

ПРИНЦИПЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ МИССИИ ИЛИ ПОДАЙТЕ НИЩЕМУ ДУХОМ

Несистематизированные рекомендации по изысканию финансов для служения

*Семинар проведен в рамках программы FD-222
www.scienceandapologetics.org/fd_222.html*

Сергей Головин, Ph. D., D. Min.

Как известно, правильные решения – плод опыта, а опыт, в свою очередь, – плод неправильных решений. Однако, набираться опыта, самостоятельно повторяя все ранее совершенные кем-либо ошибки – роскошь непозволительная. Не зря поэт, утверждавший, что «опыт – сын ошибок трудных», сам же и призывал: «учись, мой сын: наука сокращает нам опыты быстротекущей жизни». Потому, в надежде, что вы окажетесь рассудительнее и, в отличие от меня, предпочтете экономить собственное время, учась на чужих ошибках, не могу не поделиться небольшим набором принципов, которые мне

удалось со временем усвоить. Причем – не всегда безболезненно: за любое образование приходится платить; если не деньгами – то шишками и синяками.

Не будем рассуждать о проблемах церквей, привыкших не поддерживать миссии, а, наоборот, быть на содержании у таковых. Церквей, где, съехавшиеся на, в общем-то, неплохих машинах (т. е. не бедствующие), прихожане сетуют на нехватку у общины средств на мелкий ремонт, застенчиво опуская при этом несколько рублей в мешочек для пожертвований. На то у них есть пасторы, и это их обязанность научить каждого, что если кто-то не подготовился и не отделил определенную долю своих доходов для Господа заранее, шарить мелочь по карманам бесполезно: Бог не нуждается в чьих-либо подачках.

Трудность нашего времени в том, что даже в духовно здоровых церквях (а жертвенность в финансах, хоть не залог, но в некоторой степени надёжный индикатор духовного здоровья общины) многие считают, что «клянчить деньги» как-то «не духовно» и, более того – унижительно. За массовым распространением обильно напечатанных на чужие деньги брошюр «Четыре духовных закона» по методике Воробьянинова, разбрасывающего краденые баранки по пустому и темному рынку,

мы зачастую упускаем из виду один и самый главный духовный закон, являющийся исходным принципом всякого служения:

1. Ничто не бесплатно. Тот, у кого это заявление вызывает внутреннее возмущение, кто готов воскликнуть: «А как же Божий дар спасения по благодати?» (а слышать подобные возгласы приходилось), ничего не понял в Благой Вести и не научился отличать Божий дар от яичницы, а благодать от халявы. К дару вечной жизни привязана ценовая бирка: «возмездие за грех – смерть» (Римлянам 6:23). Слово «возмездие» означает не «мечь», как считают некоторые, а заведомо назначенную плату, определенную мзду. Этим словом в древности обозначалась выдача заслуженного жалованья.

Цена спасения по благодати велика несказанно. Только заплатил ее за нас Некто другой – в полной мере, как и предписывается вышеуказанным духовным законом. Так что, планируя получить или использовать что-либо безвозмездно, заранее подумайте: а кто за это будет платить? И узнайте – разделяет ли он ваши планы на этот счет. А то нехорошо получится, лукаво.

Наша гордыня, боязнь унизиться – вот что мешает нам просить и делает финансовую сферу бездуховной. Но, как сказал, перефра-

зируя пророка (Иезекииль 21:26), Сам Господь, «всякий, возвышающий сам себя, унижен будет, а унижающий себя возвысится» (От Матфея 23:12, От Луки 14:11, 18:18). Даже оставив вне рассмотрения высший пример Его Собственного самоуничтожения (Филиппийцам 2:6–8), стоит помнить, насколько значительную часть Христовой проповеди занимает правильное отношение к финансам.

Апостола Павла в бездуховности тоже не упрекнуть, но он затрагивает вопросы финансирования своего служения постоянно – как при личных встречах с пасторами (см. Деяния 20:33:35), так и в посланиях. К примеру, значительная часть последней главы того же послания Филиппийцам или почти все Второе послание Коринфянам посвящены исключительно этой теме. И, похоже, Павел считает, что на самом деле это он оказывает благодеяние своим «спонсорам», предоставляя им возможность поддержать его финансами. Причем – далеко не все удостаиваются такой чести (см. напр. 1 Коринфянам 9:11–12).

Это подводит нас к следующему из важнейших принципов:

2. Блаженнее давать, нежели принимать. Данное высказывание Иисуса не зафиксировано ни одним из евангелистов, но, по-видимому, оно было хорошо известно

Христовым последователям (Деяния 20:35). В любом случае, это – слова Самого Господа, и они – лучшее средство от «комплекса попрошайки». Не только дающий благословляет нас, удовлетворяя нашу просьбу, но и мы благословляем его блаженной возможностью дать средства на Божье дело, возможностью стать сопричастником распространения Божьего Царства, не прилагая при этом каких-либо усилий сверх тех, что он уже затратил, честно заработав отдаваемые деньги. Дающий должен быть благодарен Богу за возможность дать не в меньшей степени, чем мы за то, что Бог дает нам через этого человека.

Как-то раз меня, тогда совсем еще младенца во Христе, позвали принять участие в рейде служения беспризорникам, заполнившим улицы южных городов после распада Советского Союза. Набрав одежды и угощений, мы пришли детям, облюбовавшим пустующую промышленную территорию, и устроили там праздник. Детской радости не было предела! И вот, в самый разгар пира ко мне подошла девочка лет четырех. Глазенки на ее чумазом лице светились восторгом. Ни слова не говоря, она протянула мне конфету. Я растерялся. Это же – наша конфета! Мы сами купили ее и сами принесли сюда, чтобы угостить этих детей! Как же я могу обобрать их?

Опять же, когда эта девочка в последний раз ела конфеты? И когда будет есть их в следующий раз? А я – неужто я сам себе конфету купить не в состоянии? Причем – получше, повкуснее, подороже. Да и не хочу я конфеты. В общем, я отказался. Но позже совесть преподала мне незабываемый урок: не приняв дара, я отнял у ребенка несказанно больше, чем конфету. Я обокрал ее на возможность преумножить собственную радость, разделив ее с другим. Я, служащий, превознесся над возлежащим. Я лишил ее благословения поделиться благодатью.

Общепризнано, что мы благословляем кого-либо, давая ему. Но это лишь одна сторона медали. Принимая дар, мы не в меньшей степени благословляем дающего уже самой возможностью давать, ибо *блаженнее давать, нежели принимать*. И дающий, и берущий пребывают в симбиозе благодати. Чем больше мы стремимся быть независимыми от других, тем уязвимее становимся для лукавого. Бог же «гордым противится, а смиренным дает благодать» (Иакова 4:6, 1 Петра 5:5). Не стесняйтесь благословить других возможностью благословить вас, стать с вами одним целым в круге Божьих благословений.

И это подводит нас к следующему принципу, не менее важному.

3. Не ищи сто рублей, а ищи сто друзей.

Одна из популярных книг о сборе средств так и называлась – «Friend Raising» (англ. – «Поиск друзей», по аналогии с традиционным термином «Fundraising», «поиск средств»; Betty Barnett, YWAM Publishing 1991). Важность этого принципа невозможно переоценить: мы должны в первую очередь искать не деньги, а друзей, которые хотели бы быть сопричастны нашему служению. В конце концов, кто для друга рубля пожалеет?

К сожалению, многие слова иностранного происхождения приобретают ограниченное значение. Например, «лидер» (ведущий; тот, за кем идут) у нас ассоциируется с командиром, понукающим остальных. Так и слово «спонсор» стало обозначением некоего «денежного мешка», позволяющего разжиться (а то и нажиться), не беря на себя каких-либо встречных обязательств. Прибегая к русским значениям иностранных слов, нам нужны не спонсоры, а партнеры (от «part»: «часть», «доля», «участие») – те, кто готовы быть частью нашего служения, принять в нем живое участие, разделить с нами ответственность за него. Нельзя видеть в человеке лишь источник средств.

Клайв Льюис писал, что если ваша цель на земле, самое большое, что вы получите –

землю; если же ваша цель – небеса, вы получите небеса и землю, в них завернутую. Так вот, если ваш интерес в человеке – его деньги, то деньги – самое большое что вы получите. И – не более одного раза. И то – вряд ли. Заманчивое предложение «будьте нашим спонсором» имеет устойчивый подтекст: «нам наплевать на вас, но нам не наплевать на ваши деньги». А наплевательское отношение к человеку, как правило, вознаграждается взаимностью. Только доверительные дружеские отношения могут побудить человека стать соучастником вашего служения.

В конце концов, наивысшие партнерские отношения достигаются, когда деньги выделяются уже не столько ради служения, исполняемого человеком, сколько ради человека, исполняющего это служение – потому что знают его и разделяют его видение, его ценности, его цели, его приоритеты. В общем – доверяют ему, верят в него.

4. Будь готов более к слушанию. Вообще-то это – всеобщий принцип человеческих отношений: дружба и монолог – две вещи несовместные. Как хотите, чтобы вас выслушивали люди, так выслушивайте и вы их. Только через двустороннее общение можно достичь вышеупомянутого единства виде-

ния, ценностей, целей и приоритетов. При этом никакие средства коммуникации не заменят личную беседу. В эпоху социальных сетей очень легко поддастся соблазну поверить, что «френдя» кого-то и ставя «лайки», вы действительно общаетесь. Но это – лишь иллюзия. Десять минут молчаливого сидения вместе на берегу в лучах заходящего солнца откроют гораздо больше о человеке, чем сотни «твиттов». И это – не говоря уже о недоразумениях, порождаемых виртуальным обменом безликой информацией (заметьте – информацией, и ничем более!). Молодые люди, не вздумайте созидать отношения посредством SMS-ок! Тем более – выяснять отношения. Поверьте – так их можно только разрушить!

17 декабря 1903 года восторженная Кэтрин Райт принесла в редакцию местной газеты телеграмму, полученную отцом от ее братьев Уилбура и Орвила: «УСПЕХ ЧЕТЫРЕ ПОЛЕТА ЧЕТВЕРГ УТРОМ ВСЕ ПРОТИВ ВЕТРА ДВАДЦАТЬ ОДНА МИЛЯ ЧАС ВЗЛЕТ ЗЕМЛИ ТЯГОЙ МОТОРА СРЕДНЯЯ СКОРОСТЬ ВОЗДУХЕ ТРИДЦАТЬ ОДНА МИЛЯ САМЫЙ ДЛИННЫЙ ПОЛЕТ ПЯТЬДЕСЯТ СЕМЬ СЕКУНД СООБЩИ ПРЕССЕ ДОМОЙ РОЖДЕСТВУ». Газета получила шанс прославиться, первой возвестив миру о начале

эры пилотируемых летательных аппаратов. Но в итоге в рубрике «Разное» появилось сообщение: «Известные торговцы велосипедами намерены праздновать Рождество дома». Редактор газеты, находясь вне контекста происходящего, не понял смысла сообщения об успехе братьев Райт.

Как видите, проблема эта не нова – текст в принципе не имеет смысла вне контекста. Как сказал поэт, «мысль изреченная есть ложь». Другой человек зачастую усматривает в наших словах не то значение, которое вкладывали в него мы, а мы, в свою очередь, склонны усмотреть в чужих словах то, чего сами ожидали услышать. Понятно, что отвлекать партнера непринципиальными и малозначащими деталями не стоит, говорить надо по существу. Но чем конкретней текстовое сообщение, тем большее недоразумение оно породит у человека, не находящегося в одном контексте с вами. Краткость – не только сестра таланта, но и мать недоразумения. Поэтому крайне важно научиться переспрашивать, уточняя, что именно имелось в виду.

Но по большому же счету, дело зачастую даже не в тексте. Просто Дух Святой совершенно особенным образом действует при непосредственном общении детей Божьих. Согласитесь – насколько интересна ни была

бы аудиозапись, именно собрании верующих проповедь в наибольшей степени возбуждает разум, пробуждает чувства и побуждает волю. Так что если имеется возможность личной встречи – дождитесь ее с наиболее важными вопросами. Не зря же апостол пишет: «Многое имею писать вам, но не хочу на бумаге чернилами, а надеюсь придти к вам и говорить устами к устам, чтобы радость ваша была полна» (2 Иоанна 1:12).

Ну а если совсем нет возможности встретиться лично – осваивайте исчезающее искусство эпистолярного жанра. Учитесь писать пространно, ясно и подробно. Предполагайте, что в вашей фразе может усмотреть человек, не знакомый с ситуацией. Избегайте неумышленных двусмысленностей и потенциальных недоразумений. Не недооценивайте важность приветствий и напутственных пожеланий. Помните: человек, с которым мы имеем дело, – очень важен: он из числа тех сотрудников на ниве Божьей, которые «отдали самих себя, во-первых, Господу, потом и нам по воле Божией» (2 Коринфянам 8:5).

В конце концов, выслушивая друг друга, вы можете обнаружить совершенно неожиданные возможности для партнерства. Например, что Господь вложил вам в сердце одно и то же стремление, просто вы по-разному его

формулировали. Или что, хотя ваши желания различны, они не являются несовместимыми. К примеру, вы были бы готовы дать денег на подготовку лидеров, а я хочу работать с молодежью. В итоге мы можем сотрудничать в подготовке молодых лидеров.

5. А как это принято у вас? Впрочем, недоразумения могут быть вызваны не только текстом. Одно и то же выражение или действие может иметь разное значение в различных культурах.

Один мой знакомый пошел в Ташкенте на рынок закупить яблок на экспедицию. Подле самых ворот сидел тщедушный старец в белом тюрбане и указывал всем проходящим на раскрытый перед ним мешок с яблоками, нахваливая свой товар. Спросив цену, закупщик отсчитал деньги, и, взвалив мешок на плечи, пошел прочь. Каково же было его удивление, когда не сразу осознавший произошедшее аксакал, вдруг подскочил и погнался за ним, размахивая клюкой и выкрикивая: «Забирай свои деньги! Отдавай мои яблоки! Что я без них целый день на базаре делать буду?». Базар для восточного человека, в первую очередь – место общения, а не торговли. Именно торжищем была «площадь», на которой Апостол встречался и спорил с

философами разных школ (Деяния 17:17–18). Так что Интернет является современным эквивалентом и древней агоры, и восточного базара гораздо в большей степени, чем супермаркет. А мой знакомый упустил это из виду, что и стало причиной недоразумения.

Так и меня однажды, на излете Перестройки западные братья спросили: «как лучше дать вам денег?». Варианты чека или перечисления мне даже в голову не пришли – нормальной банковской системы тогда еще не существовало как таковой. А послать деньги по почте в те времена означало просто подарить их кому-то. Не говоря о том, что валютных почтовых переводов не предполагалось вовсе. Так что вопрос меня удивил своей очевидностью. Речь шла о небольшой сумме, и я, не задумываясь, искренне ответил: «Наличными». Братья молча выписали чек (долго потом я не знал, куда его деть) и больше дел со мной не имели вовсе. Позже я понял, что с их точки зрения передача денег наличными была равносильна вовлечению их в какие-то коррупционные или даже криминальные схемы.

Поэтому, помните о возможности культурологических недоразумений. Изучение основ кросскультурной коммуникации еще ни одному миссионеру или служителю не навредило. Даже в семье оно способствует

взаимопониманию между супругами или между детьми и родителями.

6. Нужда не почём. Не думайте, что здесь допущена ошибка, и вместо «не почём» следовало написать «нипочём». Что написано – то написано. Просто главным вопросом при обсуждении необходимости финансовой помощи является не «Почём?», а «Зачем?». Что нового сообщите вы человеку, сказав, что вам нужны деньги? Кому они не нужны? Куда важнее – зачем они нужны вам? И, опять же, гораздо важнее не что вы собираетесь делать на эти деньги, а – зачем вы собираетесь это делать, и почему – именно это? Никто не станет расточать средств бесцельно. Нет цели – нет и целесообразности.

Цели не может не быть. Правда, она может быть не совсем ясна – кто усмотрит Божьи планы? Визионерство – модное понятие, попавшее в церковь из сфер корпоративного бизнеса. Однако самый яркий пример подлинно библейского визионерства – Авраам, которому Бог повелел оставить дом свой, и тот пошел, не имея ни малейшего представления, куда идет (К Евреям 11:8). Так что если вам самим цель того, к чему вас призывает Господь, еще не совсем ясна, вспомните ранее рассмотренные принципы, и просто

по-дружески расскажите своему партнеру, как Бог действует в вашей жизни, и чего Он, на ваш взгляд, ожидает от вас. Пригласите собеседника присоединиться к этому захватывающему приключению – путешествию с Богом. На настоящее приключение денег не бывает жалко.

7. Братъ или не братъ?– вот в чем вопрос. Мир навязывает нам принципы оппортунизма: «Дают – бери, бьют – беги». Но в любом деле самое главное – чтобы самое главное оставалось самым главным. Очень важно научиться соблюдать приоритеты. Если назначение предлагаемого не соответствует тому, к чему вы призваны, то, как правило, лучше поблагодарить за предложение, и – отказаться. Ничего личного – просто нецелесообразность, несовпадение целей.

Обратите внимание, как следует этому принципу апостол Павел. Он однозначно учит церкви заботиться о материальных нуждах служителей Божьих (см. напр. 1 Коринфянам 9:4–11). Но при этом, благодарно принимая помощь от не очень-то зажиточных церквей Македонии (2 Коринфянам 8:1–5; Филиппийцам 4:10–20), он в то же время отказывает в этой чести материально процветающей церкви Коринфа (1 Коринфянам 9:12;

2 Коринфянам 11:7–12), «дабы не поставить какой преграды благовествованию Христову» и «не дать повода ищущим повода». Не обращается он за поддержкой и к христианам Эфеса (Деяния 20:33–35), но уже по иной причине – подать им пример, «что, так трудясь, надобно поддерживать слабых и памятовать слова Господа Иисуса», приводившиеся выше. Так что чье-либо побуждение дать деньги не предполагает вашей неизбежной обязанности принимать их.

Кто платит, тот и музыку заказывает. Себе дороже принимать средства, которые накладывают обязательства, не соответствующие призванию вашего служения. Брать деньги на одно, а тратить на другое – непорядочно. Еще хуже, если принимаемые обязательства могут вынудить вас к участию в иных делах, не славящих Господа. Потому и учит Писание: «не преклоняйтесь под чужое ярмо с неверными» (2 Коринфянам 6:14).

Если деньги все же выделяются на праведное дело, но не на то, к которому призваны вы, а вы при этом знаете кого-либо, кто выполняет или стремится выполнять именно такое служение, – помогите жертвователю и исполнителю найти друг друга. В конце концов, они, оказавшись в подобной ситуации, тоже могут последовать вашему примеру.

В любом случае, не ввязывайтесь в роль посредника. Не возлагайте на себя функцию «проводника благодати». Физики знают: то, что электрики называют проводником, на самом деле – сопротивление. Сама его физическая природа сопротивляется проводимости. Оно поглощает часть проводимого, и от этого нагревается. И чем больше оно нагревается, тем выше его сопротивление, тем хуже проводимость, и тем еще сильнее оно нагревается. Не поддавайтесь сами искушению «нагреться» на передаче Божьих средств и не давайте повода для сплетен ищущим такого повода. Не будьте проводниками благодати – будьте ее диспетчерами, быстро и эффективно переключаящими потенциальных партнеров друг на друга. Дальнейшее решение сотрудничать или нет будет приниматься между ними, и ответственность будет на них. Вы же уже поступили наилучшим образом во славу Божью.

8. Торг здесь не уместен. Не обращайтесь за финансовой поддержкой на какие-либо проекты, если сами еще не знаете – возьметесь ли за них. Риторика типа «мы будем делать то-то и то-то, если вы дадите нам столько-то» и есть пресловутый «разговор в пользу бедных». Если бы ваш партнер хотел нанять

кого-нибудь для выполнения этой работы – он давно бы это сделал.

Начало проекта, требующего изыскания средств, всегда – шаг веры. Но установка должна быть однозначна: это – то, к чему, как мы считаем, Господь призывает нас. Потому мы будем делать это в любом случае. Нам бы хотелось делать это вместе с вами. Нам бы хотелось, чтобы и вам хотелось бы делать это вместе с нами. Но – никто никому ничего не должен кроме взаимной любви. Молитесь за нас.

9. Будьте снисходительны к дающему. Если вы уже обращаетесь к кому-либо за финансовой помощью, то, скорее всего, это имеет какие-либо причины помимо только что возникшей нужды. Как-то вы уже дошли до уровня отношений, позволяющего вам выказывать такую просьбу. И тут очень важно не испортить все, создав представление, будто вы хотите взвалить на партнера все бремя ответственности за собственную идею. Будьте снисходительны – представьте ему полную картину. Сообщите не только, сколько вам необходимо денег вообще, но и сколько вы намерены найти из других источников, и какую именно часть из недостающего вы ожидаете получить непосредственно от этого партнера, и какая доля от этой части наиболее принципиальна.

Партнеру, с которым вы еще не имеете достаточно долгой истории сотрудничества, можно поначалу предложить предоставлять вам некую определенную помощь в течение некоторого ограниченного срока, после чего будет видно, насколько Господь благословляет ваше сотрудничество. Или – взять конкретные одноразовые обязательства по участию в каком-либо отдельном проекте.

Самокупаемость проекта – довольно веский аргумент при вовлечении в его финансирование. Готовность тех, кому предназначен проект, заплатить за него определенную цену показывает, что он им действительно чем-то ценен.

К примеру, вы проводите некую конференцию, расходы на которую отчасти покрывают сами участники – скажем, они самостоятельно оплачивают собственные транспортные расходы, проживание и питание на некую общую сумму [S1]. Вам же необходимо изыскать средства [S2] на покрытие организационных расходов. Так вот, усвойте сами и с гордостью расскажите партнеру: стоимость проекта не [S2], а совокупность [S1+S2], из которых [S1] – доля ответственности самих участников в его финансировании.

Не менее полезно структурировать бюджет проекта и указать наиболее критичную

его часть – ту, без которой проект невозможен. В вышеприведенном примере это может быть, скажем, та часть от [S2], что предназначена на покрытие стоимости транспортных расходов, проживания и питания команды организаторов конференции.

10. Как откликнется, так и аукнется. Отчетность или обратная связь – еще один из наиболее важных принципов финансирования служения. Ибо не способный отчитаться перед партнером своим, которого видит, как может отчитываться перед Богом, Которого не видит? Не ждите, пока вас попросят. Постоянно держите партнеров в курсе, какие плоды приносит их жертвенность. И кто дал мало, и кто дал много, и даже кто не дал вовсе, но поддерживает ваше служение молитвой или словами ободрения – все стали его соучастниками, и в равной степени вправе знать, как действует в нем Господь через их участие. Если благодаря правильно налаженной обратной связи ваши партнеры всегда осведомлены о происходящем, вам в следующий раз не придется рассказывать, зачем вам нужны деньги.

Формы отчетности могут быть любые – регулярные или спорадические новостные рассылки (только, делая групповую рассылку по электронной почте, пожалуйста, исполь-

зуйте опцию «скрытая копия» – не радуйте спамеров обширными списками адресов ценных вами людей.), телефонные звонки, создание групп в социальных сетях (вот где они незаменимы!), и т. п. Всех партнеров нужно как минимум информировать о ходе событий, а по требованию быть готовым предоставить любому из них полный финансовый отчет. И, поверьте, такая готовность в гораздо большей степени поможет вам самим лучше отслеживать ситуацию.

Как-то раз продавец спросил меня, пересчитывавшего сдачу: «что, не доверяете?». Вопрос, конечно, удивил своей прямоотой и бессмысленностью (с какой стати я должен доверять случайному человеку, которого впервые вижу?), но в ответ я назвал истинную причину: «я себе не доверяю». Действительно, я могу потерять деньги либо потратить по пути на что-либо, и не вспомнить; а потом, недосчитавшись, буду грешить против этого человека, подозревая его. Так что правильно организованная отчетность и учет, которого она требует, – не бремя, а помощник вашему служению.

Если некий партнер переспросил вас о чем-то, содержавшемся в общей рассылке, не переправляйте ему ту же рассылку – повторите интересующую его информацию в

личном письме. Не стесняйтесь ссылаться на мнение других о том, что делаете вы: любые отзывы и свидетельства – благословения, которыми необходимо делиться. И, наконец, помните: **ничто не заменит фотографий!** Если вы – не Хемингуэй, ваш текст, скорее всего, информирует, но не позволяет приблизиться к происходящему чувствами. На просмотр видеозаписей не у каждого будет время. А посмотреть несколько снимков по ходу чтения может всякий. Фотографии – наиболее простой и эффективный способ постоянно делиться с партнерами благодарением Господу за плоды вашего партнерства.

11. Одноразовых партнеров не бывает.
Как не бывает одноразовых друзей.

Не удержусь, чтобы не повторить: каждый, кто когда-нибудь каким-либо образом поддержал ваше служение – будь то деньгами, молитвами, словами ободрения – вложил в него частичку себя. И Господь продолжает преумножать это некогда посеянное семя, принося плод сторичный.

В начале девяностых, когда наше служение в основном сводилось к почтовой рассылке брошюрок, распечатанных на домашнем принтере, да и те мало кого интересовали, поскольку основным вопросом большинства

было «как выжить?», нам пришло письмо. Прислала его некая девочка Таня, жившая с бабушкой на ее мизерную пенсию, к тому же выплачиваемую нерегулярно. После длительной задержки бабушке, наконец, выдали пенсионную задолженность сразу за несколько месяцев, и та на радостях дала внучке пятьдесят копеек на мороженое. Но вместо мороженого девочка купила конверт с маркой. «Большое-пребольшое спасибо!.. – говорилось том в письме, – Простите, что не писала раньше – не было денег... Пожалуйста, продолжайте присылать ваши книги – я всегда жду их!». Можете представить, какое это было для нас ободрение! Не берусь судить – сопоставимы ли по жертвенности какие-либо из когда-либо полученных нами финансов с этими пятидесятью копейками, но вклад девочки Тани в то, что сегодня вы можете читать материалы, издаваемые нашей миссией, несомненен. Будьте благодарны своим партнерам не только тогда, когда получаете от них что-либо. Постоянно.

12. Предвидьте непредвиденное. Говорят, что однажды планировалось провести всемирный конгресс ясновидцев, но он так и не состоялся ввиду непредвиденных обстоятельств. Так что если мы с вами – еще и не

ясновидцы, то, как минимум, одно мы можем предвидеть наверняка: непредвиденные обстоятельства, скорее всего, будут. Это необходимо принимать в расчет, оценивая стоимость и сроки проекта. Иначе, когда вы не отчитаетесь в срок, или окажется, что для завершения проекта вам снова не хватает средств, вас сочтут не очень надежным партнером.

13. Не планируйте форс-мажоров. Понятно, что по вышеуказанной причине время от времени таковые будут случаться неизбежно. Бывают реальные обстоятельства, когда, действительно, срочно нужна помощь. Но если форс-мажоры случаются постоянно, то, скорее всего, общий план действий составлен недобросовестно. Это равносильно тому, что форс-мажорные ситуации запланированы вами заранее. А, как говорится, «недостаток планирования с вашей стороны не предполагает аврала с нашей стороны». Каждый аврал, которого можно было бы избежать, своевременно предусмотрев потенциальную проблему, подрывает доверие вашего партнера. Ведь зачастую ссылка на крайнюю нужду не только признак неорганизованности, но и способ дешевой манипуляции.

14. Не посягайте на святыни. В библейском смысле «освятить» значит предназна-

чить для чего-то, отделить для особой цели. Всякое иное использование освященного объекта оскверняет его. В вопросах финансирования «священной коровой» являются целевые средства – деньги, предназначенные тем, кто их дает, на нечто определенное. Не вздумайте расходовать их на что-либо иное.

Сколь незначительным и малостоящим ни казалось бы вам назначение этих средств, сколь более приоритетные задачи ни стояли бы перед вами – никогда не тратьте целевые деньги не на то, на что они были даны, не согласовав этого предварительно с жертвователем. Это – его деньги, и он волен давать их на то или иное, или же не давать вовсе. Кто ты, решающий за своего партнера? Перед своим Господом стоит он, и лучше тебя знает, к чему призывает его Господь.

Даже если то, на что были выделены целевые средства, обошлось дешевле, – вы по-прежнему не вправе распоряжаться излишком. Если целое свято, то и остаток. Сообщите об экономии тому, кто эти деньги дал, и с благодарностью предложите вернуть оставшееся. Пусть он сам решит, забрать ли эти средства, переопределить ли их на что-либо иное, или же позволить вам использовать их по собственному усмотрению. Максимум, что вы вправе сделать – подсказать

партнеру, на что вы могли бы использовать остаток, если он не согласится на его возврат.

15. Принимая – отдавай. Но и деньги, полученные для использования «по собственному усмотрению», не принадлежат нам. Не люди посылают эти средства – Бог дает их через этих людей. И не мы их конечный получатель. Они даются во славу Божью, «ибо все из Него, Им и к Нему. Ему слава во веки, аминь» (К Римлянам 11:36). Поэтому крайне важно уметь делиться с другими соработниками на ниве Господней. «Благотворительная душа будет насыщена, и кто напоет других, тот и сам напоен будет» (Притчи 11:25).

Если в рамках вашего бюджета у вас появляется возможность поддержать другие служения – не пренебрегайте этой возможностью: «отпускай хлеб твой по водам, потому что по прошествии многих дней опять найдешь его» (Экклезиаст 11:1). «А как вы изобилуете всем: верою и словом, и познанием, и всяким усердием, и любовью вашею к нам, – так изобилуйте и сею добродетелью» (2 Коринфянам 8:7). Будьте щедры.

16. Молоть можно не только языком. Распространено заблуждение, что служащий Богу должен изыскивать средства исключительно на стороне, а не зарабатывать

их собственным трудом или делом. Это, дескать, не духовно, «ибо Писание говорит: не заграждай рта у вола молотящего; и: трудящийся достоин награды своей» (1 Тимофею 5:18). В итоге верующий хватается за любое финансирование, вне зависимости от своего призвания – лишь бы не работать. Это – пример вышеупомянутого недоразумения из-за непонимания контекста, в данном случае – и библейского, и культурного одновременно.

Во времена Иисуса существовал общепризнанный раввинистический принцип: если ты учишь сына Торе, но не учишь ремеслу – ты учишь вора. Каждый учитель должен был уметь прокормить себя и свою семью самостоятельно. Даже духовные дискуссии раввинам не полагалось вести в рабочее время. Они собирались для этого по окончании дня, ночью, т. е. после шести часов вечера по нашему времяисчислению (От Иоанна 3:1–2). В противном случае учитель становился заложником своих учеников и подвергал себя соблазну учить их лишь тому, что льстит слуху, избегая нелюбимых тем и острых углов.

Иисус был плотником, и лишь избрав двенадцать учеников (минимальное число, позволявшее раввину оставить ремесло ради учительства), Он начал служение «на постоянной основе». Если следовать указаниям

Егезиппа, что Алфей (он же – Клеопа) был братом Иосифа (мужа Марии), то сыновья Алфеевы апостолы Иуда Леввей (прозванный Фаддеем), Симон-Зилот и Иаков Меньший тоже могли быть плотниками, как и их Кузен. Петр и Андрей были рыбаками, равно как Иоанн и Иаков (также двоюродные братья Иисуса, но – со стороны матери). Рыбаками могли также быть Филипп и Нафанаил Варфоломей – земляки и друзья сыновей Зеведеевых. Павел шил палатки.

Апостол Павел вообще показывает нам прекрасный пример гибкости в этом вопросе. Он никогда не упускает из виду призвание своего служения, но при этом независим от наличия или отсутствия финансовой помощи. К примеру, в Коринфе он трудится «по специальности», пока не получает средств от братьев из Македонии (Деяния 18:1–3).

Впрочем, чем бы Павел ни занимался, он все использует для распространения Благой Вести. Так, он восторженно пишет из римской тюрьмы: представляете, нас с нашей проповедью даже на порог дворца не пускали, а теперь ко мне по шесть солдат в день попарно приковывают, и им никуда от меня не деться, приходится неусыпно слушать. В итоге всей дворцовой страже весть о Христе стала известной (Филиппийцам 1:12–13)! А

заодно слышат Благоую Весть и сокамерники апостола (Филимону 1:10).

Согласитесь, общий бизнес – куда более приятная возможность для свидетельства Христа, чем общие оковы. Да и кто знает – не заложит ли совместный труд материальный основания для сотрудничества духовного, когда бывшие бизнес-партнеры станут поддерживать вашу работу на ниве Божьей финансами, а то и сами примут в ней непосредственное участие. Так, Акила и Прискилла, поначалу сойдясь с Павлом в коринфском кооперативе по пошиву палаток (Деяния 18:1–3), в итоге перебираются с апостолом в Эфес (18:18, 21), и в итоге становятся видными лидерами ассийской церкви (18:26, 1 Коринфянам 16:19).

17. Непрестанно молитесь. Самый пугающий образ из книги Апокалипсиса – это Иисус, стучащий в двери Церкви (Откровение 3:20). Находящимся в ней и так хорошо, без Него; Ему же места за общим столом не нашлось. Упаси нас Господи от того, чтобы Тебе не было места в нашем служении!

Рецепт от этого один – непрестанно молитесь (1 Фессалоникийцам 5:17). Постоянно пребывайте в неразрывной связи с Ним. Только так можно сохранять уверенность, что то, что мы делаем – в Его воле, и Он – с нами.

Величайшая сила нашего служения – в молитве, величайшая слабость – в ее отсутствии.

Молитвы не может быть достаточно. Создавайте вокруг себя молитвенное окружение. Постоянно держите в курсе о чем нужно молиться всех, кому не наплевать на то, что вы делаете. И, опять же, через молитву о вас Господь может призвать и их самих вовлекаться в финансовую поддержку вашего служения или же в помощь в ее поиске.

18 Верьте Богу. Он силен исполнить обещанное (Римлянам 4:21). Если то, что мы делаем – в Его воле, то оно не может не исполниться. Он «действующею в нас силою может сделать несравненно больше всего, чего мы просим, или о чем помышляем» (Ефессянам 3:20). Если же делаемое нами – не в Его воле, то и нам это не на пользу, сколь бы приятным или удобным оно нам ни казалось.

Рейды к уличным детям, об одном из которых говорилось выше, вызвали у нас с супругой серьезную озабоченность ситуацией. Система пионерских лагерей была полностью уничтожена, и ко времени летних каникул практически все дети оказались на улицах, легко вовлекаясь в опасные компании, употребление наркотиков, проституцию и т. п. Каким-либо путем нужно было убрать детей подальше от улиц – в лес, в горы, куда

удовно и скольких угодно. Однажды утром я проснулся с ясной мыслью: мы должны сделать детский лагерь. Мысль была довольно безумной – никто из нас никогда лагерей не организовывал. У нас не было ни плана, ни денег, ни программы, ни штата. Но безумность идеи не пугала. Мысль от Бога не может быть нормальной с человеческой точки зрения: «Мои мысли – не ваши мысли, ни ваши пути – пути Мои, говорит Господь» (Исаия 55:8). Важнее было знать – действительно ли от Бога ли это безумие, или же это наша собственная глупость? И тут жена, проснувшись, сказала: «Мы должны сделать лагерь и вывезти туда столько детей, сколько сможем». Мы с ней этого вопроса еще не обсуждали, так что вероятность того, что эта идея была от Бога, повысилась.

У меня был какой-никакой опыт организации проживания в полевых условиях. Самым главным, решили мы, будет закупить еду, остальное сможем где-нибудь позаимствовать. Я прикинул – на продовольствие было необходимо \$600. Деньги немалые, а по тем временам – астрономические (средне-месячный семейный бюджет составлял \$20). Мы кинули клич: молитесь все, нам нужно \$600 на лагерь. Искомая сумма была собрана довольно быстро, собралась команда, была

подобрана программа, а деньги продолжали поступать. Мы стали закупать спортивный инвентарь, предметы быта, прочее необходимое оборудование. К моменту выезда в лагерь мы были укомплектованы полностью! Расходы составили \$1600, на тысячу долларов больше заявленных изначально. Но когда мы подсчитали, сколько средств было собрано, оказалось – \$1620. Мы не имели представления, во сколько в конечном счете обойдется этот лагерь, но у Господа все было усмотрено.

И тогда нас беспокоил другой вопрос: что это за лишние двадцать долларов? Ведь у Бога ничто не может быть случайно. Помолвившись, мы пришли к выводу, что забыли одну деталь: дети – это дети. Помимо программы и заботы им нужны и маленькие детские радости, например... мороженое. Его мы и купили на оставшиеся.

Господь верен своим обетованиям. Да будет Ему вся слава!

И это подводит нас к заключительному, самому важному из принципов.

19. За все благодарите. Ибо такова о вас воля Божия во Христе Иисусе (1 Фессалоникийцам 5:18). Тут комментарии излишни.

Христианский научно-апологетический центр, 2012
ScienceAndApologetics.org