

Глава 7. ВВЕДЕНИЕ И ЗАКЛЮЧЕНИЕ ПРОПОВЕДИ

Введение проповеди

Если вы не умеете ни начать, ни закончить, то, значит, вы вообще не умеете*. "Ваше выступление составлено плохо, если первой же своей фразой вы не зажигаете огонь непосредственного интереса". И ваша проповедь составлена плохо, если она не имеет вполне определенного убеждающего элемента в своем заключении. Если вы не подвигли людей на действия в соответствии с тем, что проповедовали, то вы в действительности и не проповедовали. Пожалуйста, помните, что те, кто вас слушает, вовсе не проходили этого курса гомилетики. Если проповедь не интересна, они не будут слушать, — как бы хорошо она ни была составлена и какой бы библейской она ни была по содержанию. А если они не слушают, — я имею в виду то внутреннее ухо, о котором говорил Иисус, — то зачем тогда проповедовать? Это не просто хорошая идея — привлечь внимание и интерес ваших прихожан, это абсолютно необходимо! Убеждены ли вы в этом?

* "Публичные выступления, которые нравятся слушателям", Ричард К. Борден, с. 3.

Задание двадцать девятое

Предположим, вы должны перечислить важнейшие элементы хорошего введения. Что вы включили бы в этот список?

Вы слышали достаточно много проповедей, чтобы сделать это. Возможно, вы уже составили и произнесли некоторое число проповедей, и можете сделать это, основываясь на собственном опыте. (Выполните это, прежде чем идти дальше. Проверьте и обсудите свои ответы на занятии.)

1. В отношении длины.
2. В отношении назначения и цели.
3. В отношении формулировок и способов выражения.
4. В отношении создаваемого настроения.
5. В отношении разнообразия.
6. В отношении формы.
7. В отношении связи с текстом.
8. В отношении связи с темой.
9. В отношении связи с проблемой.
10. В отношении нужд.

Вот выводы, приводимые в ряде книг по гомилетике относительно существеннейших элементов введения.

1. Никто не приводит временных границ, но существует общее согласие в том, что хорошее введение не превосходит по своей длительности пяти минут. (Это относится к проповедям, не превышающим тридцати—тридцати пяти минут.)

2. Есть общее согласие о двойном назначении введения:

(а) Привлечь внимание к предмету и теме.

(б) Вызвать живую заинтересованность в теме.

3. Нам придется еще говорить о формулировках и способах выражения во введении. Здесь достаточно сказать, что они очень, очень важны. Ими определяется первое впечатление у слушателей этой проповеди, и оно должно быть хорошим.

4. Обычно принимается, что, хотя внимание и интерес должны быть завоеваны, введение не должно начинаться со слишком энергичного изложения, так как всегда есть опасность обещать больше, чем способен дать.

5. Есть несколько примечательных обстоятельств, проявляющихся в исследованиях в области гомилетики. Не последним среди них является поразительное сходство в методах разработки различных частей проповеди. Ряд авторов, как древних, так и современных, предлагают дюжину или более типов введения. Можете ли вы перечислить три способа вводить предмет? Несколько таких способов мы перечислим далее в этом уроке.

(а) _____

(б) _____

(в) _____

6. Введение и заключение должны иметь очень ясную и четкую форму. Это единодушное мнение всех авторов. Вы должны знать, что вы хотите сказать во введении и как именно вы хотите это сказать. Многие рекомендуют делать дословную

запись введения и выучивать наизусть хотя бы ключевую часть. К этому я могу только от всего сердца добавить: "Да будет так! Аминь!"

7. Что можно сказать о связи введения с текстом? В некоторых старых книгах по гомилетике введению предшествовало "объяснение" текста. Оно было бы равнозначно введению текста. Иногда оно может быть необходимо, но мы будем включать его в собственно введение. Существует общее мнение, что введение должно быть чем-то вроде моста между текстом и проблемой. Введение не должно полностью концентрироваться ни на тексте, ни на проблеме. Должен быть естественный переход от текста к проблеме.

8. Связь введения с темой. Давайте не будем отягощать слушателей своим введением. Если бы вам надо было представить своего приятеля, разве вы заставили бы его десять минут стоять перед незнакомым ему человеком, пока вы блуждаете вокруг да около очевидной цели их знакомства? То же самое и с введением. Его целью является ознакомление слушателей с темой и проблемой. Введение должно быть простым, интересным и ясным, но ни в коем случае не длинным. Пусть слушатели "пожмут руку" теме как можно скорее.

9. Связь введения с проблемой. Из того, что сказано, ясно, что можно ответить на этот вопрос. Как известно, многие учителя гомилетики не принимают семичленной разработки проповеди. Я придерживаюсь убеждения, что независимо от того, выделены эти семь частей или нет, они так или иначе в ней присутствуют. Существует, однако, определенное согласие о "цели проповеди", т.е. о проблеме. Представив тему, мы должны дать лишь одну фразу о проблеме. В этой фразе мы сужаем размах темы до того аспекта, который выражен в проблеме.

10. Как введение связано с нуждами прихожан? Иногда бывают особые нужды. В данной местности произошла трагедия. Разразился национальный кризис. В таком случае, конечно, ваше введение должно быть сформулировано и произнесено так, чтобы направить умы людей из того состояния, в котором они находятся, в которое вы хотите их привести. При обычных обстоятельствах у прихожан нет ясного и острого сознания каких-то особых нужд, пока вы не привлечете их внимание к ним. Ваше введение должно задавать общий тон и общее настроение вашей проповеди.

Задание тридцатое

Обсуждение важнейших свойств хорошего введения. Упражнение, которые побуждают вас принять участие в этом обсуждении.

1. *Простота*. “Начинать вступление в претенциозной или искусственной манере — значит обречь его на неудачу. Поэтому введение должно быть простым и лишенным украшений... Простота введения, однако, должна относиться к способу выражения, а не к выражаемой мысли”. (“Томилетика и пастырская теология“, Уилсон Т. Хоуч, с. 104—105).

Вот три введения, в которых требование простоты нарушено. Раскройте, в чем заключается это нарушение, и остерегайтесь повторения ошибок:

Текст: От Иоанна 1:14.

Тема: “Великое нисхождение“.

Введение. Подумайте об этом. Вечный Логос всегда неизменен, не только по сущности и по Своим целям.

Оно снисходит, чтобы облечь Себя или, скорее, лишить Себя Своего авторитета и власти и обитать с нами. Нет, не время призвало Его, ибо Он не знает времени. Нет, Его не поманило желание быть Божественным Учителем, ибо у Него были более святые мотивы. Почему тогда Он, существовавший изначально, не считал, что надо дорожить равенством Богу? Сказать это может лишь вечность. Но наша сегодняшняя проповедь имеет иную задачу. Давайте займемся нисхождением, или сошествием, Слова.

Текст: От Иоанна 3:16.

Тема: “Любовь Божия“.

Введение. Братья, что за величественная и прекрасная идея для размышления! Высока, как райские врата, широка, как этот греховный мир, глубока, как преисподняя Сатаны, — удивительная любовь нашего великого Господа.

Если бы мы наполнили океан чернилами,
А небеса были сделаны из пергамента,
Каждый стебель был бы пером,
И каждый человек — писцом по профессии,
То описание любви Бога на небе
Осушило бы океан,
И никакой свиток не вместил бы ее всю.
Хотя бы он и простирался от неба до неба.
Возьмем огромный мы пергамент,
Чтобы закрывал все небеса,
И перьев множество достанем,
Чтоб каждый день и ночь писать.
Но если даже, к славе Божьей,
Чернил испишем океан, —
Любви Господней всей не сможет
Вместить тот свиток-великан.

Какая более величественная мысль смогла бы посетить ваш ум? Такова тема нашей сегодняшней проповеди. Так что займемся теперь некоторыми особенностями этой любви.

Текст: К Галатам 2:20.

Тема: "Не я, но Христос".

Введение. Когда Бог поселил человека в Едемском саду, то со Своим образом Он дал ему свободу выбора. Вот и Моисей позднее сказал: "Во свидетели пред вами призываю сегодня небо и землю: жизнь и смерть предложил я тебе, благословение и проклятие. Избери жизнь, дабы жил ты и потомство твое" (Втор. 30:19). В дни Ноя эта свобода подверглась злоупотреблению, когда все мысли и помышления сердца человеческого были злы во всякое время (см. Быт. 6:5), и человек, избрав зло, навлек проклятие на себя и свое потомство. И опять в пустыне Мидийской человек избрал зло вместо добра, смерть вместо жизни. У нас есть бесценное преимущество — выбор новой жизни во Христе. И не только это, но и то, что Христос живет в нас, и живет воистину. Эти замечания подводят нас к нашей теме и проблеме.

Упражнения. Ответьте на следующие вопросы.

а) Чем плохо первое введение? Перечислите, формулируя конкретно.

б) Какова ошибка второго введения? Объясните ошибку подробно и с примерами.

в) Что плохо в третьем введении? Пожалуйста, обратите внимание на то, что во всех трех имеются принципиально различные ошибки. Если вы захотите проверить свои ответы, посмотрите на страницах 114-116. Не заглядывайте в данный мною анализ, пока не проведете свой собственный.

2. *Уместность.* Если нарушено требование простоты, то наверняка нарушается и требование уместности. Однако введение может быть очень простым как по построению, так и по форме и тем не менее вовсе не быть уместным, т.е. не относиться к делу. Вот некоторые примеры. Укажите, в чем именно приводимые введения неуместны в отношении темы или текста.

Текст: К Римлянам 5:1-5.

Тема: "Польза Евангелия":

Введение. Евангелие дает нам удивительные преимущества. Но в таком случае мы можем ожидать какой-то выгоды, ибо наш выбор в значительной мере основан на этом мотиве. Человек всегда является свободным нравственным существом, свободным в том смысле, что у него есть свобода выбора, которой нет ни у одного из низших созданий, и нравственным в том смысле, что он ответствен. Он делает свой выбор с учетом вознаграждения и

наказания. Человек по природе сотворен “чуть ниже ангелов”, но его греховность вызывает вопрос: “Что такое человек, что ты так беспокоишься о нем?” Евангелие дает чудесные преимущества человеку, который делает правильный выбор.

Текст: Деяния 16:30-31.

Тема: “Величайшие вопросы вашей жизни”.

Введение. Есть великие вопросы, которые мы в своей жизни должны задать себе и на которые должны получить ответ. Если вы — молодой человек, то для вас очень важен вопрос о профессии и сфере деятельности. Несомненно, все искренние и серьезные молодые люди хотят найти правильный ответ на этот вопрос. Что ж, подобные вопросы будут вставать перед ними всю жизнь. Вопрос о выборе спутника жизни имеет величайшую важность. То, что Господь рассматривал этот вопрос как важный и священный, должно было бы заставить нас долго думать, прежде чем связать с кем-то свою жизнь до тех пор, “пока смерть нас не разлучит”. Но ни один из этих вопросов не может сравниться по своей важности с вопросом из теста: “Что мне делать, чтобы спастись?”

В этих двух введениях требование уместности было нарушено двумя различными способами. Пожалуйста, проанализируйте и укажите, где и как оно было нарушено. После того, как вы выполните свой анализ, посмотрите мой анализ на странице 114-116.

3. Жизненность. Под этим мы подразумеваем, что введение, как и остальные части проповеди, должно быть живым и действенным. Сдерживаемый энтузиазм, с которым вы начинаете свою проповедь, должен передаться вашим слушателям. И снова мы должны сказать, что реальность — единственный путь к настоятельности или жизненности. Можно добавить, что жизненность сильно связана с эмоциями. Если вы не способны чувствовать, то в вас нет жизни. Если введение не заденет в слушателях каких-то струн и не вызовет у них отклика, то оно мертво. Не подвергнуть ли вам критическому рассмотрению следующее введение?

Текст: К Евреям 1:1-2.

Тема: “Последнее Слово Бога человеку”.

Введение. Во все времена Бог говорил с человеком. И сегодня мы ждем, что Он обратится к нам. По словам многих людей, они слышали, как Бог говорит с ними. Мы не должны судить, дабы не быть судимыми, но, как сказано в Послании к Евреям (1:1-2), последний раз Бог говорил с человеком через Своего Сына. Различными способами и в разные времена Бог говорил с нашими предками через пророков, но сейчас, в наши дни, Бог сказал нам Свое слово через Своего Сына. Простой и в то же

время важный вопрос таков: “Услышим ли мы Его Сына?” Эта проповедь не имеет своей целью полностью охватить этот предмет, но лишь просто и прямо рассмотреть некоторые аспекты последнего слова Бога, обращенного к человеку.

Упражнение. Мы прочитали и подвергли оценке шесть различных введений. Составьте на основе одного из приведенных текстов и его темы введение, включающее в себя три важнейших элемента, о которых мы говорили. Выберите один из текстов с темой и напишите введение целиком. Прочитайте его на занятии для оценки и критического рассмотрения. Вполне понятно, что введение, которое мы таким образом составим, могло бы потребовать значительного изменения, если бы нам пришлось разработать на основе текста и темы всю проповедь и мы обнаружили бы, что наше введение ей не соответствует. Но упражнение служит своим целям, так что действуйте.

Задание тридцать первое

Прочитайте следующее ниже обсуждение различных типов введения и выполните упражнения.

Вероятно, существует более десяти различных способов подхода к предмету (причем сам предмет является существенным определяющим его фактором), но мы намерены предложить хотя бы десять.

1. *Введение на основе контекста.* Оно может относиться и к нескольким стихам, и к целой книге. Пусть вашим текстом будут стихи 17:20-23 Евангелия от Иоанна. В этих стихах — молитва нашего Господа о единстве. Как можно ввести ее лучше, нежели объяснением обстоятельств, в которых она произносится, описанных в предшествующих стихах? Помните, что даже когда составляете введение на основе контекста, оно должно быть простым, уместным и жизненным.

“Невольное влияние” Гораса Бушнелла.

Текст: От Иоанна 20:8, “Тогда вошел и другой ученик”.

Введение. “В этом легком штрихе, или нюансе, истории для нас открывается, если мы внимательно присмотримся, одна из серьезнейших и содержательнейших глав христианского учения. Мы видим, что люди бессознательно воздействуют на мотивы поведения друг друга; что человек, не имея этого в виду, не желая этого или даже не сознавая этого, может вести за собой другого человека. Подходя к месту, где стоял, в сомнениях глядя на гроб, его брат и, как это было ему свойственно, сразу входя внутрь, Петр вряд ли думал, что увлекает за собой своего брата-апостола. И когда Иоанн оставил свои опасения и вслед

за Петром вошел в гробницу, он вряд ли думал, что его собрат ведет его. И точно то же происходит с каждым человеком, когда он, сам того не сознавая, на своем жизненном пути подчиняет своему влиянию другого человека и приводит его туда, куда иначе тот не пришел бы". Цитировано по О.С. Дейвис, "Принципы проповеди", с. 21.

2. *Введение на основе текста.* Иногда наш текст не имеет контекста, по крайней мере, он вам не очевиден или не известен. К тексту 2 Коринф. 5:17, мы могли бы взять тему "Новая тварь". Если вы найдете точное истолкование этих слов и придадите ему форму жизненно важного и практически применимого объяснения, то оно и может послужить отличным введением темы.

"Сзади и спереди", Дж. Х. Джоуэтт

Текст: Псалом 138:5, "Сзади и спереди Ты объемлешь меня, и полагаешь на мне руку Твою".

Введение. "Сзади Ты объемлешь меня". Он охраняет меня от врага, находящегося в тылу, врага, который скрывается в прошлом. Он не забывает о темном наследии, которое угрожает мне из прошлого. "И спереди"! Он охраняет меня от врага впереди, врага, который, возможно, таится в днях грядущих. "И полагаешь на меня руку Твою"! Он охраняет меня от ближайших неожиданностей и дает мне в настоящем ощущение безопасности и уверенности". Там же, с. 211—212.

3. *Повествовательный тип введения.* Такое введение может основываться на тексте, который содержит повествование. Допустим, вы выбрали часть рассказа о Давиде и Голиафе. Ту часть, которую вы хотите подчеркнуть, вы можете пересказать наиболее действенным и эффективным образом, т.е., насколько возможно, от первого лица. *Не начинайте* словами: "Все вы знаете историю Давида и Голиафа..." Если эта история старая, скучная, надоевшая и выдохшаяся, то зачем ее рассказывать? Дайте ей новую жизнь. Перенесите себя в воображении в то время и место. Наблюдайте, прислушивайтесь, ощущайте обстоятельства, которые описываете.

Не все повествование необходимо вести от первого лица. Оно может быть начато как рассказ из Ветхого Завета, а затем переходить в повествование от первого лица. Повествование можно иногда прерывать, чтобы вставить какие-то относящиеся к современности практические выводы или замечания. Оно может быть завершено речью от второго или третьего лица. Помните, что это повествование должно соответствовать вашей теме и действительно выполнять функции введения. Оно также не должно превышать по длительности пять—шесть минут, так

что вы должны знать, что вы хотите сказать и как именно. “Христос в обыденной жизни“, У. Дж. Доусон.

Текст: От Иоанна 21:9, 12. “Когда же вышли на землю, видят разложенный огонь и на нем лежащую рыбу и хлеб. Иисус говорит им: придите, пообедайте“.

Введение. “Я не мог прочесть эти слова, не погрузившись хоть на момент в одно воспоминание. Не так давно, одним ранним утром, когда весь мир еще спал и только-только рассеялся утренний туман, я стоял у Тивериадского моря и наблюдал одинокую рыбацью лодку под бурными парусами, причалившую к берегу, и за усталыми рыбаками, вытягивавшими свою сеть. В этот момент мне показалось, что рассеялся не только утренний туман. Мне показалось, что двадцать веков растаяли, как туман, и перед моими глазами как будто разыгрывается двадцать первая глава Евангелия от Иоанна. Ибо так живо ощущалось нечто знакомое в этой сцене, так таинствен и чудесен был этот час, что едва ли я удивился бы, если бы увидел разложенный на берегу огонь и услышал голос Иисуса, зовущего этих усталых рыбаков прийти и обедать“. Там же, с. 212—213.

Второй тип повествовательного введения может быть умелый выбор рассказа или примера, которые не являются частью текста, но служат пояснению и введению темы.

Если ваш текст — Откр. 19:16, а ваша тема — “Царь царей“, то вы можете ввести свою тему таким рассказом:

“Кто из вас, братья, слышал когда-нибудь о Тексе Рикарде? Кто он был такой? Скажет мне кто-нибудь? Устроитель состязаний боксеров на приз. В молодости Текс Рикард держал в Доусон-Сити, в Клондайке, заведение, соединявшее в себе публичный дом, салун и игорный зал. В один прекрасный день в его игорном доме произошло нечто, что произвело огромное впечатление на всех, кто об этом слышал. Этой историей сегодня вечером можно воспользоваться для того, чтобы подойти к нашей теме, — “Царь царей“.

“Было шестьдесят градусов ниже нуля. Морозный воздух кусал щеки, впиваясь в них, словно иголками. Огромный человек в парке и муклуках* (эскимосская одежда) вошел в салун и прошагал в угол, стянул через голову свою парку, снял рукавицы и скинул муклуки.

Бармен, поманив его пальцем, сказал: “Иди сюда, незнакомец, это за счет заведения. Согрейся“. И он протянул бутылку через стойку.

* Муклуки — обувь из тюленьей или оленьей кожи. (Прим. перев.)

“Незнакомец покачал головой и сказал: “Нет, спасибо, сэр. Я не разогреваюсь таким способом“. Отойдя в дальний от печки угол, он растер свои руки, восстанавливая в них кровообращение. Он вычесал сосульки у себя из бороды, а затем, подвигаясь все ближе и ближе к печке, разогревал свои руки до тех пор, пока пальцы не стали нормально двигаться. Затем он прошел к одному из игорных столов, взял колоду карт и отыскал в ней короля треф. Держа ее большим и указательным пальцами, он подошел к стойке и сказал: “Джентльмены!“ Посетители сразу же столпились вокруг него, а из танцевального зала, расположенного дальше, подошли, таща за собой своих кавалеров, девушки в надежде, что в Юкон приехал новый знаток карточных фокусов. Он сказал: “Я приехал на Клондайк как представитель того Короля, на учении Которого основаны все клубы, и собрания, и братства“. Он снова поднял колоду и вытащил из нее бубнового короля. Мягким, жизнерадостным тенором он запел всем нам знакомую песенку: “Неисчислимы богатства Отца, землям его не найдешь ты конца, много домов, а в казне — серебро, золото, алмазы, другое добро. Сокровища мира — пустяк для Него. Никто не богаче Отца моего“*. Я приехал на Клондайк как представитель Короля, в городе Которого врата сделаны из чистого жемчуга, а улицы вымощены золотом“.

Он снова взял колоду и вытащил короля пик. Он сказал: “Вчера, проезжая на собаках по Доусонской Тропе, я увидел нескольких человек на дне ручья, размораживавших грунт большим костром. Затем я видел, как с помощью кирки и лопаты они вырыли могилу и похоронили дорогого им человека. — Он продолжал. — Я приехал на Клондайк, леди и джентльмены, как представитель того Короля, Который, когда Он вернется, отменит то, что сделала лопата, и сделает пустыми все могилы“.

Затем он взял последнего короля — короля червей. Он сложил все четыре карточные картинки и разорвал их пополам. Он взял все эти восемь клочков и, бросив их в лицо толпе, сказал: “Я приехал на Клондайк как представитель Короля королей, Царя царей и Господа господствующих, Иисуса Христа, Сына Божия и вашего Спасителя“.

В тишине, такой густой, что ее можно было бы резать ножом, он прошел в угол, натянул через голову свою парку, сунул ноги в муклуки, натянул рукавицы и исчез в ночи.

* Непереводимая игра слов: по-английски одно и то же слово означает "трефы" и "клубы". Другое слово одновременно означает "бубны" и "алмазы". Далее — "пики" — "лопаты" и "черви" — "сердца". (Прим. перев.).

Жители Северо-запада, слышавшие об этом происшествии пятидесятилетней давности, говорят, что в их сердцах все еще жив этот случай. Самая сильная, действенная, бередящая проповедь, которая когда-либо произносилась о Царе царей и Господе господствующих". (Из "Сколько во мне есть", Джеймса Эрла Лэдда, с. 33—34).

Этот тип иллюстрирующего примера есть то, что некоторые авторы называют примером "шокового типа", здесь же он может дать введение "шокового типа". Время от времени этот тип введения хорош, но он не может работать в качестве постоянного питания, ибо от частого повторения потеряет свою действенность. Должны говориться и другие слова, и если в вашей проповеди нет ничего, что соответствовало бы такому иллюстрирующему примеру и увеличивало бы его силу и привлекательность, то лучше вам вовсе его не рассказывать.

4. *Тематическое введение.* Здесь особенно подчеркивается тема проповеди. Приведенный пример из Лэдда является тематическим в том смысле, что текст в нем лишь наводит на тему. Вот другой пример, в котором тема является основой введения.

Текст: К Римлянам 5:1.

Тема: "Мир".

Введение. "Не скоро будет забыта эта история с Невиллом Чемберленом, который с озабоченным и усталым лицом, но с победоносным видом вышел из самолета после встречи с Гитлером в Мюнхене. Помахав бумагой, он воскликнул, обращаясь к пришедшим его встречать: "Мир для нашего века!" Увы, недолго продержался этот мир, ибо он был основан на обещании человека, совершенно не заслуживающего доверия, человека, для которого самые торжественные обещания ничего не значили. Насколько отлично от него слово другого Человека, Который оставил Свой дом на небесах, чтобы принести на наполненную грехом и раздираемую войной землю вечный мир..." (Цит. по книге Альфреда П. Джиббса "Проповедник и его проповедь", с. 181—182).

5. *"Потрясающее" введение.* Оно может быть выражено в одном предложении или утверждении, вроде того, которое я слышал от одного проповедника: "Я собирался доказать вам, что Гитлер родился в Вашингтоне, округ Колумбия". Это вызвало волнение среди прихожан, но означало обещание чего-то абсурдного и невыполнимого. В действительности же он попытался обосновать спорную мысль, что учение о превосходстве арийской расы возникло в Вашингтоне, округ Колумбия, и что без этой теории Гитлер был бы бессилён. Какое разочарование! Но существует законный и действенный способ использовать поража-

ющие, шокирующие утверждения. Часто слушатели по той или иной причине впадают в вялое, сонное состояние, из которого их надо вывести. Допустим, вы произносите проповедь об ответственности родителей по отношению к детям. Не смогли бы вы на основе наших нынешних проблем молодежи сочинить шокирующую фразу? Попробуйте. Но не залезайте в своем утверждении слишком в такие дебри, из которых вы не выберетесь.

6. *Проблемное введение.* Это при всех условиях хороший способ пробудить интерес, если только поднимаемый вами вопрос является реальным и уместным и связан с жизнью слушателей.

Если вашим текстом являются стихи 1:13-15 Послания Иакова, а темой — “Искушение”, то как вам ввести эту тему в форме требующей решения задачи или вопроса? При наличии минимального воображения это было бы нетрудно сделать.

Вы могли бы подойти к этой теме таким образом: “Я слышал о человеке, который как-то раз обвинил Бога в своем грехе, и в глубине души он верил в то, что он прав. Что мы скажем этому человеку? Чувствовали ли вы себя когда-нибудь как древний Адам, ответивший мысленно: “Но, Боже, жена, которую Ты мне дал, она это сделала?”

Если ваш текст — 1-е Коринф. 16:1-2, а тема — “Деньги”, как вы сформулируете “вопрос” для введения? Попробуйте сделать это.

Напишите введение на текст и тему: К Римлянам 12:1-2, “Святость”.

7. Эндрю Блэквуд называет этот тип введения “ярким цитированием” (“Составление проповедей”, с. 117). Единственное условие заключается в том, чтобы у вас была действительно “яркая” цитата. Это не значит, что она должна быть сенсационной, хотя некоторые могут именно так охарактеризовать ваш выбор. Очень существенно то, что цитата должна иметь отношение к теме, и притом прямое.

Первыми в списке “ярких цитат” будут высказывания знаменитых людей, относительно которых вы уверены, что они известны всем. В продаже есть ряд книг, содержащих высказывания знаменитых людей почти на каждую тему. Найдите яркую цитату для того, чтобы начать каждую из следующих проповедей:

1. Текст: От Иоанна 19:14.
Тема: “Се, Царь ваш!”
2. Текст: От Иоанна 15:13.
Тема: “Величайшая любовь”.
3. Текст: От Иоанна 10:14.
Тема: “Пастырь добрый”.

Вы можете избрать любой доступный вам источник, но найдя цитату, выучите ее хорошо, чтобы вы могли привлечь внимание и интерес как содержанием того, о чем вы говорите, так и его подачей.

8. *Введение, основанное на актуальном событии.* Вот три выдержки из ежедневных газет. Не подыщите ли вы к ним текст и тему?

а) *Пятеро погибли при лобовом столкновении автомобилей во время густого тумана.*

Оксфорд, Пенсильвания, 7 июля. — Пять человек, в том числе двое маленьких детей, погибли при сокрушительном лобовом столкновении машин в ранние часы субботы на окутанном туманом шоссе N 1 США вблизи от Оксфорда. Полиция штата произвела предварительное опознание погибших.

б) *Мальчик удушен веревкой.*

Клеаруотер, Флорида, 7 июля. — Альберт Сервало, мл., погиб в пятницу, когда свободный конец веревки, обмотанный им вокруг шеи, свесившись из окна грузовика, намотался на заднее колесо.

в) *Мальчик возвращает 150 долларов, украденных в закусочной.*

Эйбилен, Техас, 14 июля. — 150 долларов, украденных ночью в четверг у Л. Дж. Блэка, владельца обслуживающей с колес молочной закусочной, были возвращены в пятницу вором, 14-летним мальчиком. Мальчик вернул деньги в 8 часов вечера в пятницу. Он рассказал полиции, что, зайдя в закусочную и увидев мешок в выдвинутом ящике, взял деньги и ушел. Блэк заявил, что не будет давать ход этому делу.

9. *Введение типа прямого заявления.* Это, возможно, самый краткий из всех типов введения. Прежде всего в общем виде говорится о цели, за этим следует переход к тому особому аспекту, из которого вытекают тема и проблема. Следует хорошо обдумать формулировку такого прямого подхода. Сделайте его энергичным и привлекательным.

Если вашим текстом будет стих 11:28 Евангелия от Матфея, а темой — “Божественное Приглашение”, то как вы сформулировали бы прямое заявление, чтобы оно заинтересовало и пробудило желание слушать?

Попробуйте сделать то же самое в отношении текста От Иоанна 8:58 и темы “Как Я велик”.

10. *Непрямой, или скрытый, подход.* Это, возможно, самый интересный и полезный подход. Начните таким образом и в такой манере, чтобы ничто не указывало на то, куда вы собираетесь привести слушателей. Сделайте это можно самими

различными способами. Могут быть использованы поясняющий пример, актуальное происшествие или любой из упомянутых выше способов составления введения. Конечно, в голове вы должны иметь точный план и цель своего введения. Попробуйте применить непрямой подход к следующему тексту и теме:

Римлянам 6:1-4.

“Величайший грех христиан” (Ср. ст. 1).

Заключение проповеди.

Из всех катастрофических упущений самое опасное — пренебрежение хорошо спланированным заключением. Поскольку слишком многие проповедники ленятся, они откладывают составление проповеди до последней минуты, и если тогда им покажется, что они составили хорошую проповедь (что еще остается под вопросом), то они решают, что сила и убедительность сказанного ими обеспечит хорошее заключение для проповеди. Идея, очевидно, такова, что хорошая проповедь сама составляет себе заключение. Но если вы уже какое-то время проповедовали, то вы знаете, что это не так. Но тогда, быть может, некоторые проповедники не понимают, что проповедь нуждается в формальном заключении, — просто заключительный гимн и — по домам. Так ты считаешь, брат? Зачем же трудиться и проповедовать, если нет призыва к действию?

Зачем продавец расписывает преимущества своего товара? Может ли он просто закрыть свою конторскую книгу и уйти домой? Нет. Он добивается покупки — определенного действия. Зачем адвокат составляет письменное изложение дела для суда? Зачем отстаивает перед судом те или иные детали дела? Ради приговора, ради решения дела. Если вы проповедуете не ради того, чтобы вызвать решительное действие, то вы и не проповедуете в евангельском смысле этого слова. Павел, Петр, Стефан, Варнава проповедовали, чтобы создать решимость. Именно заключение подвигает на действия. Брат, если ты не составил введения, составь хотя бы заключение. Если некоторые большие разделы у тебя не разработаны или разработаны слабо, пожалуйста, составь заключение. Если у тебя только три часа на подготовку к проповеди (Боже от этого упаси!), потрать один час на заключение. Неизвинительно и грешно не иметь хорошего — т.е. действенного — заключения к каждой проповеди. Необходимо повлиять на души. Именно здесь вы призываете к действию. Так делайте же это!

Для начала: каковы в самом общем смысле характерные черты действенного заключения?

Задание тридцать второе

Из предлагаемого списка выберите то, что вы считаете тремя самыми существенными свойствами действенного заключения, основывая свой выбор на тех заключениях, которые вы слышали или произносили. Напишите по абзацу о каждом свойстве. Сделайте это, прежде чем читать дальше. Зачитайте и подвергните критическому рассмотрению на занятии эти записи.

1. Возможная краткость.
2. Кульминационность.
3. Уместность.
4. "Заботливая настойчивость",
или убедительность.
5. Разнообразие.
6. Действенность.
7. Хорошая спланированность.

1. Хорошее заключение должно быть сколь возможно кратким. Мы имеем в виду: кратким настолько, насколько это позволяет достижение его цели. В конце концов, если вы не привели своих слушателей к тому, чтобы они были готовы к действию, то вы не сделаете этого и в заключении. Какое у вас основание думать, что за пять-шесть минут вы добьетесь того, чего не добились за двадцать-тридцать? Даже если вы преуспеете в том, чтобы своим заключением побудить своих слушателей к действию, но при этом действие это не стоит прочно на фундаменте, заложенном в вашей проблеме, то в очень многих случаях подобный отклик будет неглубоким и не продлится долго. Обычно для заключения достаточно пяти-шести минут. Вы должны переходить к заключению естественно — не производить резкого перелома в ходе проповеди, как будто вы говорите: "Сейчас я покончил с моей проповедью, вот начинается мое заключение". Ни в коем случае не делайте этого.

2. Хорошее заключение является кульминацией проповеди. В конце концов, разве не здесь вы надеетесь на отклик? О, как дороги те случаи, когда я стоял перед аудиторией, приближаясь к завершению пробуждающей, обличительно-, заботливо-настойчивой проповеди, и чувствовал притягательность истины Божьей. Такое может быть лишь тогда, когда вы с самого начала знаете конец. Кульминации не будут одинаковыми. Они целиком зависят от того, к чему обращаетесь и призываете, но во всех случаях должен быть призыв к Христу и к жизни в Нем. В заключении должна присутствовать сила Самого Духа Божьего. Нечто от ощущения, что вы находитесь в вызывающем трепет присутствии Самого Всемогущего. Призыв к совести и воле, который почти невозможно отвергнуть. Не должно быть никакой "измочаленности" к концу проповеди. Ничего похожего на "лекция окончена, давайте соберем книги и пойдем домой" или "теперь я в очередной раз выполнил свою еженедельную

обязанность быть вашим проповедником. Мы может спеть завершающую песнь и заняться тем, чем по-настоящему хотим заняться“. Где Господь Бог Илии? Не только горячая и действенная молитва праведника приносит много пользы, но и горячее действенное заключение праведника приносит много пользы при его произнесении. Когда я говорю “горячее“, я не хотел бы вызвать впечатления, что всегда и при всех обстоятельствах мы должны проявлять горячность одного и того же типа и стиля. Никакое однообразие не полезно, а один и тот же тип горячности может стать и станет однообразным; но мы еще поговорим об этом далее.

3. Хорошее заключение обладает свойством уместности. Под этим я подразумеваю, что оно вытекает из проблемы вашей проповеди. Оно НЕ заключает последнего раздела вашей проповеди. Его призыв шире и глубже. Оно призывает к действию, основываясь на всей цели вашей проповеди, а не на ее части. Вернитесь к главе третьей (с. 37-50) и снова посмотрите схему всей проповеди и связь заключения со всей проповедью. Вы хотите подвигнуть своих слушателей на некоторое действие (быть может, расчлененное на несколько более мелких). Каково практическое приложение вашей проповеди? Даже отточенный пятицентовый карандаш имеет острие. Каково же “острие“, т.е. смысл, вашей проповеди? Слушатели могут спросить, как Исайя в старину: “Господи, что Ты хочешь, чтобы я делал?“ Вы определяете каких действий хочет от них Господь из Своей проповеди, и они тоже знают это, если только проповедь была действенной, и они вопрошают уже не столько об информации, сколько о способе действия. Именно его-то вы и должны дать им в заключении. Но оно может и должно быть не общим, а конкретным, — сама “ткань“ заключения, образованная с помощью проблемы в качестве “основы“. Это станет вам яснее, когда мы приступим к совместной разработке нескольких заключений.

4. Хорошее заключение должно быть “заботливо настойчивым“, или убеждающим. Мы уже затрагивали этот вопрос ранее и сказали об этом почти все, что хотели. Еще лишь одно замечание о словах “заботливая настойчивость“. Мне нравится этот оттенок нежной любви, который они для меня имеют и который точно совпадает с существеннейшим элементом хорошего заключения. Сострадание должно стоять за и возвышаться над всеми призывами. Конечно, незачем и говорить, что заключение должно быть привлекательным и побуждающим. Но каково должно быть качество его действия? Любовь подлинная, искренняя, бескорыстная любовь должна быть движущей силой всех

убеждений. Если вы не будете любить своих прихожан, они поймут это. Вы не можете подделать любовь и сделать ее действенной. О, вы не можете попытаться, никто вам ничего не скажет. Люди послушают вас и даже, может быть, скажут, что вы произнесли "хорошую" проповедь. "Хорошую" для чего? Вы не сможете обмануть тонкое чутье сердца. Если у вас нет истинного бескорыстного сострадания к душам самих людей, они это почувствуют. Может быть, они не смогут объяснить, чего именно не хватает вам в духовной жизни, но они не откликнутся! Некоторые из них будут "приходить на церковные скамьи", подчиняясь "форме" религии, но в них будет не больше "силы", чем в вас. Сам Христос должен обращаться через вас к нуждам и жизням тех, кто вас слушает. Так или иначе они должны забыть вас и ваш способ оформления и произнесения проповеди и увидеть раскинутые, пронзенные гвоздями руки Друга грешников. Этого никогда не произойдет, если только ваше "я" не будет распято перед произнесением каждой проповеди, — если только не получится так, что не вы уже далее будете жить, но Христос будет жить, заботливо уговаривать, призывать, привлекать через вас. Вы можете быть мертвы и не понимать этого, но грешники поймут. Чем это станет для тебя, о строитель, в великий день вечной расплаты? Деревом, сеном или соломой? Или золотом, очищенным в огне самоотдачи?

5. В хорошем заключении должно быть разнообразие. Надо сказать, что бывает и должно быть много типов заключений. Все заключения исходят каждое из своей собственной проблемы, но типы призыва в них и их разработка должны быть разнообразны. Есть по меньшей мере восемнадцать различных мотивов, к которым может обращаться наш призыв. Помните список, который мы дали вам в пятой главе, говоря об увещании? В заключении мы призываем к действию, и обращение к восемнадцати мотивам, использовавшимся там, ровно так же может применяться и применяется здесь. Мы собираемся развить эту мысль в последней части этой главы. Здесь достаточно сказать, что каким бы действенным ни оказался какой-то тип заключения раз, два или три, повторите его еще раз — и его действенность будет снижаться точно пропорционально числу его последовательных использований.

6. Хорошее заключение действительно, оно дает результаты. Заключение не является единственной или даже самой важной частью проповеди, обеспечивающей действие. Если нет чего-то, ради чего стоит действовать, то не будет и отклика, который имел бы вечную ценность. Но, в конце концов, каков критерий успеха у рыбака? Это не снасти, которые он приобретает, и не

истории, которые сможет рассказать, но рыба, которую он поймает. Но не похожи ли мы на рыбаков, улавливающих человекoв? Чем определяется хороший солдат? Не званием, не формой или тем, что о нем говорят другие, но фактом, что он "служит" и хорошо сражается. Солдаты креста, где ваши знаки отличия? И боевые медали? Как часто я заканчивал проповедь и делал все (?), что мог, а грешники сопротивлялись, и отвергали, и оставались за вратами Божьей милости. А затем какой-нибудь добрый брат говорит: "Ну, мы никогда не знаем, сколько добра мы сделали. Семя посажено, и оно даст урожай, когда Бог сочтет нужным". Так или иначе, меня никогда особенно не утешали эти слова, ибо они верны лишь наполовину и слишком часто используются для оправдания второсортной работы проповедника. "Мы никогда не знаем, сколько добра мы сделали?" Ну, мы можем знать, что некоторые люди не были привлечены к Христу. Можем ли мы пребывать в Сионе, когда кто-то погибает? Сказали бы вы то же самое, если бы ваш сын или ваша дочь навеки погибали? Безусловно, мы делаем "добро", "непреложное добро" всегда, когда проповедуем Слово Божие, но это не дает мне утешения, когда мне не удастся убедить, — нравится это тебе или нет, брат, но если у тебя нет результатов в деле спасения душ, то ты потерпел поражение. Между прочим, когда же это "Бог сочтет нужным спасти погибших"? Задать этот вопрос — значит ответить на него: Бог считает это нужным сегодня — сейчас! Если продавец ни разу не продал товар, и фермер ни разу не вырастил урожай, и плотник ни разу не построил дом, и приказчик ни дня не проработал в магазине, то все они будут позором для их профессий. Но проповедник (?) может проповедовать неделями и месяцами и даже годами, но иметь очень малый — если вообще хоть какой-то отклик, хотя возможность для отклика есть — и что же говорится о такого рода результатах? Равнодушные христиане в церкви проходят мимо этого, считая, что "именно так все и происходит в наши дни". Когда же мы примем в сердце своем, что критерием успеха являются привлеченные души и преобразенные жизни?

7. Хорошее заключение должно быть хорошо задуманным и спланированным. Эта мысль уже была полностью обсуждена в предыдущих пунктах, — практика всегда лучше, чем теоретические объяснения. Давайте перейдем к действительной разработке заключения.

В разработке заключения есть четыре этапа:

А. Выберите основной тип обращения.

Б. Резюмируйте смысл ваших основных разделов так, чтобы побудить и призвать.

- В. Резюмируйте смысл сильнейших элементов “запрещения” в проповеди. Сделайте это так, чтобы призвать, и уговорить, и привлечь слушателей.
- Г. Обратитесь к чувствам и пробудите их на основе того типа обращения, который вы выбрали.

А. Основной тип обращения. В целях большей ясности мы снова воспроизводим восемнадцать основных типов обращения к мотивам:

- | | |
|--|------------------------------------|
| 1. Приобретение, сбережение, спасение. | 10. Независимость. |
| 2. Заинтересованность. | 11. Верность. |
| 3. Товарищество. | 12. Личное наслаждение. |
| 4. Созидание. | 13. Сила и власть. |
| 5. Любознательность. | 14. Гордость. |
| 6. Разрушение. | 15. Благоговение и поклонение. |
| 7. Страх. | 16. Отвращение. |
| 8. Борьба. | 17. Сексуальная привлекательность. |
| 9. Подражание. | 18. Сочувствие. |

Вам, безусловно, необходимо снова обратиться к пятой главе, если значение и практическое применение этих терминов не вполне ясно для вашего сердца и ума. Просмотрите очень внимательно свою проповедь и постарайтесь “почувствовать”, как именно она должна закончиться. Под этим подразумевается, что вам надо попытаться понять, какова наилучшая основа для обращения к слушателям с тем решением, которое ваша проблема получила в разработке. Теперь вы можете взять идею вашей проблемы и использовать одно из предложенных восемнадцати обращений к мотивам. Позвольте показать вам, что я имею в виду.

Пусть ваша проблема такова: “Характерные черты Церкви Христа”, а ваша разработка следует такому порядку:

- I. Церковь, которая принадлежит Ему лично.
- II. Церковь, имеющая неповторимо личный характер.
- III. Церковь, основанная вдохновенными людьми.

Какова связь вашей проповеди со слушателями? Очевидно, что вы озабочены привлечением людей в Тело Господне, или в Его Церковь. Этот призыв будет проходить через всю проповедь, но в заключении вы подойдете к кульминационному призыву к действию. На какой основе вы построите свой призыв? Просмотрите список. Не использовать ли вам мотив:

1. *Спасения?* Спасение души, которое обеспечивается вхождением в Его церковь?

2. *Заинтересованности?* Подлинное изумление новому и трепет, приходящие с вхождением в Его Тело. Удивительная новая жизнь, жизнь во Христе.

3. *Товарищества?* Отношения с Главой церкви. Честь трудиться и идти по жизни вместе с Ним.

4. *Созидания?* То, что вы сможете сделать, войдя в церковь Христа. Бесценный вклад, который вы великим множеством способов сможете внести в жизнь общества и мира; вне Христа вы не сможете придать своему вкладу непреложную ценность.

Мы могли бы пройти по всему списку, но вам самим придется это сделать, чтобы решить, какой “уклон” вы хотите придать своему обращению. Помните, однако, что какой бы выбор вы ни сделали, свою проповедь вы уже произнесли, и именно на том, что осталось после этого в душах и умах прихожан, строите вы свое обращение или заключение.

Каков следующий этап?

Б. Резюмируйте содержание ваших больших разделов с обращением к мотиву и “уклоном”.

Если вы выбрали обращение к первому мотиву “Спасение”, то вы можете сказать что-нибудь вроде следующего:

“Церковь Господа куплена кровью из жил Самого Еммануила. Но зачем? Разве не мог Он просто оставаться на небесах в Своем равенстве с Отцом? Именно для спасения ваших бессмертных душ покинул Он небеса. Осуществится ли в вас Его цель?”

Обратите внимание, как в этом отрывке кратко суммируется первый большой раздел, но вместе с обращением к определенному выбранному мотиву.

Для второго большого раздела:

“В Судный день будет только одно стадо и один пастырь. Он снова придет к своей пастве. Вопрос заключается в том, “из Его ли ты стада”? Как важно для нашей вечной судьбы, чтобы наши души принадлежали Ему в совершенно реальном и личном смысле слова”.

Для третьего большого раздела:

“Церковь Господа есть Богодухновенное сообщество. Зачем Христос послал Духа Святого для установления и укрепления церкви? Чтобы улучшить общество? Несомненно, церковь сделала это. Чтобы дать человеку лучшую жизненную философию? Она действительно дала ему ее. Но ответ на наш вопрос не связан с этими побочными продуктами подлинного предназначения церкви. Первые проповедники были вдохновлены на проповедь, чтобы создать церковь как сообщество для спасения душ. Выполнено ли это великое предназначение в твоей жизни?”

Пожалуйста, не предупреждайте своих слушателей, что вы теперь переходите к резюмированию своих больших разделов. Не должно быть заметно никакого перелома. Мысль должна естественно переходить от основной части проповеди в эту первую часть заключения. Короче говоря: выберите мотив, к которому вы обращаетесь, пропустите через это обращение истины, утверждаемые в ваших больших разделах, причем сделайте это сколь возможно остро, целенаправленно и заботливо.

В. Этот третий пункт нашего обсуждения того, как составить заключение, фактически соответствует второй части действительного заключения. Резюмируйте смысл самых сильных элементов “запрещения” в основной части проповеди, вложив в них то обращение к мотиву или тот уклон, которые вы выбрали.

Когда мы говорим о самых сильных элементах “запрещения”, то мы не обязательно имеем в виду самые резкие упреки и обличения. Самое сильное часто бывает и самым мягким по форме, но, конечно, не по сути. Ваша мысль об этой части заключения должна быть приблизительно такой: “Что в основной части проповеди взволновало сердца?” Возможно (и во многих случаях это так), вы еще до произнесения проповеди знали, какой ее частью чье сердце будет взволновано. Вы знаете нужды тех, к кому будете обращаться, поэтому вы не только составляете проповедь, чтобы помочь им, но и можете — с какой-то степенью точности — предвидеть их реакции на то, что вы собираетесь сказать. С другой стороны, на проповеди может присутствовать кто-то, кого вы не ожидали, но кого вы знаете, и вы можете чувствовать, как на него действуют некоторые части проповеди. Нет, я не предлагаю вам проповедовать в той несимпатичной личной манере, из которой всем видно, что, делая определенные замечания, вы имеете в виду одного-двух человек. Но вы знаете истину и жизнь прихожан и знаете, какова будет их реакция.

Затем происходит что-то неожиданное. Часть проповеди оказывается соответствующей какой-то нужде, которую вы не могли предвидеть. Все это обсуждение основывается на предположении, что вы постоянно и чутко сознаете своих слушателей как личностей, а не только как массу людей. Вы с убеждением обращаете Божью весть к людям, к отдельным людям. Вы видите их, их индивидуальности и особые черты так же, как их видит Бог. Вы чувствуете вместе с ними и разговариваете с ними, а не около или мимо них.

Если сохранить мотив “спасения”, вот способ возможной разработки второй части введения:

Ваша разработка первого раздела может иметь следующие подразделы:

I. Церковь, которая принадлежит Ему лично.

Подпроблемы: Характерные черты этой церкви, которая принадлежит Ему лично.

а) “Обличение”: Эта мысль, вероятно, нуждается в “обличении”, т.е. в таком наглядном и личном обосновании, которое должно сделать ее живой истиной. Люди должны прочесть окрашенный кровью ярлык с ценой на церкви Господа.

б) “Запрещение”: С христианами, входящими в церковь, вы можете говорить на духовном уровне. Существует постоянная нужда в углублении понимания и оценке того, что мы куплены дорогой ценой — ценой Агнца Божия. Вероятно, вы можете сказать нечто в таком роде: “Приходило ли вам когда-нибудь в голову, сколько тысяч долларов истратили ваши родители на то, чтобы привести вас к зрелости или сделать из вас то, чем вы сейчас являетесь? Поблагодарили ли вы их вообще за это от всей души? Можете ли вы считать себя подлинными сыном или дочерью, пока не сделаете этого? Но ваш Небесный Отец вложил в ваш бессмертный дух еще больше. Высочайшая цена в мире — мучительная смерть Его собственного Сына. Благодарите ли вы в словах и мыслях вашего небесного Отца за то, что Он выкупил вашу бессмертную душу и спас ее от уничтожения навеки?”

Затем следует “запрещение” для тех, кто живет не во Христе: “Кому вы принадлежите? Я не спрашиваю, чему вы принадлежите. Может быть, вы принадлежите к одному из самых лучших общественных устройств в мире; что вы член этого клуба или той ложи, но в действительности вопрос заключается не в этом. Кому вы принадлежите? Принадлежите ли вы Христу или Сатане? Позвольте мне сказать вам, что вы принадлежите Иисусу, ибо Он выкупил вас, заплатив за вас Своей драгоценной кровью. Но признаете ли вы, что принадлежите Ему? Церковь Христова состоит как раз из тех, кто просто признал, что Он сделал для них на Голгофе. Что это за трагедия, если кто-то умирает и оставляет вам огромное состояние, а вы умираете, не получив этого наследства! Так вот, если вы не признаете Его прав собственности на эту землю, вы потеряете это наследство”.

Я полностью выписал эти элементы “запрещения”, чтобы вы смогли оценить, как они снова собираются в заключение. То, что я выписал, это только часть разработки одного подраздела, но этого достаточно для нашей цели. Не все элементы “запрещения” будут использоваться в заключении, а лишь те из

них, которые соответствуют случаю или, еще лучше, людям. Вот они:

1. Резюме элементов “запрещения” для христиан: “Собираетесь ли вы поблагодарить Господа за спасение вашей души? Вы сможете это сделать, если от всего сердца заново посвятите себя Ему”.

2. Резюме элементов “запрещения” для тех, кто не принял еще жизни во Христе: “Можете ли вы сказать вместе с автором песни: “Я принадлежу Иисусу, Иисус принадлежит мне, и не на какие-то преходящие годы, а навеки”.

Может иметься ряд таких целенаправленных, острых, заряженных молитвенной силой замечаний. Они вызовут в уме истину, засеянную ранее, которая за это время уже совершила свою преображающую работу, при условии, что речь идет о “добром и честном сердце”. Теперь пришло время взяться за серп.

Или, может быть, вы захотите упомянуть только одно-два таких замечания, особенно их выделив. Но что бы вы ни делали, не забывайте, пожалуйста, быть заботливым и любящим, каким был Спаситель даже в отношении самых отвратительных грехов.

Другая вещь, которую необходимо помнить, заключается в том, что у вас должно быть разнообразие в выражении и приемах. Вот почему так важно заранее тщательно разрабатывать заключение. В описаниях, относящихся к “запрещению”, не используйте одни и те же прилагательные и наречия. Не используйте в каждом заключении одно и то же число резюмирующих элементов “запрещения”. Меняйте не только число, но и длину и стиль ваших заявлений и утверждений. Я понимаю, что повторил это дважды или трижды, но, если судить по результатам, то необходимо и более частое повторение.

Г. Последняя часть заключения. Она одновременно и самая важная, и самая трудная. *Обратитесь к чувствам и пробудите их, используя выбранное вами обращение к мотивам.* Завершите все призывом к действию!

Каково выбранное вами обращение к мотивам? Какова проблема проповеди? Точный ответ на эти два вопроса подготавливает вас к разработке этой части. Теперь может быть полезно снова взглянуть на схему плана проповеди в третьей главе.

К какому чувству вы будете обращаться со своими замечаниями? Это определяется той вестью, которую несет ваша проповедь, а также и составом аудитории. От этого зависит и стиль и способ вашего обращения к чувствам в последней части. Назовем несколько чувств, к которым вы можете обратиться. К этому времени они должны быть вам знакомы:

- | | |
|--------------------------|---------------------------------|
| 1. Симпатия. | 5. Чувство личного достоинства. |
| 2. Страх. | 6. Благоговение. |
| 3. Преданность. | 7. Любовь. |
| 4. Чувство товарищества. | 8. Благодарность. |

Обращайтесь к сердцу. Если вы хотите научиться обращаться к сердцу, я рекомендую вам вернуться к пятой главе, к семи способам речевого обоснования и поддержки. Любой из этих семи способов можно применить к упомянутым выше чувствам. Каналами для этого обращения к чувствам являются ваша проблема и обращение к мотивам. Сделаете ли вы это с помощью аналогии или поясняющего примера, гипотетического или же фактического? С помощью особого примера или статистики, или личного свидетельства? Затронете ли вы одну из сердечных струн человека? За это отвечаете вы. Все, что я могу сделать, это предложить вам и потребовать от вас — следовать рекомендациям этого раздела.

Задание тридцать третье

Теперь мы закончили разработку проповеди от текста до заключения. Уже была высказана рекомендация, чтобы в целях наилучшей подготовки ваша проповедь была полностью записана. В этом задании моей настоятельной рекомендацией является также полная запись всей проповеди от текста до последнего слова заключения. Если на это не хватает времени, приготовьте подробный план и полностью запишите заключение. Передайте ваш план или проповедь своему преподавателю, и он сделает критические замечания с особым вниманием к заключению.

Далее предлагается схема анализа проповеди, которая может оказать серьезную помощь в проверке различных частей проповеди. Этот материал может быть размножен преподавателем на mimeографе, и каждому учащемуся можно выдавать по экземпляру для каждой проповеди.

СХЕМА АНАЛИЗА ПРОПОВЕДИ

1. Общее впечатление.
 - А. "Захватывает" ли вас проповедь?
 - Б. Удовлетворяет ли она нужды и потребности прихожан в той церкви, где вы проповедуете или молитесь?

В. Что вы можете предложить, чтобы улучшить проповедь?

2. План проповеди.

А. Введение: (Дайте заголовок введения.)

- 1.
- 2.
- 3.

Какой тип введения использован?

Б. Большие разделы и подразделы:

1. Сформулируйте заголовки больших разделов своими словами или словами автора.

I.

II.

III.

а) Хорошо ли они сформулированы? Если нет, предложите улучшения.

б) Развивают ли они проблему? Если нет, объясните почему.

в) Есть ли в их формулировках энергия и действенность? Если нет, дайте лучший вариант.

2. Сформулируйте заголовки подразделов.

I.

- 1.
- 2.
- 3.

II.

- 1.
- 2.
- 3.

III.

- 1.
- 2.
- 3.

а) Связан ли каждый подраздел со своим большим разделом и развивает ли он его? Если нет, то почему? Как исправить?

б) Ваша оценка элемента "обличения".
Улучшения?

в) Ваша оценка элемента "запрещения".
Улучшения?

г) Ваша оценка элемента "увещевания".
Улучшения?

3. Каково заглавие проповеди?

а) Соответствует ли оно этой проповеди?

- б) Понятно ли оно?
 - в) Интересно ли оно? Как можно его улучшить?
4. Текст:
- а) Как он раскрыт? Объяснительно? Текстологически? В актуальных приложениях?
 - б) Есть ли для этой проповеди лучший текст? Если да, то какой?
5. Тема:
- а) Осознали ли вы постоянно развиваемую тему?
 - б) Является ли она жизненной?
 - в) Стали ли вы лучше после того, как прослушали обсуждение этой темы? Предложите улучшения.
6. Проблема:
- а) Какой принцип или какие принципы обсуждения были использованы?
 - б) Не сформулирована ли она слишком неуклюже и громоздко?
 - в) Не скрыта ли она так, что ее трудно понять?
 - г) Как можно было бы ее улучшить?
7. Заключение:
- а) Ваша оценка резюмирования больших разделов.
 - б) Ваша оценка резюмирования элемента "запрещения".
 - в) Были ли вы взбудоражены и побуждены к действию этой проповедью? Как можно эту проповедь улучшить?
8. Поясняющие примеры и цитаты:
Перечислите поясняющие примеры и цитаты и расскажите о своих впечатлениях от лучших и худших из них.
9. Формулировки и стиль:
- а) Перечислите слова, которые были неправильно произнесены или употреблены (если речь идет о письменном тексте, то — написаны).
 - б) Как можно было бы улучшить лексику?
 - в) Перечислите использованные риторические фигуры.
 - г) Какова главная отличительная особенность автора проповеди?

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Брункс, Филлипс. "Лекции о проповеди", с. 255—281.

Блеквуд, Эндрю Уоттерсон. "Изящное искусство проповеди", с. 99—112 и 125—138.

Сперджен, Чарльз Х. "Лекции моим студентам" (Сокращение Дэвида Отиса Фуллера), с. 208—220.

