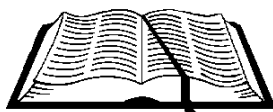


---

ЭНДИ СТЭНЛИ,  
ЛЭЙН ДЖОУНС

---

# Моя ФОРМУЛА ПРОПОВЕДИ<sup>\*)</sup>



ЕСЛИ ВЫ ПРОПОВЕДОВАЛИ ХОТЯ БЫ НЕКОТОРОЕ время, я уверен, что у вас есть стиль или формат, которым вы пользуетесь во время трудной работы составления плана проповеди. У меня есть друзья, которые записывают проповеди полностью. Знаю человека, который составляет «умственную карту». Один известный проповедник рассказывал, что он все готовит в своей голове. Но хотя действительно не существует одного правильного способа составить конспект проповеди, я обнаружил метод, который очень эффективен для организации материала вокруг одного пункта. Этот метод конспектирования построен на основа-

---

*Энди Стэнли несет служение основного пастора в церкви Норт Пойнт Коммюнити в Атланте, штат Джорджия; он известный автор и популярный спикер на различных конференциях.*

*Лэйн Джоунс возглавляет отдел христианского развития в церкви Норт Пойнт Коммюнити и вместе с Энди Стэнли написал книгу «Communicating for a Change» (Multnomah, 2006), на основе которой написана и адаптирована данная статья.*

<sup>\*)</sup> Источник: Andy Stanley and Lane Jones. My Sermon Formula // *Rev! Ser*, Oct. 2006. Group, p.74-80. © Перевод на русский язык – Виталий Бак, 2019.

нии взаимоотношения докладчика с аудиторией, а не на *содержании* проповеди. Ведь то как мы организовываем материал на бумаге очень отличается от того как мы обрабатываем информацию в разговоре. (Попробуйте законспектировать разговор с женой.) По такой причине, этот метод позволяет проповеди сохранить качество беседы.

Конспект построен вокруг пяти слов, каждое из которых представляет собой секцию проповеди. Вот эти слова:

**Я, МЫ, БОГ, ВЫ, МЫ.**

- Пользуясь таким подходом, оратор представляет дилемму, с которой он столкнулся на данный момент — **«Я»**.
- Оттуда вы находите общую связь с аудиторией на основании такой же или похожей дилеммы — **«МЫ»**.
- После этого вы переходите к тексту для раскрытия того, что Бог говорит о проблеме или вопросе, который вы представили — **«БОГ»**.
- Затем вы призываете своих слушателей привести к действию то, что они только что услышали — **«ВЫ»**.
- И, наконец, вы завершаете несколькими предложениями о том, что может произойти в высшем городе, в вашей церкви или в мире, если каждый человек воспримет данную истину — **«МЫ»**.

Каждый из этих пяти компонентов играет особую и важную роль в организации шестивия речи.

- «Я»** — направляет аудиторию к теме. Эта часть отвечает на вопрос: «О чем он говорит?»
- «МЫ»** — уверяет публику, что это нужная тема. Эта часть помогает оратору отождествиться с аудиторией.
- «БОГ»** — секция, которая служит иллюминацией. В этой части мы открываем новую перспективу или проливаем свет на специфическую проблему.
- «ВЫ»** — это просто применение.
- «МЫ»** — это напоминание важности вдохновения публики.

- «Я» >> Ориентация**
- «МЫ» >> Идентификация / отождествление**
- «БОГ» >> Иллюминация**
- «ВЫ» <<>> Применение**
- «МЫ» <<>> Вдохновение**

Пример поможет лучше объяснить. Предположим ваша тема о браке. Существует множество принципов, которые вы можете сказать о браке,

но вы выбрали одну тему: *Подчинение — это лучшее решение*. Главная мысль здесь состоит в том, что нашей первой реакцией должно быть поставить нужды и желания нашего супруга/супруги прежде нашей нужды или желания. Помня тему проповеди, наш «**Я-МЫ-БОГ-ВЫ-МЫ**» коспект может выглядеть так:

«**Я**» — иногда я спрашиваю себя, как отреагировать на определенную ситуацию в моем браке?

«**МЫ**» — думаю, что вы тоже бывали в таких ситуациях, когда вы также не знали что вам делать.

«**БОГ**» — Библия учит, что нам нужно подчиняться друг другу, поставить желания и нужды наших супругов и супругов впереди наших желаний и нужд. В браке, взаимное подчинение, обычно, — это самое лучшее решение.

«**ВЫ**» — следующий раз, когда вы не уверены в том, что сказать или сделать, спросите себя: «Как мне поставить нужды и желания моего супруга или супруги выше моих в этот момент?»

«**МЫ**» — представьте себе, что бы случилось в нашем городе, если бы каждый из нас начал показывать пример взаимного подчинения перед нашими знакомыми и соседями.

### « Я »

◆ Начиная с примера или с утверждения о себе, я могу представить себя и свою тему перед слушателями. Это особенно важно когда обращаешься к новым слушателям. Но «**Я**» на самом деле не обо мне. «**Я**» позволяет достичь общей платформы с «**НИМИ**». Общая платформа, взаимосвязь важна в любых отношениях, но особенно в отношениях оратора со слушателями. Слушатели должны поверить вестнику прежде, чем они поверят вести. Вы знаете из своего собственного опыта, что если вас что-то беспокоит о говорящем, то трудно сосредоточиться на содержании речи. Это особенно верно, если говорящий кажется неискренним. Недостаток искренности затрудняет доверие оратору. Вы можете уловить себя в сопротивлении и споре с содержанием его речи.

Что легко заметить с стороны аудитории обычно трудно видеть со сцены. Ораторы обычно не задаются целью быть высокомерными, неискренними или чересчур елейными. Однако это постоянно происходит. И в большинстве случаев ораторы никогда не подозревают, что подобное происходит. Пять минут речи и слушатели чувствуют высокомерие оратора — и они отключаются. И оратор понятия не имеет об этом. Или даже если он чувствует, что что-то пошло неправильно, он не понимает почему.

Недавно я получил очень негативные отзывы о моей речи на молодежной конференции. Я был удивлен их реакцией. Эту речь я говорил не

один раз и получал много хороших отзывов. Поэтому меня шокировало услышать что «сотни молодежных лидеров вышли посреди речи». Некоторые даже использовали неодобрительные возгласы.

Заинтригованный, я связался с организаторами конференции и попросил запись своей речи. Он благосклонно прислал мне запись вместе со своими комментариями. Он уверил меня, что ему часто нравятся мои речи о лидерстве, но именно эта речь не была среди его любимых. И он последовал с объяснением почему. Опять, я был удивлен. Я знал, что я говорил. И я не говорил того о чем я раньше не говорил.

---

*Когда оратор спешно проходит через материал, это посылает конкретный сигнал аудитории: – я больше заинтересован в своем материале, чем в общении со своими слушателями. На эмоциональном уровне это говорит о том, что я больше заинтересован в СЕБЕ, чем в ВАС.*

---

Но вскоре после начала прослушивания записи, я осознал что произошло. Я предположил, что у меня есть взаимосвязь со слушателями, которой у меня на самом деле не было. А именно, в начале речи мой микрофон отключился. Первых несколько минут я пытался заставить микрофон заработать пока парень из-за кулис возился с моим поясным передатчиком. Несколько нервная сцена на глазах у 5000 молодежных пасторов. Я очень стараюсь не выходить за временные рамки речи, особенно когда программа переполнена. Итак, пока они возились с моим микрофоном я наблюдал как мое время потихоньку ускользало. Затем звуковые специалисты решили, что наголовный беспроводный микрофон не сработает и дали мне микрофон в руки. К этому времени я был настолько отвлечен, что я совершил громадную коммуникационную ошибку. Вообще-то две. Во-первых, я пропустил свои вводные замечания и перешел прямо к своим заметкам. Большая ошибка.

В своем вступлении я планировал рассказать о своих переживаниях, которые встретились мне, когда я был молодежным лидером в церкви недружелюбной к молодежи. Это было моей связью со слушателями. Это было почти единственная связь со слушателями. Мне 48 лет, но большинству посетивших было под 30. Я пропустил «Я» и поэтому трудно было убедить их, что у нас было хоть какое-то «МЫ». Без умысла, я показал себя чрезмерно высокомерным оратором, имеющим мало или не имеющим сочувствия к тому, через что проходит в своей церкви средний молодежный пастор.

Вторая ошибка, допущенная мной, была в том, что я промчался через материал. Когда оратор спешно проходит через материал это посылает конкретный сигнал: я больше заинтересован в своем материале, чем в

общении со своими слушателями. На эмоциональном уровне это говорит о том, что я больше заинтересован в СЕБЕ, чем в ВАС.

В моем случае, всякий раз, когда я спешу, у меня есть тенденция перенасыщать (переутверждать) мой главный смысл. Я могу показаться чересчур догматичным в результате. После прослушивания записи я понял ответную реакцию слушателей. Негативный отзыв, полученный мной касался содержания речи. Однако я уверен, что проблема была в отсутствии связи со слушателями вместе с тоном моей речи.

Людам трудно получать поучающую (исправляющую) информацию от того, кто, похоже, понятия не имеет о том, как тебе трудно. Вот почему компонент «Я» так важен в любой речи. Когда им пользуются правильно, слушатели могут поймать себя на том, что они кивают своими головами в знак согласия и думают «Я тоже».

В какой-то степени ваши слушатели определяют, как вам использовать «Я». Когда вы говорите перед новыми слушателями, важно в начале что-то сказать о себе, потому что они не знают вас. С другой стороны, если вы говорите перед группой, которая слышит вас регулярно, «Я» не так важно. Они уже знают вас.

Сказав это, я все же всегда ищу возможности вложить свои собственные переживания относительно темы речи с самого начала проповеди. В конце концов, в любое воскресенье могут присутствовать люди не знающие меня. И в силу того что я проповедник, будут люди среди слушателей, которые будут стараться чтобы я им не понравился. Почему? Потому что если они смогут найти доводы против меня лично, у них есть железные аргументы игнорировать все что я скажу. Поэтому я изо всех сил стараюсь показать свою человеческую слабость. Это рушит стены. Кроме того, если проповедуешь исходя из своей слабости, то материала всегда будет достаточно.

### «МЫ»

◆ Поведав слушателям, что мы испытываем какое-то особенное переживание, затем мы включаем каждого слушателя следующей ступенью, расширяя напряжение.

Например:

Иногда мне кажется, что нет смысла молиться (Я). Наверняка, вам тоже это казалось временами — «МЫ».

Иногда я спрашиваю себя, почему меня постигают те же искушения опять и опять — «Я». Но это, наверное, только моя борьба, правда — «МЫ»?

Есть люди, с которыми я просто не могу ужиться — «Я». Кто-то из присутствующих понимает, о чем я говорю — «МЫ»?

В этой секции вам нужно провести некоторое время применяя напряжение к возможно большему количеству сфер жизни для того, чтобы

зажечь какой-то эмоциональный интерес в наиболее широком круге слушателей.

Например, однажды на Рождество я говорил о проблеме невосполненных надежд, которая, казалось, имела громадное значение во время праздника. Я кратко рассказал о своей семье и о своем недовольстве, что не могу провести время с обоими своими родителями на Рождество. Это был «Я». Затем я потратил несколько минут, затрагивая всякие возможные семейные ситуации, надеясь затронуть эмоции как можно большего количества людей.

---

*Подход «Я-МЫ-БОГ-ТЫ-МЫ» направляет внимание на вопрос применения в начале и в конце проповеди. Если ты начинаешь проповедь со своей проблемы («Я») и соотносишь свое затруднение с проблемами слушателей («МЫ»), то ты уже находишься в области применения.*

---

Я обратился к семьям вторых браков, к одиноким имеющим всего несколько свободных дней, к подростку который должен провести праздники с двумя парами родителей, к блудному сыну, который скорее всего вообще не придет к семье, упомянул любимых, которые отошли к Господу с прошлого Рождества. Моей целью было вывести на поверхность проблему невстреченных надежд во время Рождества. Я страдаю от этого. Ты тоже борешься с этим.

Если ты читаешь эту статью с карандашом в руке, хочу попросить тебя подчеркнуть следующее предложение. Не переходи от «МЫ» к следующей секции до тех пор, пока ты не создал такое напряжение в слушателях, что они изнемогают от того что хотят чтобы ты разрядил обстановку. Другими словами, считай что они еще недостаточно заинтересованы. Сосредоточься на вопросе, на который ты собираешься ответить, только тогда когда ты уверен, что твоя аудитория хочет получить ответ на твой вопрос. В противном случае ты потратишь 20 или 30 минут своей жизни, отвечая на вопрос, который никто не задает. Думаю, что у тебя есть более значительные дела.

130

Ты, наверное, слышал или читал различные мнения о том, какая часть проповеди должна уделяться применению. Если ты слышал высказывания Чака Свиндола, Брюса Вилкинсона или Рика Уоррена по этому поводу, то наверное заметил, что они считают что от 70 до 80 процентов текста Евангелий и посланий ориентированы на применение. Я согласен с этим. (Думаю, что этим людям будет приятно, что я согласен с ними.)

Одно из преимуществ этого подхода в том, что он всю проповедь обволакивает в применение. В противоположность методам, в которых применение прикрепляется в конце, этот подход позволяет проповедни-

ку ввести тему внутри контекста применения. Если ты сможешь заставить своих слушателей вопрошать о чем-то, говорить «Да, я тоже сталкиваюсь с этим» или просто заинтересоваться «Что же мне делать в этом отношении?» ты уже перешел в сферу применения. Применение это не просто часть проповеди, но контекст проповеди. Подход **«Я-МЫ-БОГ-ТЫ-МЫ»** направляет внимание на вопрос применения в начале и в конце проповеди. Если ты начинаешь проповедь со своей проблемы (**«Я»**) и соотносишь свое затруднение с проблемами слушателей (**«МЫ»**), то ты уже находишься в области применения (применимой истины).

Но достаточно о нас.

### « БОГ »

◆ А сейчас мы подходим к сердцевине. К части Библии. К Божьей части. Текст! Цель в данном моменте разрешить, снять напряжение или, по крайней мере, часть напряжения, направляя людей к Божьим мыслям на злободневную проблему.

Один из моих частых переходов звучит примерно так:

«Однако хорошо, что мы не первые у кого возникают трудности с этим. Люди во времена Иисуса так же испытывали эти проблемы. Давайте прочитаем...»

Подобно этому...

«Хорошо, что мы не первые у кого возникают сомнения в Божьей доброте — у царя Давида были подобные сомнения. Давайте прочитаем...»

Или...

«Бог наверное знал, что у нас будут затруднения в этой области, потому что Иисус обратил внимание именно на этот вопрос, когда он направлялся к ...»

В общем, понимаете.

Когда проповедники подходят к толкованию текста, они обычно выбирают две крайности. Иногда они просто пройдут по поверхности нескольких стихов без настоящего объяснения или вовлечения текста. Или же они идут в такие глубины и остаются там так долго, что каждый слушатель жаждет глотка воздуха. Первые оставляют слушателей в состоянии библейской безграмотности. Вторая крайность укрепляет уверенность многих слушателей, что они никогда не поймут Библию самостоятельно.

С одной стороны, нельзя поверхностно толковать Писание. С другой — не стоит закапываться в мельчайшие детали текста. В такой ситуации проповеди теряют силу и становятся скучными. Мне кажется, что страх потери внимания слушателей влечет многих молодых проповедников к большему использованию рассказов в проповедях и к меньшему внима-

нию к Писанию. Однако существует и третья возможность: вовлечь слушателей текстом. Не просто читай текст. Не объясняй его до смерти. Вовлечь слушателей текстом. Возьми их с собой. Сделай это частью процесса. Сделай это таким интересным, чтобы они действительно захотели дома самим прочитать этот текст. Это нелегко, но стоит стремиться к этому.

### « **ТЫ / ВЫ** »

◆ Как я раньше упоминал, эта секция обычно называется применением проповеди. Тут-то мы и говорим людям, что делать с тем, что они услышали. Здесь мы отвечаем на вопросы «Ну и что?» и «А что сейчас?»

Я предпочитаю найти один пункт применения и я призываю каждого принять его. Я редко прошу людей принять посвящение, изменяющее всю жизнь. Думаю это не реалистично. Но я часто призываю людей попробовать что-то в течении недели или даже одного дня. Иногда прошу людей проделать что-то на протяжении одного месяца.

Как мы вскоре обсудим, нахождение одного применения, которое подойдет каждому, подведет вас к последней части проповеди — «**МЫ**». Но важнее всего, это поможет вам быть сфокусированным и кратким в вашей проповеди.

Когда нужно расширить применение, мне помогает в этом размышление через концентрические круги взаимоотношений. Вас, наверное, учили этому когда-то:

- Как это относится (как это применить) ко мне?
- Как это относится к моим семейным взаимоотношениям?
- Как это относится к моим взаимоотношениям в общине верующих?
- Как это относится к моим отношениям с неверующими?
- Как это применить на работе?

Другой способ добыть применение это поразмыслить через разные стадии жизни:

- Как это относится к подросткам и студентам?
- Как это относится к новобрачным и молодым семьям?
- Как это относится к родителям?
- Как это относится к тем, чьи дети поженились и уехали из дому?
- Как это относится к престарелым?

Не рекомендую проходить через все эти категории в каждой проповеди. Но употребляя достаточно времени для продумывания каждого перечисленного пункта в своей подготовке, вы откроете некоторые точки зрения, которые вы могли бы упустить не применяя этого метода.



Есть еще третий список, о котором нужно подумать также: верующие и неверующие.

Я часто обращаюсь к неверующим в этой части проповеди. Если есть применение к ним, я говорю его. В конце концов, принцип есть принцип. Многие библейские принципы работают для любого человека. Безусловная любовь влияет на людей независимо от вашего богословия. Так же влияют честность и многие другие библейские добродетели. Если я смогу привлечь неверующего к применению библейского принципа, и он или она видит результат — это прогресс.

Когда проповедь не относится к неверующему, я говорю им об этом. Я даже говорю им об этом заранее. Часто говорю что-то вроде следующего: «Если ты неверующий, тебя сегодня пронесло. Сядь поудобнее и отдохни. Ты находишься в «зоне невиновности» (*с тебя не будут спрашивать*). Между прочим, сегодняшняя проповедь может дать тебе еще одну причину отложить принятие христианства».

Последняя категория, к которой я могу применить проповедь, это неприсутствующие. Каждый раз, когда вы проповедуете, кто-то сидит думая о том, кому очень нужно было услышать то, что вы сказали. Смело скажите это тем кто присутствует, но знает того кому нужно было бы слышать эту проповедь. Предложите некоторые способы тактично передать вашу проповедь тому человеку.

### « **МЫ** »

◆ Как и вы, я люблю закончить свою проповедь трогательной историей, которая выделяет главный смысл таким образом, что заставляет слушателей перехватить дыхание и потянуться за носовыми платочками. Изредка Бог одаряет нас такими заключительными иллюстрациями. Но для других 51-й недели года нам нужно что-то другое. Вот тут-то и вступает «**МЫ**» в дело.

Этот последний компонент проповеди дает вам возможность воссоединения со слушателями как вы сделали в начале проповеди, когда вы окружили свою общую хрупкость, вопросы и сомнения, непонимания или искушения. «**МЫ**» позволяет поделиться вашим видением. Это момент вдохновения. Это такая точка проповеди, где вы рисуете словесную картину того, что могло бы быть и того, что должно быть. В этом заключительном моменте вы призываете своих слушателей представить себе, как бы выглядели церковь, общество, семьи и может даже мир, если бы все христиане всего мира приняли бы вашу одну идею.

Представьте церковь где «любите друг друга» было бы стилем жизни, а не памятным стихом для детей. Представьте общество наполненное домами, в которых мужья по-настоящему любили бы своих жен как Христос любит церковь. Представьте, что бы произошло в обществе,

если бы тысячи подростков оставили бы лживое представление, что чистота до брака необязательна и неактуальна для них. Представьте, что бы произошло за одну неделю, если бы каждый относился к каждому встречному как к кому-то за кого умирал Христос. Представьте, что бы случилось, если бы три месяца мы управляли своими деньгами так, как если бы все чем мы владеем и все наше время действительно принадлежали Богу.

Мечтайте от лица семей вашей церкви, одиноких, детей, церквей и всего Царства Божия. Здесь вы напоминаете слушателям, что Писание было дано не только для того чтобы улучшить нашу индивидуальную жизнь. Оно дано нам, чтобы мы как община, как одно тело могли сиять лучом надежды в нашем обществе, по соседству и на работе.

Представьте, что мы могли бы сделать вместе («**МЫ**»).

### Начинайте проповедовать в этом стиле

◆ Ну, это и все. Но так много всего. Думаю, что конспектирование по методу «**Я-МЫ-БОГ-ВЫ-МЫ**» отличается от вашего нынешнего конспектирования, поэтому оставлю несколько предложений в конце.

Возьмите свою последнюю проповедь или даже ту, над которой вы работаете сейчас и напишите на полях пять этих слов там, где они подходят к вашему нынешнему способу конспектирования. Например, если вы обычно начинаете свою проповедь, ныряя прямо в текст, напишите «**БОГ**» рядом с этой секцией или секциями. Напишите «**ВЫ**» рядом с применением. Когда закончите, попробуйте переставить местами ваш материал по нашему способу. Используйте свою нынешнюю нумерацию пунктов, но переставьте местами части и секции проповеди так, чтобы они следовали образцу — «**Я-МЫ-БОГ-ВЫ-МЫ**». А сейчас вернитесь к конспекту и добавьте те части, которые отсутствуют в вашей проповеди.

После этого закройте ваш конспект и попробуйте мысленно пройти через вашу проповедь секция за секцией. Мне кажется, это не будет трудно. Люди всегда спрашивают меня, как я проповедую без подглядывания в конспект.

Сейчас вы знаете. Но никому не говорите.