

Брайан Джонс — основатель и старший пастор Christ's Church of the Valley, новой церкви в пригороде Филадельфии. Он со своей женой Лизой основал также одну из церквей в штате Огайо, недалеко от города Дейтон. Звание бакалавра Брайан получил в Библейском колледже в Цинциннати, а степень магистра богословия ему присвоила Принстонская теологическая семинария. У Брайана с Лизой — трое дочерей.

Мыслить стратегически

Всякий, кто когда-либо работал над созданием новых церквей, усмехнется, прочтя название этой главы: слово «стратегия» весьма плохо сочетается с понятием «новая церковь». Дело в том, что в новой церкви трудно что-либо предвидеть стратегически. И если уж говорить правду, новые церкви открываются не благодаря, а скорее вопреки всем тщательно разработанным стратегиям.

Новые церкви открываются не благодаря, а скорее вопреки всем тщательно разработанным стратегиям

Вряд ли можно рассчитывать на *стратегию* в условиях, подверженных влиянию множества непредвиденных обстоятельств. Здесь и переезд в незнакомую местность, где еще нет церкви, и работа с неверующими людьми, не знающими Христа, — и все это под водительством Бога, Которого нельзя увидеть. Более того — мы предпринимаем эти попытки, очень мало зная о людях, среди которых намереваемся работать, не имея должного руководства, без крыши над головой, с нерешенными внутренними проблемами, с нереальными ожиданиями, на фоне все уменьшающегося финансирования — не говоря уже о недостатке опыта и уверенности в своих силах! Если новые церкви все же создаются, это нужно расценивать в наши дни как чудо.

Не раз поучаствовав в подобных рискованных предприятиях, я пришел к выводу, что у миссионера, который работает над созданием новых церквей, могут быть только два истинно стратегических решения. Первое — как только вы, прибыв на место, распакуете вещи, купите участок

для погребения. Второе — решив посвятить свою жизнь долгову и трудному делу, падите на колени и не вставайте с них до самого конца.

И это все. Купите участок и не вставайте с колен. Это единственное, что я могу сказать вам с известной долей уверенности.

Держу пари, что, вложив свои кровные в эту книгу, вы все-таки ждете чего-то большего. Возможно, вы — мечтатель, подумывающий, а не создать ли вам новую церковь. Или же руководитель, обремененный обязанностью осуществлять надзор над этой странной породой людей — духовных предпринимателей. А может, вы уже начали работу над созданием новой церкви и нуждаетесь в некотором усовершенствовании или ободрении. Или же вы — подобно мне много лет назад, в 1986 году — студент первого курса колледжа, у которого все стены в комнате общежития оклеены картами, и вы мечтаете, куда же Бог пошлет вас для того, чтобы вы совершили великие дела для Его Царства? Где бы вы ни жили, кем бы вы ни были, каким бы поводом ни руководствовались, читая эту главу, я чувствую себя обязанным усадить вас в первом ряду и начать рассказ о моих неловких попытках руководить и мыслить стратегически.

Что такое стратегическое планирование?

Если вы уверены, что Бог призвал вас создавать церковь в чужом краю, знайте также, что вы получили приглашение стать тем, в чьи уши Он будет нашептывать то, какой Он видит новую церковь. Поскольку вы руководитель, то именно это будет главным вашим делом. Не проповедь, не планы и мечты, не благовестие, не создание сильной команды и не все это вместе взятое. Почему? Если не принимать во внимание все тщательно разработанные определения, схемы, диаграммы, то *стратегическое планирование* — это не больше и не меньше, чем поиск и осуществление Божьей воли относительно каждого следующего шага вашей церкви. Вот что такое, в сущности, стратегическое планирование, и именно в этом заключается ваша главная задача в качестве ключевой фигуры.

Давайте обратимся к проведенному в нашей стране неформальному исследованию, отражающему состояние новых церквей. Отметим те, о которых известно, что они открылись, растут и продолжают приносить плоды для Царствия Божьего. А теперь составим список церквей, которые появились на свет под звуки фанфар — но только для того, чтобы через несколько лет тихо исчезнуть. В чем дело? Не в деньгах. Я могу указать вам на десятки быстро растущих успешных церквей, у которых в начале было очень мало средств. Местоположение также не имеет значения. Я знаю десятки церквей в больших городах, которые не смогли собрать людей. Ни количество сотрудников, ни спонсорские организации не являются

решающими факторами. По моему убеждению, есть только один существенный признак преуспевающей церкви: ее лидер всегда знает, каким будет его следующий шаг.

К счастью, как и другие лидерские качества, способность к стратегическому мышлению можно развить со временем, если упражняться. На следующих пяти страницах я поделюсь пятью соображениями, которые помогут вам стать стратегически мыслящим лидером, даже в обстановке создания новой церкви. Все эти принципы я вывел на собственном опыте, когда работал в трех различных церквях.

Обретите видение

Несколько лет назад я переживал самые трудные времена за все время моего миссионерского служения. У нас были сложные отношения между сотрудниками, а тут еще внезапно возникла проблема с землей, появились финансовые трудности, и не совсем ясно было, куда двигаться дальше. Плюс ко всему — десятки других мелких дел, которыми обычно завален рабочий стол миссионера. Я чувствовал себя оленем, попавшим в западню. Мне нужно было принимать решения, а я не ощущал Божьего руководства. И вот, бросив все, я решил слетать в Калифорнию на конференцию. Оказалось, что уже и сам перелет был предусмотрен Богом. Пролетая где-то над Оклахомой, я услышал Его голос: «Брайан, проблемы, с которыми ты столкнулся, заслоняют весь горизонт. Посмотри в окно — как хорошо все видно с высоты. Если ты будешь проводить время со Мной, Я помогу тебе обрести видение и дам тебе ясность».

Мало кому придет в голову предлагать основателю новых церквей проводить время с Богом. Но это же просто необходимо! Дело в том, что духовные предприниматели по своей природе люди деятельные. Я часто слышу, как миссионеры жалуются, что им приходится слишком много работать. Но я ни разу не слышал жалоб о том, что кто-то из них слишком много молится. А ведь все должно быть наоборот. Нам, создателям церквей, нужно помнить, что самое важное, самое главное и самое первое, к чему мы призваны — это слушать Бога. Откуда мы будем знать, что нам делать, если мы не проводим достаточно времени с Богом?

Я ни разу не слышал жалоб о том, что кто-то из миссионеров слишком много молится

Вот почему, независимо от плотности моего расписания, я всегда стремлюсь выделить время для общения с Богом. Во-первых, каждый день я пытаюсь проводить по часу в изучении Библии и в молитве. Это помимо

подготовки к проповеди. Во-вторых, раз в неделю я ухожу из офиса на три или четыре часа с Библией в руках и листочком бумаги, чтобы просто поразмышлять. В-третьих, раз в месяц я весь день посвящаю молитве в местном монастыре или в парке. Я обнаружил, что время, проведенное с Богом, гораздо важнее для понимания того, что делать дальше, чем какие-либо другие дела, вместе взятые. Когда в такие дни меня спрашивают, куда я иду, я отвечаю, что иду «обрести видение».

Откуда мы будем знать, что нам делать, если мы не проводим достаточно времени с Богом?

Принимайте решения с осмотрительностью

Большинство людей представляют себе миссионеров такими рискованными парнями, которые, презрев опасность, упорно продвигаются к своей цели. Может быть, это и справедливо в отношении некоторых из них, но по-настоящему успешный миссионер — не таков. Он выделяется не своими личностными качествами, а способностью принимать правильные решения. Даже обдумав все аспекты вопроса, рассмотрев возможные сценарии и последствия, основательно проработав все за и против, человек, который умеет принимать правильные решения, не будет спешить с окончательными выводами, отложив решение хотя бы еще на один день. Почему? Потому что он знает, что в молодой, едва появившейся на свет церкви цена ошибки выше, чем в уже действующей церкви. Дело в том, что в большинстве случаев в устоявшейся церкви имеется достаточно крепкая структура, которая может справиться с плохими решениями руководителя. Откровенно говоря, большинство церквей, которые не растут, так или иначе, привыкли к плохим решениям руководства. А в новой церкви принятие неверного решения может оказаться смертельно опасным. Осложняет ситуацию то, что зачастую ошибочность принятого решения вы обнаруживаете слишком поздно.

В одной из созданных мною церквей дела шли очень успешно, пока нас не попросили уйти из арендованной нами школы. Мы быстро рассмотрели другие возможности и обнаружили магазин с большой витриной, выходящей на улицу. Мы предполагали, что сумеем отремонтировать для себя это помещение. Церкви с большим успехом делают это по все стране, и я подумал, что мы можем последовать их примеру. Но то, что произошло в последующие два года — резкое снижение посещаемости и падение нравственности — почти разрушило нашу церковь. Я был в отчаянии. Решение было принято правильное, но не подходящее для нашей церкви.

Я понял тогда, что если бы я чуть больше времени уделил обдумыванию вопроса, мы могли бы избежать ошибки, почти что стоившей нам жизни. То же самое верно и в отношении любого из вас. Руководители, ответственные за стратегию развития новой церкви, должны подходить к важным решениям с великим трепетом и осмотрительностью.

Не пытайтесь решить все заранее

Никогда не забуду свой разговор с пожилым миссионером из другой деноминации, который в ответ на мою просьбу о встрече пригласил меня вместе пообедать. Я гордо разложил перед ним листки с напечатанными на них представлениями о видении, миссии и стратегии церкви, о ее ценностях и множестве других сведений, которые, как меня учили на конференции по созданию новых церквей, были просто необходимы. Немного поговорив со мной, он улыбнулся и сказал: «Не обижайся, но ты напоминаешь мне мою четырехлетнюю внучку, которая очень любит примерять туфли своей мамы». Я, конечно, не испытал восторга, услышав такое заявление, но сейчас я понимаю, насколько мудрыми были его слова.

В книгах и в лекциях на эту тему рекомендуется создать выверенную философию служения до начала работы над созданием церкви. Это может показаться нелогичным, но я рекомендую вам этого не делать. На мой взгляд, попытка решить все вопросы еще до создания церкви выглядит так же странно, как и уверенность беременной женщины в том, что мальчик, которого она ожидает, станет мужчиной ростом 182 см, любителем футбола и верховой езды, женатым на женщине из Техаса и служащим банка. Кто возьмет на себя ответственность предсказать судьбу человека, который еще не родился? Почему же мы пытаемся это делать по отношению к церкви?

Кто возьмет на себя ответственность предсказать судьбу человека, который еще не родился? Почему же мы пытаемся это делать по отношению к церкви?

Все нужно делать в соответствии с конкретной обстановкой. Слишком часто мы считаем, что знаем, какой должна быть церковь еще до ее появления на свет. Это ошибка. Не получится создать хорошую церковь там, где она не может быть создана. Я предлагаю начинать с очень простой формулировки цели. И только. Затем, когда вы оцените обстановку, вы определите и сформулируете те направления работы, которые Бог покажет вам. Помните, вы ведь тот человек, через которого Бог говорит, какой следующий шаг вам следует предпринять. На своем собственном опыте я убедился, что Бог обычно открывает не все сразу, а постепенно, шаг за шагом.

Пройдите курс по защите от финансового банкротства

В начале моей миссионерской деятельности я с удивлением обнаружил, что ничего не смыслю в балансовых отчетах. Потенциальным донорам, арендодателям, банкам и другим организациям потребовались документы, с которыми я никогда раньше не работал — квартальный план, отчет о доходах и тому подобные финансовые документы, изучение которых, по иронии судьбы, не входит в программу магистра богословия. Я понял тогда, что если я не пройду курс по основам бухгалтерского дела и созданию бизнес-плана, я пропаду. Поэтому я собрал вокруг себя грамотных бизнесменов, которые в течение двух лет учили меня всем премудростям этой науки. По завершении этой своеобразной магистерской программы по управлению бизнесом я, конечно, не был готов стать генеральным директором «Дженерал Электрик» или «Майкрософт», но уровень моих знаний был достаточным для того, чтобы защитить церковь от финансовых проблем. И что еще более важно, теперь я мог, не смущаясь, разговаривать с серьезными бизнесменами, говоря им о Христе.

Я убежден, что руководитель проекта по созданию церкви должен иметь точное и всестороннее понимание того, на каком этапе — духовно, численно и финансово — церковь находится в каждый конкретный отрезок времени. Без этой информации, без понимания того, что происходит, без анализа и оценки стратегическое планирование невозможно. Нельзя быть стратегом, не контролируя ситуацию. Я завел такое правило у себя в церкви — каждый понедельник у меня на столе лежит полный статистический отчет, который отражает посещаемость, количество пожертвований и крещений за неделю, месяц, квартал и за весь год. В дополнение к этому мне готовят отчет по бюджету, балансовый отчет и сведения о доходах. Все эти четыре документа мы еженедельно, без всякого исключения, рассматриваем на собрании руководства церкви. Основываясь на этих данных, и, конечно, не один раз помолившись, мы формулируем цели и планы на следующий квартал, год и так далее.

Один мудрый миссионер как-то сказал мне: «Брайан, вот три вопроса, которые всегда будут беспокоить старшего пастора — деньги, место для проведения собраний и служители. Независимо от того, сколько будет человек в церкви — 100 или 100 000, эти три вопроса всегда будут актуальны». И он был прав. Поэтому учитесь на чужих ошибках и пройдите курс по защите от финансового банкротства, *прежде* чем взяться за создание новой церкви.

Посетите церкви, которые находятся на следующей стадии роста

Еще один урок, который я вынес из своего опыта по созданию новых церквей, это необходимость *выбирать, с кем советоваться*. Конечно, полезные сведения можно почерпнуть везде, но лучше обратить свой взор к тем церквям, которые по сравнению с вами находятся на следующей стадии церковного роста. Почему? Да потому что, если кто-то еще не прошел эту стадию, его совет будет, в лучшем случае, теоретическим. Такой совет может показаться хорошим, но кто знает, поможет ли он вам?

Это также справедливо и в отношении пасторов, которые *уже давно прошли* вашу стадию развития. Зачастую мы впустую тратим время и деньги, посещая не те церкви, которые нужно посещать. Конференция, которая проводится в вашей любимой крупной церкви, конечно, придаст вам сил и вдохновения для работы, но ничем не поможет в решении вопроса, каким должен быть ваш следующий шаг. Просить совета у пастора церкви, в которой на 5 или на 10 тысяч человек больше, чем в вашей — все равно, что спрашивать, как приучить ребенка к горшку у родителей сорокалетнего мужчины. Нужно перенимать опыт у руководителей, у которых еще свежи впечатления о нем. Я считаю, что посетить три-четыре раза в год в церкви, которые находятся на следующей стадии церковного роста — наиболее важное для вас, как руководителя, дело. Всякий раз, когда я посещал такую церковь, я возвращался с мыслью о том, какое направление развития избрать на будущее.

Многие считают, что миссионеры обладают «шестым чувством» — кажется, будто бы они всегда знают, что делать дальше. И если это справедливо в отношении некоторых из них, то остальные по большей части создают такое впечатление, поскольку они уделяют время изучению вопроса, что нужно сделать, чтобы перейти на следующую ступень церковного роста. В девяносто девяти процентах случаев хорошие руководители знают, что делать дальше только потому, что они собирают данные, анализируют их, а затем применяют на практике принципы, которые были выведены на основе анализа ситуации или получены в результате чьих-то исследований.

Хорошие руководители знают, что делать дальше только потому, что они собирают данные, анализируют их и применяют на практике полученные в результате этого анализа принципы

Готовы ли вы платить за стратегические решения?

Вы, возможно, разочарованы тем, что я не рассказал во всех подробностях о том, как создателю новой церкви распознать, в чем состоит ее предназначение, как определить нужды людей, как наметить ключевые вопросы и разработать способы, методы и пути их решения. Все это очень важно, но мне кажется, что я поделился с вами самым главным, дав несколько советов, которые вы, создавая новую церковь, можете применить прямо сейчас, на каком бы уровне развития вы ни находились.

Есть еще один вопрос, который я хотел бы задать, прежде чем закончить эту главу.

Зная на практике, что такое создание новых церквей, я прекрасно понимаю, насколько трудна ваша задача. И чем успешнее вы будете работать, тем больше трудностей вы встретите на своем пути. Спросите у любого пастора, создавшего церковь, и он скажет вам, насколько изматывающей и эмоционально опустошающей является эта работа.

Я имею в виду вот что: если вы решили стать таким пастором, который живет в тесном общении с Богом, каждый свой шаг сверяя с Его волей, вам предстоит пройти длинный, трудный, но радостный путь. Если сомневаетесь, полистайте Второе послание к Коринфянам или Послание к Галатам. Честно задайте себе вопрос, тот ли это путь и то ли это служение, которые вам хотелось бы исполнять.

В начале этого года я ясно слышал от Бога призыв произвести в нашей церкви определенные перемены. Я знал, что это будет невероятно трудным делом для церкви, для ее руководства и, в конечном итоге, для меня. Тем не менее, я был уверен, что это именно те стратегические шаги, которые Бог хотел, чтобы мы предприняли для перехода на следующую ступень развития. Спустя три месяца после произведенных перемен почти за один вечер церковь увеличилась на 100 человек. Я понимал, что на осуществление этих перемен меня вдохновил Святой Дух. Он и совершил их Своей силой.

И все же я должен сказать, что было бы намного легче, если бы все оставалось, как есть. Однажды после служения в самый разгар перемен меня огорошили неожиданной критикой те, кто не видел в них необходимости. Я понимал их чувства, ведь и мне было трудно решиться на эти перемены.

И все же я твердо знал, что к этому меня побудил Бог. Со слезами на глазах я ушел в свой кабинет, взял листок бумаги и написал следующее:

Большинство церквей не достигают того, на что они способны в деле спасения людей только потому, что в определенный момент, когда нужно принять решение, способствующее росту церкви, руководитель, ответственный за то, чтобы привлечь в церковь людей, обнаруживает, что цена слишком высока. Каждый руководитель на каком-то этапе ясно видит, чем он должен пожертвовать для осуществления своей цели. Именно в этот момент ему нужно решить, готов ли он платить такую цену.

А как бы вы ответили на этот вопрос?