

**Доктор Боб Харрингтон** — основатель и старший пастор церкви Harpeth Community Church в городе Франклин, штат Теннесси. Он также руководит отделом Planter Care в юго-восточном подразделении миссии Стадия в США. Докторскую степень в области благовестия и церковного роста он получил в Южно-баптистской теологической семинарии в Луисвилле, штат Кентукки накануне Рождества 2003 года. Его жену зовут Синди, а детей, которыми он очень гордится, Эшли Роуз и Роберт Чад. Со своими неверующими друзьями раз в неделю он играет в хоккей.

# Распространение Благой вести и основание новых церквей

**В** 1996 году, попрощавшись со своей церковью в Нэшвилле, штата Теннесси, я возглавил работу по основанию новой церкви во Франклин, городе, расположенном немного южнее Нэшвилла. Я мечтал о создании новой церкви в течение многих лет, и вот теперь такая возможность появилась. Теперь я смогу приводить ко Христу моих современников! С первых дней учебы в университете я считал себя хорошим благовестником. Я способствовал обращению ко Христу моих родителей, сестер, друзей и многих других людей. И мне никогда не приходило в голову, что, на самом деле, благовестник я не такой уж и выдающийся.

Будучи добросовестным миссионером, я хотел пройти собеседование (несмотря на то, что я уже приступил к работе!). Поэтому я договорился об этом с доктором Чарльзом Ридли, первопроходцем в деле разработки опросника для создателей новых церквей. Я рассчитывал с легкостью пройти собеседование, а если что-то всплывет, думал я, то это будут какие-то мелкие недостатки. Каково же было мое удивление, когда доктор Ридли обнаружил, что я очень слаб в благовестии.

В течение нескольких лет после моего обращения я старался нести евангельскую весть всем окружающим. Но постепенно я переориентировался на церковь, отдавая все свои силы тем, кого я знал или с кем знаком был раньше. Несмотря на то, что все считали меня хорошим благовестником, я свидетельствовал людям преимущественно в церкви. Я не понимал этого до тех пор, пока не прошел собеседование с доктором Ридли. Но потом я понял, что хороший благовестник, подобно Иисусу, ищет людей в мире, а не в церкви (Лук. 15).

---

---

### Хороший благовестник, подобно Иисусу, ищет людей в мире, а не в церкви (Лук. 15)

Мои наставники говорили мне, что для основателя новой церкви нормальным положением является такое, когда он 50 % времени проводит с неверующими. Это меня смущало. С кем мне строить отношения? Что мне для этого нужно делать? Где мне найти таких людей? Как выкроить время? И почему я до сих пор не видел этой просто невероятной нужды?

С тех пор прошло шесть лет. С Божьей милостью я успешно справился с этими вопросами и научился помогать погибающим людям. Будучи наставником молодых миссионеров, а также изучая принципы благовестия, я вижу, что, подобно мне, лишь немногие руководители церквей действительно знают, что означает быть евангелистом. Почти все христиане думают (как и я думал), что они знают, как это нужно делать, но в реальной жизни делают лишь некоторые. Более того, я обнаружил, что те, кто в реальной жизни благовествуют, живут согласно четырем ключевым принципам.

### Принцип «заинтересованности в неверующих»

---

---

Если вы хотите привести к Богу заблудших,  
пусть это станет вашей постоянной заботой.

Успешное благовестие возможно лишь при соблюдении принципа «заинтересованности», самого важного из известных принципов. Если вы хотите привести к Богу заблудших, пусть это станет вашей постоянной заботой. Заинтересованность ставит благовестие во главу угла, подчиняя этой цели все, что вы делаете, все ваши отношения и контакты с неверующими людьми<sup>146</sup>. Вы должны целенаправленно и постоянно жить с этой мыслью. Хорошо сказал об этом Эд Стетцер:

---

<sup>146</sup> Для того чтобы уловить смысл «принципа заинтересованности», прочтите книгу Mark Cahill, *One Thing You Can't Do in Heaven* (Stone Mountain, GA: Mark Cahill Self-Published, 2003).

Без заинтересованности невозможно привести людей к Богу. Заинтересованность заставляет миссионера планировать личное благовестие и ведет к созданию стратегии, характеризующейся высоким уровнем посвященности в деле привлечения неверующих. Во многих новых церквях члены команды отчитываются друг перед другом за те взаимоотношения, которые они строят с неверующими<sup>147</sup>.

Успешные в благовестии миссионеры посвящают свое время созданию взаимоотношений с неверующими людьми, и поэтому у них есть возможность направить их ко Христу<sup>148</sup>.

Если вы обратите внимание на успешные в благовестии деноминации, церкви, личности, вы обнаружите, что они, все без исключения, считали евангелизацию своей главной задачей. В начале 1990-х Чарльз Келли задался целью выяснить, почему южные баптисты в течение пяти десятилетий остаются наиболее быстро растущей протестантской деноминацией. Келли поделился своими наблюдениями: «Южные баптисты сделали благовестническую деятельность естественным основанием своей деноминационной идентичности, а также наиболее важной движущей силой в жизни»<sup>149</sup>. Юго-восточная христианская церковь в Луисвилле, штат Кентукки — одна из крупнейших миссионерски настроенных церквей в Северной Америке (половина ее прихожан — выходцы из неверующего окружения). Каким образом они этого добились, видно из высказывания старшего пастора этой церкви Боба Рассела, который писал: «Наше призвание — проповедовать Евангелие и приводить людей ко Христу»<sup>150</sup>.

Том Райнер с группой исследователей попытался понять, что характеризует руководителей церквей, которые успешны в благовестии. Он пришел к такому выводу: «Если и есть что-то, отличающее пастора эффективной в евангелизме церкви от его коллег, то это подотчетность в индивидуальной работе с неверующими»<sup>151</sup>. В церквях, успешных в этом отношении, устанавливают своего рода подотчетность в вопросах личного благовестия 43 % пасторов, в то время как в других церквях такая подотчетность имеется только у 2 % пасторов. Апостол Павел описывает принцип заинтересованности в 1 Кор. 9:19-23:

<sup>147</sup> Ed Stetzer, *Planting New Churches in a Postmodern Age* (Nashville: Broadman and Holman, 2003), сс. 187—188.

<sup>148</sup> Там же.

<sup>149</sup> Charles S. Kelly, *How Did They Do It? The Story of Southern Baptist Evangelism* (New Orleans: Insight Press, 1993).

<sup>150</sup> Bob Russell, *When God Builds a Church* (West Monroe, LA: Howard Publishing, 2000), с. 251.

<sup>151</sup> Thom Rainer, *Surprising Insights from the Unchurched* (Grand Rapids: Zondervan, 2001), с. 162.

Ибо, будучи свободен от всех, я всем поработил себя, дабы больше приобрести... Для всех я сделался всем, чтобы спасти по крайней мере некоторых.

Этот принцип не меняется с течением времени: история показывает, что те, кто достигли успехов в обращении людей ко Христу, жили по принципу «заинтересованности»<sup>152</sup>. Можно много знать о благовестии, но первое, что нужно сделать, это целенаправленно проводить его в жизнь. Если вы не научитесь применять этот принцип, ни вы, ни ваша церковь не будете иметь успеха в деле спасения погибающих.

### **План действий для основателя новых церквей**

- Поразмышляйте над тем, как сделать так, чтобы *половину* времени подготовительного периода вы могли целенаправленно использовать для налаживания взаимоотношений с неверующими. Вам нужно будет больше, чем вы думаете, времени уделять знакомству с людьми, укреплению взаимоотношений и беседам о вере. Уделяйте благовестию больше времени, чем чему бы то ни было.
- Постоянно заводите отношения с теми, кто работает в тех местах, которые вы часто посещаете — будь то заправка, ресторан или офис. Одна из церквей во Флориде в начале своего существования намеренно разместила свои офисы в кофейнях и крупнейших магазинах книжной, аудио- и видеопродукции. Это помогло им наладить отношения с официантами, а затем, когда в церкви начались регулярные богослужения, эти люди с радостью согласились послужить в группе приветствия, встречающей посетителей.
- Целенаправленно стройте отношения с неверующими: станьте членом спортивной команды, небольшой футбольной лиги или найдите партнеров по гольфу среди незнакомых вам людей. К примеру,

---

<sup>152</sup> «Я смотрю на этот мир как на разбитое судно», — говорил Д. Л. Муди. «Бог дал мне спасательную шлюпку и сказал: «Муди, спаси тех, кого возможно»; см. William G. McLoughlin, *Revivals, Awakenings, & Reform: An Essay on Religion and Social Change in America* (Chicago: University of Chicago Press, 1980), с. 144. Сперджен утверждал: «Если вы собираетесь спасти души, вы должны положить жизнь свою ради этого труда, точно так же, как воин полагает жизнь свою в битве, иначе победы вам не видать... Это и в самом деле похоже на состязание. А если так, победит только тот, кто напрягает все свои мускулы, все свои силы»; см. С. Н. Spurgeon, *The Soul Winner*, репринт (Springdale, PA.: Whiltaker House, 1995), сс. 203—204. Может это и преувеличение, но Билли Грэм, как и все евангелисты, часто повторял: «Единственная цель моей жизни — помочь людям найти личные взаимоотношения с Богом»; см. Russ Busby, *Billy Graham: God's Ambassador* (Minneapolis: Billy Graham Evangelistic Association, 1999), с. 1.

пастор одной из церквей в штате Вашингтон стал членом Ротари-клуба<sup>153</sup>. Он хорошо сдружился со многими бизнесменами в своем городе. Некоторые из них пришли в церковь и стали христианами.

- Предложите лидерам своей церкви еженедельно рассказывать о том, удалось ли им завести знакомства с неверующими. Подбирайте в сотрудники тех людей, которые чего-то достигли в вопросах благовестия, и следите за тем, чтобы они еженедельно делились своими успехами в этом деле.
- Поощряйте членов вашей команды предлагать проекты или общественные мероприятия, которые способствовали бы установлению отношений с неверующими. Воспользуйтесь предложениями из книги Стива Сьёгрена «101 способ привести ко Христу жителей вашего города»<sup>154</sup>.
- Разрабатывая бюджет, планируя служения, намечая мероприятия в новой церкви, ставьте благовестие во главу угла. Вкладывайте в благовестие денег больше, чем во что-либо другое, помня, что привлечение неверующих ко Христу является главной целью *любого служения*.

## Принцип «община в первую очередь»

Не спешите сразу отвергнуть этот принцип, поразмышляйте над тем, что сказал Эд Стетцер: «Обращение к Богу происходит благодаря общине. За редким исключением люди приходят ко Христу после встречи с христианами — они наблюдают за нами и обращают внимание на то, что мы говорим»<sup>155</sup>. Если мы хотим хотя бы частично воспроизвести то, что ученики переживали у ног Иисуса, нам нужно пригласить духовно ищущих людей принять участие в жизни нашей общины еще до того, как они станут христианами<sup>156</sup>.

Взаимоотношения — подобные тем, которые Иисус имел со своими учениками, или тем, которые поддерживал апостол Павел с основанными им церквями — очень важны, потому что в контексте этих отношений духовно ищущие люди могут найти подтверждение истинам Евангелия.

<sup>153</sup> Ротари-клуб — международный клуб деловых людей, бизнесменов; существует с 1905 года. — *Примеч. пер.*

<sup>154</sup> Steve Sjogren, *101 Ways to Reach Your Community* (Colorado Springs: NavPress, 2001).

<sup>155</sup> Ed Stetzer, *Planting New Churches in a Postmodern Age* (Nashville: Broadman and Holman, 2003), с. 193.

<sup>156</sup> Для более подробной информации см. Robert Coleman, *The Master Plan of Evangelism*, 2-е изд. (Grand Rapids: Fleming H. Revell, 1994).

В этих отношениях люди могут увидеть любовь со стороны верующих людей. Иисус говорит нам, что одним из существенных отличий верующего человека от неверующего является любовь, по которой люди узнают, что мы Его ученики: «Заповедь новую даю вам, да любите друг друга; как Я возлюбил вас, [так] и вы да любите друг друга. По тому узнают все, что вы Мои ученики, если будете иметь любовь между собою» (Ин. 13:34-35). Общаясь с нами, неверующие убеждаются в евангельских истинах.

---

### Общаясь с нами, неверующие убеждаются в евангельских истинах

Льюис Рэмбо — один из ведущих в мире психологов, занимающихся вопросами обращения человека в ту или иную веру. Он подчеркивает важность взаимоотношений в этом процессе:

Когда любящие друзья и члены семьи разделяют мировоззрение, образ жизни и цели той религиозной организации, к которой они относятся, это очень важно для создания «настоящего» окружающего мира. Именно взаимоотношения создают ту безопасную среду, которая питает, защищает и поддерживает новую жизнь новообращенного<sup>157</sup>.

Вероятность того, что человек переживет обращение, напрямую связано с тем, насколько прочны его связи с одним или несколькими верующими этой общины. По статистике, количество обратившихся возрастает в том случае, где есть интенсивное взаимодействие между неверующими и их верующими друзьями<sup>158</sup>. Принцип «община — прежде всего» показывает нам, что вовлечение неверующих в жизнь церкви еще до того, как они станут христианами — один из наиболее важных элементов благовестия<sup>159</sup>.

---

### Вовлечение неверующих в жизнь церкви еще до того, как они станут христианами — один из наиболее важных элементов благовестия

#### План действий для основателя церкви

- Целенаправленно и регулярно создавайте возможность для людей прийти к вам в церковь — организуйте общественные собрания,

<sup>157</sup> Lewis Rambo, *Understanding Religious Conversion* (New Haven, CT: Yale University Press, 1993), с. 109.

<sup>158</sup> Ralph Hood, Richard Gorsuch, Bernard Spilka, *The Psychology of Religion: An Empirical Approach* (Engelwood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1985), с. 213.

<sup>159</sup> См. Dennis Hollinger, *The Church as Apologetic: A Sociology of Knowledge Perspective // Christian Apologetics in the Postmodern World*, под ред. Timothy R. Phillips и Dennis L. Okholm (Downers Grove, IL: InterVarsity, 1995); и George Hunter, *The Celtic Way of Evangelism* (Nashville: Abingdon Press, 2000).

разборы Библии и выезды на природу с тем, чтобы ищущие люди могли присоединиться к вашей общине.

- Целенаправленно ищите места, где неверующие могут помочь в служении церкви прежде, чем они станут верующими. Определите, какие служения могут выполнять только христиане, а в остальных дайте возможность участвовать вашим неверующим друзьям.
- Если у вас есть возможность, создайте специальные малые группы, которые бы удовлетворяли нужды неверующих людей в социальном плане. Такие группы могут быть эффективными: к примеру, группа помощи разведенным людям<sup>160</sup>; группа по обучению финансовой стабильности<sup>161</sup>; группа, в которой рассматриваются проблемы семейной жизни<sup>162</sup>; группа мужчин, которые хотят понять, что значит быть настоящими мужчинами<sup>163</sup>, и другие. Люди, посещающие эти группы вместе с верующими, становятся частью общины естественным образом.

## Принцип «процесса»

Для большинства людей обретение веры это процесс. Мы читаем об этом в Библии, это также справедливо и в наши дни<sup>164</sup>. Внезапные обращения, подобные тому, что пережил апостол Павел, редки. Это можно заметить, если глубоко вникнуть в жизнь учеников, о которой мы узнаем из Евангелий, особенно из Евангелия от Марка. Ричард Пис говорит об этом в книге «Обращения в Новом Завете». Он пишет: «Если вы понимаете обращение как разворачивающийся во времени процесс, как это было в жизни апостолов, тогда вопрос, который вы будете задавать людям, должен звучать так: „На каком этапе духовного пути вы находитесь и с какими вопросами вам придется сталкиваться, когда речь идет о Боге?“»<sup>165</sup>.

Многие евангельские христиане, представляя Евангелие неверующим, продолжают призывать их немедленно отозваться на благую весть. В той культуре, где доминировали основные христианские положения, этот подход

<sup>160</sup> Для более полной информации см. [www.divorcecare.org](http://www.divorcecare.org).

<sup>161</sup> Для более полной информации см. [www.daveramsey.com](http://www.daveramsey.com).

<sup>162</sup> Для более полной информации см. [www.familydynamics.net](http://www.familydynamics.net).

<sup>163</sup> Для более полной информации см. [www.mensfraternity.com](http://www.mensfraternity.com).

<sup>164</sup> Lewis Rambo, *Theories of Conversion: Understanding and Interpreting Religious Change // Social Compass: International Review of Sociology of Religion*, 46 (1999), сс. 259–271; Scott Thumma, *Seeking to be Converted: An Examination of Recent Conversion Studies and Theories // Pastoral Psychology*, т. 39 (1991), сс. 185—194. См. также Hood, Gorsuch, Spilka, *Psychology*.

<sup>165</sup> Richard Peace, *Conversion in the New Testament* (Grand Rapids: Eedemans, 1999), с. 286.

был часто эффективен, но такая культура в Америке стремительно исчезает. Многим неверующим требуется время, чтобы вникнуть в значение Благой вести. Нужно разработать модель, которая поможет людям, размышляя над основными заявлениями Христа, прийти к пониманию библейского послания в целом<sup>166</sup>.

К одной из таких популярных моделей можно отнести шкалу Энджел, которая помогает рассматривать обращение как процесс<sup>167</sup>. Как видно на шкале, обращению предшествуют «мини-решения», или «маленькие шаги», которые ведут к решению покориться Христу. Начиная с нижней строчки шкалы, проследите, как рождается вера и как постепенно Бог ведет человека к полному посвящению Ему.

- +5 Служение
- +4 Единение с Богом
- +3 Изменение мышления и поведения
- +2 Присоединение к церкви
- +1 Оценка принятого решения
- Новое рождение
- 1 Покаяние и вера во Христа
- 2 Решение действовать
- 3 Признание личной проблемы
- 4 Положительное отношение к Евангелию
- 5 Понимание смысла Благой вести
- 6 Понятие об основных истинах Евангелия
- 7 Начальные знания о Евангелии
- 8 Понятие о Боге, еще нет знаний о Евангелии

Если кто-то начинает свой путь к вере со ступени «-8», неразумно пытаться продвинуть человека к ступени «-1» за один раз. Скорее всего, это вызовет негативную реакцию. Вместо этого нам настоятельно советуют помогать индивидуальному процессу роста во Христе, шаг за шагом поднимаясь по одной ступени, с «-8» к «-7», а затем с «-7» к «-6» и так далее.

Есть и другие модификации шкалы Энджела<sup>168</sup>, в их числе так называемая «шкала Серой Матрицы»<sup>169</sup>, а также «путь благовестия» по Стетцеру<sup>170</sup>. Не так давно Томом Райнером и его командой была предложена еще одна

<sup>166</sup> D. A. Carson, *The Gaggling of God* (Grand Rapids: Zondervan, 1996); Graeme Goldsworthy, *According to Plan: The Unfolding of Revelation of God in the Bible* (Downers Grove, IL.: InterVarsity, 1991); Hollinger, *Church as Apologetic*.

<sup>167</sup> Эта модель обсуждается в книге Bill Bright, Mark McCloskey, *Tell it Often, Tell it Well* (San Bernadino, CA: Here's Life Publishers, 1985); и в James F. Engel, Wilbert H. Norton, *What's Gone Wrong with the Harvest* (Grand Rapids: Zondervan, 1975).

<sup>168</sup> Jim Peterson создал самую понятную программу обучения благовестию, основанную на понимании, что обращение — это процесс; см. обучающий видеокурс: *Living Proof: Evangelism* [Video Series] (Grand Rapids: Zondervan, 1997). Peterson написал также книгу на эту тему, но видео лучше помогает понять обращение как процесс. См. Jim Peterson, *Living Proof the Gospel Naturally* (Colorado Spring: NavPress, 1989).

<sup>169</sup> [www.thegraymatrix.info](http://www.thegraymatrix.info).

<sup>170</sup> Stetzer, *Planting*, с. 192.



модификация этой шкалы<sup>171</sup>. Шкала Райнера описывает, на какой ступени находится неверующий в процессе движения ко Христу и какая помощь ему нужна в данный момент<sup>172</sup>. По Райнеру, около 61 миллиона американцев открыты к христианству. Речь идет о наиболее восприимчивых людях, и мудрым пасторам не составит труда найти подход к ним.

## Мудрым пасторам не составит труда найти подход к наиболее восприимчивым к христианству людям.

### План действий для основателя новых церквей

- Знакомясь с неверующими, попытайтесь понять, на каком уровне в духовной жизни они находятся в данный момент. Задайтесь целью помочь им постепенно продвигаться шаг за шагом, возрастая в вере. Не торопите их, как бы этого вам ни хотелось.
- Привлекайте людей к церкви, даже если они еще не посвятили себя Христу. Во многих молодых церквях обращаются за помощью к тем, кто еще не является членом церкви, доверяя им участие в каких-то областях служения. Они могут приветствовать приходящих людей, играть на музыкальных инструментах, выполнять определенные организационные функции. Рискните, ведь если они благодаря этому обретут спасение, награда ваша будет велика.
- Организуйте специальные занятия разного уровня для тех, кто посещает церковь. Постоянно заботьтесь о том, чтобы они все больше приближались ко Христу. Ищите время и возможности для этого — будь то специальные проповеди или беседы на занятиях по подготовке к крещению, или служения, посвященные крещению новых членов церкви.
- Приглашайте неверующих людей пройти специальные курсы, которые помогут им понять учение Христа. Примером таких разработок может служить британский «Альфа-курс»<sup>173</sup>, или *Exploring Christianity*

<sup>171</sup> См. Thom Reiner, *The Unchurched Next Door* (Grand Rapids: Zondervan, 2003); Thom Rainer, *Trendline: An Overview of Interesting Developments in the Church // Rainer Report* (January, 2003), с. 3.

<sup>172</sup> Thom Rainer, *Newest Insights on the Unchurched/Faith Stages* (classroom lecture notes, 80514 — *Doctor of Ministry Seminar in Evangelism and Church Growth*, January 2003, class lecture).

<sup>173</sup> Несмотря на то, что имеются некоторые богословские проблемы с материалами Альфа-курса (к примеру, в этом курсе нигде не говорится об аде), этот курс очень популярен, его прошли более 2,5 миллионов человек. Смотрите обучающую видеопрограмму Nicky Gumble, *How to Run the Alfa Course* (New York: Alfa North America, 2001), а также материалы, опубликованные в *How to Run the Alfa Course*, пересмотренное издание (New York: Alfa North America, 2001).

*Course*<sup>174</sup>, которые созданы для занятий в группах. Эти курсы построены с учетом понимания того, что обращение — это процесс.

## Принцип «Слова»

В Библии говорится, что люди обретают веру во Христа, потому что они слышат Слово Божье. Чтобы получить спасение, неверующим людям нужно обратиться ко Христу, но вначале они должны услышать о спасении. Учение о нем содержится в Слове Божьем.

Но как призывать [Того], в Кого не уверовали? как веровать [в Того], о Ком не слышали? как слышать без проповедующего? И как проповедывать, если не будут посланы? как написано: как прекрасны ноги благовествующих мир, благовествующих благое! Но не все послушались благовествования. Ибо Исаия говорит: Господи! кто поверил слышанному от нас? Итак вера от слышания, а слышание от слова Божия (Рим. 10:14-17).

Многие пасторы акцентируют внимание на музыке, драме и тому подобных вещах, считая, что они являются наиболее эффективными в только что созданной церкви. Но очень важно понимать, что главное — Слово Божие. В Ис. 55:11 Бог говорит: «...И слово Мое, которое исходит из уст Моих, — оно не возвращается ко Мне тщетным, но исполняет то, что Мне угодно, и совершает то, для чего Я послал его»<sup>175</sup>. Пусть Слово станет для вас высшим авторитетом; покажите людям, что вы основываете свои верования на Библии. Мир жаждет чистоты, основанной на благодати Слова Божьего. Преподавайте людям Библию!

---

**Главное — Слово Божье. Мир жаждет чистоты, основанной на благодати Слова Божьего. Преподавайте людям Библию!**

Исследования Тома Райнера, которые он приводит в книгах «Успешные в благовестии церкви»<sup>176</sup>, «Высокие ожидания»<sup>177</sup> и «Удивительный взгляд неверующих»<sup>178</sup> подтверждают тот же принцип: неверующие люди

<sup>174</sup> Exploring Christianity — это новый курс для неверующих и ищущих людей, который в 2003 году был создан мною под руководством д-ра Тома Райнера как часть моей докторской программы в Южной Баптистской Теологической семинарии. Мы наблюдали значительный успех курса, опробовав его на занятиях в разных областях в 2003 году. Для более подробной информации пишите мне по адресу: [BobHarrington@aol.com](mailto:BobHarrington@aol.com).

<sup>175</sup> Bryan Chappell обсуждает этот вопрос в первой главе своей книги *Christ-Centered Preaching* (Grand Rapids: Baker, 1994).

<sup>176</sup> Thom Rainer, *Effective Evangelistic Churches* (Nashville: Broadman and Holman, 1996).

<sup>177</sup> Thom Rainer, *High Expectations: The remarkable Secret to Keeping People in Your Church* (Nashville: Broadman and Holman, 1999).

<sup>178</sup> Thom Rainer, *Surprising Insights*.

хотят знать, о чем говорится в Библии и хотят применять ее истины в своей жизни. Их не интересуют пространные рассуждения о вере, они хотят понимать Библию, вникнуть в ее суть и увидеть, как она может изменить жизнь. В этом смысле для неверующих доктрины очень важны.

### **План действия для основателя новой церкви**

- Обеспечьте всех приходящих в церковь Библиями. По возможности, пусть это будут одинаковые Библии, чтобы вы могли назвать номер страницы, что поможет им быстро найти отрывок, о котором вы говорите.
- Организуйте занятия по основным вопросам веры, во время которых вы могли бы объяснить новообращенным элементарные библейские истины<sup>179</sup>. В книге «Целеустремленная церковь» описывается, как можно было бы организовать такие занятия, в дополнение к описанному включите туда материал по основам христианства<sup>180</sup>. Такие занятия важны, потому что во время этих занятий вы можете преподавать библейское учение о том, что значит быть христианином.
- Во всех малых группах и на занятиях всегда пользуйтесь Библией. Просите, чтобы люди носили ее с собой. Для тех, кто пришел впервые, подготовьте запасные Библии.

### **Заключительные мысли**

Начав работу в церкви *Harpeth Community Church*, я вдруг понял, что мне придется руководить благовестием. Поначалу меня охватила паника. Но затем я понял, что мне нужно делать. После поста и молитвы я разработал план действий. Кроме налаживания отношений с неверующими людьми везде, где возможно, я придумал кое-что еще. Мы с сыном любим хоккей (в конце концов, мы же канадцы!), а в хоккейном обществе было несколько хороших христиан. То, что мы придумали, выполнить было несложно. Кроме того, что мы наслаждались игрой в хоккей и беседовали с людьми в ходе игры (что мы делали и раньше), мы решили целенаправленно заводить дружбу с игроками и их семьями.

#### **После поста и молитвы я разработал план действий.**

Я стал тренером нескольких команд. Мы с сыном — а он очень хороший хоккеист и возрожденный молодой христианин — объединили свои

<sup>179</sup> Материалы, которые мы использовали по основам христианства, вы можете получить, если напишите мне по адресу: [BobHarrington@aol.com](mailto:BobHarrington@aol.com).

<sup>180</sup> См. Рик Уоррен, *Целеустремленная церковь* (Нижний Новгород: Агапе, 2010).

усилия с миссионерской целью. Мы стали проводить время с мальчишками и их семьями. Мы ездили с ними в близлежащие города на соревнования. Мы вместе смеялись, играли и вскоре стали хорошими друзьями. Поскольку мы сделали шаг навстречу им и завязали дружеские отношения, нам было легко пригласить их в нашу церковь в группу молодежи. С Божьей помощью мы целенаправленно приложили усилия к созданию отношений с ними, пригласили их и помогли им войти в жизнь церкви несмотря на то, что они еще не были верующими. Мы дали им возможность и время поразмышлять над тем, о чем говорит Евангелие, и показали им на практике, что означает библейское учение.

Многие семьи из тех, с которыми мы общались, стали впоследствии членами церкви. Через год после начала тренировок больше половины команды стали посещать церковь. Многие из них стали верующими. Нашу церковь так и называли «хоккейной церковью». Когда все это произошло, я наконец понял, что такое благовестие и как можно использовать его принципы. Я убежден, что с Божьей помощью вы тоже можете это сделать.