

ЗНАЙ КАК СКАЗАТЬ

Курс лекций 11

В.Г. Гамм

Роберт Басефорнский (1322 г.) утверждал, что проповедь – это второе деяние Бога после творения. «Создав человека, Бог сказал проповедь.». Сделал Бог это очень умело. До сих пор, человечество цитирует Его проповедь.

Для того, чтобы призывная проповедь возымела должный успех, евангелист, должен знать как сказать подготовленную проповедь.

Ю.В. Рождественский в *Теории риторики* утверждает, что гомилетика на русской почве – один из ведущих видов речи. С гомилетикой связано становление русской культуры. Гомилетика продолжает оставаться основой русского миросозерцания до сегодняшнего времени.

Исторически, русская гомилетика – это прежде всего христианская проповедь, которая непосредственно связано с учебной речью.

Русский законоучитель – это не только проповедник, но и учитель грамоты. (Лишь начиная с 18-го века появился светский учитель).

Проповедник был носителем цивилизации, в отличии от пользователя (мирян).

Проповедник, оседая на каком-то месте, становился создавал продуктивный культурообразующий центр.

Христианская проповедь в России всегда была окружена бытом и жизнью людей.

Русский проповедник был неподсуден и неподчинён светским властям. Его проповедь была не из мира сего, но касалась дел житейских.

Русский проповедник не прибегал к устрашению, чтобы привести людей ко Христу.

Проповедник непосредственно соприкасался с семейной жизнью и бытом всех прихожан.

Образ русского проповедника сочетался с представлением об истории цивилизованных земель – всего известного тогда мира. Люди считали проповедника человеком, обладающим широким кругозором и имеющим представление о том, что происходило в мире прогрессивного и нового.

Ожиданий людей, принуждали проповедников проявлять любознательность. Эта любознательность двигала интерес проповедников как к Западу, так и к Востоку.

Собственно учебная речь соединяется в русском представлении с приходом иностранных веяний.

Представление славянского человека о проповеднике Евангелия в какой-то мере сохранилось. Это обязывает благовестника уделять особое внимание тому, как произносить призывную проповедь.

В этой связи отмечу три фактора: духовный, риторический и фактор культуры речи.

I. ДУХОВНЫЙ

Поскольку призывная проповедь – не лекция, но провозглашение Евангелия, направленное на изменение жизни человека, духовная сторона провозглашения весьма существенна.

1. Евангелист проповедует, осознавая, что на это дело он призван Самим Богом.

Рим 1:1 «Павел, раб Иисуса Христа, призванный Апостол, избранный к благовестию Божию».

2. Евангелист понимает, что благовествует он по воле и непосредственному поручению Творца.

2 кор 5:20 «Мы – посланники от имени Христова, и как бы Сам Бог уверяет через нас, от имени Христова просим: примиритесь с Богом»

3. Евангелист должен проповедовать властно и авторитетно.

Мр 1:22 «Он учил их как власть имеющий, а не как книжники».

Проповедовать властно, не значит кричать, шуметь.

Пример: В Деян 20:27 Павел сказал: **«Я не упускал возвещать вам всю волю Божию».**

В греческом подлиннике корень слова «не упускал» образует словосочетание «снять паруса». Павел не снимал парус, но на всех парусах, поддуваемый ветром Святого Духа, возвещал людям волю Божию.

4. Властное провозглашение в духе смирения.

Древние пророки, даже когда порицали грех и зло, делали в духе смирения, понимая, что сами они хранимы от греховной трясины – лишь милостью Бога.

Никогда не забывай, что и ты грешник, помилованный Богом.

5. В проповеди помни, что спасает от греха Бог, не ты. Твоя проповедь – лишь орудие спасения – невод.

6. Будь исполненным Святого Духа, ибо только Дух Святой может, употребив нашу проповедь, привести людей к покаянию.

1 фес 1:5 «Наше благовествование у вас было не в слове только, но в силе и во Святом Духе...»

7. Помни, что одной безжизненной констатации библейских фактов мало для того, чтобы грешник обратился к Богу.

Пример: Немецкий поэт Генрих Гейне как-то был в Лувре (Париж). В жизни у него были неприятности. Он был не на шутку встревожен. Остановившись у статуи Венеры, богини весны и садов, поэт злобно бросил «Я полагаю, ты помогла бы мне, если бы смогла. Но ты бессильна. Твои уста сомкнуты, а сердце холодно».

8. Евангелист должен пребывать в молитвенном состоянии. Даже в мгновения пауз, он мысленно возносится к Богу и просит о помощи.

9. Евангелист должен со всей смелостью провозглашать Евангелие и звать грешников к Спасителю.

Пример: Павел смело сказал галатам: «Неужели я сделался врагом вашим, говоря вам истину?» (4:16).

Пример: Ученики, при виде неприязни врагов Христа к ним, молили Бога о том, чтобы Он помог им «со всею смелостью» проповедовать Евангелие.

10. Евангелист должен проповедовать с любовью к грешникам.

Истина без любви демонична.

11. Помни, что резкость высказываний – не признак святости.

12. Проповедуя Евангелие, чувствуй запах гари ада.

13. Проповедуй с сожалением.

Слушатели должны видеть и чувствовать, сострадание Бога к ним.

Пример: Генерал Уильям Бут, отбил телеграмму молодому служителю, пожаловавшемуся на то, что его служение безрезультатно: «Прибегни к слезам».

14. Евангелист должен быть человеком искренним.

Пример: Без воска. *Sine cera.*

Нет ничего более низкого, чем лицемерие.

Деян 20:28 «Внимайте себе»

1 Тим 4:16 «Вникай в себя и в учение, занимайся сим постоянно...»

Евангелист – олицетворённая репродукция истины.

Без искренности прововедь Евангелия не мыслима.

A. Быть учителем, проповедником небезопасно.

Рим 2:19-21 «Ты...уверен в себе, что ты путеводитель слепых, свет для находящихся во тьме...Как же ты, уча другого, не учишь себя самого?»

Иак 3:1 **«Не многие делайтесь учителями, зная, что мы подвергнемся большему осуждению»** (более тщательной проверке, более строгому «суду» (Греч. krima)

B. Лицемерие отталкивает многих.

2 кор 6:3,4 «Мы никому ни в чём не полагаем претыкания, чтобы не было порицаемо служение»

Пример: В христианские круги вкрадывается мнение, что служитель, евангелист должен жить лучше других, так как он на виду у общества. Это отталкивает людей.

- B. Влияние неподдельной жизни более велико, чем красноречивые проповеди.

2 кор 4:2 «...Представляем себя совести всякого человека пред Богом».

Важность духовного фактора в проповеди нельзя переоценить.

II. РИТОРИЧЕСКИЙ ФАКТОР

Пример: Знаменитый оратор Древнего Рима, Марк Туллий Цицерон произнёс фразу, которая стала крылатой и дошла до наших дней: «Поэтами рождаются, ораторами делаются» (лат. Poetae nascuntur, oratores fiunt).

Благовестник – Божий оратор.

Пример: Квинтилиан сказал: «Ораторское искусство требует напряжённой работы, необыкновенного усердия, разнообразных упражнений, богатого опыта, высокого ума и современного мышления».

Хорошим оратором может сделаться только тот, кто хочет им стать, кто стремится к этому и много работает над собой.

Пример: Древнегреческий оратор Демосфен шепелявил и говорил неясно. Над ним смеялись, кричали так, что он не мог довести речь до конца. Чтобы укрепить свой слабый голос, научиться жестикулировать, позировать перед слушателями, владеть мимикой, Демосфен устроил себе в подземелье комнату для занятий и работал в ней каждый день. Нередко он уединялся на два-три месяца подряд, выбрав себе половину головы.

Термины «этос», «пафос», «логос» – основные для риторики.

- A. **Этосом** принято называть те условия, которые получатель речи предлагает её создателю.

Эти условия касаются времени, места, сроков ведения речи, и этим определяется часть содержания речи, по крайней мере, её тема, которую получатель речи может считать уместной или неуместной.

- B. **Пафосом** принято называть намерение, замысел создателя речи, имеющего цель развить перед получателем определённую и интересующую его тему.

Пафос ограничивается категорией этоса с одной стороны, т.е.. может реализоваться лишь в пределах её места и времени.

- B. **Логосом** принято называть словесные средства, использованные создателем речи в данной речи при реализации замысла речи.

Логос требует, помимо воплощения замысла, использовать такие словесные средства, понимание которых было бы доступно получателю речи.

Таким образом, **этос** создаёт условия для речи, **пафос** – источник создания смысла речи, а **логос** – словесное воплощение пафоса на условиях этоса.

1. Голос.

Одночасовая проповедь равна по отдаче 6 часам физического труда. (притом в более сжатый срок).

Для того, чтобы громко произнести букву «б» задействовано 95 мышц.

Нагрузка на голос колоссальная.

Голос можно повредить:

- Тем, что надрываешь голос – громкостью

- Неправильным выбором высоты голоса

Голос следует развивать.

Пример: Демосфен брал в рот камешки и, не выбрасывая их, читал на память отрывки произведений. Упражнялся он также в произнесении слов по время бега или подъёма на крутую гору.

Пример: Певцы репетируют вслух. Проповедник должен репетировать вслух.

Следует прислушиваться как проповедуют другие опытные проповедники. Прислушиваться как выступают опытные лекторы, дикторы.

Не рекомендуется перед проповедью пить молоко, сладкий кофе или есть шоколад или конфеты. Это вырабатывает чрезмерное обилие слюны. В горле собирается комок и говорить трудно.

Перед проповедью не обязательно петь со всеми, причём громко, стараясь всех перепеть.

Чем чаще используются голосовые связки в режиме проповеди, тем стабильней будет голос.

Пример: Сперджен утверждал, что проповедовать два раза в неделю посадит голос. Здоровый образ проповедника – 5-6 проповедей в неделю.

Нужны голосовые упражнения.

2. Дыхание.

Правильное дыхание обеспечит устойчивость голоса и поможет правильно распределить силы.

Дыхание должно быть не гортанным, а грудным-полостным.

Следует учиться правильно дышать.

3. Ритм.

Слушание становится возможным вследствие различия устной речи и умственной деятельности слушающего. (И.Атватер. Я вас слушаю. 1988, с. 21).

Обычно люди говорят со скоростью 125 слов в минуту, хотя мы можем воспринимать речь со скоростью до 400 слов в минуту.

Поскольку слушанье активный процесс, но процесс внутренний, быстрая скорость может привести к тому, что многое из сказанного не будет услышано.

Допустимый ритм проповеди - 120-150 слов в минуту.

Не каждое мгновение нужно заполнять словом.

То, что исключительно важно, следует говорить медленней. То, что менее важно, можно проговорить быстрей.

В проповеди должен быть свой ритм.

Монотонность погубит даже самую замечательную проповедь.

Чем больше помещение, тем более чётно и разборчиво следует говорить.

Пример: На стадионе – эхо. Внимание людей рассеивается. Истину надо подавать небольшими «порциями».

4. Паузы.

Паузы – тоже речь.

Не путать паузы с нерешительностью, с незнанием что дальше сказать.

Пример: Цицерон указывает три рода пауз: малая, средняя и большая.
Малая ставится после фразы, средняя после колона
(предложения), большая после законченной мысли.

Пауза нужна для того, чтобы в процессе произнесения слушающий воспринимал речь, вникал в содержание речи.

Благодаря членности произношения паузами, возникает возможность передачи сообщения.

Пример: Азбука Морзе – телеграфный код, содержащий только длинные и короткие звуки и паузы между ними.

Лучше помолчите, но не говорите «мммм...ммм.»

Ритор использует паузы для ясности, столь необходимой для достижения поставленной цели.

5. Громкость.

В речи должна чередоваться громкость и тихое но достаточно слышное произношение.

Следует учитывать размер помещения и наличие озвучивающей аппаратуры.

Громкость речи, чрезмерная для данных акустических условий, уменьшает ясность, речь чрезмерно тихая также уменьшает ясность, но чрезмерно громкая речь ослабляет внимание, а тихая и чрезмерно тихая речь усиливает внимание.

Никогда нельзя экономить на аппаратуре озвучивания.

Порой, проповедники стараются наверстать громкостью то, что не смогли сделать содержанием.

Пример: «Только мелкие реки шумливы» (Поговорка)

6. Тональность

Приемлемая тональность – 1,5 октавы.

7. Жестикуляция.

Жестикуляция усиливает проповедь на 50%.

Некоторые путают смиление с неподвижностью за кафедрой.

Пример: Некоторые проповедники стоят за кафедрой как пингвины.

Будьте сами собой.

Используйте жесты, которые усиливают то, что вы говорите. Не допускайте, чтобы ваши жести противоречили тому, что вы говорите.

Жесты не должны отвлекать от того, что вы хотите сказать.

8. Мимика.

Выражение лица.

Смотрите людям в глаза. Контакт – это общность состояния оратора и аудитории, это взаимопонимание между выступающим и слушателями.

Совместную мыслительную деятельность оратора и аудитории учёные называют **интеллектуальным сопреживанием**.

Не будьте слишком серьезными, настолько, что лицо ваше кажется злобным.

Пример: Произнесите проповедь перед зеркалом.

9. Речевые эмоции.

Речевая эмоция – эмоция, наводимая на аудиторию речью.

Речевому выражению доступны не все эмоции, а только те, которые возможно выразить с помощью речи и тем заставить аудиторию испытать чувство.

Речи доступно выражение и наведение на аудиторию только некоторых эмоций.

В речевом контакте участвуют:

- Сам факт речевой связи
- Ритм, тембр и интонация
- Динамика речи (громкость, быстрота)
- Модальность речи (повеление)
- Предметное значение лексики
- Соответствие речи и действия
- Образное и логическое построение речи
- Коннотативный смысл речи

Ритор пользуется разными факторами в разной степени, создавая совокупность эмоции данной речи.

Разные средства передачи информации вызывают разные чувства.

Речевые средства	Содержание эмоции	Название эмоции
Речевой контакт	Желание или нежелание Продолжать отношения	Любовь или ненависть
Ритм, тембр, интонация	Чувство прекрасного или безобразного, обращение к говорящему	Эстетическая эмоция
Динамика речи (темп и громкость)	Чувство будущего, чувство ожидания	Эмоция волнения или покоя
Модальность речи (императив)	Побуждение к действию	Сострадание и страх

Распределение эмоций по ходу выступления примерно такое:

1. Заглавие – любопытство и физиологическая эмоция
2. Обращение – речевой контакт – любовь и ненависть, эстетическая эмоция, любопытство.
3. Повествование – все виды эмоций
4. Описания – все виды эмоций
5. Доказательство – более всего рациональная и эстетическая эмоция.
6. Опровержение – более всего рациональная и эстетическая эмоция.
7. Воззвание – главным образом сострадание и т.п.
8. Заключение – более всего этическая эмоция.

Искусный ритор варьирует эмоциональными красками речи.

Евангелист должен донести Евангелие до сознания и сердца слушателя. Это непросто. Надо работать над собой. В этом поможет ему, Богом-Творцом данные свойства риторики.

III. КУЛЬТУРА РЕЧИ

Культура речи – совокупность таких качеств, которые оказывают наилучшее воздействие на адресата с учётом конкретной ситуации и в соответствии с поставленными целями и задачами.

Русский литературный язык, как известно, существует в двух формах – устной и письменной. В последнее время добавилась ещё одна форма – визуальная. Каждая форма имеет свою специфику.

Письменная речь обычно обращена к отсутствующим. Устная речь предполагает наличие слушателей.

Литературный язык – высшая форма национального языка и основа культуры речи. Литературный язык обслуживает различные сферы человеческой деятельности, в том числе и проповедническую.

Пример: А.М. Пешковский писал: «Умение говорить, это то смазочное масло, которое необходимо для всякой культурно-государственной машины и без которого она просто остановилась бы. Если для общения людей вообще необходим язык, то для культурного

общения необходим как бы язык в квадрате, язык,
культивируемый как особое искусство, язык **нормативный**».

Нормативный язык – это и есть ключ, который поможет проповеднику открыть дверь разума и сердца слушателя.

Нормы помогают литературному языку сохранять свою целостность и общепонятность.

Устная речь представлена в трёх стилевых разновидностях:

1. Кодифицированная речь
2. Разговорная речь
3. Просторечие

В проповеди сочетаются кодифицированная речь и разговорная речь

К культуре речи можно отнести следующие факторы:

1. Нормативность речи

Следует помнить, что нормативность изменяется со временем – каждые 10 лет. Языковые нормы – явление историческое.

Пример: Вья (стар.) – шея.
Тракторы (стар.) – трактора.

A) Грамматические нормы

Это правила использования морфологических форм разных частей речи и синтаксических конструкций.

Пример: Железнодорожный рельс (правильно)
Французский шампунь (правильно)
Надо определить (не -ся) своё отношение к кому
(правильно)
В Пятой главе втором стихе (не вторым стихом)

Необходимо правильно строить предложения. Предложения в устной речи должны быть предпочтительно краткими. Во избежание эффекта «стокато» необходимо чередовать их с более длинными.

Не смешивать краткие и длинные формы прилагательных.

Пример: Проповедь с переводом. Предложения должны быть краткими.

Б) Лексические нормы

Слово необходимо употреблять с точностью самой строгой. Слово должно использоваться в том значении (в прямом или переносном), которое зафиксировано в словарях русского языка.

Точность речи определяется знанием предмета, логикой мышления и умением выбирать нужные слова.

Пример: Просторечие: «Я ложу книгу на место»
Литературно: «Я кладу книгу на место»

Необходимо обращать внимание на слова близкие по звучанию.

Пример: Предоставить
Представить

2. Нормы произношения

Пример: Бог (х)

Произношение заимствованных слов, подчиняется эрфоэпическим нормам русского языка

Пример: В(о)льтер
Ш(о)пен

3. Нормы ударения

«Словесное ударение – область особая. Она – лакмусовая бумажка речевой культуры... Неверное ударение не оправдывается ни разговорностью речи, ни её территориальной принадлежностью». (Русская речь, 1995)

В русском языке ударение разноместное. Кроме того, ударение в русском языке бывает подвижное и неподвижное.

Пример: кровь
крови
из крови
о крови
в крови
на крови
мн. крови, кровей.

Пример: Эфес – послание к Эфесянам
Египет – египтяне
Средства - средств
Украина -- украинцы

Пример: Заворожённый
«В мире сём...»

Об ударениях лучше справиться в словарях: «Словарь для работников радио и телевидения», «Орфоэпический словарь русского языка».

4. Содержательность.

Речь считается содержательной, если она имеет внутренний смысл. Чтобы речь была содержательной, важно осмыслить:

- Какие положению будут развиты
- Что нового вносится в решение вопроса
- Что остаётся спорным и требует дальнейших размышлений
- Насколько высказываемые мысли аргументированы
- Какова позиция говорящего.

Пример: Французское изречение: «Есть люди, которые много говорят, но никогда ничего не высказывают».

5. Понятность речи.

Пример: М.М. Сперанский сказал, что говорить так, чтобы нас не понимали. «есть нелепость, превосходящая все меры нелепостей».

Речь становится непонятной или малопонятной, если используются:

- A. Диалектические слова – слова, ограниченные в территориальном отношении
- B. Жаргонизмы
- C. Профессионализмы – слова известные людям определённой профессии
- D. “Конфессионализмы” – слова понятные только христианам со стажем.

Благовестник должен использовать лексику неограниченной сферы употребления, в которую входят общеупотребительные, понятные для всех слова.

Если используется слово из специализированного словаря, необходимо дать пояснение. Это можно сделать путём:

- A. Логического определения

Пример: Стол – предмет мебели в виде широкой горизонтальной доски на одной или нескольких ножках, на который кладут или ставят что-либо».

Б. Подбором синонимов.

Пример: Флобер и Мопасан советовали не ставить в тексте одинаковых слов ближе, чем на 200 строк.

Пример: В эскимосском языке, например, существует 70 слов для обозначения снега.

В. Описательным способом

Г. Дать этимологию слова

Благовестник должен уточнять смысл он имеет ввиду, используя то или иное специфическое слово.

6. Чистота речи.

Чистота речи – это отсутствие в ней лишних слов, слов-сорняков, слов-паразитов.

Слова-сорняки и слова-паразиты не несут никакой смысловой нагрузки, не обладают информированностью. Они просто засоряют речь.

Слова-сорняки утомляют слушателя и создают условия для издевки внутренней слушателя над говорящим.

Пример: «Дорогие братья и сёстры...»

7. Богатство и разнообразие речи

Пример: Словарь В. Даля включает 200 000 слов.

Словарь Д.Н. Ушакова – 90 000 слов.

Словарный запас современного русского человека обычно не превышает 7 000 слов

Пример: Пушкин употреблял в своих произведениях 21 000 слов

Есенин – 18 890 слов

Шекспир – около 15 000 слов

Гоголь – около 10 000 слов

Пример: Элочка – «людоедка» в Двенадцати стульях обходилась всего тридцатью словами : Хамите, хо-хо, знаменито, мрачный, мрак, жуть, парниша, не учите меня жить...»

Проповедник должен иметь необходимый запас слов, чтобы выражать свои мысли чётко и ясно.

Для достижения разнообразия в языке и избежание штампов, следует использовать:

А. Фразеологизмы

Пример: Дамоклов меч

Б. Пословицы и поговорки

В. Эпитеты

Г. Тропы – слова и выражения, употребляемые в переносном смысле.

Д. Стилистические фигуры: повтор, антитеза («Велик телом, да мал делом»_

Е. Вопросно-ответный ход

Пример: Возникает вопрос...

Ж. Риторический вопрос

Пример: «Если умрёт человек, то будет ли снова жить?»

3. Использование прямой и косвенной речи.

Пример: Использование цитат или пересказ сказанного кем-то

8. Многословие и краткость в проповеди

Суть проповеди объясняется не многословием.

Важно, конечно, отметить все необходимые богословские истинны, но многословие не гарантирует успеха.

Пример: Цицерон, древнеримский оратор и философ (106-48 до н.э.) сказал: «Величайшее из достоинств оратора – не только сказать то, что нужно, но и не сказать того, что не нужно».

Пример: Католический священник Доналд Томас из Бруклина говорил с Амвона без перерыва 93 часа!

9. Речевой этикет.

Под речевым этикетом подразумеваются правила речевого поведения.

Кафедра не даёт проповеднику право унижать людей и говорить свысока.

Пример: Не будьте бульдозерами, особенно когда говорите о грехе.

Никогда не ругайте слушателей. Не наказывайте всех если наказания заслужил только один.

Речевой этикет отражает нравственную и духовную зрелость выступающего.

Пример: Пётр I издал законы, предписывающие как надо обращаться к представителям различных слоёв общества. Такие законы действовали в России до 1917 года. Для проповедников тоже не мешало бы издать такой свод законов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Благовестник должен знать как сказать то, что он подготовил.

Обратная связь (фидбэк) поможет ему определить добился ли он успеха или нет.

Все корпорации, достигшие успеха, достигли его потому, что прислушивались к потребителю.

Проповедь без обратной связи равносильна игре в настольный теннис в тёмной комнате: подача сделана, а обратно мячик не летит.. Как играть дальше?

Система обратной связи должна быть:

- Надёжной
- Верной
- Работать постоянно

Для чего нужна система обратной связи?

- Для того, чтобы не повторять ошибок
- Улучшить свои проповеди

Каким образом можно получить обратную связь?

- Группа верных друзей, не боящихся дать конструктивный совет
- Супруга. Дети
- Делать опрос
- Встречаться после служения со слушателями

Практические советы:

- Научись критично подходить к своим проповедям сам
- Отдели своё проповедническое «я» от самого процесса проповеди. Нам всех хочется быть и Спердженом и Билли Грэмом
- Помни, что проповеди зреют вместе с проповедником
- Не принимайте похвалу близко к сердцу
- Не принимайте субъективную критику и замечания так, как будто вас ведут на казнь
- Прислушивайтесь не только к своим поклонникам
- Одно критическое замечание не принимайте за общее мнение
- Анализируйте полученную информацию
- Примените извлечённое к следующей проповеди

И да поможет всем нам Господь говорить «**так, что(бы) уверовало великое множество...**» (**Деян 14:1**).