

Проблема роста церкви

Кой Ропер

Бог хочет, чтобы церковь росла. В этом отношении желания большинства руководителей церкви совпадают с желанием Бога.

В недавнем прошлом наблюдался быстрый рост церкви. В 1964 году в одной из статей церковного бюллетеня было сказано, что, “согласно ежегоднику американских церквей, наиболее быстрорастущим религиозным образованием являются церкви Христовы, которые удерживают это первенство на протяжении последних двадцати лет”. В ежегоднике значилось, что с 1941 по 1961 год церковь выросла на 580%!¹

Однако статистика показывает, что период быстрого роста церкви Христовой в США закончился, и за ним последовала стабилизация и даже небольшой спад. И только в последние годы появились сообщения, что церкви Христовы в США, если их рассматривать в целом, начали вновь расти.²

Руководители Господней церкви часто сталкиваются с тем фактом, что общины, которыми они руководят, не растут. Год за годом количественный состав многих церквей остается неизменным, а в некоторых случаях даже снижается вопреки заинтересованности руководителей в росте церкви. Даже те общины, которые, согласно статистике, растут (в численности, посещаемости и величине пожертвований), на самом деле могут не испытывать “реального” роста. Они могут увеличивать свою

численность за счет других церквей Христовых, не совершая, при этом, крещений, что, конечно же, приносит пользу поместной церкви, но не увеличивает числа спасенных.

Вопрос заключается в том, как найти решение проблемы медленного роста или его полного отсутствия.

Прежде, чем предложить способы решения проблемы, хотелось бы отметить, что Бог не требует роста церкви. Чего Бог требует, так это преданности. Он велит, чтобы мы были верными в проповеди и научении Его Слову. Церковь может быть угодной Богу, даже если она и не увеличивается в численности, но верна в провозглашении Слова Божьего. И все же, поскольку Бог желает возрастания церкви (в том числе и численного), мы поступим правильно, если будем искать путей для ее роста. Вот несколько советов, следование которым должно помочь церкви вырасти. Давайте рассмотрим следующие семь шагов на пути к росту церкви.³

ШАГ 1: ПОЙМИТЕ, ЧТО БОГ ХОЧЕТ РОСТА ЦЕРКВИ

Во-первых, мы должны понять, что Божья воля по отношению к человечеству заключается в спасении погибших (Лук. 19:10; 2 Пет. 3:9). Бог проявил Свою заинтересованность в росте церкви, выказав заботу о погибших каждой нации. Он призвал Авраама, чтобы благо-

¹Даррел Рикард, “Уверенная поступь Господней церкви”, опубликовано в бюллетене Tenth and Rockford Church of Christ, Tulsa, Oklahoma (от 7 июня 1964).

²Флавил Р. Йикли мл., “Церкви Христа снова растут”, *The World Evangelist* 19 (август 1990): 1.

³Эти шаги относятся, в первую очередь, к численному росту, хотя эти же действия могут способствовать и росту духовному. И хотя последующая часть урока делает упор на количественном росте, мы ни в коем случае не хотим сказать, что он важнее духовного роста.

словить в нем “все племена земные” (Быт. 12:3). Он пожелал, чтобы Его весть и Его царство распространились по всему миру (Ис. 11:9; Авв. 2:14; Дан. 2:35). Иисус учил, что царство будет расти, подобно горчичному семени и закваске (Мат. 13:31–33). Его последний наказ Своим последователям был: “Идите, научите все народы” (Мат. 28:19; ср. Мар. 16:15; Лук. 24:47). Апостолы были Ему свидетелями “даже до края земли” (Деян. 1:8). В конечном итоге, на небесах “пред престолом и пред Агнцем в белых одеждах” будут стоять люди “из всех племен и колен, и народов и языков” (Отк. 7:9).

Заинтересованность Бога в росте церкви еще более очевидна в книге Деяний, где Он вдохновляет Луку повсеместно включать в свою книгу сведения о росте церкви. В день Пятидесятницы около 3000 людей стали христианами (2:41). Прибавляясь с каждым днем (2:47), число членов церкви вскоре достигло 5000 (4:4). И потом к телу добавлялось множество мужчин и женщин (5:14), так что число учеников все возрастало (6:1, 7; 9:31; 16:5). Повсеместно христианами становились “многие” (9:42), “великое число” (11:21), “довольно народа” (11:24), “великое множество” (14:1), “довольно учеников” (14:21), “некоторые... великое множество... не мало” (17:4), “многие” (17:12) и снова “многие” (18:8). В результате Слово Божье “росло и распространялось” (12:24), “распространялось по всей стране” (13:49) и “с такою силою возрастало и возмогало” (19:20).

Божья забота о потерянных выразилась также в Христе, Который есть “С нами Бог”. Заинтересованность Иисуса в росте церкви может быть проиллюстрирована следующим образом:

Христу не угодны ...

- Ловля рыбы без улова
- Пустые пиршественные столы
- Сеяние без жатвы
- Смоковница, не приносящая плодов
- Потерявшаяся овца, которую не вернули в стадо
- Не собираемые урожаи
- Провозглашение без ответа
- Сыновья и дочери вне Отцовского дома⁴

Конечно же, Бог заинтересован не только в численном росте; Он хочет, чтобы церковь

росла и духовно (Еф. 4:11–16). Он не желает, чтобы ради численности мы жертвовали истиной (Иоан. 17:17). И все же, если мы разделяем Божью любовь к погибшим, то мы должны быть заинтересованы и в численном росте церкви – мы должны стремиться спасти как можно больше погибших.

ШАГ 2: МОЛИТЕСЬ

Если церковь хочет роста, она должна молиться. Почему? *Во-первых, рост церкви не зависит только от нас.* Он зависит от восприимчивости слушателей. Притча о сеятеле (Мат. 13:1–23) учит нас, что один и тот же сеятель может сеять одни и те же семена, используя одни и те же приемы, а результаты будут разными в зависимости от восприимчивости слушателей. Зависит это также и от Бога, ибо Он дает увеличение (1 Кор. 3:6). Мы должны молиться о восприимчивых сердцах и о том, чтобы Бог дал нам урожай. *Во-вторых, молитва дает результат.* Библия учит нас, что если мы просим, ищем и стучим, мы обязательно получим то, к чему стремимся (Мат. 7:7, 8), и если мы просим в соответствии с Божьей волей, то знаем, что Он слышит нас, что мы получаем то, о чем просили (1 Иоан. 5:14, 15). *В-третьих, Иисус сказал нам: “молите Господина жатвы, чтобы выслал делателей на жатву Свою” (Мат. 9:38).* Если руководители церкви действительно хотят, чтобы церковь росла, лучшее, что они могут сделать, это побудить церковь молиться.

ШАГ 3: ПОМОГАЙТЕ РОСТУ ЦЕРКВИ

Для роста церкви необходимо, чтобы каждый член церкви в отдельности был полон решимости содействовать ее росту. Исследования показали, что рост церкви где бы то ни было очень часто зависел от решимости одного человека (обычно это был миссионер, проповедник или кто-либо из руководителей церкви). Отдельные личности, полные решимости добиться роста церкви с помощью Бога, – это и есть ключ к росту любой общины.

Не надо ждать какого-то специального задания, чтобы начать содействовать росту церкви. Приступайте сразу же. Все, что нужно, – это решимость с помощью Христа делать все возможное, оставаться верным, расти духовно, воодушевлять слабых, возвращать заблудших и отвоевывать потерянных. Никто не может мешать христианам совершать эти добрые дела. Если христиане делают их, то церковь обязательно будет расти, вне зависимости от того, удастся это другим или нет.

⁴C. Wayne Zunkel, *Growing the Small Church – A Guide for Church Leaders* (Elgin, Ill.: David C. Cook, 1982), 23.

ШАГ 4: РАЗРАБОТАЙТЕ СТРАТЕГИЮ ЦЕРКОВНОГО РОСТА

Постановка задач⁵ – составная часть процесса, описанного в шагах 4–7. Мы рассматриваем его сейчас, поскольку церковь должна думать о перспективных задачах уже в самом начале процесса планирования роста церкви. Возможность участвовать в определении этих задач нужно предоставить всем членам общины. Руководители могут доработать предложения членов церкви, а затем на их основе выработать конечные цели, задачи на отдаленную и ближайшую перспективу и конкретные мероприятия. Все это составит стратегию возрастания церкви. Затем все программы работы церкви можно оценивать исходя из поставленных задач. Если они способствуют достижению целей, определенных церковью, их нужно принять и доработать. Если нет – отказаться от них.

ШАГ 5: ПРОАНАЛИЗИРУЙТЕ ПРЕДЫДУЩИЙ РОСТ И НЫНЕШНЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ

Прежде чем приступить к составлению конкретного плана церковного роста, руководители церкви должны проанализировать, каково было состояние дел в прошлом и как они идут сейчас. Они вряд ли дойдут до намеченной цели, если не будут иметь представления, на каком они сейчас этапе и каковы их возможности на данный момент.

Проанализируйте предыдущий рост

Чтобы проанализировать предыдущий рост, можно составить схему роста церкви год за годом вплоть до настоящего момента. Для этого можно использовать, например, данные о посещаемости воскресных богослужений⁶ в среднем за год в течение последних пятнадцати лет. Это позволит руководителям увидеть, идет ли кривая роста вверх, вниз, или наблюдается несколько “взлетов” и “падений”. Затем они могут определить, сколько людей пришло в цер-

⁵Более подробно эта тема изложена в уроке “Постановка задач”, *Истина сегодня*, том 2 - № 5, стр 49.

⁶Следует использовать наиболее показательные цифры. Это могут быть данные о количественном составе на конец года. Для большинства церквей Христовых данные о посещениях воскресной службы наиболее значимы для определения конкретного роста церкви или его отсутствия. Какая бы ни была избрана статистика, использовать ее надо последовательно.

ковь за это время и каким образом: были ли это новообращенные (из церковных семей или из “мира”), вернулись ли заблудшие, или люди просто перешли из другой общины. Они могут также определить, сколько людей покинуло церковь и по какой причине (в результате смерти, отхода от веры или переезда на другое место жительства). Наконец, они могут спросить: “Чем вызваны эти «взлеты» и «падения» на графике? Почему церкви удалось или не удалось приобрести новых членов? Почему церковь потеряла своих членов?” Причины могут быть личностного характера (связаны с руководителями, проповедниками или прихожанами), зависеть от принятых в церкви программ или от демографических, а также, возможно, изменившихся природных факторов для данного района.

Что дает анализ роста в прошлом? Он может каким-то образом ободрить церковь. Руководители могут увидеть, что в отношении крещения людей и сохранения их в лоне церкви дела в действительности идут лучше, чем они думали; они могут обнаружить, что отсутствие роста связано со смертью одних членов и выездом многих других из данного района, в чем никак нельзя обвинять церковь. Такой анализ может также подсказать, какие программы следует повторить, а к каким больше не возвращаться. В церкви, как и везде, неувоенный урок прошлого обрекает нас на его повторение.

Проанализируйте нынешнее положение

Следует рассмотреть два аспекта нынешнего положения церкви. Мы должны дать оценку нашей реальной и потенциальной ситуации.

Анализируя реальную ситуацию в церкви, руководители должны спросить себя: “Как у нас идут дела?” Следующий перечень поможет им оценить рост с трех сторон:

Проведите анализ численного роста: (1) Сколько членов в церкви сейчас и какова посещаемость? (2) Сколько человек откликнулось на призыв креститься недавно? (3) Каковы данные о численности, посещаемости и откликнувшихся за последний год? (4) Сколько человек ушло из церкви за последний год и по каким причинам?

Проведите анализ духовного роста: (1) Каков уровень посещаемости, пожертвований, участия в делах церкви и христианского поведения в целом по общине? (2) Конкретно по каждому прихожанину?

Проведите анализ органического роста: растет ли церковь в предоставлении каждому христианину возможности стать ценным, дей-

ственным членом тела благодаря своим богатым талантам? (1) Привлекаются ли к работе в церкви новые члены? (2) Были ли в последнее время подготовлены новые руководители, учителя, помощники и руководители хорового пения и была ли им предоставлена работа? (3) Обеспечила ли церковь развитие талантов? (4) Какие таланты у нынешних членов церкви? (5) Есть ли не востребованные таланты? (6) Может ли каждый член церкви сказать, что ему или ей предоставили возможность использовать свои способности в служении Господу?

Анализируя потенциал церкви, задайте вопрос: “Каковы наши возможности?” Для того, чтобы определить потенциал церкви, ее руководители должны поставить ряд вопросов:

О качественном составе. Каков качественный состав церкви сейчас? Каков возраст и пол членов общины? Каковы социально-экономическое положение, образование, этническая или расовая принадлежность и занятие членов церкви? Каковы семейные союзы членов церкви и как они связаны между собой? Каковы интересы, способности и таланты каждого члена? Какую роль (например, учителя, дьякона, старейшины) выполняет каждый член церкви в настоящее время? Чем занимался каждый член церкви в прошлом?

О перспективах. Кто из посторонних регулярно посещает церковь? Кто из детей, часто приходящих на уроки по изучению Библии, принадлежит семьям, не являющимся членами церкви?

О программах. Что делается в настоящее время для распространения Слова и спасения душ и насколько эффективны эти программы?

О населении. Каковы характеристики общества, в котором существует церковь? Какие группы населения могли бы быть восприимчивы к благой вести? Какие особые возможности для проповеди Слова могут быть скрыты в этом обществе?

Определив реальное состояние церкви и ее потенциал, руководители церкви будут лучше знать, какие составлять планы, смогут предвидеть, какие программы вероятнее всего сработают и двери каких возможностей открыл Господь.

ШАГ 6: СОСТАВЬТЕ ПЛАНЫ РОСТА ЦЕРКВИ

После того, как руководители церкви продумали задачи и проанализировали прошлое и нынешнее состояние церкви, они должны с по-

мощью общины составить планы будущего роста.⁷

Общая стратегия

Планы роста включают несколько моментов, общих для всех церквей. Вот некоторые из них:

(1) *Развивайте уверенность в победе*, положительные эмоции, психологический климат, благоприятный для роста. Члены церкви не станут распространять “добрую весть” до тех пор, пока они не начнут положительно думать о своей поместной церкви.

(2) *Станьте дружелюбной церковью*, приветливой и открытой для посторонних. Для того, чтобы сделать церковь доброжелательной по отношению к посетителям, руководители церкви должны попытаться взглянуть на церковь – ее членов, возможности, программы и богослужение – глазами гостей и внести (не выходя за рамки Писания) те изменения, которые необходимы, чтобы посетители почувствовали себя желанными гостями.

(3) *Подчеркивайте важность благовествования* – в особенности необходимость вклада каждого в это дело. Если церковь хочет увеличить свою численность за счет обращения погибших, руководство церкви должно донести до всех важность распространения евангелия. Члены церкви должны понимать, что Мат. 28: 19, 20 – это Великий Наказ, а не “Великий Совет”. Мы должны верить, учить и действовать так, как если бы спасение душ, будь то в своей родной стране или во всем мире, было не просто одним из видов церковной деятельности, а *наиглавнейшим* делом тела Христова!

(4) *Поощряйте участие.*⁸ Церковь будет расти, если каждый член церкви возьмет на себя личную ответственность за выполнение какого-нибудь дела, используя свои таланты.

(5) *Используйте разнообразные методы.* Некоторые исследования показывают, что церкви завоевывают больше людей, если используют разнообразные методы благовествования, не останавливаясь только на одном.

(6) *Выявляйте восприимчивых людей.* В любом обществе одни люди более восприимчивы, чем другие. Постарайтесь установить контакт именно с ними (не забывая, конечно, и о других).

(7) *Постарайтесь решить проблему отпа-*

⁷Дополнительную информацию к шагам 6 и 7 см. в уроке “Управление”, стр. 3.

⁸См. урок “Вовлекать в работу”, стр. 37.

деня от церкви.⁹ Ни одна церковь никогда полностью не решит проблему отступничества, но ни одна церковь не будет расти количественно до тех пор, пока не сможет сделать так, чтобы большинство ее членов оставались верными.

(8) *Сделайте богослужение обогащающим.* Более вероятно, что церковь будет расти, если ее богослужения обогащают ее членов и гостей. Но самое главное – чтобы наше богослужение было угодным Богу. Первое впечатление от церкви у людей, не являющихся ее членами, складывается во время богослужения. Первые впечатления всегда важны. Если наше богослужение понравилось гостям, у них будет больше желания познакомиться и с нашим учением.

(9) *Рекламируйте себя.* Одно только рекламирование не приведет к росту церкви, но оно может способствовать созданию климата, в котором рост церкви более вероятен.

Конкретная стратегия

План роста церкви должен учитывать все особенности конкретной общины. Почему для каждой общины требуется своя особая стратегия? Потому что существует “правило специфичности”: причины каждого конкретного случая роста специфичны для данной церкви, то есть, связаны с целым рядом факторов, которые характерны для одной общины и совсем не обязательно повторяются в другой.

Понимают это далеко не всегда. В нашем братстве каждая церковь, которая упоминается в качестве примера значительного роста (при этом предполагается, что все остальные общины должны “делать так же”) находится в обществе, имеющем свои конкретные особенности, и состоит из людей, для которых также характерны свои особенности. К особенностям общества относятся такие факторы, как плотность населения с тенденциями ее колебания в ту или иную сторону, его расовый или этнический состав, средний возраст, и т. д.; для членов церкви эти особенности могут включать их средний возраст, социально-экономический статус, способности и т. п. Будет нереально предположить, что программу, которая приведет к росту церкви, например, в новом, богатом и растущем пригороде большого города, где проживают доктора, юристы и инженеры, можно без каких-либо изменений применить в маленьком городке другого штата.

⁹См. урок “Как решать проблему отступничества”, стр. 12.

Как руководителям церкви выработать свою конкретную стратегию? Вот пять советов:

Во-первых, помните, что планирование не обязательно требует “организованных” программ. Чем меньше наша работа “заорганизована”, тем лучше. К “организованным программам” следует прибегать только в случае, если задачи церкви невозможно решить как-то иначе.

Во-вторых, опирайтесь на сильные стороны церкви. Каждая церковь сильна в той или иной области, и ее программы должны строиться вокруг ее сильных сторон.

В-третьих, ищите наилучшие методы проповеди Евангелия погибшим, помощи нуждающимся, укрепления церкви и поклонения Господу. Методы, которые хороши для одной общины, совсем не обязательно будут лучше всего подходить для другой. Избегайте искушения изо всего делать повальное увлечение.

В-четвертых, ваши планы должны быть всеобъемлющими. Если необходимы “организованные программы”, тогда их надо выполнять как следует! Правильный план программы должен включать следующую информацию: (а) кто что делает, (б) расписание, (в) финансирование, (г) рекламу и пропаганду, (д) как должна закончиться программа, (е) какая за этим должна последовать работа.

В-пятых, планируйте непрерывно. Руководители должны постоянно оценивать, что делается, и составлять новые планы для будущего. Каждая программа, оказалась она успешной или провалилась, – это опыт, который может научить и помочь подготовиться к следующей программе. Планы на этот год должны служить основанием для стратегии следующего года, и так все время.

ШАГ 7: ПРИВОДИТЕ ПЛАНЫ В ДЕЙСТВИЕ

До тех пор, пока планы находятся в голове руководителя или остаются на бумаге, они не приносят пользы. Работа должна быть спланирована, но составленный план надо выполнять. Что необходимо для этого делать?

Во-первых, работа должна планироваться совместно, задолго до начала ее выполнения. Привлекайте к планированию всех заинтересованных лиц. Во-вторых, приступив к выполнению организованной программы, поручите контроль за ее успешным завершением кому-либо, передав ему полномочия и фонды. В-третьих, регулярно информируйте общину о ходе выполнения программы; хорошее информирование – это ключ к успешной церковной рабо-

те. В-четвертых, не пожалейте времени на то, чтобы убедить, заинтересовать и вдохновить членов церкви участвовать в работе. В-пятых, необходима пропаганда. Пропагандируйте программы среди членов церкви, делайте их достоянием гласности с помощью публикаций и рекламы среди не принадлежащего церкви населения района. В-шестых, осуществляйте контроль над работой от начала до конца. Хорошее начало важно, но это еще не все. Любая программа нуждается в постоянном внимании. Жизненно важны настойчивость и постоянное пропагандирование. Очень важно также спланировать завершение программы. Отпразднуйте результаты, и восхвалите Бога за все хорошее, что было достигнуто. В-седьмых, завершение любой программы требует оценки. Как можно было ее выполнить лучше? Если придется ее выполнять еще раз, как можно ее усовершенствовать? Основываясь на опыте, полученном от этой программы, можно составлять новые планы дальнейшей работы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Цифры – не единственный критерий успеха церкви или ее руководителя. Если бы статистика всегда была мерилom успеха руководителя, тогда бы Ной считался явным неудачником, так же как и Иеремия. Некоторые могли бы с легкостью расценить служение Иисуса как провал, так как в конце Его жизни, во время распятия, все Его ученики оставили Его, один предал, а еще один отрекся от Него.

Какая это радость – участвовать в спасении хотя бы одной души и видеть, как растет церковь! Как трепетно сознавать, что благодаря вашей верности и упорному труду церковь увеличилась, в результате чего в рай попадут многие из тех, которые иначе бы туда не попали! Эту ни с чем не сравнимую радость можем испытать и мы, если будем планировать и работать мудро и хорошо – “не так, чтобы только бить воздух” (1 Кор. 9:26), но “как мудрый строитель”, который “смотрит, как строит” (1 Кор. 3:10), делаясь всем для всех, чтобы таким образом “спасти по крайней мере некоторых” (1 Кор. 9:22). ■

© 1995, 2006 ИСТИНА СЕГОДНЯ
перепечатка воспрещается