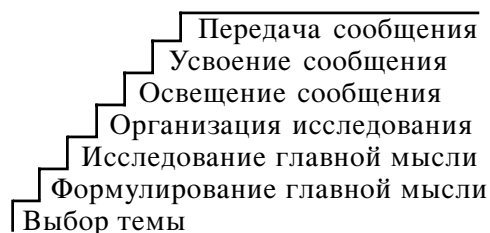


Как передать сообщение

Дж. Л. Мэй

Все, что вы делали до сих пор, было нацелено на то, чтобы подготовить вас к этому моменту, когда вы будете произносить свое сообщение. Как колокол отливают, чтобы звонить в него, песню пишут, чтобы петь, так и благовестник составляет свое сообщение, зная, что будет его произносить. Колокол – не колокол, пока он не зазвонит, песня – не песня, пока ее не споют, сигнал – не сигнал, пока его не подадут, и сообщение не является сообщением до тех пор, пока его не передадут.

То, как вы произнесете свое сообщение, в значительной мере определяет эффективность всей вашей кропотливой работы в подготовительный период. Все шаги важны. Ни к чему нельзя отнестись с пренебрежением; но, если какому-то шагу и можно отдать предпочтение перед другими, то это передача сообщения. Это вершина, кульминация, цель, ради которой предпринимались все остальные шаги. Давайте еще раз перечислим все шаги, все ступеньки – от нижней до самой верхней:



ЭТО НЕ ТЕАТРАЛЬНОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ

Главное предупреждение на данном этапе: ни в коем случае нельзя думать, что произнесение сообщения – это нечто вроде театрального представления, которое дает актер на сцене, исполняя роль. Слишком часто после произнесения своего сообщения такой оратор спрашивает: “Ну, как я выступил?” – а не: “Чего мы достигли?” Слушатели тоже слишком часто больше ценят способность оратора говорить, а не са-

мо сообщение, которое он произносит. Проповедник, конечно, нуждается в воодушевлении, но его должно больше воодушевлять то, что его мысль дошла до слушателей, чем то, насколько красиво он говорил. Том Холланд, известный американский проповедник и учитель ораторского искусства, говорил: “Проповедование – это не манипулирование людьми умным оратором, обладающим чувством юмора и хорошо поставленным голосом; это труд праведника, жаждущего поделиться Божьей истиной”.

СПОСОБ ПРЕПОДНЕСЕНИЯ

Разные проповедники имеют хорошие результаты, используя различные способы преподнесения сообщения. У одних хорошо получается один способ, у других – другой. Некоторым хорошо удается чтение “по бумажке”. Согласно этому способу, сообщение излагается на бумаге от первого до последнего слова, а затем оратор просто читает с листа. Немногим удавалось использовать этот способ эффективно, так как проповедник неизбежно выглядит так, будто проповедует не слушателям, а своей рукописи.

Другим хорошо удается “чтение наизусть”. Пользующийся этим методом также излагает все сообщение на бумаге и заучивает его слово в слово. Мало кто способен использовать этот способ эффективно. Выступающий часто так сосредоточивается на том, чтобы не забыть текст, что произносит слова абсолютно бесчувственно.

Этапы подготовки, предложенные мной, преследовали цель научить вас говорить *импровизированно*. Это заумное слово означает лишь то, что вы в своей речи не связываете себя пространственным конспектом. Вы можете подготовить полный текст речи и записать его, чтобы быть уверенным в том, что вы ничего не упустили, но вы не берете этот текст речи с собой на кафедру для выступления. Фактически, вам даже не понадобится сама кафедра, если вы бу-

дете выступать, используя этот способ. Впечатление будет такое, будто вы говорите экспромтом, без какой-либо подготовки. Вы или заучили наизусть свой план, или образно представили себе последовательность мыслей, но вы не заучиваете наизусть всю речь целиком. Вы хорошо потрудились над ней. Вы мучились и пропускали ее через себя; но реальные слова вашей речи появятся только в момент ее произнесения. Вы можете вложить в свою Библию краткий план из “ключевых слов”, чтобы он напоминал вам о последовательности мыслей, но вас не обременяет кипа бумаг, которые придется листать в продолжение всей вашей речи. Вы произносите речь свободно, плавно и естественно, сохраняя постоянный контакт с аудиторией.

ЯЗЫК ЖЕСТОВ

Важно не только, что вы говорите, но и как вы это делаете, а также, как выглядите. Все это до мельчайших деталей способствует установлению связи между вами и аудиторией, так как передающий сообщение является непосредственным участником совершающегося действия.

1. Будьте одеты аккуратно и в соответствии с современными понятиями скромности. Ни одежда, ни прическа не должны привлекать к себе повышенного внимания.

2. Стойте прямо и сохраняйте приятное выражение лица, за исключением тех моментов, когда другая поза или выражение необходимы для иллюстрации вашего сообщения.

3. Смотрите на ваших слушателей. Если вы будете смотреть в потолок, пол или поверх голов присутствующих, то создается впечатление, что вы обращаетесь не к ним, а к кому-то другому. Ваш взгляд должен постоянно охватывать всю аудиторию от первого до последнего ряда, от одного края до другого. В частной беседе с кем-либо вы обычно смотрите на этого человека, а он – на вас. Такой контакт позволяет каждому слушателю воспринимать ваше сообщение, как произносимое лично для него.

4. Говорите непринужденно, так, как вы бы говорили, сидя дома и рассказывая другу о чем-то необычном, что произошло с вами. Выражение лица, модуляции голоса и жесты – все должно быть подчинено передаче вашего сообщения. Вы не должны быть сосредоточены на том, как вы говорите или какие используете жесты, а на том, что вы говорите. Интонации и жесты должны быть естественны. Выступая перед аудиторией, вы можете говорить громко, чтобы вас слышали, но все равно сохраняйте разговорный тон. Не пытайтесь копировать кого-нибудь.

Что такое “разговорный тон”, определит тема вашего сообщения. Тон, которым вы рассказываете о том, как горел дом вашего соседа ночью, – иной, чем когда вы рассказываете, как возделывать грядки. Представьте себе, что вы стоите на перекрестке и рассказываете своему другу о пожаре у ваших соседей. По мере того, как вы описываете, как вы колотили в дверь, чтобы разбудить их, и как входили в дом, полный дыма, чтобы вывести всех, кто там находился, вокруг собираются еще желающие послушать. Толпа растет, и вы начинаете говорить громче, ваши жесты становятся более выразительными. Вы даже не задумываетесь о том, почему вы это делаете, это просто естественный ответ на динамику общения с толпой. Однако переход на другой разговорный стиль, или “тон проповедника” не происходит внезапно.

А теперь представьте, насколько другими будут ваши тон и жесты, если вы на том же углу будете объяснять другу, как посадить огород. И снова изменятся и громкость вашего голоса, и жесты, если другие люди, заинтересованные в посадке огорода, присоединятся к вашей беседе. Вы будете говорить с таким же энтузиазмом, но степень взволнованности уменьшится. Просто вы держитесь естественно и общаетесь в разговорной манере. Точно так же надо вести себя, когда произносите свое сообщение перед аудиторией.

5. Говорите взволнованно и эмоционально. Если вы хотите передать аудитории определенные эмоции и взволнованность, вы сами должны их испытывать. Только огонь может зажечь огонь. Как вы говорите человеку о пожаре в его доме? Наверняка, с чувством важности и срочности? Вы, может быть, передадите чувство жизненно важной срочности, даже не осознавая того, что вы делаете. Вы выражаете свои естественные чувства, и они сразу же передаются ему. Фактически, он может почувствовать это гораздо глубже, чем вы, так как это его дом.

Каждому жителю планеты Земля нужно услышать Божье Слово. Это вопрос вечной жизни и смерти для всех людей. Каждый человек заслуживает возможности сказать Иисусу Христу “да” или “нет”. Это самая настоятельная необходимость в нашем мире. Как можно рассказывать человеку такую жизненно важную историю без взволнованности?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Завершая этот урок и наше исследование, давайте вновь перечислим некоторые мотивы и качества, которые должны характеризовать благовестника, когда он передает Божью весть.

1. Передавайте свое сообщение, чтобы

угодить Богу. Помните, что всегда существует искушение поступать или говорить таким образом, чтобы снискать одобрение человеческое. Павел четко разъяснил галатийским христианам, что его цель – угодить Богу, а не людям вокруг него (Гал. 1:9–11). Иисус также не оставлял места для сомнений, недвусмысленно заявляя, что Его цель была угодить Отцу (Иоан. 4:34; 6:38; 8:29).

2. Передавайте свое сообщение так, чтобы оно было сосредоточено на кресте. Решите для себя, как это сделал Павел, что вы ничего не знаете, “кроме Иисуса Христа, и притом распятого” (1 Кор. 2:2).

3. Будьте смиренны. Помните, что говорил Иисус: “Ибо кто возвышает себя, тот унижен будет; а кто унижает себя, тот возвысится” (Мат. 23:12).

4. Будьте искренни. В прощальной речи Иисуса Навина, обращенной к Божьему народу, есть несколько хороших советов проповедникам

и учителям Библии: “Итак бойтесь Господа, и служите Ему в чистоте и искренности” (Иис. Н. 24:14).

5. Прославляйте Бога, ничего не ставя себе в заслугу. Без вести вы не могли бы стать благовестником. Весть принадлежит Богу. Ему же принадлежит вся слава и хвала. “Царю же веков нетленному, невидимому, единому премудрому Богу честь и слава во веки веков. Аминь” (1 Тим. 1:17).

ПРИМЕЧАНИЕ ИЗДАТЕЛЯ: *Этот урок завершает исследование Дж. Л. Мея под заглавием “Подготовка человека и Божья весть” из десяти частей. Дж. Л. Мей ежегодно посещает Индию, Кению, Гану, Замбию, Украину и другие страны с целью подготовки проповедников и руководителей церкви. Он проводит также недельные практические семинары по Библии совместно со Всемирной Миссионерской Школой “Истина Сегодня”.*