвечал за службу и получал по службе (ср. Кол. 3,23-24).

Опора №2: каждая служба важна

В «теле христовом» нет «маленьких людей» и нет маловажных служб. Всякая служба важна. «Но бог расположил члены, каждый в составе тела, как ему было угодно. ...Не может глаз сказать руке: ты мне не надобна; или также голова ногам: вы мне не нужны. Напротив, члены тела, которые кажутся слабейшими, гораздо нужнее» (1 Кор. 12.18-22). Многие службы проходят на виду, другие – за кулисами, но все одинаково необходимы. На нашем ежемесячном семинаре для руководителей (SALT) мы подчеркиваем, что все наши службы равноценны и признаются равноценными.

Малые службы обеспечивают часто большую разницу. Самой важной лампочкой в моем доме является не люстра в нашей столовой, а маленький ночной светильник, который светит мне, чтобы я не разбил пальцы, когда ночью иду в туалет. Он маленький, но служит мне лучше самой знаменитой лампы. (Моя супруга говорит, что моя любимая лампочка зажигается в холодильнике, когда открываешь его дверь!)

Опора № 3: мы зависим друг от друга

Каждая служба не только важна, но и связана с другими. Ни один из отделов не существует в отдельности. Ни один из отделов не может обеспечить все функции, необходимые для общины, нам надо доверять друг другу и сотрудничать друг с другом. Как в играх-загадках нужен каждый элемент, чтобы представить картину более полной. Отсутствующую часть мы замечаем всегда первой. Если нарушена функция какой-либо части тела, то другие части тоже работают не так слаженно. Понимание того, что мы все зависим друг от друга – один из отсутствующих компонентов в современных христианских общинах. Мы должны сотрудничать. Индивидуализм и независимое мышление, как основные признаки нашей культуры, должны замениться библейскими концепциями всеобщей зависимости и настоящего соседства.

Опора № : служба – выражение нашего профиля (SHAPE)

Особое значение мы придаем в Сэддлбэке личностным особенностям. Для обозначения которых я придумал еще много лет назад понятие(акроним)

Shape: это пять элементов (духовные дарования, сердечность, способности, личность и опыт), которые определяют, где личность может раскрыться в служении в соответствии со своими особенностями. Когда Господь создавал

зверей, то выделил для каждого из них пространство, в котором каждый зверь может развить особые умения. Многие звери бегают, некоторые прыгают, другие плавают, роют норы, а третьи летают. Каждой зверь имеет определенную роль в зависимости от того, как бог его создал. Это же касается людей. Каждый из нас уникален по воле создателя, чтобы делать что-то определенное. Жизнь с ответственностью начинается с того, чтобы понять свои личные особенности. Вы уникальны, удивительно сложны, в Вас проявляется сочетание разных факторов. Намерение Бога относительно Вас определяет то, что Вы делаете. На Вашем служении лежит отпечаток Ваших особенностей.

Как Бог сформировал Вас для служения

Духовные дарования

Сердечность

Способности

Личность

Опыт

Если Вы не понимаете своей сущности, то тогда Вы делаете в итоге нечто, нехарактерное для Вас, не входящее в Ваш божественный план-назначение. Если

Ваши дарования не подходят к роли, которую Вы исполняете в жизни, тогда Вы чувствуете себя как квадратный колышек в круглой яме. Это напрягает как Вас, так и других в Вашем окружении. Это не только ограничивает результаты, но и разбазаривает Ваши таланты, время и энергию.

Бог постоянен относительно планов Вашей жизни. Он не стал бы наделять каждого из нас природными способностями, темпераментом, талантами, духовными способностями и жизненным опытом, если бы он использовал это после! Открывая и начиная понимать свои особенности(SHAPE), мы можем определить волю Божью для нашей жизни – тот единственный вариант, который он запланировал для нас. Если речь идет о службе, то ее функция определяется волей Бога. Бог задумал и создал вас для службы, как только вы появились на свет. В действительности он создал Вас еще до рождения.

«Ибо ты устроил внутренности мои и соткал меня во чреве матери моей.

Славлю тебя, потому что дивно я усроен. Дивны дела твои, и душа моя вполне осознает это. Не сокрыты были от тебя кости мои, когда я

созидаем был в тайне, образуем был во глубине утробы. Зародыш мой видели очи Твои; в Твоей книге записаны все дни, для меня назначенные, когда ни одного из них еще не было» (Псалмы, 138, 13-16 Надежда для всех).

#### Духовные дарования

В Библии однозначно говорится, что Господь дает каждому верующему определенные дарования, которые надо использовать (ср. 1 Кор. 12; Римл. 8; Ефес. 4). Но духовные дары представляют только часть общей картины. Духовные дары часто преувеличиваются, а другие равнозначные факторы преуменьшаются. Естественные способности, с которыми Вы рождаетесь, даются тоже Богом. Как и Ваш опыт и природные черты Вашей личности. Духовные дары открывают только часть Божьего Замысла, но не все.

В большинстве общин говорят: «Найди твои духовные дары и ты узнаешь, какое задание ты можешь взять на себя в общине». Это опять неверно. Я убежден в противоположном: начинайте экспериментировать с разными заданиями и только тогда Вы откроете свои дарования. До тех пор пока Вы действительно не вовлечены в служение, Вы не узнаете, в чем вы особенно хороши. Вы можете перечитать все книги, а так и не узнаете, в чем Ваши способности. Я придаю совсем незначительное значение многим, сегодня доступным книгам или тестам, при помощи которых Вы можете определить свои духовные дарования.

Во-первых, опросники и тесты требуют стандартизации, что отрицает уникальность того, как Бог обращается с жизнью каждого. Те в Вашей общине, у кого есть дар Евангелизации, возможно выражают его иначе, чем это делает Билли Грэхем со своим талантом проводить Евангелизацию. Во-вторых, Вы не найдете определения для большинства духовных даров, которые приводятся в Новом Завете, поэтому современные определения произвольны и однобоки в зависимости от конфессии.

В-третьих, чем более зрелым становится христианин, тем вероятнее, что проявятся признаки целого ряда ее или его дарований. Он покажет себя сердечным служителем или она станет служить добровольно, благодаря зрелости, в не дарованию. Когда я был подростком, то взял опросник, чтобы открыть в себе духовные таланты и выявил, что у меня была одна единственная склонность к мученичеству. Я подумал: «Как здорово, это дарование, которое можно использовать однажды в жизни. Я мог пройти сотни тестов и никогда не обнаружить, что я способен быть хорошим учителем и

проповедником». Этого я тогда не выяснил, поскольку еще не учительствовал и не проповедовал. Только тогда, когда я получил возможность говорить, увидел результаты, получил подтверждение из уст других и решил, что бог призвал меня к этому.

Сердечность. В Библии слово сердечность используется для обозначения ядра

нашей мотивации, интересов, желаний, интересов и склонностей. Наше сердце влияет на то, что мы говорим (ср. Мт. 12,34), почему мы чувствуем так, а не иначе

(ср. Пс. 37,4) и почему мы ведем себя таким образом (ср. Притчи, 4,23).

С точки зрения психологии сердце у каждого из нас сокращается уникальным образом. Каждое сердце бьется слегка иначе. Точно так же Господь дал каждому из нас уникальную эмоциональность, наше сердечко начинает стучать, когда мы сталкиваемся с видами деятельности, темами или обстоятельствами, которые нас интересуют. Мы инстинктивно проявляем глубокие чувства, если речь идет об определенных темах, и равнодушны к другим вещам. Это называют склонностью

или страстью. Есть определенные сферы, которыми мы страстно интересуемся, и прочее, что нам не так интересно. Это выражение нашего сердца.

Данная Вам Богом эмоциональная склонность действует, как внутренний пульт управления в Вашей жизни. Это определяет, что Вас интересует, приносит наивысшую удовлетворенность и исполнение. Это мотивирует Вас придерживаться определенных видов активности, тем, ситуаций. Не игнорируйте свои естественные интересы. Люди редко достигают чрезвычайно высоких результатов в областях, где они не получают удовольствия. Люди, которые чего-то достигают, как правило, те, кому их деятельность приносит наслаждение.

У Бога был замысел, когда одарил Вас вашими интересами. В Вашей эмоциональности и сердечности заключаются ответы на вопрос, как понимать его намерения относительно Вашей жизни. Бог дал Вам сердце, но Вам решать, на что

Вы этот дар разменяете: на добро или зло, на своекорыстные цели или, чтобы служить Богу и другим людям. В первой книге Царств (12,20) говорится «служите Господу всем сердцем Вашим».

Способности

Способности это природные таланты, с которыми Вы рождаетесь. У некоторых людей имеется естественная способность обращаться со

словами: они рождаются и уже умеют говорить! У других есть природные способности атлетов – отличная координация движений ( Лучшие тренеры в мире не смогут вывести Вас на уровень баскетболиста Майкла Джордана, когда он играет на поле). Некоторые умеют просто обращаться с цифрами: у них мышление математиков и они не могут понять, почему другие люди не в состоянии осилить дифференциальные уравнения!

Мы находим в Ветхом Завете пример, как Бог «исполнил его (человека) духом Божиим, мудростью, разумением, ведением и всяким искусством» (Исход 31, 3), чтобы достичь своих целей. В этом случае были использованы искусственные способности, чтобы создать храм. Мне кажется интересным, что музыкальные способности не включаются в духовные, но это, конечно, естественные способности, которые Господь использует на службе. Интересно, что Бог дал людям способность зарабатывать деньги: «...но чтобы помнил Господа, Бога твоего, ибо он дает тебе силу приобретать богатство» (Втор. 8,18).

Одно из самых распространенных извинений, которые люди приводят в объяснение, почему они малоактивны, что у них нет способностей для этого.

Нет ничего более далекого от правды: исследования, проведенные в национальных масштабах, показали, что у «человека со средними способностями» их насчитывается от 500 до 700! У проблемы две стороны. Во-первых, люди должны стремиться к тому, чтобы открыть свои способности. У многих проявляются качества, о которых они не подозревали. Во-вторых, им надо участвовать в жизненном процессе, который способствует тому, что они реализуют свои способности в нужном направлении.

В Вашей общине есть люди с самыми разнообразными способностями, но которые не используются: они могут мотивировать других, делать опросы, писать, заниматься садоводством, проводить интервью, агитировать, оформлять, планировать, развлекать, ремонтировать, рисовать, даже варить. Эти таланты нельзя разбазаривать. «Служения различны, а господь один и тот же» (1 Кор. 12,5).

Личность

Ясно, что Господь не штамповал людей по одному образцу. Он любит разнообразие. Он создал интровертов и экстравертов. Он создал людей, которым нравится рутина, и их полную противоположность – тех, кто любит разнообразие.



Некоторых он сделал мыслителями, а других – «сентименталистами». Он произвел людей, которые лучше всего работают, когда только им дается задача, и тех, кто оптимально раскрывается только в команде. В Библии имеется много примеров, что Господь используется все человеческие типы. Апостол Петр был сангвиником. Павел – холериком. Иеремия был меланхоликом. Если Вы рассмотрите личностные характеристики его двенадцати учеников, которые Иисус выбрал, то легко понять, почему иногда возникают конфликты между людьми.

Для служения нет «правильного» или «ложного» темперамента. Нам нужны все виды личностей, чтобы община была сбалансированной и источала только ей присущий «аромат». Мир был бы скучным местом, если бы имелся один запах ванили. Знатки парфюмерии знают, из какого разнообразия компонентов создается характерный запах. Ваш личностный тип определяет, где и как Вы используете свои духовные дарования и способности. Например, у двух людей имеется талант к евангелизации, но поскольку один –экстроверт, а другой – интроверт, это дарование раскроется по-разному.

Люди, которые работают с деревом, знают, что легче работается по ходу волокна, чем против. То же самое, если Вы вынуждены служить так, как не соответствует Вашему личностному типу; по этой причине возникает напряжение и недовольство. Вам надо больше напрягаться и затрачивать энергии, и тем не менее результаты будут хуже. Поэтому никогда не получится подражать другому в служении – у Вас другой тип личности. Господь создал Вас, чтобы Вы были сами собой! Вы можете многому научиться у того, кем Вы восхищаетесь, но все полученные уроки Вы пропускаете через себя.

Если Вы служите в соответствии со своим типом личности, которой наделил Вас Господь, то Вы будете испытывать удовлетворенность, чувство самореализации и пожинать плоды своей активности. Это хорошее чувство – делать то, для чего Вас создал Господь.

Опыт

Господь никогда не разбрасывается опытом. Апостол Павел напоминает нам об этом: «При том знаем, что любящим Бога, призванным по его изволению, все содействует к благу» (Римл. 8,28). В Сэддлбэке мы помогаем людям при этом поразмышлять о пяти видах опыта, которые влияют на то, для какого вида служения Вы созданы лучше всего: 1 школьный опыт: какие были ваши любимые предметы в школе? 2 Профессиональный опыт: какие задания доставляли Вам

больше всего удовольствие и где Вы получали наилучшие результаты.

3. Духовный опыт:

Какой важный или решающий опыт у Вас в общении с Богом? 4. Опыт в служении:

Как Вы служили Богу в прошлом? 5. Болезненный опыт: В чем заключались проблемы, обиды и испытания, которые стали Вашими жизненными уроками.

Возможно, что Вы хотели бы получить другой личностный тип, но тогда задумайтесь о том, что Ваш профиль был создан не в результате Вашей активности, но создан творцом на небесах в единственном варианте. Попробуйте открыть для себя в этом его любовь к Вам и больше не ропщите, ведь для этого случая Апостол Павел нашел достаточно жесткие слова: «А то кто, человек, что спорить с Богом? Изделие ли скажет сделавшему его: «зачем ты меня так сделал»? Не властен ли горшечник над глиною.» (Римл. 9,20-21. Выделено автором). Вместо того, чтобы пытаться придать себе новую форму, Вы должны радоваться тому, какими Вас сделал Бог.

Вы достигнете наивысшего исполнения и эффективности в своем служении, если используете свои духовные дарования и способности в области деятельности, которая Вам ближе всего, и в которой наилучшим образом проявятся Ваша личность и Ваши опыт. Если Ваш вид деятельности подходит Вам, то Вы поймете, что Ваша служба действительно приносит плоды. (Если Вам интересно объяснение концепции SHAPE в деталях, то прослушайте это на моих кассетах из серии: «Значение Вашего создания».)

Рационально организуйте свою деятельность.

После того как был заложен фундамент Вашей службы на общественных началах, следующий шаг в том, чтобы рационально организовать свою деятельность. Важная причина, почему многие члены общины пассивны, заключается в том, что они так заняты на приходских встречах, что на действительное служение не остается времени. Я часто спрашивал себя, что нам останется от христианства, если бы мы отменили все встречи. В конце концов Иисус не говорил: «Я пришел к вам, чтобы вы могли собираться на встречи». Но если Вы спросите средне-статистических неверующих, что им бросается в глаза из жизни христианских соседей, то они наверняка ответят: «Они ходят часто на встречи». Это ли то, почему мы хотим стать знаменитыми?

Я считаю, что средне-статистическая община стала бы здоровее, если бы отменили

половину встреч, чтобы осталось больше времени для служения и контактов с людьми, которые еще не стали христианами. Одна из причин, почему члены общины не рассказывают своим соседям о своей вере заключается в том, что они их не знают!

Несколько лет назад организация Ропера провела опрос о свободном времени американцев. Они выяснили, что у американцев стало меньше свободного времени в 90-е годы по сравнению с 70-ми годами. Средний американец имел в 1973 году 26,2 часов свободного времени. До 1987 года это количество уменьшилось до 16,6 часов в неделю. На 10 часов меньше в неделю! В настоящее время это число еще меньше.

Самое важное, что человек может дать своей общине, это время. Поскольку у людей меньше свободного времени, то мы заключаем, что мы должны использовать это время, если они предлагают его нам, наилучшим образом. Если ко мне приходит член общины и говорит: «Пастор, у меня есть 4 часа в неделю, которые я могу посвятить общине», тогда было бы последним делом отправить его заседать в какой-нибудь комитет. Я хотел бы, чтобы они работали с людьми и развивались, а не прозябали в каком-нибудь правлении. Объясните своим членам разницу между служением и управлением. Управление-это «общинная работа»: бюджет, здания, организационные вопросы и т.д. Служба

- это «работа общины»: чем больше людей Вы включаете в решение вопросов поддержания общины, тем больше Вы разбазариваете их время, отвлекаете их от работы и создаете почву для конфликтов. Если Вы заставляете прихожан сотрудничать в управлении общины, то часто происходит, что они думают, что выполнили свою миссию, если они принимают участие в решении управленческих вопросов в приходе.

Распространенная ошибка, которую делают во многих приходах, заключается в том, что умнейших и лучших людей превращают в бюрократов, заставляя их участвовать в еще большем количестве заседаний. Вы просто загоняете человека, назначая постоянную смену заседаний. У нас в Сэддлбэке нет комитетов и правлений. Но у нас существует 79 разных служб!

Какая разница между комитетом и службой? В правлении дискутируют, на службе что-то делают. В комитетах обмениваются аргументами, а на службе действуют. В правлении получают, а на

службе служат. В правлении говорят и взвешивают аргументы, а на службе работают и заботятся о чем-то конкретном.

В правлении дискутируют о нуждах, на службе справляются с ними. В правлении принимают решения в ожидании того, что другие люди их осуществят. В Сэддлбэке те, кто осуществляет решения, принимают их.

Люди, которые служат, могут также принимать свои собственные решения на этой службе. Мы не видим разницу между авторитетом и ответственностью, но доверяем людям в обоих случаях. Это делает правление ненужным. Мы не разрешаем принимать решения тем, кто не служит. Кто же выполняет тогда работу управленцев в Сэддлбэке? Ее выполняют оплачиваемые сотрудники. Таким образом мы не разбрасываемся ценным временем наших членов. Люди умеют ценить то, что время, которое они добровольно отдают, используется в общине с пользой.

Я уверен, что Вы понимаете, насколько радикален это подход. Сэддлбэк имеет совсем другую структуру, по сравнению с большинством общин. В типической общине члены пекутся об управлении общины, а от пастора ждут, что он выполняет всю службу. Неудивительно, что община не может расти. Пастор работает на грани своих возможностей. Не может быть такого, чтобы один человек мог служить на благо потребностей и нужд других в общине. Он превращается в «выжатый лимон» и вынужден перейти в другую общину, чтобы отдохнуть.

В задачи моей книги не входит описание всех моих мыслей по структуре общины, но я хотел бы попросить, чтобы Вы задумались над следующим вопросом: что общего в понятиях Комитеты, Выборы, Право Большинства, Правление, Член Правления, Парламентские Методы, Голосование и Голос на выборах. Ни одно из этих понятий не упоминается в Новом Завете! Многие общины построены по образцу демократических органов и в результате большинство из них увязает в Бюрократии, как и правительство. Пока что-то сдвинется с места, проходит целая вечность. Придуманные людьми структуры отвлекли от здорового роста больше общин, чем Вы можете себе представить.

Даже если структура Вашей общины не обеспечивает ее роста, то она контролирует скорость и объем его. В каждой общине должны решить в конце концов, должна ли обеспечивать их структура контроль или

рост. Это одно из наиважнейших решений, которые Ваша община когда-либо принимала. Чтобы Ваша община могла расти, как пастор, так и члены прихода должны снять с себя функции контроля. Прихожане должны расстаться с контролем над руководством, а пастор прекращает контролировать службу. В противоположном случае одна из обеих сторон превратится в тормоз роста. Если в общине однажды собирается более 500 членов, то ни один человек или правление не в состоянии знать, что происходит в общине. Я уже несколько лет не знаю всего, что происходит в Сэддлбэке. Я и не должен знать всего. Вы может быть спросите: «А как Вы контролируете тогда?» Мой ответ: «Я этого не делаю, Это не моя задача, контролировать общину». Есть большая разница между руководить общиной и контролировать ее. Наши пасторы и наши сотрудники отвечают за то, что община четко и ясно придерживается христианского учения, но текущие решения принимают люди, которые действительно служат в общине.

Если Вы серьезно заинтересованы в том, чтобы мобилизовать Ваших членов на службу, тогда Вам надо так построить систему отношений в приходе, чтобы максимальное время приходилось на действительное служение, при этом сократите расходы на управление в общине. Чем больше бюрократические структуры, тем больше требуется времени, энергии и денег на то, чтобы их поддерживать, вместо того, чтобы можно было инвестировать в служение для людей.

Если Вы освободите людей от управления и для служения, то таким образом Вы создадите радостную и гармоничную атмосферу в приходе, и поднимите моральный уровень. Удовлетворенность приходит от служения, а не от управления общины. Если Вы поставлены богом, чтобы изменить жизнь, то это окажет влияние на Вашу жизненную позицию.

На войне самая высокая мораль и чувство товарищества у тех, кто стражается на передней линии фронта. У Вас нет времени спорить друг с другом и жаловаться, если Вам надо увертываться от пуль. А в тылу, за десять миль от передовой, солдаты жалуются на еду, отсутствие душа или развлечений. Условия далеко так не плохи, как на передовой, но люди настроены критически, потому, что они не заняты борьбой. Если я сталкиваюсь с критически настроенными и ворчливыми

христианами, то я делаю вывод, что они не служат. Самые большие ворчуны в общине, как правило, члены комитета, которым и делать больше нечего.

В тех немногих случаях, когда Вам действительно нужен комитет, чтобы разобраться с каким-то вопросом или проблемой, тогда Вам надо создать для этой цели комитет, у которого определена цель и назначены сроки ее выполнения.

Определите лимит времени, после которого этот комитет распускается. Большинство постоянных комитетов затрачивают впустую огромную энергию для назначенных, но пустых встреч. Не проводите голосование по назначению на должности. Есть целый ряд причин, почему мы в Сэддлбэке не проводим голосование, когда назначаем на должности. Кандидаты не сталкиваются с личной конкуренцией. Если Вы проводите голосование по назначению на должность, тогда Вы изначально исключаете людей, которые боятся, что их отвергнут. Застенчивые люди или малоуверенные люди, никогда добровольно не проявят инициативу, потому что они боятся, что община или комитет отклонят их кандидатуру.

Новым службам требуется достаточно времени на развитие. Если Вы публично заявляете о новой службе, то в начальной фазе эта инициатива очень уязвима. Один единственный критический голос достаточен, чтобы искоренить эту идею, прежде чем эта идея получит развитие и укоренится и «начнет приносить плоды».

Новые члены могут скорее включаться в работу. Голосование ставит новичков в невыгодную позицию. Новый член общины возможно лучше всего подходит для службы, но он или она не известны комитету, который контролирует процесс допуска. Я видел, как талантливые люди годами пребывали в пассивности, поскольку они не входили в круг прихожан «со стажем». Благодаря этому на службу не приходят люди, которые руководствуются мотивами престижа или влияния и заинтересованы только в определенных позициях. Если Вы исключаете голосование, то к Вам приходят люди, которые действительно заинтересованы служить, а не только приобрести титул. Один мужчина однажды пожаловался мне: «Я ухожу из общины, потому что хочу стать председателем правления, а в Сэддлбэке только один комитет!» Он был по крайней мере честным. Он нашел маленькую общину, где он приобрел «звонкий титул» и стал «большим человеком» среди немногих. Его вообще не интересовала служба, речь шла только о его персоне.

Если люди не справляются с работой, то им проще найти замену. Если Вы публично назначаете людей, то Вы должны их публично освободить от занимаемой должности, если они проявляют некомпетентность или низкий моральный уровень. В современном мире это проблематично по политическим, корпоративным или юридическим причинам. Многие эгоцентричные люди скорее расколют общину на два противоположных лагеря, чем сдадут свои позиции. Они найдут себе возможно еще поддержку для демонстративного ухода. Если Вы не проводили голосование по назначению, то можно благоразумно прореагировать на ситуацию. Вы можете быстрее реагировать на инициативы.

Если появляется прихожанин с великолепной идеей служения, то не надо ждать до следующего заседания в приходе, чтобы осуществить ее. В нашей общине нередко служение начиналось сразу после богослужения, на котором идея озвучивалась в моей проповеди. Люди, которые интересуются этим, встречаются в нашем внутреннем дворе и работа сразу же начинается.

Однажды ко мне подошла женщина и сказала: «Нам нужна служба по молитвам». Я ответил ей: «Я тоже так считаю! Вы можете это организовать!» Она спросила: «Меня должны для этого избрать или я должна пройти через процедуру допуска?» У нее было такое представление, что ей надо для этого преодолеть всевозможные административно-политические препятствия. Я сказал: «Конечно, нет! Просто объявите об учредительном собрании на доске объявлений общины и начинайте!» Она так и сделала.

Другой раз ко мне подошел человек и сказал: «Нам нужна группа помощи для тяжело больного раком пациента.» Я ответил: «Великолепная идея! Начинайте сами помогать.» Он это сделал. Однажды другой человек сказал мне: «Я не могу обучать и не могу петь, но я могу проводить ремонтные работы по дому и столярничать. Я хотел бы организовать службу под названием «Помощь по дому» и бесплатно устранять бытовые неполадки в домах вдов из нашей общины». Дело в том, что не надо согласовывать вопрос, может ли прихожанин использовать свои умения, которые он получил от бога, в общине. Всегда, когда кто-нибудь в общине выражает подобное желание, мы даем ему такую возможность.

Организуйте процедуру поддержки инициатив прихожан.

Включение прихожан в разные виды деятельности при общине должно стать постоянным процессом, а не единичной акцией. Этот процесс развития состоит в Сэддлбэке их трех этапов.

Месячный курс. Каждый месяц мы предлагаем курс 301: открыть свое назначение в общине (4 часа), сообщить прихожанам библейские основы служения,

рассказать о концепции Шейп и многочисленных возможностях для служения, которые имеются в Сэддлбэке. Он проходит каждый месяц во второе воскресенье после обеда, продолжается с 16 часов до 20:30 и включает получасовой перерыв с бесплатным обедом для тех, кто принимает в нем участие. Он проводится в общине параллельно с курсами 101 (членство в общине) и 201 (христианская зрелость). Мы сообщаем об этом курсе населению и проводим рекламную кампанию. Процедура нахождения задания: Эта процедура включает 6 этапов: 1. участие в курсе 301; 2. принятие решения и подписание договора; 3. заполнение личного листка Шейп (профиль); 4. личная беседа с консультантом, чтобы найти 3-4 близких вида деятельности. 5. встреча с сотрудником или руководителем на общественных началах, который курирует службу, которая Вас интересует.

6. принятие участие в одной из встреч(SALT).

Процедура поддержки инициатив должна быть направлена на то, чтобы воодушевить людей, а не для того, чтобы заполнять позиции.

Вы приобретете симпатии тех, кого вы включаете в активную деятельность, если Вы будете учитывать характерные особенности индивидуумов, а не потребности организаций.

Задумайтесь о том, что служение имеет непосредственное отношение к людям, а не программам.

Сотрудники, которые курируют это процесс. Людям требуется индивидуальное внимание и поддержка, когда они пытаются найти ту службу, для которой они созданы. Это не получится, если просто принять участие в семинаре.

Каждый член заслуживает личной опеки.

Эта работа по развитию инициатив, курируется в Сэддлбэке пастором, который несет персональную ответственность, и сотрудниками его команды, которые работают на общественных условиях. Они проводят беседы с прихожанами, которые уже сориентировались и составили программу, и помогают им найти лучшее место для службы. Они поддерживают также тех, кто хочет начать новую инициативу. Если бы мне пришлось сегодня создавать новую общину, то одну вещь я бы точно поменял: с самого начала я бы нашел работника на



общественных началах, который умеет общаться с людьми, и подготовил бы этого человека для того, чтобы помогать людям находить свое место в общине. Это не оплачиваемое место, но вам надо найти подходящего человека, у которого есть талант общения с людьми.

#### Служебный договор

После того, как я принял решение о сотрудничестве воспитании привычек, которые необходимы, чтобы стать духовно зрелым человеком, и в согласии со служебными лозунгами общины Сэддлбэк, я обязуюсь.....

... найти свой собственный путь служения в общине и сотрудничать в той сфере, для которой я создан.

.... подготовиться к службе, приняв участие в курсах SALT и семинарах 101,201,301.

... проявить себя в службе, сотрудничая на второстепенных должностях, если община во мне там нуждается.

... сотрудничать с представителями других служб и ставить благо общины выше собственных интересов.

Подпись..... Дата....

Этим подтверждается, что.... сотрудник, уполномоченный Церковью Общины в Долине Сэддлбэк, стоит за Христа и знает об ответственности и правах, связанных с этим.

... Рик Уоррон, пастор....

#### Организуем тренинг на месте службы

Если люди однажды начали сотрудничать с общиной, то им нужен тренинг на месте службы. Учиться, одновременно выполняя практическое задание, много важнее, чем подготовка перед началом службы. В Сэддлбэке мы обеспечиваем только минимальный тренинг перед началом службы, поскольку считаем, что люди не могут задать правильные вопросы до тех, пока они действительно не участвуют в служении.

Другая причина, почему мы не проводим подготовку перед службой, заключается в том, что мы хотим как можно быстрее включить людей в действительный процесс служения. Продолжительный тренинг по подготовке к службе способствует тому, что люди теряют первоначальный энтузиазм: они уже устали, прежде чем успели

начать! Я установил, что есть тип людей, которые готовы заниматься 52 недели, прежде чем они приступят к службе, но они не очень работоспособны, когда наконец начинают служить. Это в основном «профессиональные учащиеся», которым большее удовольствие доставляет учеба, чем службы. Мы хотим, чтобы люди «погружались в служение», поскольку только тогда у них будет высокая мотивация научиться «плавать». Лучшее начало, когда начинаешь немедленно. Основная часть нашей подготовительной программы для любителей называется

SALT. Это двухчасовая встреча-тренинг, которая проводится каждый первый воскресный вечер для активистов нашей общины. Эта встреча включает продолжительное время для молитвы, для признания всех служб, свидетельства

из жизни, представление новых работников на общественных началах, молитва в группах, обмен новостями для «посвященных», служебный тренинг и мое послание о наших ценностях, характеристиках и способностях, которые требуются на службе. Эти ежемесячные послания нашим работникам мы называем «зарядкой для руководства»; они записываются на кассету, так что каждый, кто пропустил встречу, может прослушать ее позднее. Эти послания распространяются также

среди других общин нашей информационной службой. На этих семинарах (SALT)

мы присуждаем ежемесячный приз «Убить великана» для нашей сотрудников на общественных началах, которым удалось преодолеть за прошедший месяц большую проблему. В качестве дополнения к этому семинару мы предлагаем целый ряд курсов-тренингов в рамках нашего Института развития жизни для представителей разных служб.

На этих курсах (уровень 300) обучают разным навыкам, необходимым на службе, и готовят людей к тому, чтобы сотрудничать в наших многочисленных служебных отделах общины. Например, курс 302 называется «Ты будешь руководителем малой группы». Есть и другие курсы-тренинги для сотрудников по работе с молодежью, детьми, музыкальный отдел, «забота о душе» и курсы для руководителей на общественных началах, чтобы дополнить перечень.

Никогда не начинайте службу без руководителя

Мы никогда не создаем сначала рабочее место, чтобы потом его заполнить. Эта модель не работает. Критическим фактором на новой службе является не идея, но  
Руководство. Каждая служба держится благодаря руководителю или «валится» с ним. Без хорошего руководителя служба будет просто «числиться» или принесет возможно больше вреда, чем пользы.  
Доверяйте божественному плану. Руководство в Сэддлбэке никогда не запускает просто так новую службу. Мы предлагаем идею, даем ей созреть, пока Бог не пошлет нужного человека, чтобы руководить службой. Я уже упоминал, что у нас не было отдела по работе с молодежью, пока община не выросла до 500 человек – посетителей богослужений, и у нас не была организована работа с одинокими людьми, пока наша община не стала насчитывать 1000 человек.  
Почему? Потому что Господь не обеспечил руководителей этих групп. Важно никогда не загонять людей на службу, поскольку в этом случае Вам придется до «конца жизни службы» решать проблему мотивации. В большинстве малых общин загоняют себя в цайт-нот, пытаюсь сделать много. Вместо этого Вам надо ждать и молиться, пока Бог не пошлет вам человека, который лучше всего подходит для того, чтобы руководить определенной службой. Для руководителя общины очень важно видеть перспективу ее развития. Солидный рост требует времени. Если Вы занимаетесь историей Апостолов, то Вы отметите, что каждая организация возникала по инициативе Святого Духа. Ни разу Вы не найдете в Истории Апостолов людей, которые создали организацию, а затем стали молиться «Господи, а сейчас благослови нашу идею!» Вместо этого Бог начинает волновать сердца людей, потом возникала небольшая служба, а по мере ее роста дополнялись соответствующие структуры.  
Точно так же развивалась каждая из наших служб в Сэллбэке. Отдел по работе с женщинами начинался, например, на Библейских занятиях, которые супруга Кей проводила у нас дома. Он все рос и развивался, пока не появилась структура и сотрудники. Эта модель повторялась всегда.

Определите минимальные требования и направления работы  
Очень важно принять решение о минимальных требованиях, поскольку благих намерений недостаточно, если работаешь с людьми. В

Сэддлбэке у нас есть описание задач для каждой позиции и на каждой службе, в которых разъясняются

такие темы, как необходимое время, какие средства имеются в распоряжении, какие есть правила, рекомендации для поддержания авторитета и общения, и ожидаемые результаты. Требования должны быть сформулированы просто и ясно; не теревите людей без нужды, заставляя их отсиживать на долгих заседаниях или проходить долгие процедуры. Допускайте столько свободы, насколько это возможно. В нашей общине каждый член, который прошел курс 301 и участвовал в дискуссии (SHAPE), может начать новую службу, если согласен придерживаться

трех основных правил.

Правило 1. Не ожидайте от офисных сотрудников поддержки Вашей идеи. Люди часто говорят такие вещи, как «У меня есть отличная идея для общины» или «Нам надо что-то делать». Я всегда вас прошу выяснить, кого вы имеете в виду под «мы». Если люди говорят: «Община должна...», то имеют в виду «Пастор и сотрудники должны...». Мне кто-то сказал однажды: «Я почувствовал такое сострадание к заключенным в тюрьме, что пошел туда и стал проводить библейскую работу. Я думаю, что община должна что-то сделать для этих людей!» Я ответил ему: «Мне кажется. Что община уже что-то сделала. Вы – община!». На следующей неделе я сказал перед всей общиной: «Я вас отпускаю навестить тех, кто сидит в тюрьме, дать голодным еду, обеспечить бедных одеждой и предложить бездомным крышу – и Вам не надо даже сообщать об этом. Просто сделайте это! Представьте общину от имени Христа! » Это служение не требует опеки со стороны сотрудников. Помогите людям понять, что они – община!

Правило 2. Служба должна быть согласована с постулатами веры, ценностными представлениями и философией служения общины. Если Вы допускаете создание служб, которые идут не в ногу с общиной, тогда они действительно становятся препятствием для того, что Вы делаете и может быть даже вредят свидетельству Вашей общины. В Сэддлбэке мы особенно осторожно общаемся со службами, которые поддерживаются другими организациями кроме нашей местной общины.

У этих организаций часто бывают планы, которые очень отличаются от наших, из-за чего можно легко нарушить принцип лояльности.

Правило 3. Не разрешается собирать пожертвования. Если каждой службе разрешить собирать пожертвования, то вход в Вашу общину превратится в базар.

Везде будет что-то продаваться, будут предлагать помыть машину. Завяжется сильная конкурентная борьба вокруг темы денег, и ваши прихожане «будут источать недовольство» из-за постоянных прошений и торговых трюков. Важен общий бюджет, чтобы иметь дружную общину. Руководители каждого служебного отдела должны подвергать свои финансовые потребности экспертизе в рамках общего приходского бюджета.

Будьте великодушны, если кто-то хочет прекратить или поменять службу.

Для того чтобы, уйти со службы, вам надо или умереть, или уйти из общины или быть готовым жить с сильным чувством вины. Мы должны разрешить людям устраивать себе годовой отпуск или менять службу, не чувствуя вины. Иногда люди на службе выдыхаются, или им нужна смена ритма, или просто перерыв. Независимо от причины, им нужна замена.

Мы никогда не привязываем человека к одной службе. Решение, сотрудничать на какой-то службе не высечено на камне. Если у кого-то пропал интерес к определенной службе или выяснилось, что человек не подходит, то мы поощряем людей, что-то поменять, не чувствуя стыда или каких-то угрызений совести.

Дайте людям свободу для эксперимента, возможность попробовать себя в разных

альтернативных инициативах. Я уже говорил в одном месте, мы верим в то, что

лучший путь в том, чтобы раскрыть свой талант, экспериментируя с разными службами. Даже если мы, как правило, просим о годовом служебном обязательстве, но никогда не настаиваем на этом. Когда люди замечают, что они не подходят к этой службе, мы не навязываем им чувство вины, за то, что они прекращают. Называя это экспериментом, мы поощряем их попробовать что-то еще. Каждый год во время нашего месячника сотрудничества на добровольных началах каждый член поощряется, попробовать новую службу, если он недоволен той, на которой он находится в данное время.

Доверяйте людям, сочетая авторитет с ответственностью

Людей можно настроить на то, чтобы они служили продолжительное время, если развивать у них чувство ответственности. Я хотел бы повторять это, как можно

чаще: Вы должны разрешать руководителям служб, принимать их собственные решения, не навязывая волю какого-нибудь совета. Например, Вы должны, оставить на усмотрение всех сотрудников в отделе ухода за детьми все решения о том, как должны выглядеть детские помещения, какие детские кровати надо использовать, сколько кроваток надо купить, и какие методы использовать, когда родители приводят детей в группу. Люди, которые заняты на этой службе, примут лучшие решения, чем какой-либо совет, который пытается все контролировать на расстоянии. Люди реагируют на ответственность. Они растут и развиваются, если им только доверять. Но если вы обращаетесь с ними, как с малыми детьми, то Вам надо будет пеленать и кормить их с ложечки всю жизнь. Если вы сочетаете авторитет с ответственностью, то Вы будете удивлены, насколько талантливы Ваши люди. Люди всегда настолько способны, насколько им позволяет система.

Каждая служба на общественных началах в Сэддлбэке имеет связь с офисными работниками, но мы остаемся в стороне, насколько это можно.

Люди всегда настолько способны, насколько им позволяет система. Рассчитывайте только на самые лучшие качества своих прихожан и доверяйте им на службе. Во многих общинах так боятся пожара в лесу, что только и делаю, что тушат каждый маленький костер, который может так согреть прихожан. Если Вы пастор, то Вам надо разрешить своим прихожанам делать ошибки. Вы способствуете тому, что в людях проявляется лучшее, когда Вы сталкиваете их с проблемными ситуациями: они контролируют ее и приобретают признание за это. В начале нашего проекта в Сэддлбэке я и Кей помогали прихожанам буквально во всем: оформить помещения, после этого все убрать, напечатать информационный листок, почистить туалет, сварить кофе, подготовить таблички с именами и т.д.

Все наше оборудование я разместил в нашем гараже: детские кровати, музыкальную установку. Каждое утро в воскресенье я арендовал грузовик, чтобы доставить это оборудование в школу, где мы снимали помещение. В первые годы я работал часто по 15 часов в день и наслаждался каждой минутой. Но когда прошло несколько лет, я понял, что мне не хватает энергии. Община выросла, а я все еще пытался вникать в каждую деталь и каждый вопрос. Я был близок к тому, чтобы эмоционально и физически «перегореть». На одном богослужении я сообщил прихожанам, что я истощен и не могу больше руководить общиной и одновременно вникать во все вопросы.

Я сказал, что господь не ждет от меня того, чтобы я все делал один. В Библии ясно сказано, что задача пастора организовать прихожан на служение. Я сказал: «Мы заключаем сделку, Если Вы согласны с тем, чтобы взять службы в приходе на себя, то я побеспокоюсь о том, чтобы Вы получали духовную пищу.» Людям понравилось это предприятие, и в тот же вечер мы подписали договор, что они с этого дня выполняют все службы, а я буду давать им духовную пищу и руководить. После того, как мы приняли это решение, в Сэддлбэке произошел «демографический взрыв».

С первого дня моей работы в Сэддлбэке в мои планы входило, что я передам службы в руки прихожан. Всегда, когда создается община, как правило, пастор поначалу все держит в своих руках. Но цель заключается в том, чтобы как можно

быстрее вывести общину из этой зависимости от пастора. По мере роста общины я препроводил многие вопросы в ведение сотрудников на общественных началах или наших офисных сотрудников. Сегодня у меня только две задачи, за решение которых я несу ответственность: руководить и давать духовную пищу – и даже эти обязанности я разделяю с шестью другими пасторами. Наша пасторская команда помогает мне руководить общиной, а наша проповедническая группа поддерживает меня и помогает нести ответственность за проповеди. Почему? Потому что я твердо уверен в том, что община никогда не планировалась быть сценой для одного актера-суперзвезды.

Мы все видели, что происходит, если блестящая служба воздвигнута вокруг одного лица. Если этот человек умирает, или уезжает, или совершает моральный проступок, то служба свертывается. Если бы я сегодня умер, то Сэддлбэк продолжал бы расти, поскольку он в замыслах божьих, а не в человеческих планах. Мы потеряли бы тысячи тех, кого я называю «евангельские группки» - это представители маргинальных групп в массе посетителей богослужений, которые охотно приходят послушать меня. Но все равно остались бы тысячи преданных членов общины, прихожан истово служащих и ядро общины.

Предлагайте необходимую поддержку

Не ждите от людей большого успеха без Вашей поддержки. Каждая служба, построенная на общественных началах требует инвестиций.

Предлагайте материальную помощь

Службам, построенным на общественных началах, нужны копировальные автоматы, бумага, разные материалы, вспомогательные средства, телефон, место, где люди могли встречаться. Мы планируем на будущее, что в нашем здании будет большое помещение, в котором будут находиться наши «инкубаторы служб» - небольшие боксы для координаторов служб на общественных началах, где будут стоять стол, телефон, компьютер и факс для работы. Архимед сказал: «дайте мне точку опоры и я переверну мир». Для нас так же важны наши службы на общественных началах, как и постоянные оплачиваемые работники. Если мы даем людям помещение, то они понимают: «Важно то, что они делают».

Предлагайте общение в виде поддержки

Общайтесь так, чтобы остаться в контакте со своими сотрудниками.

Те же вспомогательные средства, которые мы используем, чтобы поддерживать контакт с нашими сотрудниками (открытки с приглашением, телефонные звонки, доклады пасторов, которые работают на добровольных началах) также очень важны.

Окажите необходимую поддержку через рекламу

Очень важно, чтобы ваши услуги для общины были на виду. Есть много путей, как Вы можете сделать рекламу служб Вашей общины. Вот несколько предложений.

- Расставляйте в каждое воскресенье информационные столики Ваших служб у входа в церковь, так что люди получали возможность видеть, что имеется в их распоряжении. Если нехватает места, то сделайте презентацию служб по очереди.

- Раздайте каждому работнику на общественных началах таблички с именами, так что члены могут видеть, кто где работает.

- Организуйте ярмарку служб. У нас по крайней мере два раза в году проходит такая ярмарка, на которой каждый служебный отдел выставляет свое оснащение, свои программы и свои мероприятия.

- Напечатайте информационные брошюры для каждого отдела и опубликуйте статью о разных отделах, если у Вас есть приходская газета.

- Упоминайте в своих проповедях о разных службах. Используйте свидетельства

людей о том, как работают определенные службы.

Предлагайте моральную поддержку. Говорите тем, кто работает в Вашем приходе на общественных началах, о том, насколько ценно то, что они делают, как в частном порядке, так и публично.



Планируйте мероприятия такие, как совместные обеды или встречи руководства для вознаграждения Ваших активистов. Раздавайте ежемесячные награды тем, кто показал выдающиеся успехи в христианском служении. В этой главе я повторяю выражение «работник на общественных началах», чтобы читатель не подумал, что я говорю о сотрудниках. Я не люблю выражение «работа на общественных началах/работник на общественных началах», поскольку можно подумать, что речь идет о работниках «второго сорта», которые не совсем компетентны. Стали бы Вы охотно общаться с врачом на «общественных началах» или адвокатом.

В нашей общине нет любителей, есть только служители. Идея о двух классах христиан, служителей церкви и прихожан, принадлежит римско-католической традиции. В глазах бога нет разницы между работниками на общественных началах и оплачиваемыми работниками. Мы должны относиться к тем, кто работает на общественных началах с уважением, как и к тем, кто получает зарплату за свою работу.

Регулярно работайте со своей концепцией

Постоянно напоминайте людям о своем видении идеи служения. Подчеркивайте значение их сотрудничества. Если сотрудники проводят рекламу службы, то делайте ударение на том, что речь идет о службе во имя Христа. Никогда не используйте чувство вины или давление, для того, чтобы пригласить человека на службу. Это видение служит мотивацией: ощущение вины или давление только подавляют человека. Помогите людям понять, что нет ничего величественнее, чем Царство Божье.

Вспомните о принципе Неемии, упомянутом мною в 6 главе. Речь идет о том, что надо напоминать о концепции каждые 26 шесть дней, т.е. один раз в месяц. Поэтому так важны встречи активистов общины (SALT), на которых сотрудники слышат о том, что видение и ценности общины постоянно подтверждаются. Если я чувствую недомогание, то я не медля поручаю прочитать проповедь перед 10 тысячами человек кому-нибудь, но я могу пропустить встречу с активистами только в том случае, если я серьезно болен. Это моя возможность, опять и опять подчеркивать приоритет христианской службы.

Я часто говорил своим приходским сотрудникам: «Представь, ты умер и через 15 лет некто приходит к тебе на небо и говорит: «Я хочу поблагодарить». Ты отвечаешь: «мне очень жаль, но мне кажется, что мы не знаем друг друга». Тогда он отвечает: «Вы работали в Сэддлбэке на общественных началах. Вы служили, приносили жертвы, организовали общину, в которую я пришел, когда Вас уже не было в живых.» Подумай о том, стоит ли жить для этого.»

Если бы я хотел найти более значимый путь, чем христианское служение, которому можно было посвятить жизнь, то я бы сделал это. Но нет ничего важнее. Поэтому я не устаю рассказывать людям, что самое важное, что они могут сделать в жизни, это присоединиться к общине в Сэддлбэке, проявить инициативу, служить Христу,

Принцип Неемии: напоминать о концепции каждые 26 шесть дней

и тем самым, другим. Эта службы важнее, чем Ваша карьера, ваши хобби и все, что Вы делаете. Самая сокровенная тайна общины заключается в том, что люди отдадут все за то, чтобы прожить жизнь, содействуя лучшему. Мы созданы для службы! Община, в которой понимают это и дают каждому человеку проявить свою личность на службе, переживает удивительный расцвет и здоровый рост. Спящий великан проснется, и тогда его будет не остановить.

## Chapter 20

### Поручение Господа в Вашей общине

Тому слава в Церкви во Христе Иисусе во все роды, от века до века.  
Аминь.

(Еф. 3,6)

Дэвид, в свое время послужив изволению Божью, почил и приложился к отцам своим. (Деяния, 13, 36, Благая весть)

Одно из моих хобби - работа в саду. Я думаю, что садоводство доставляет мне потому такое удовольствие, что Господь меня таким сотворил: мне нравится наблюдать, как растения растут и развиваются. Ни одно из двух растений не развивается одинаково, с одной скоростью или до одной высоты. Модель роста каждого растения своеобразна. Это же относится к общинам. Каждая из двух общин будет развиваться по своему образу и подобию.

Из всех примеров растений, которые я наблюдал, как любитель-садовод, самым удивительным, на мой взгляд, кажется развитие китайского бамбука. Воткните росток бамбука в землю, в течение 4-5 лет ничего не происходит (иногда даже больше)! Вы поливаете и подкармливаете, поливаете и подкармливаете – но не видите никаких признаков роста. Ничего! Но на пятый год начинаются бурные изменения. В течение 6 недель китайский бамбук вырастает на захватывающий дух высоту в 3 метра! В моем справочнике написано, что бамбук может увеличиваться в росте за 24 часа на 90 см. Кажется невероятным, что растение, которое несколько лет находилось в земле без всяких признаков развития, вдруг начинает бурно расти, но именно это типично для бамбука.

В конце этой книги я хотел бы дать Вам этот последний совет: не беспокойтесь о росте Вашей общины. Сосредоточьтесь на том, чтобы выполнить миссию Вашей общины. Продолжайте поливать, подкармливать и ухаживать, полоть сорняки и обрезать. Господь хочет, чтобы община росла в соответствии с его замыслом, и в темпе, наилучшем для ситуации.

Говодь возможно допускает, что годами Вы работаете с мало-видимым успехом. Но не унывайте! Подспудно происходят процессы, которые еще не видны на поверхности. Растет и развивается корневая система, в которой происходит накопление для того, что появится на поверхности. Даже если Вы не видите смысла в том, что происходит, Вы должны доверять Господу. Учитесь жить с уверенностью, что он знает, что делает.

Задумайтесь над смыслом притчи: «Много замыслов в сердце человека, но состоится только определенное Господом» (Притчи, 19,21). Если Вы строите свою службу на основе вечного завета Господа, тогда Вы будете неуязвимы. Под этим фундаментом .

Продолжайте делать то, что, как Вы знаете, правильно, даже если Вы чувствуете себя слабыми. «Делая добро, да не унываем, ибо в свое время пожнем, если не ослабеем» (Гал. 6,9). Это как в примере с бамбуком: если пришло время, то за ночь все изменится. Самое важное оставаться верным своим целям.

Не беспокойтесь о росте своей общины. Сосредоточьтесь на выполнении ее миссии

Оставайтесь преданным своим заветам человеком

Общины, верные своим заветам, получают в пастыри верных своим заветам

пастырей. В Деяниях Апостолов в стихе 36, одном из самых определяющих в моей жизни, говорится, что Давид был исполнен замысла (Давид, в свое время послужив изволению Божию, почил и приложится к отцам своим). Я не могу представить себе более величественной надгробной записи. Представьте себе, что на Вашем собственном надгробии будет написано: «Он/она выполнили господний завет своего поколения». Я молюсь, чтобы Господь мог сказать обо мне тоже самое, когда я умру. И меня подвигло написать эту книгу идея, что Господь сможет сказать тоже самое о Вашей жизни. Секрет эффективной службы заключается в том, чтобы выполнить обе части этого завета. Он служил в соответствии с заветом Господа. Основная идея этой книги заключается в том, чтобы определить завет Господа для общины и практические выводы. Завет Господа для общины одновременно является заветом для каждого христианина. Как последователи Христа мы должны молиться, служить, заниматься евангелизацией, быть учениками у Христа и жить в сообществе. В общине мы можем делать это вместе: мы не одиноки.

Я надеюсь, что Вы почувствовали, читая эти страницы, как сильно я люблю общину. Я люблю ее от всего сердца. В ней заключается ярчайшая концепция, которая когда-либо возникла. Если мы хотим быть такими же, как Христос, то мы должны так же любить нашу общину, «как Христос возлюбил ее и предал себя за нее, ибо никто никогда не имеет ненависти к своей плоти, но питает и греет ее, как и Господь церковь, потому что мы члены тела его,» (Еф. 5,25,29-30). Слишком многие используют общину, но не любят ее.

Как только я смогу распознать желание Господа, то в моей жизни появляются 2 цели: всю жизнь оставаться пастором одной единственной общины и воодушевлять других пасторов. Быть пастором общины последователей Христа – это большая ответственность и величайшая честь, насколько это только можно представить.

Я уже говорил, что я использовал бы свою жизнь на что-либо другое, если бы я знал несравненно лучшую задачу, поскольку в мои намерения не входило разбазаривать свою жизнь. Приводить людей к Христу и обращать их в христиан, способствовать их превращению в зрелых учеников Христа, воодушевлять их на личную службу, вооружать их и посылать

выполнять их миссию – это самый великий завет в мире. Я не сомневаюсь, что имеет смысл жить и умереть за это.

На своем веку

Вторая половина надгробной надписи Давида так же важна, как и первая. Он служил Господу на своем веку. Действительно то, что богу можно служить только на своем веку, а не иначе. Служение возможно только в контексте современного поколения и культуры. Мы должны служить людям в их культурном поле, таком, какое оно есть на самом деле, а не в какой-либо идеальной форме, которую мы придумали в мыслях. Мы можем использовать опыт великих христианских вождей, которые жили до нас, но мы не можем проповедовать и служить, так как это делали они, поскольку мы живем в другой культуре.

Служение Давида было действительным и также погруженным в свое время. Он выполнял завет Господа, который вечен и неизменен, на своем веку (который соответствовал определенному времени и изменялся). Он служил вечному в современной ему манере. Он был как правоверным, так и современным своему веку, он был «библейским» человеком, но также важным для общества.

С самого начала истории нашей общины в Сэддлбэке мы стремились оставаться современными и бескомпромиссными по правде. С каждым новым поколением правила слегка изменяются. Если мы будем делать одно и то же, что мы делали всегда, то мы останемся там, где мы были. За нами лежит прошлое. Мы можем жить только сегодня и готовиться к завтрашнему дню. Мы должны прожить в согласии со смыслом стихотворения Лоуэлла Мэнсона, к которое Чарльз Весли положил на музыку более чем 200 лет назад.

Слишком многие христиане используют общину, но не любят ее

Я принимаю ответственность за то, чтобы восхвалять Господа, спасти бессмертную душу и подготовить ее для небесной жизни.

Служить современности, исполнить свое призвание.

О, если это требует всех моих сил, то выполнить волю моего Господа!

Оценка успеха

Как мы измеряем успех на службе? Известное определение успешной евангелизации звучит так: «Проповедовать Евангелие во имя Святого Духа и уповать на Бога». Я бы охотно изменил немного это высказывание и предложил свое определение успешной службы: успех служения в том, если община строится для выполнения заветов Господа в имя Святого Духа, упования на Бога».

Я не знаю, как будет выглядеть заключительные главы истории Сэддлбэка, но я уверен в одном, что «общение веры твоей оказалось деятельным в познании всякого у вас добра во Христе Иисусе» (Фил. 1,6). Господь заканчивает все, что он начинает. Он альфа и омега, начало и конец. Он будет продолжать, выполнять свои задачи в Сэддлбэке и любой другой общине, верной своей цели. Успешное служение в том, если община строится для выполнения заветов Господа в имя Святого Духа и упования на Бога в ожидании результатов».

Иисус сказал: «по вере вашей, да будет вам». Я называю этот феномен «фактором веры». Есть много других факторов, которые влияют на служение и которые Вы не контролируете: Ваше происхождение, национальность, возраст, одаренность. Эти факторы конкретно определяются богом. Но есть один важный фактор, который Вы определяете: Вы сами решаете, насколько Вы доверяете Богу?

Когда я занимался на протяжении нескольких лет темой «растущие общины», то определил решающий фактор роста, независимо от конфессии и места: Это руководство, не имеющее страха доверять Господу. Развивающиеся общины наводятся под началом руководителей, которые знают, что община будет увеличиваться. Это верующие люди, которые верят обещанию Бога, даже в период сомнений. В этом секрет развития общины Сэддлбэк. Мы верили в то, что господь творит чудеса, и мы ждали от него, что он примет наше служение в своей милости благодаря нашему доверию. Это и есть наше решение. У Вас тоже есть выбор.

Иногда ситуация в общине выглядит совершенно безнадежно с человеческой точки зрения. Но я уверен в том, что независимо от того, насколько суха кость, господь может вдохнуть в нее жизнь. Каждая община может ожить, если мы разрешим Святому Духу, дать нам «второе дыхание» для выполнения его завета.

Я надеюсь, что эта книга закалила Вашу веру, усилила Ваше видение и с ее помощью Ваша любовь к Христу и его общине стала более глубокой. Я надеюсь, что Вы разделите ее с теми, кто любит Вашу общину. Примите вызов и станьте общиной, верной своим заветам. Самые великие общины в мире еще будут построены. Вы готовы к этой задаче? Я молюсь за то, чтобы Господь употребил Вам на то, чтобы выполнить его завет для Вашего поколения. Вы не можете провести свою жизнь с большей пользой.

Материалы:

Получить информацию по следующим материалам:

Семинар по книге «purpose driven church»

Курсы 101, 201, 301 и 401 (кассеты и учебный план)

Кассеты с тренингом для руководства

Другие книги Рика Уоррена

Каталог проповедей и обзоры проповедей в Сэддлбэке  
с полным набором кассет

можно по следующим адресам:

THE ENCOURAGING WORD

P.O. Box 6080-388

Mission Viejo CA 92690

Tel. 001/949/888-2500

Fax 001/949/888-2600

Заказы через Интернет: <http://www.encword.com>

Для получения информации по семинару “purpose driven church”  
обращайтесь, пожалуйста, по адресу:

Saddleback seminars

23456 Madero, Suite 100

Mission Viejo, CA 92691

Tel. 001/1/800/633-8876

Fax. 001/949/581-7614

<http://www.saddleback.com>