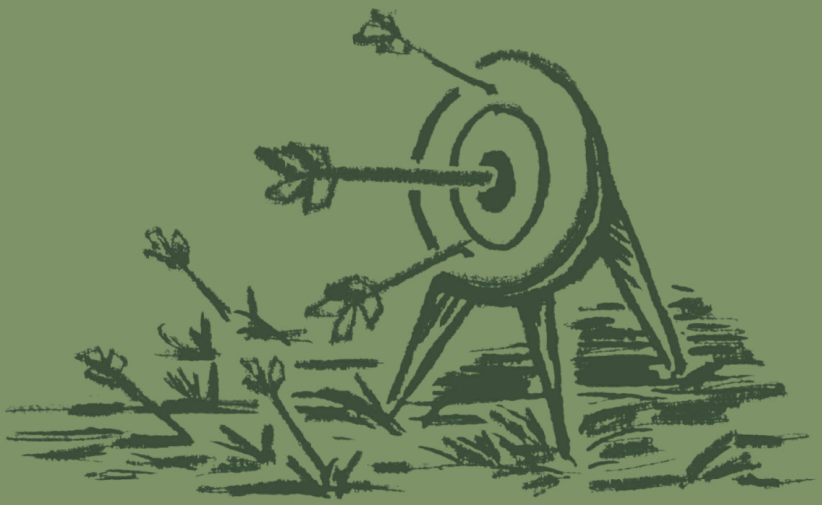
9Semne

PREDICAREA CONVINGĂTOARE



DAVID R. HELM
JEREMY MEEKS

„David Helm și Jeremy Meeks au adus o contribuție atât de necesară la resursele disponibile despre predicare. Noi facem prea des greșeala de a minimaliza importanța ‚mijloacelor persuasive'. Această carte ne aduce aminte că Dumnezeu folosește mijloacele și că este responsabilitatea noastră, ca predicatori, să le folosim cât de eficient se poate în marea lucrare de a propovădui Cuvântul lui Dumnezeu. Această carte ne va ajuta să facem acest lucru".

Mike Bullmore, fost păstor fondator al CrossWay Community Church, Bristol, Wisconsin; autorul cărții *The Heart of Preaching: The Functional Centrality of the Gospel in the Life and Work of the Preacher*

„Acest manual accesibil ne oferă o comoară de sfaturi practice pentru predicatori, toate înrădăcinate în priorități biblice și șlefuite prin ani de experiență. Ea îl va încuraja pe noul predicator să dezvolte cele mai bune tipare și obiceiuri, și îl va provoca pe predicatorul experimentat să continue să lucreze la sarcina de a crește în eficiență în propovăduirea Cuvântului. Aceasta este o carte convingătoare, scrisă de predicatori convingători, o carte de citit, însemnat, învățat și digerat în inimile noastre!"

David Jackman, fost președinte, The Proclamation Trust

„Avem azi o nouă generație de predicatori, care tratează Scriptura cu o mare seriozitate. Dar cu asta vin și provocări și oportunități noi. Unii predicatori își pun toată energia în a explica textul biblic corect, dar neglijează să

depună toată munca, anume să le transmită adevărul oamenilor din încăpere. Ei sunt exegeți serioși, foarte buni, dar acum ne rugăm ca ei să devină predicatori mai eficienți. Și aici cartea *Predicarea convingătoare* este gata să ajute, tocmai în acest aspect. Predicarea credincioasă nu este un simplu comentariu continuu asupra unui pasaj biblic. Ea rănește și vindecă, convinge și mângâie. Ea își însușește deopotrivă textul biblic și congregația prezentă în ziua predicării. Iată o viziune care ar câștiga încrederea lui [Charles] Simeon și chiar aprobarea lui Spurgeon".

David Mathis, director editorial, desiringGod.org; păstor, Cities Church, Saint Paul, Minnesota; profesor asociat, Bethlehem College and Seminary; autor, *Obiceiurile harului. Cum să te bucuri în Isus prin disciplinele spirituale*

Predicarea convingătoare

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României
HELM, DAVID
Predicarea convingătoare / David R. Helm, Jeremy Meeks. - Dascălu: Magna Gratia, 2026
ISBN 978-630-351-316-4
I. Meeks, Jeremy
2

DAVID HELM & JEREMY MEEKS

PREDICAREA CONVINGĂTOARE

MAGNA GRATIA
Dascălu, 2026

PREDICAREA CONVINGĂTOARE

David R. Helm, Jeremy Meeks

Copyright © 2026 Editura MAGNA GRATIA. Toate drepturile rezervate. Nicio parte a acestei publicații nu poate fi reprodusă, stocată sau transmisă în orice formă și prin orice mijloace – electronice, mecanice, prin fotocopiere, microfilmare, înregistrare sau alt fel – cu excepția unor citate scurte în recenzii, fără permisiunea prealabilă a deținătorului drepturilor de autor.

Persuasive Preaching
© 2026 by Charles Simeon Trust
Published by Crossway
a publishing ministry of Good News Publishers
Wheaton, Illinois 60187, U.S.A.
This edition published by arrangement with Crossway. All rights reserved.

Traducerea în limba română: Ninel Lazăr. Corectura: Monica Lazăr. Tehnoredactare și DTP: MG Studios. Design copertă: Jordan Singer.

9Marks ISBN: 979-8-89218-273-7

Dacă nu este precizat altfel în text, citatele biblice sunt preluate din Biblia Cornilescu, ediția revizuită. Drepturi de autor British and Foreign Bible Society (BFBS) și Societatea Biblică Interconfesională din România (SBIR) 1924, 2016. Folosit cu permisiune. Referințele biblice notate cu NTR sunt preluate din Biblia, Noua Traducere Românească (NTR). Copyright 2007, 2010, 2016 de Biblica Inc. Toate drepturile sunt rezervate. Folosit cu permisiune. Referințele biblice notate cu SBB sunt preluate din Biblia Societății Biblice Britanice, ediția 1921 (domeniul public).

Editura MAGNA GRATIA nu susține în mod necesar toate punctele de vedere ale autorilor pe care îi publică.

„Să nu furi” (Exod 20:15).

Respectă drepturile de autor și efortul depus pentru publicarea acestei cărți! Cerințele MAGNA GRATIA privind drepturile de autor pot fi consultate la adresa de internet magnagratia.org/copyright.html.

Editura MAGNA GRATIA
Str. Liliacului nr.26,
Dascălu-Ilfov 077075
Email: contact@magnagratia.org
Internet: www.magnagratia.org

CUPRINS

Prefața seriei 9

Prefață 11

Introducere 17

Capitolul 1. Cultivarea ethosului în viața predicatorului 27

Capitolul 2. Argumentarea 43

Capitolul 3. Audiența 67

Capitolul 4. Aranjarea 83

Capitolul 5. Aplicația 107

Capitolul 6. Împodobirea 127

Capitolul 7. Cultivarea ethosului în predicare 149

Anexă. Instrumente ale predicatorului convingător 167

PREFAȚA SERIEI

Seria de cărți 9Marks se bazează pe două idei de bază. În primul rând, biserica locală este mult mai importantă pentru viața creștină decât își închipuie mulți creștini din zilele noastre.

În al doilea rând, bisericile locale cresc în viață și vitalitate pe măsură ce își organizează viețile în jurul Cuvântului lui Dumnezeu. Dumnezeu vorbește. Bisericile ar trebui să asculte și să urmeze. Iată cât de simplu este. Când o biserică ascultă și urmează, ea începe să arate ca Acela pe care Îl urmează. Ea oglindește dragostea și sfințenia Lui. Îi arată splendoarea. O biserică va arăta ca El în timp ce ascultă de El.

Așadar, mesajul nostru de bază pentru biserici este acesta: nu vă inspirați din cele mai bune practici de afaceri sau din cele mai noi tendințe; uitați-vă la Dumnezeu. Începeți prin a asculta din nou de Cuvântul lui Dumnezeu.

Din acest proiect general provine seria de cărți 9Marks. Unele îi vizează pe păstori. Altele îi vizează pe membrii bisericii. Sper ca toate acestea să se combine într-o cercetare biblică atentă, în reflecție teologică, în

considerație culturală, în aplicare colectivă și chiar în ceva îndemnare la nivel individual. Cele mai bune cărți creștine sunt întotdeauna deopotrivă teologice și practice.

Este rugăciunea noastră ca Dumnezeu să folosească această carte și celelalte din serie pentru a ajuta mireasa Lui, biserica, să se gătească în strălucire și splendoare pentru ziua venirii Sale.

PREFAȚĂ

În urmă cu câțiva ani am scris cartea *Predicarea expozitivă*. Cartea de față, *Predicarea convingătoare,*[1] este complementul ei, pentru că *Predicarea expozitivă* doar face indicii legate de subiectul cărții de față, și asta abia către finalul ei.

Ea își propune în schimb să croiască o cale pentru pregătirea predicilor, care se concentrează pe munca exegetică și teologică pe care predicatorii trebuie să o facă pentru a predica bine.

Predicarea convingătoare construiește pe acele idei, dar duce procesul un pas mai departe. Cu alte cuvinte, această carte este dedicată acelui moment din pregătirea predicii când predicatorul își îndreaptă atenția de la text către prezent, de la a-l înțelege corect la a-l transmite, și vrea să facă acest lucru într-un fel clar și convingător.

Așadar, această carte își propune să finalizeze ceea ce *Predicarea expozitivă* a început, dar nu a încheiat.

Figura P.1 ilustrează calea completă către pregătirea

[1] Pentru cursivitatea materialului și pentru înțelegerea mai facilă, vom folosi alternativ termenii „convingător" și „persuasiv" sau „persuasiune" cu același sens – n.tr.

predicii.

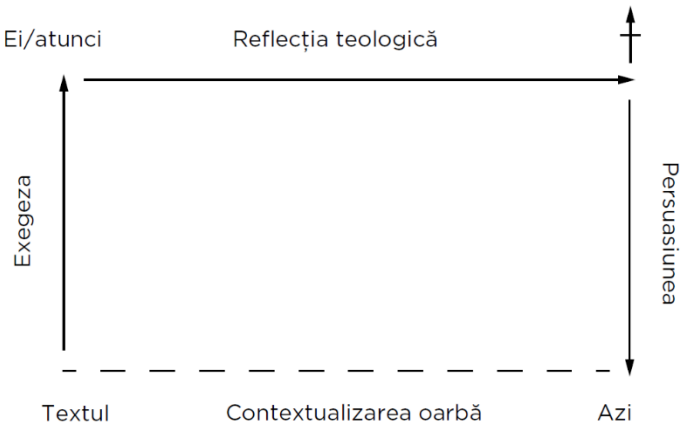


Figura P.1. Calea completă pentru pregătirea predicilor

Predicatorul începe prin a privi la textul biblic și prin a-i extrage exegetic sensul în contextul lui original. Apoi el reflectă asupra felului în care sensul pasajului îndreaptă privirile spre Persoana și lucrarea lui Isus Hristos, și își propune să-și convingă ascultătorii de acest mesaj în contextul lor de astăzi. Urmarea acestei căi complete îi ajută pe predicatori să evite capcana contextualizării oarbe, în care predicatorul oscilează între text și prezent, dar ratează sensul textului pentru ascultătorii lui.

Luate împreună, aceste două cărți încearcă să analizeze această cale completă și să atingă plenitudinea înțelepciunii lui Augustin despre predicare. Așa cum spunea

el, „Există două lucruri vizate de orice tratare a Scripturii: o cale de a descoperi ceea ce trebuie înțeles, și o modalitate de a le transmite altora ceea ce a fost înțeles”.[2] Cartea *Predicarea expozitivă* urmărește descoperirea „a ceea ce trebuie înțeles” despre textul biblic (interpretarea). *Predicarea convingătoare* are în vedere ceea ce trebuie înțeles pentru a fi transmis astăzi (prezentarea). Figura P.2 demonstrează relația dintre cele două cărți.

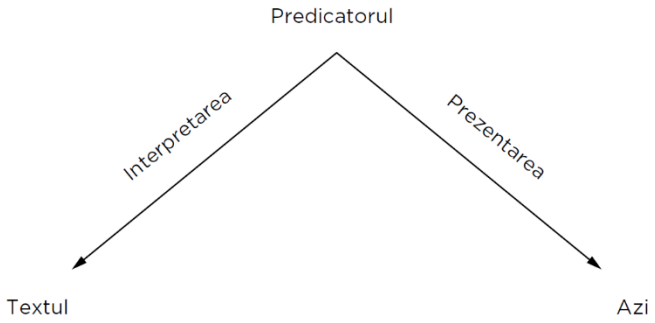


Figura P.2. Relația dintre *Predicarea expozitivă* și *Predicarea convingătoare*

Prima mea expunere la predicarea convingătoare a avut loc pe când aveam 18 ani. Totul s-a petrecut la scurt timp după ce mă întorsesem la Hristos, după ce am auzit mesajul Evangheliei. Predicatorul care mi-a modelat predicarea convingătoare a fost R. Kent Hughes. Pe atunci,

[2] Augustine, *On Christian Teaching*, tr. R. P. H. Green (Oxford University Press, 2008), 1.1.

el avea 37 de ani, și tocmai începuse să slujească fiind păstor principal al bisericii la care eu mergeam, în orașul meu natal, unde am urmat și cursurile facultății.

Primele predici ale lui Hughes la acea biserică erau din Evanghelia după Ioan. Eu și un număr crescând de alte persoane am văzut că predicile lui erau foarte clare, pătrunzătoare și aproape întotdeauna nimereau ținta. După câțiva ani, Hughes a reflectat asupra propriei sale percepții despre ceea ce se petrecuse pe atunci:

> Sunt momente în predicare când am simțit plăcerea lui Dumnezeu într-un fel aparte. De obicei devin conștient de ea printr-o tăcere anormală. Tusea mereu prezentă încetează, iar băncile încetează să mai scârțâie, aducând o liniște aproape fizică în încăperea bisericii, *prin care cuvintele mele zboară ca săgețile*. Experimentez o elocvență sporită, astfel încât cadența și volumul vocii mele intensifică adevărul pe care îl predic.[3]

Nici până astăzi nu am găsit un set mai bun de imagini care să surprindă elementele predicării convingătoare decât este cea cu predicatorul zugrăvit ca arcaș, predica prezentată ca o săgeată și inimile ascultătorilor noștri ca țintă intenționată a slujirii noastre de la amvon.

---

[3] R. Kent Hughes, "A Word to Those Who Preach the Word," în *1-2 Peter and Jude: Sharing Christ's Sufferings,* de David R. Helm, *Preaching the Word* (Crossway, 2015), 11 (subl.).

În această a doua carte slujesc alături de Jeremy Meeks, prietenul și colegul meu apropiat. Noi am petrecut împreună ani de zile încercând să facem lucrarea grea de a predica – și convingător. Nu ne considerăm experți, nici pe departe. Dar suntem practicanți, oameni care au predicat decenii la rând și încă nu s-au săturat să lucreze la asta.

În cartea de față, ilustrația noastră principală include arcașul, săgeata lui și ținta (fig. P.3). Gândește-te la această imagine ca zugrăvind amvonul și băncile – oratorul și publicul – și tot ce trebuie făcut pentru a predica persuasiv.

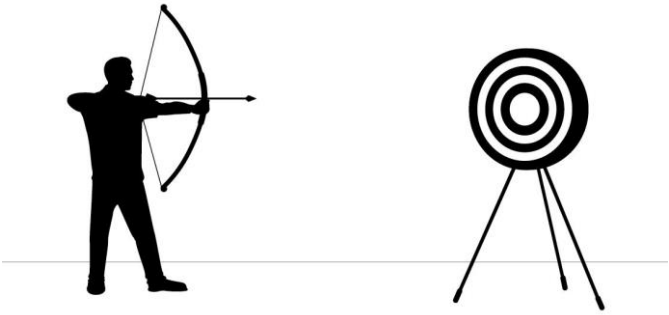


Figura P.3. Arcașul, săgeata și ținta lui

Imaginea arcașului, a săgeții și țintei lui ilustrează elementele convingătoare pe care predicatorii trebuie să le ia în considerare – de la etos la argument, de la audiență la aranjament, și de la aplicare la împodobire. Eu și Jeremy

vom tot reveni la această imagine pe tot parcursul cărții.

Așadar, dacă ești unul care vrea să facă progrese în abilitatea de a predica într-un fel convingător, adică dacă scopul tău este să creezi mesaje expozitive clare, pătrunzătoare și care să-și atingă ținta constant, trebuie să știi următorul lucru: nu doar că am scris această carte pentru tine, ci ne-am fi dorit să o fi scris cineva pentru noi în trecut.

David R. Helm
Chicago
martie 2025

INTRODUCERE

Premisa acestei cărți este că orice predicare este un efort de persuasiune. Și este persuasiune cu un scop. Creștinismul nu s-a mulțumit niciodată doar să facă parte din conversații pe teme religioase. Să ne amintim scopul pentru care apostolul Pavel a predicat: „Și Agripa i-a zis lui Pavel: ‚Curând mai vrei tu să mă îndupleci să mă fac creștin!' ‚Fie curând, fie târziu', a răspuns Pavel, ‚să dea Dumnezeu ca nu numai tu, ci toți cei ce mă ascultă astă zi, să fiți așa cum sunt eu, afară de lanțurile acestea'" (F.A. 26:28-29).

Ideea că *predicarea convingătoare* este centrală în misiunea păstorului se pierde adesea din vedere. Și dacă suntem sinceri, noi, cei ce predicăm, trebuie să mărturisim că uneori țintim scopuri mai puțin importante – scopuri prescurtate pentru lucrarea noastră de a compune predici. Poate că scopul nostru este satisfacția de a explica pur și simplu sensul pasajului biblic, sau, și mai rău, mulțumirea de a atrage ascultători dispuși să suporte predicarea noastră săptămână de săptămână.

Însă marele predicator Charles Haddon Spurgeon a criticat pe bună dreptate astfel de obiective mărunte. El a spus cândva: „Fiți hotărâți ca ascultătorii voștri fie să se

supună Domnului vostru, fie să rămână fără scuze, și acesta să fie rezultatul imediat al predicii voastre".[1] Alegerea cuvântului „supună" de către Spurgeon este genială. Ea îmi amintește de crezul lui Cicero că o oratorie de succes trebuie *să miște* ascultătorul, ceea ce cu siguranță că nu a vrut să se înțeleagă ca „să stârnească emoții". Mai degrabă, așa cum a înțeles Augustin, Cicero a vrut să spună că oratoria trebuie să urmărească nimic mai puțin decât o cucerire completă a voinței.[2]

Când urmărim scopul de a mișca audiența noastră, de a-i convinge să creadă și să devină ucenici, noi trebuie să ne străduim să predicăm cu simplitate și claritate. Asemenea maeștrilor de sushi, predicatorii trebuie să fie dispuși să-și petreacă viața dobândind abilitățile necesare pentru ca sarcina lor complexă de a predica într-un fel convingător să pară simplă. În minunatul documentar intitulat *Jiro Dreams of Sushi* [Jiro visează la sushi], personajul principal, Jiro Ono, spune următoarele:

> Tot ce vreau este să fac sushi mai bun. Eu fac același lucru iar și iar, îmbunătățindu-mă puțin câte puțin. Există mereu o dorință de a face mai mult. Voi continua să urc, încercând să ajung în vârf, dar nimeni nu

[1] Charles Spurgeon, *Lectures to My Students* (Zondervan, 1979), 345.
[2] Augustine, *On Christian Teaching*, tr. R. P. H. Green (Oxford University Press, 2008), 4.12.27.

> știe unde este vârful. Chiar și la vârsta mea [85 de ani], după decenii de muncă, cred că nu am atins perfecțiunea. Dar mă simt încântat de fiecare dată. Îmi place să fac sushi... Când mă voi opri?... M-am îndrăgostit de munca mea și mi-am dedicat viața pentru ea.[3]

Sarcina predicatorului este mult mai importantă decât prepararea unui sushi. Dar, în același fel, este nevoie de dragoste, dedicare și o viață întreagă de trudă pentru a deveni convingător.

Din păcate, majoritatea bărbaților care intră astăzi în slujire nu au fost niciodată expuși la ideea predicării convingătoare. Pentru ei, predicatorii expozitivi biblici explică pur și simplu pasajul biblic. Acesta este scopul lor. De fapt, unii ar argumenta că a te concentra pe *felul* în care cineva spune ceea ce trebuie spus este greșit. Sau, mai rău, că ar fi o încercare de manipulare. Cauza acestei atitudini este că ei văd persuasiunea ca fiind prerogativul exclusiv al Duhului Sfânt. Logica sună cam așa: deoarece doar Duhul Sfânt poate convinge păcătoșii să creadă, noi trebuie doar să predicăm. Deoarece doar Dumnezeu atrage oamenii, noi pur și simplu declarăm. În felul acesta, întrucât doar Dumnezeu mântuiește, nu trebuie să ne preocupăm de mijloacele obișnuite de a-i convinge

[3] Jiro Ono, în *Jiro Dreams of Sushi,* în regia lui David Gelb (2011; Magnolia Pictures, 2012), Netflix.

pe oameni.

Susținerea acestui fel de a gândi este extrasă de obicei din cuvintele lui Pavel din 1 Corinteni 2:3-5: „Eu însumi, când am venit în mijlocul vostru, am fost slab, fricos și plin de cutremur. Și învățătura și propovăduirea mea nu stăteau în vorbirile înduplecătoare ale înțelepciunii, ci într-o dovadă dată de Duhul și de putere, pentru ca credința voastră să fie întemeiată nu pe înțelepciunea oamenilor, ci pe puterea lui Dumnezeu". Din acest pasaj, unii au argumentat că trebuie să renunțăm complet la arta persuasiunii. Totuși, ar trebui să ne oprim pentru o clipă. Este adevărat că Pavel a predicat fără să atragă? A predicat el ca un nebun? Putem găsi răspunsuri dacă luăm în considerare contextul cu care Pavel se confrunta.

Corintul era faimos pentru multe lucruri, în special pentru oratorii lui publici, care vorbeau doar pentru propria lor slavă și lăcomie. Predicarea lui Pavel suna într-adevăr nebună și lipsită de credibilitate în ochii lumii. Ar trebui să urmăm exemplul lui Pavel din 1 Corinteni 2 (și din restul scrierilor sale). Acel Pavel care a scris 1 Corinteni a scris și 2 Corinteni 5, iar el spune în acest al doilea pasaj:

> Ca unii care cunoaștem deci frica de Domnul, pe oa-

> meni, căutăm să-i încredinţăm; dar Dumnezeu ne cunoaşte bine, şi nădăjduiesc că şi voi ne cunoaşteţi bine în cugetele voastre. Cu aceasta nu ne lăudăm singuri iarăşi înaintea voastră, ci vă dăm un temei de laudă cu privire la noi, ca să aveţi cu ce răspunde acelora care se laudă cu ce este în înfăţişare şi nu cu ce este în inimă. În adevăr, dacă ne-am ieşit din minţi, pentru Dumnezeu ne-am ieşit; dacă suntem întregi la minte, pentru voi suntem. Căci dragostea lui Hristos ne [con]strânge; fiindcă socotim că, dacă Unul singur a murit pentru toţi, toţi deci au murit. Şi El a murit pentru toţi, pentru ca aceia ce trăiesc, să nu mai trăiască pentru ei înşişi, ci pentru Cel ce a murit şi a înviat pentru ei (2 Cor. 5:11-15).

Se pare că Pavel nu s-a opus persuasiunii în general. În schimb, când comparăm 1 Corinteni 2 şi 2 Corinteni 5, vedem că el se opunea unui anumit *fel* de a aborda persuasiunea. Persuasiunea făcută în propria noastră putere şi pentru slava de sine trebuie lepădată. Dar cultivarea persuasiunii spre slava lui Dumnezeu şi a face acest *lucru în dependenţă de puterea Duhului Său spre mântuirea ascultătorilor noştri* trebuie să fie ţinta noastră.

Şi, ca să nu fim înţeleşi greşit, această carte susţine cu tărie convingerea că lucrurile spirituale sunt înţelese spiritual, adică Duhul Sfânt este Cel care înviază inimile şi minţile ascultătorilor. Cu toate acestea, noi credem şi că,

dacă bisericile vor să vadă o predicare mai bună peste tot, predicatorii trebuie să înceapă să crească în abilitățile lor de convingere. Dumnezeu lucrează prin Duhul Sfânt pentru a aduce mântuirea, iar predicarea, în toate fațetele ei, este unul dintre mijloacele principale pe care El le folosește. Persuasiunea face parte din sarcina predicării.

Acest fel de a accentua lucrurile nu este ceva nou. Să ne gândim din nou la truda lui Charles Spurgeon în cartea sa despre predicare, *Lectures to My Students* [Prelegeri pentru studenții mei]. Lucrarea clasică a lui Spurgeon se concentrează în principal pe prezentarea predicii și pe persoana predicatorului. Câteva exemple de titluri de capitole din cuprinsul acestei cărți demonstrează clar acest lucru: „Despre voce"; „Despre postură, acțiune, gesturi etc" (subiect discutat în două capitole); „Cum să îți pătezi sau să îți păstrezi seriozitatea"; „Despre convertire ca scop al nostru"; „Ilustrații în predicare"; și în final „Întâmplări prezentate la amvon" (un subiect căruia i-a dedicat trei capitole).[4] Nu, accentul nostru din această carte nu este nou, nici nu este în conflict cu convingerea noastră că Duhul Sfânt este Cel care îi convinge pe păcătoși să creadă. Persuasiunea face parte din predicarea expozitivă împuternicită de Duhul Sfânt.

[4] Spurgeon, *Lectures to My Students,* cuprins.

Spurgeon nu a fost singurul care a tratat acest lucru. Augustin a scris o carte despre predicare în patru volume, intitulată, *On Christian Teaching* [Cum să dai învățătură creștină]. El a dedicat întregul volum 4 subiectului persuasiunii.[5]

Apoi, în secolul al XIX-lea, R. L. Dabney a mers până acolo încât și-a intitulat lucrarea despre predicare *Sacred Rhetoric* [Retorica sacră] (titlul actualizat potrivit ar fi *Evangelical Eloquence,* Elocvența evanghelică).[6] Multe alte lucrări din istoria creștinismului pe această temă ar putea fi menționate aici. Pe scurt, creștinii au analizat cu atenție chestiunea persuasiunii de multă vreme.

Ar fi bine să-l adăugăm pe Charles Simeon în acest grup de predicatori. Timp de decenii, venerabilul păstor al Holy Trinity Church din Cambridge a investit în predicatorii în formare ajutându-i să învețe să își compună predicile. Pornind de la celebrul eseu al lui Jean (John) Claude despre predicare,[7] Simeon a ținut prelegeri săptămânale în care,

---

[5]Augustine*, On Christian Teaching,* vol. 4.

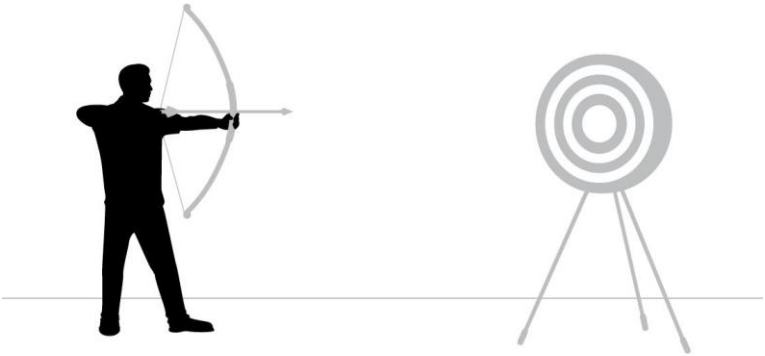
[6] R. L. Dabney, *Evangelical Eloquence: A Course of Lectures on Preaching* (Banner of Truth, 1999). O ironie profundă și tragică trebuie recunoscută în faptul că Dabney a avut perspective rasiste necreștine la adresa persoanelor de culoare. Într-un fel, el a avut o gândire uimitoare cu privire la felul cum să comunici eficient față de oameni, dar a fost incapabil să îi vadă pe toți oamenii ca egali în demnitate datorită statutului lor de a fi creați după chipul lui Dumnezeu.

[7] v. John Claude, *An Essay on the Composition of a Sermon,* 3rd ed., tr. Robert Robinson, 2 vol. (London, 1788), https://archive.org.

potrivit memoriilor sale publicate ulterior, a prezentat scopul său privitor la persuasiune în fața tinerilor în felul următor: „[Predicatorul] și-a propus invariabil trei lucruri ca fiind indispensabil necesare în orice discurs – unitate în concepție, fluență în aranjare și simplitate în dicție".[8] Ulterior, lucrarea *Horae Homileticae* a lui Simeon (21 de volume de schițe de predici pentru păstorul lucrător) au devenit punctul culminant al străduinței sale de a dezvolta o generație de predicatori care urmăreau să-și convingă ascultătorii. Este clar că sarcina care ne așteaptă nu este ceva nou. Mai degrabă ea a fost trecută cu vederea în vremurile recente, o problemă pe care această scurtă carte își propune să o corecteze.

Așadar, să începem. De unde începe predicarea convingătoare? Răspunsul poate fi surprinzător. Ea începe de la cultivarea etosului în viața predicatorului.

[8] Charles Simeon, *Memoirs of the Life of the Rev. Charles Simeon,* ed. William Carus (London, 1848), 83-84.



1

CULTIVAREA ETHOSULUI ÎN VIAȚA PREDICATORULUI

A învăța să predici convingător necesită muncă, necesită efort – efort dincolo de exegeză. Ca predicator, trebuie să fii stăpân nu doar pe ceea ce spui, ci și pe modul în care spui. Totuși, trebuie să înțelegi un principiu esențial înainte de a te dedica stăpânirii elementelor care compun formularea mesajului tău. Trebuie mai întâi să te dedici să cultivi un ethos[1] pozitiv – adică modelarea omului – pentru că, predicator fiind, caracterul tău va ajuta sau va împiedica felul în care mesajul tău este primit. Cu alte cuvinte, aceia dintre noi care avem privilegiul de a propovădui vestea bună a lui Dumnezeu trebuie să fim oameni cunoscuți pentru că manifestăm bunătatea lui Dumnezeu în propriile vieți.

[1] Termenul *ethos* (sau *etos*) nu este foarte familiar mediului evanghelic vorbitor de limba română, sensul clasic fiind de caracter, virtute, iar în contextul discuției autorilor, el face referire la relația autentică cu Dumnezeu în Hristos și umblarea după sfințenie și o conștiință curată, cerințe calificative esențiale pentru slujba de predicator. – n.tr.

Chiar și păgânii înțeleg importanța ethosului. Quintilian a fost cel care a spus: „Scopul meu este educarea oratorului desăvârșit. Primul element esențial pentru un astfel de om este ca el să fie un om bun și, prin urmare, cerem de la el nu doar posesia unor daruri excepționale de vorbire, ci și a tuturor perfecțiunilor de caracter”.[2]

Pentru scopurile avute în vedere în această carte, haideți să reformulăm clar dictonul lui Quintilian: Predicatorul persuasiv cultivă ethosul în persoana sa. Biserica trebuie să educe o generație de predicatori care să cultive toate virtuțile caracterului personal, nu doar pe cele legate de „darurile excepționale de vorbire”. Când vine vorba de persuasiune, formarea morală a vieții tale trebuie să fie prima ta preocupare.

Dacă ar fi să folosim accentul din acest capitol de început, vorbim despre arcaș în felul următor: el este persoana de la amvon, omul care se ridică pentru a rosti un mesaj de la Dumnezeu.

DEFINIREA ETOSULUI

Tehnic vorbind, *ethosul* este un termen neutru. Ethosul cuiva poate fi pozitiv sau negativ. Predicatorul poate

[2] Quintilian, *Institutio Oratoria,* tr. H. E. Butler (Harvard University Press, 1920; repr., Lyceum Institute, 2024), prefață la vol. 1, https://lyceum.institute.

fi considerat de cei care îl ascultă fie ca fiind credibil, fie nu. El poate fi legitim sau ilegitim. Pentru cei chemați să propovăduiască vestea bună a lui Isus, cultivarea unui ethos pozitiv este esențială. Caracterul contează. Credibilitatea mesajului nostru este legată inerent nu doar de crezul pe care îl proclamăm, ci și de viețile pe care le trăim.

Cu alte cuvinte, trebuie să fim autentici. Trebuie să purtăm pecetea autentică. Gândește-te la încălțările originale de baschet Chuck Taylor Converse All Star (contrar a ceea ce cred unii cititori, cel original de baschet nu era Air Jordan). Când eram mic, o pereche de pantofi sport din pânză Chuck Taylor erau tot ce consideram că este credibil, autentic și care merita banii. Ca să fim un pic filozofici, ai putea să te gândești la pantofii sport Chuck Taylor ca la pantoful platonic din Cer, modelul după care au fost făcute toate celelalte modele de pantofi sport pentru baschet.

În mod asemănător, ca predicatori expozitivi biblici, trebuie să fim autentici. Deopotrivă persoana și predicarea noastră trebuie să aibă încălțăminte caracterizate de integritate și credibilitate. De fapt, predicatorii expozitivi biblici care doar *par* să aibă un ethos pozitiv sunt, în esență, niște oameni pierduți. Astfel de „pantofi" sunt liberi și

dezlegați, și, prin urmare, nepotriviți pentru predicare. Predicatorii expozitivi de acest fel sunt o farsă; ei sunt falși și necinstiți. Ei se îmbracă în pantofi pentru clovni și, făcând asta, își trădează lipsa de credibilitate.

Care este, așadar, natura ethosului pe care predicatorul trebuie să-l cultive? Ethosul este acea caracteristică indispensabilă a credibilității, care vine dintr-o viață evlavioasă. El îi determină pe ascultători să-și dea acceptul atunci când mintea și inimile lor cred că predicatorul și predicarea lui au legitimitate. Pentru aceia dintre noi care predicăm, ethosul spune că morala și mesajul nostru sunt autentice.

Fără ethos, nu vom avea prea multe șanse să ne convingem ascultătorii de vreun lucru, și cu atât mai puțin de ceva atât de important ca mesajul lui Isus.

Balaam – portretul unuia care nu a reușit să cultive un ethos pozitiv

Biblia este plină de exemple de oameni implicați în slujire care s-au lipsit de capitalul valoros al unui ethos pozitiv prin faptul că nu l-au cultivat în propriile vieți. Prin viețile lor neevlavioase, acești predicatori s-au dovedit oameni pierduți, ilegitimi și, prin urmare, fără credibilitate.

Apostolul Pavel a dat peste astfel de oameni. În a doua sa Epistolă către Timotei, Pavel l-a avertizat pe predicatorul ce era ca mâna lui dreaptă despre predicatorii lipsiți de ethosul necesar. El i-a numit pe aceşti oameni „stricați la minte și osândiți în ce privește credința" (2 Tim. 3:8; cf. 2:14-19; 3:5).

Astfel de oameni falși apar și în Vechiul Testament. Balaam ne oferă o dovadă cu rol de avertisment pentru predicatorii care vor să fie convingători. Păcatul lui Balaam a fost acesta: deși a proclamat mesajul corect, el era felul greșit de om pentru asta. În timp ce poporul lui Dumnezeu rătăcea prin pustiu după exod, un prinț păgân a trimis oameni care să-l implice pe Balaam să rostească un blestem asupra Israelului (Num. 22:4-8). Balaam a mers cu aceştia, dar în cele din urmă a pronunțat o veste de binecuvântare când Dumnezeu i-a interzis supranatural să rostească un blestem (Num. 23:5-12, 16-26; 24:2-13). Când s-a ridicat să vorbească, Balaam a spus adevărul, dar odată ce a ieșit de sub influența directă a lui Dumnezeu, viața lui personală a fost dovada a ceva diferit.

Precizările legate de cele trei mesaje ale lui pot fi găsite în Numeri 22-24. În toate cele trei circumstanțe, Balaam părea să aibă calitățile necesare ale unui ethos cu adevărat

pozitiv, proclamând doar cuvintele pe care Dumnezeu i le-a dat să le rostească. Ai putea spune chiar că el părea credibil. Dar el nu s-a supus căilor lui Dumnezeu și ulterior a influențat căderea Israelului în închinarea la idoli (Num. 25:1-3; 31:16; Apoc. 2:14).

Doi scriitori ai Noului Testament, Petru și Iuda, conturează o imagine a impactului lui Balaam însoțită de condamnare. Sub spoiala de fidelitate a lui Balaam, el a „schimbat în desfrânare harul Dumnezeului nostru" și s-a dat lăcomiei (Iuda 4; cf. 2 Petru 2:15-16; Iuda 11).[3]

Așa cum spune zicala, „Unii predicatori mănâncă pentru a putea predica. Alții predică pentru a putea mânca". Balaam era ca aceia din grupul al doilea. El era un egoist. În esență, el era motivat de lucrurile după care tânjea și de ceea ce putea dobândi pentru sine. Astfel, el s-a lipsit de un ethos cu adevărat pozitiv și este numărat printre norii fără apă destinați mâniei lui Dumnezeu (Iuda 12-13).

Pe scurt, deși Balaam știa arta de a se ridica pentru a proclama un mesaj și a fost constrâns de Duhul lui Dumnezeu să rămână pe linie – să nu „treacă dincolo de cuvântul Domnului" (Num. 24:13, lit. ESV) – el nu avea

[3] Pasajul din 2 Petru 2:15-16 împreună cu cel din Iuda 11 ne oferă interpretarea apostolică a evenimentelor din Numeri 22:7, 18-22; 24:13; 25:1; și în special 31:8, 16.

un ethos pozitiv propriu.[4] Nu ajunge ca Balaam! Fii avertizat nu atât de ceea ce Balaam a spus, pe cât de cine a fost el.

Lecții dintr-o viață lipsită de un ethos pozitiv

Predicarea convingătoare ne cere să luăm seama mai întâi la lucrurile de cea mai mare importanță, iar asta înseamnă să înțelegem adevărul acesta: caracterul contează. R. L. Dabney a exprimat același lucru în felul următor: „Caracterul păstorului vorbește mai puternic decât limba lui... Elocvența poate orbi și încânta, pe când sfințenia vieții este cea care convinge".[5] Pavel formulează lecția aceasta astfel: „Fii cu luare aminte asupra ta însuți și asupra învățăturii, pe care o dai altora: stăruiește în aceste lucruri, căci dacă vei face așa, te vei mântui pe tine însuți și pe cei ce te ascultă" (1 Tim. 4:16). Augustin a prezentat prioritatea ethosului predicatorului în felul următor: „Pentru noi, cei care dorim să fim auziți și ca oamenii să asculte de noi, viața vorbitorului este mai importantă decât orice măreție a stilului. Un vorbitor înțelept și elocvent care duce o viață rea educă în mod cert

[4] Pentru mai multe detalii despre conceptul de „a rămâne pe linie", v. David R. Helm, *Predicarea expozitivă. Cum propovăduim astăzi Cuvântul lui Dumnezeu,* seria Zidind Biserici Sănătoase (Magna Gratia, 2018).

[5] R. L. Dabney, *Evangelical Eloquence: A Course of Lectures on Preaching* (Banner of Truth, 1999), 261, 263.

mulți oameni dornici să învețe, deși el este inutil pentru propriul suflet".[6]

Ai înțeles implicația expresiei lui Augustin? El a făcut aluzie la ziua judecății finale și la groaza umilitoare care îl așteaptă pe predicatorul care excela în vorbirea în public, dar care a dovedit că nu L-a cunoscut niciodată pe Hristos, deoarece nu a reușit să cultive integritatea în propriul suflet. Un astfel de om este nefolositor – „inutil pentru propriul suflet". Ce avertisment este acesta pentru noi, cei care ne ridicăm să predicăm!

Pentru a ilustra acest lucru, imaginează-ți că ești invitat la un eveniment important care are loc în lumea evanghelică. Personalități pe care le-ai admirat timp de zeci de ani sunt prezente acolo. După ce ajungi, vezi mulți oameni care au venit cu avionul din toată țara. Așa cum te-ai aștepta, toți sunt îmbrăcați elegant. Însă când te apropii de biroul de înregistrare la eveniment și îți spui numele, ei nu te pot găsi pe listă. Apoi gazda te informează că toate locurile au fost ocupate. Evenimentul a ajuns la capacitate maximă și nu vei putea intra. Îngrozit fiind – chiar umilit – și uimit până la tăcere, ești nevoit să te întorci și să pleci.

---

[6] Augustine, *On Christian Teaching*, tr. R. P. H. Green (Oxford University Press, 2008), 4.27.59.

Îți poți imagina respingerea spectaculoasă care îi așteaptă pe predicatorii care propovăduiesc din Scriptură, dar nu ascultă de ea, care nu cultivă un ethos autentic, ființa lor lăuntrică respingându-L pe Dumnezeul în care pretind că cred?

Îți poți imagina groaza și umilința de a fi respins la porțile Cerului?

Îți poți imagina cum ar fi să crezi că îți dai viața pentru a-i mântui pe alții, dar să nu ai grijă să te mântuiești pe tine însuți (1 Tim. 4:16)?

Din acest motiv, dedică-te înainte de toate formării complete a omului lăuntric propriu, condus de Duhul Sfânt. E. M. Bounds a spus pe bună dreptate:

> Omul, întregul om, se află în spatele predicii. Predicarea nu înseamnă să performezi timp de o oră. Este revărsarea unei vieți. Durează 20 de ani să modelezi o predică, pentru că durează 20 de ani să modelezi un om. Predica adevărată este ceva ce ține de viață. Predica crește pentru că omul din spatele ei crește. Predica este puternică pentru că omul din spatele ei este puternic. Predica este sfântă, pentru că omul din spatele ei este sfânt. Predica este plină de ungere divină, pentru că omul din spatele ei este plin de ungere divină.[7]

[7] E. M. Bounds, *Power Through Prayer* (Family Christian Press, 1991), 12-13.

CUM SĂ CULTIVI UN ETHOS POZITIV ÎN PREDICATOR

Odată ce am stabilit că ethosul omului lăuntric este prioritatea noastră principală, cum putem noi, ca predicatori, să dezvoltăm autenticitatea și integritatea? Ce ar trebui să facem pentru a veghea asupra sufletelor noastre? Ce acțiuni ne vor pregăti ca să fim autentici? Deși ar putea și ar trebui spuse multe lucruri, eu și Jeremy vrem să evidențiem trei dintre acestea.

Fugi și urmărește

În epistolele sale pastorale, Pavel a scris câteva cuvinte cu un caracter foarte practic pentru a ne ajuta să răspundem la aceste întrebări – cuvinte la care eu și Jeremy neam întors iar și iar de-a lungul anilor. Aici se găsesc mijloacele divine prin care predicatorii pot deveni oameni integri. Nouă ne place în special analogia lui Pavel cu o casă mare (2 Tim. 2:20-21). În această casă, care reprezintă biserica, se află „vase de aur și... vase lemn și pământ" sau lut (2:20). Slujitorul legitim în casa lui Dumnezeu – adică predicatorul autentic – este cel care se distinge ca fiind sfânt. Iată cum încurajează Pavel un astfel de slujitor:

> *Fugi* de poftele tinereții, și *urmărește* neprihănirea, credința, dragostea, pacea, împreună cu cei ce Îl cheamă

> pe Domnul dintr-o inimă curată. Ferește-te de întrebările nebune și nefolositoare, căci știi că dau naștere la certuri. Și robul Domnului nu trebuie să se certe; ci să fie blând cu toți, în stare să îi învețe pe toți, plin de îngăduință răbdătoare, să îi îndrepte cu blândețe pe potrivnici, în nădejdea că Dumnezeu le va da pocăința, ca să ajungă la cunoștința adevărului (2 Tim. 2:22–25).

Observați poruncile prin care predicatorii ies în evidență ca oameni cu un ethos pozitiv. Ni se spune să „fugim" de unele lucruri și să „urmărim" altele. Amintește-ți că biserica din Efes, unde Timotei păstorea la vremea când Pavel a scris aceste versete, era una în care autoritatea lui Timotei era subminată de învățători falși. După cum se poate vedea de-a lungul epistolei 2 Timotei, oamenii din jurul lui îi duceau pe alții pe o cale greșită, răzvrătindu-se împotriva adevărului, așa cum Core de odinioară s-a răsculat împotriva lui Moise (2 Tim. 2:16-19; cf. Num. 16). Aceștia erau oameni lipsiți de onoare, oameni de lemn și lut, predicatori care într-o zi aveau să fie înlăturați – și pe bună dreptate.

Dar, spre deosebire de ei, avem îndemnul dat lui Timotei, descrierea omului care se dovedește un vas vrednic, cel care se pregătește pentru orice lucrare bună. Și face asta învățând de ce să fugă și ce să urmărească.

Acest cuplet de *a fugi* și *a urmări* pune în mișcare felul în care trebuie să cultivi tot ce este necesar pentru chemarea ta. Ia seama la tine. Învață arta și disciplina de a fugi de păcat și de a-L urma pe Hristos. Făcând acest lucru, vei câștiga teren în lucrarea esențială de a deveni un martor credibil pentru Hristos. Într-un alt context, Cicero a fost cel care a exprimat adevărul acesta în felul următor: „Dacă le dăm abilitatea elocvenței persoanelor lipsite de aceste virtuți, nu îi vom face oratori, ci le vom da arme nebunilor”.[8]

Experiență și smerenie

John Stott a fost un predicator experimentat, care a comentat despre mijloacele care contribuie la construirea unui ethos pozitiv. Iată ce a avut el de spus:

> [Predicatorul] va avea nevoie de două cerințe calificative speciale, anume experiență și smerenie. Prin experiență, nu mă refer la experiența slujirii în predicare sau a vieții în general, așa cum acestea sunt necesare pentru predicator. Mă refer mai degrabă la o experiență personală a lui Isus Hristos însuși. Aceasta este prima caracteristică, și una indispensabilă, a mărturiei creștine. El nu poate vorbi din auzite. Dacă experiența este un semn incontestabil al unei adevărate mărturii creștine,

[8] Marcus Tullius Cicero, *On the Ideal Orator,* tr. James M. May & Jakob Wisse (Oxford University Press, 2001), 3.55.

> smerenia este celălalt semn caracteristic. Fiecare predicator cunoaște tentația insidioasă a slavei deșarte la care amvonul îl expune. Noi stăm acolo într-o poziție de proeminență, ridicați deasupra congregației, în centrul privirii lor și fiind obiectul atenției lor. Și aceea este cu adevărat o poziție periculoasă.[9]

Cuvintele lui Stott ne aduc aminte că ceea ce membrii bisericilor noastre au nevoie de la noi este același lucru care ne zidește credibilitatea: o relație profund personală, vie și reală cu Isus, o experiență autentică a Lui. Oamenii noștri trebuie să vadă că Îl cunoaștem cu adevărat. Comportamentul nostru trebuie să aibă semnele unei smerenii autentice, ca a lui Hristos. În timp ce ne ridicăm la amvon, ar trebui să ne concentrăm nu pe noi înșine, ci pe Isus. El trebuie să crească. Noi trebuie să scădem. Atunci când vom face asta, un ethos pozitiv va începe să prindă rădăcini în omul nostru lăuntric. Dar trebuie spuse mai multe lucruri pe această temă.

O conștiință curată

Cu ani în urmă, Kent Hughes a scris următoarele:

> Nevoia unei conștiințe curate ar trebui să se afle la orizonturile noastre ca o planetă. Neascultarea conștientă

[9] John Stott, *The Preacher's Portrait: Some New Testament Word Studies* (Eerdmans, 1988), 70-71.

> ne va ucide viața spirituală... „O conștiință curată" este mama unei credințe sănătoase și a mijloacelor cu care putem duce „lupta cea bună". Aceasta a fost experiența mea. Pot rezista unei presiuni mari doar dacă conștiința mea este curată. Dar fără o conștiință curată, nu poți avea puterea de a persevera sau de a te împotrivi.[10]

Aceste cuvinte ale lui Hughes răsună la fel de adevărat astăzi ca atunci când le-a rostit prima oară. Putem fi siguri de faptul că păstrarea unei conștiințe curate este ceea ce ne asigură de o slujire autentică.

Tăria Scripturii susține această realitate. În 1 Timotei 1:5, Pavel scrie că „ținta poruncii este dragostea, care vine dintr-o inimă curată, dintr-un cuget bun, și dintr-o credință neprefăcută". În Faptele Apostolilor 23:1 citim că „Pavel s-a uitat țintă la Sobor, și a zis: ‚Fraților, eu am viețuit cu toată curăția cugetului meu înaintea lui Dumnezeu, până în ziua aceasta...'" Stând în fața lui Felix, Pavel a spus: „Mă silesc să am totdeauna un cuget curat înaintea lui Dumnezeu și înaintea oamenilor" (F.A. 24:16).

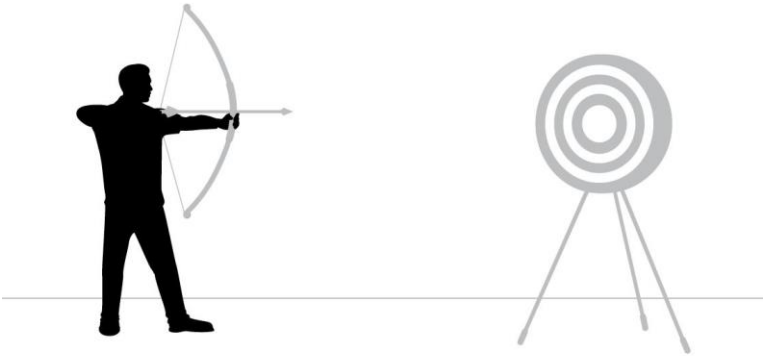
Ceea ce încercăm să transmitem aici este pur și simplu următorul lucru: trebuie să cultivi un ethos pozitiv în persoana ta. Și faci acest lucru învățând ce să urmărești și

---

[10] R. Kent Hughes, "Fighting the Good Fight," în *1-2 Timothy and Titus: To Guard the Deposit*, R. Kent Hughes & Bryan Chappell, *Preaching the Word* (Crossway, 2012), 55.

de ce să fugi, având o relație autentică cu Isus, cultivând smerenia și păstrându-ți conștiința curată.

Vom vorbi mai multe despre acest subiect important în capitolul de final, mai ales că ethosul cuprinde nu doar la formarea omului, ci și predicarea mesajului. Dar a venit momentul să ne îndreptăm privirile către subiectul critic al predicării convingătoare și al formulării unui argument.



2

ARGUMENTAREA

În orice zi este posibil să primim o mulțime de întrebări care necesită răspunsuri raționale, cum ar fi, „Ce echipă de sport ai considera că este cea mai bună din toate timpurile?" sau „Crezi că armele nucleare ar trebui interzise?"

Răspunsurile noastre la aceste întrebări și motivele pe care le oferim evidențiază esența unui argument. Și toți formulăm multe argumente în fiecare zi. Dacă suntem sinceri, trebuie să recunoaștem că unele sunt bune, altele slabe, și altele pe undeva pe la mijloc.

Nu este surprinzător că, ceea ce se aplică la noi, la nivel personal, se aplică și la slujba noastră de la amvon. În unele duminici formulăm argumente bune. Alteori nu prea. Scopul acestui capitol este să explice rolul unei argumentări eficace într-o predică persuasivă. Asemenea vârfului săgeții unui arcaș, argumentul predicatorului este scopul principal al predicii lui, vârful săgeții sale.

CE ESTE ARGUMENTAREA?

În esență, o predică trebuie să aibă o idee bine formulată, iar acea idee trebuie susținută cu dovezi. Altfel spus, o predică are nevoie de un element principal. Înainte de a se ridica la amvon, un predicator trebuie să cunoască ideea principală de care vrea să-și convingă ascultătorii și considerațiile care o susțin.

Mai mult, înainte să se așeze să scrie notițele pentru o predică, el ar trebui să poată exprima ideea de care vrea să-și convingă ascultătorii din textul biblic, și din elementele care o susțin.

Desigur, a învăța să faci bine acest lucru și să îl faci săptămână de săptămână nu este ceva ușor. Construirea unei argumentări necesită mult efort și timp. Există o mulțime de întrebări la care trebuie oferit răspuns. De exemplu, de ce este important să formulezi o argumentare? De unde provine un argument? Ce face un argument să fie bun? Cum poate un predicator să-și formuleze argumentul așa încât să rămână în mintea oamenilor? Care este cea mai bună modalitate de a formula o argumentare?

Să analizăm fiecare dintre aceste întrebări una câte una.

DE CE ESTE IMPORTANT SĂ FORMULEZI UN ARGUMENT?

Importanța de a susține o argumentare stă în dorința noastră de a-i convinge pe cei ce ne ascultă. Noi vrem ca adevărul pe care îl proclamăm să fie crezut. Predicatorul convingător recunoaște că Evanghelia va fi contestată. Există o lume dură în această privință, iar competiția pentru adevăr este acerbă. Ca să fiu direct, noi nu suntem singuri în încercarea noastră de a convinge oamenii de ceva.

Din fericire, această provocare nu este ceva nou. Apostolul Pavel indică faptul că marea lui luptă de a-și face mesajul credibil a fost motivată de adevărul că știa că nu era singurul care urmărea să capteze atenția ascultătorilor săi. El i-a scris bisericii din Colose: „Spun lucrul acesta, pentru ca nimeni să nu vă înșele prin vorbiri amăgitoare" (Col. 2:4). Prin „amăgitoare" [plauzibile, lit. ESV], el a vrut să spună că sunt *credibile*. Din acest motiv, Pavel știa cât de important este să formuleze bine un argument.

La fel a făcut Augustin, care era convins că păstorul creștin trebuie să înfrunte natura puternică a argumentelor venite din partea lumii cu argumente mai bune, astfel că a spus următoarele:

> Deoarece [persuasiunea] este folosită pentru a-i conferi caracter convingător atât adevărului, cât și minciunii, cine ar putea îndrăzni să susțină că adevărul, care depinde de noi pentru apărarea lui, ar trebui să stea neînarmat în lupta împotriva minciunii?... [Persuasiunea] este disponibilă ambelor părți, așa că de ce să nu fie dobândită de creștinii buni și zeloși ca să lupte pentru adevăr, dacă cei răi o folosesc în slujba nedreptății și ereziei, pentru a-și atinge scopurile lor perverse și zadarnice?[1]

Frații noștri credincioși au nevoie tot mai mult să fie convinși să asculte ce au predicatorii de spus. Vremurile când o congregație venea la biserică dornică să primească orice avea predicatorul lor de spus de la amvon au apus demult. Congregațiile noastre doresc – și au nevoie – de mai mult decât simple afirmații.

T. David Gordon a vorbit despre esența încrederii noastre greșit plasate în simpla afirmare a adevărului:

> Aș putea spune că, dintre predicile pe care le-am auzit în ultimii 25 de ani, 15% aveau o idee clară. Aș putea spune că „predica aia a fost despre cutare idee". Din acești 15%, însă, mai puțin de 10% s-au bazat demonstrabil pe textul biblic citit. Altfel spus, nu s-a făcut niciun efort competent de a convinge ascultătorul că

[1] Augustine, *On Christian Teaching*, tr. R. P. H. Green (Oxford University Press, 2008), 4.2.3.

> lucrul cerut prin predică este cerut de Cuvântul lui Dumnezeu, ci acel lucru a fost pur și simplu afirmat.[2]

Gordon avea dreptate. Simpla afirmare este un substitut slab pentru o argumentare. Așadar, frate predicator, dacă te aștepți să fii ascultat atât de creștini, cât și de necreștini, atunci formulează-ți argumentarea. Asigură-te că ai un punct principal și pregătește-te să-l dovedești.

DE UNDE PROVINE ARGUMENTAREA?

Poate că ai observat deja, dar afirmația de mai sus a lui T. David Gordon duce la ceva ce se află dincolo de importanța unei argumentări. Gordon a ridicat și problema sursei argumentării. Așa cum el a indicat, scopul argumentului predicii tale trebuie să se bazeze pe textul biblic în sine, anume pe ceea ce Cuvântul lui Dumnezeu cere.

Mai precis, argumentul predicii tale trebuie să vină din și să corespundă cu ideea principală pe care autorul biblic o transmitea primei lui audiențe. În acest fel, sarcina predicării este diferită de munca maeștrilor greco-romani în retorică din antichitate. Ei nu au fost niciodată constrânși, așa cum suntem noi, de textul biblic. Spre deosebire de ei, noi nu inventăm argumentele, ci le

[2] T. David Gordon, *Why Johnny Can't Preach: The Media Have Shaped the Messengers* (P&R, 2009), 18.

preluăm din text. Noi nu creăm argumente, ci le reformulăm pe baza a ceea ce autorii biblici intenționau să transmită. Noi nu inventăm argumentele, ci le identificăm în textele biblice pe care le predicăm.

Totuși, când înțelegem lucrurile în felul acesta, se ridică următoarea întrebare esențială: Ar trebui ca argumentația predicii tale (adică ideea principală de care vrei să-i convingi pe ascultătorii tăi, din Biblie) să reproducă pur și simplu ideea principală pe care autorul a avut-o în vedere pentru cititorii lui originali? Altfel spus, articularea argumentului unui predicator îi explică pur și simplu Biblia unui grup nou de ascultători? Răspunsul la această întrebare importantă este NU.

Acest răspuns îi poate surprinde mulți predicatori expozitivi, dar vrem să îl explicăm. Desigur, predicarea expozitivă explică textul biblic, dar ea nu este doar explicativă, ci face mai mult. Maniera în care formulezi sau statuezi argumentul tău nu ar trebui să fie o simplă recapitulare a adevărului din vechime. Iar acest lucru este astfel din două motive.

În primul rând, oamenii cărora le predici sunt părtași într-o mică măsură la situația sau circumstanțele celor cărora le-a fost scris textul din care tu predici. Poate că există un anumit nivel de suprapunere, dar audiențele nu

sunt aceleași. Iar asta ar trebui să influențeze argumentația ta. De exemplu, asemenea publicului original, publicul tău este inevitabil uman și trăiește într-o lume decăzută. Acest lucru este important. Dar dacă ai predica într-o închisoare, atunci argumentația tău despre încarcerarea lui Iosif din Geneza 39-40 ar trebui să sune diferit de situația când te-ai adresa congregației tale într-o dimineață de duminică. Iată care este concluzia: argumentele se ajustează pentru că audiențele diferă.

În al doilea rând, argumentele nu sunt niciodată reformulări simple, întrucât limbajul predicilor noastre trebuie să se confrunte cu situația de *astăzi*. Acest lucru este absolut esențial de înțeles. Mulți predicatori sunt mulțumiți ca predicile lor să exprime pur și simplu *textul biblic*. Ei sunt mulțumiți dacă ascultătorii lor înțeleg doar ceea ce Biblia a avut de spus pentru publicul ei original, nu ceea ce are de spus pentru noi. Așadar, deși sursa argumentului unei predici trebuie să fie textul biblic, argumentul trebuie exprimat în modalități care confruntă situația de astăzi.

Pe scurt, argumentul predicii trebuie să depindă de argumentul pe care autorul biblic îl făcea pentru publicul său, dar cele două nu sunt niciodată identice. Să

luăm exemplul textului din Amos 4:6-13. Întrucât poporul Israel ignorase insistent avertismentele lui Dumnezeu de a se întoarce la El, Amos i-a avertizat că Dumnezeu avea să vină cu o judecată zdrobitoare. Dacă am predica acest text biblic în zilele noastre, argumentul nostru trebuie să fie în concordanță cu argumentul lui Amos. Dar poporul nostru nu este Israel și nu trăim în vremea lui Amos. Argumentul nostru ar fi cam acesta: Dumnezeu va face tot ce trebuie pentru a ne pregăti să ne întâlnim cu El. Dacă învățăm din avertismentele lui Dumnezeu, putem aștepta revenirea Lui cu mare bucurie.

CE FACE O ARGUMENTAȚIE SĂ FIE BUNĂ?

Până aici, eu și Jeremy sperăm că ai înțeles nu doar despre ce vorbim prin ideea de *argument*, ci și despre importanța lui și sursa de unde trebuie să provină. Este bine să analizăm în continuare ce anume face ca un argument să fie bun.

Un argument bun este clar

Lasă-ți mintea să se întoarcă pentru o clipă la ilustrația noastră cu arcașul. Concentrează-te pe vârful săgeții. Poate că știi deja multe lucruri despre tirul cu arcul. Sau poate că nu știi aproape nimic despre arcuri și săgeți, sau despre vânătoare în general. Oricum, pariem că poți

ghici care este cea mai importantă trăsătură a unui vârf de săgeată bun: trebuie să fie ascuțit. La fel este și argumentul bun. El nu încearcă să facă totul, ci mai degrabă se concentrează și rămâne la subiect.

Din acest motiv, noi folosim adesea interschimbabil termenii *punct [sau idee] principal[ă]* și *argument*. Desigur, tehnic vorbind, argumentul este întreaga predică, tot ce se spune de la început și până la sfârșit. El se referă la adevărul proclamat *și* la dovezile prezentate pentru a-l susține, la aranjament *și* la podoabe. El surprinde singurul lucru de care vrei să-ți convingi ascultătorii din textul biblic *și* considerentele care îl dovedesc.

Totuși, un argument bine formulat este ascuțit sau clar. El nu încearcă să facă toată munca grea în formularea predicii, explicând toate detaliile pe care predica le va prezenta. El este mulțumit să slujească drept punct principal. Charles Simeon știa acest lucru când a definit *argumentul* în felul următor: „Punctul principal al întregului pasaj [trebuie] să fie punctul la care se privește în principal; iar părțile subordonate doar să fie observate, astfel încât să arunce o lumină suplimentară asupra acestuia”.[3]

[3] Charles Simeon, *Expository Outlines on the Whole Bible,* vol. 1, *Genesis Through Leviticus* (Zondervan, 1956), xxv.

Pe de altă parte, un punct principal slab formulat eșuează adesea pentru că este prea abrupt, plictisitor și exagerat. Îi lipsește specificitatea sau ascuțimea, este prea generalizat și, prin urmare, nu reușește să pătrundă în inima și mintea omului, și cu atât mai puțin să îi ofere predicii puterea convingătoare. Pentru a vedea aceste eșecuri în acțiune, gândiți-vă la felul cum unii predicatori ar putea diminua claritatea relatării uimitoare din Faptele Apostolilor 10:1-11:18. Această consemnare ne arată că Dumnezeu lucrează în modalități supranaturale. El l-a adus pe Petru, un creștin evreu, în contact cu Corneliu, un căutător dintre neamuri. Aici ni se relatează felul cum Dumnezeu S-a asigurat că Corneliu aude Evanghelia. Ca rezultat, Corneliu a fost mântuit. Totuși, când vestea acestei convertiri extraordinare a ajuns la alți creștini evrei, aceștia au fost nefericiți, așa că l-au confruntat pe Petru în legătură cu această implicare interculturală pentru Hristos.

Având acest fundal, să ne imaginăm un predicator care nu își exprimă clar punctul principal. Pregătindu-se să predice acest pasaj din Faptele Apostolilor, el își ia locul în spatele amvonului și spune: „Vreau să vă conving în această dimineață că evanghelizarea este importantă". Argumentul său nu este fals, dar să fim sinceri: în acest

pasaj biblic se petrece ceva mai specific. Punctul principal al predicatorului nu face mare lucru. În plus, cineva ar putea formula acest argument din oricare dintre textele din Faptele Apostolilor.

Sau să luăm în considerare predicatorul care tocește vârful săgeții din cauza lungimii argumentației sale. Imaginează-ți acest punct principal: „Astăzi vreau să vedeți că Dumnezeu lucrează în modalități miraculoase pentru a aduce împreună toate categoriile de oameni, evrei și neevrei, ca să audă vestea minunată a lui Isus Hristos, astfel încât să primească binecuvântările Duhului Sfânt și să devină parte din familia lui Dumnezeu". Din nou, acest argument nu este fals, dar până își termină propoziția complexă, ascultătorii lui au uitat cu toții care este esența ei. Ascultătorii nu au nicio șansă să înțeleagă când li se oferă un punct principal exprimat într-un fel plictisitor.

Așadar, cum ar arăta un punct principal exprimat clar din acest pasaj? El ar putea suna în felul următor: „Dumnezeu unește oamenii pentru a auzi mesajul mântuirii". Această propoziție îi aduce specificitate predicii fără a încerca să arate tot ce predica trebuie să se descopere. Ține minte acest lucru: un argument bun este clar, ascuțit.

Un argument bun este singular

Predicatorul convingător este ajutat și prin articularea unui *singur* lucru ca punct principal. Asta înseamnă că conjuncțiile (*și*, *precum*, *și asta* etc.) ar trebui evitate aproape întotdeauna. Argumentează având în vedere un singur punct principal, nu mai multe. Desigur, vei spune multe lucruri în predica ta. Dar sarcina ta este să le raportezi pe toate într-un fel sau altul legându-le la singurul punct principal, care este ascuțit ca lama și extrem de puternic.

Imaginați-vă cât de împovărător ar fi pentru un ascultător dacă punctul principal al predicii despre convertirea lui Corneliu ar fi formulat astfel: „Dumnezeu lucrează prin agenți divini *și* agenți omenești pentru a-i aduce împreună pe cei care fac parte din familia lui Dumnezeu *și* pe cei care nu trebuie să audă un mesaj care aduce speranță *și* viață". Pur și simplu ascultătorii nu pot ține minte atâtea lucruri. Iar predicatorul nu este de folos nici lui însuși, nici celor care îl ascultă, când formulează argumente pentru mai mult de un punct principal.

Pentru a vizualiza această singularitate a focalizării, imaginează-ți că intri în expoziția de la Muzeul Smithsonian despre diamantul Hope. Aceea este o încăpere im-

presionantă vizual. Există multe semne iluminate fascinant care descriu istoria acelui diamant. Poți afla când a fost găsit, cum a fost șlefuit, și așa mai departe. Există și indicatoare bine iluminate care te ghidează către ieșire. Dar obiectul singular din centrul camerei este vitrina luminoasă și sclipitoare care găzduiește – te-ai prins – diamantul Hope. Celelalte lumini din încăpere sunt importante, dar nimeni nu intră și nu se uită cu atenție la indicatoarele de ieșire. Nici nu ar trebui să facă asta. În schimb, fiecare privire este atrasă de diamantul din vitrină, așa cum ar și trebui să fie.

În mod asemănător, punctul principal al predicatorului ar trebui să atragă atenția ascultătorilor lui asupra punctului unic al predicii. Iar când face referire la semnele din încăpere – detaliile care susțin punctul său principal – ar trebui să-și fascineze ascultătorii cu obiectul mesajului. Predicatorul convingător păstrează audiența concentrată – într-un fel singular – pe punctul principal.

Un argument bun este statuat afirmativ

Punctul principal este întotdeauna mai bun când este exprimat afirmativ. Așadar, dacă predici din Ioan 3:16, este mai bine să argumentezi că „viața veșnică este făgăduită tuturor celor care își pun credința în Isus" decât să

exprimi punctul tău principal ca „aceia care refuză să aibă încredere în Hristos, nu vor primi viață veșnică".

Sau, ca să revenim la exemplul nostru anterior din Faptele Apostolilor 10:1-11:18, predicatorul ar face bine să evite să-și exprime argumentul în felul acesta: „Dumnezeu nu lucrează prin îngeri pentru a propovădui Evanghelia". Această idee ar fi adevărată având în vedere pasajul biblic. De fapt, unul dintre cele mai interesante lucruri ale relatării respective este că Dumnezeu a făcut tot posibilul să folosească agenți divini pentru a uni oamenii, astfel încât un grup să poată auzi Evanghelia de la altul. Dar a formula acest punct ca fiind principal se lovește de două eșecuri principale. În primul rând, asta se concentrează pe un detaliu intrigant, dar periferic. În al doilea rând, argumentul se concentrează pe ceea ce Dumnezeu *nu* face. Formularea ca negație a punctului principal îl face pe ascultător să se întrebe: „Bun, dar ce *face* Dumnezeu pentru a vedea Evanghelia propovăduită?" Când exprimăm punctul principal într-un fel afirmativ, nu este nevoie ca ascultătorii noștri să își pună o astfel de întrebare.

Un argument bun are forță generativă

H. Grady Davis a formulat ideea aceasta în felul următor: „Nu predica produce [punctul principal]; [ci

punctul principal] generează predica".[4] Cu alte cuvinte, un argument bun are o forță generativă. El poartă în sine o putere expansivă și explozivă.

Îngăduiți-ne să explicăm ce vrem să spunem. Imaginează-ți că esența principală a predicii tale este ca popcornul, dar în forma unui bob de porumb. Când este încălzit, acel bob mic are o putere explozivă. Cu puțin timp și căldură, el este sortit să se extindă cu o forță semnificativă. Fiecare bob de popcorn, odată pocnit, are propria formă unică, la fel ca orice predică. Imaginează-ți că vizionezi un videoclip la viteză redusă cu un bob de porumb de floricele care explodează și se transformă într-o floricea. Aceasta este imaginea perfectă a unui argument cu forță generativă. Din micul bob al unui punct principal explodează predica.

Revenind din nou la exemplul nostru din Faptele Apostolilor, un predicator bun știe felul în care ideea că „Dumnezeu unește oamenii" va genera predica. Pasajul începe cu Dumnezeu care trimite un înger la Corneliu pentru a-l chema pe Petru (F.A. 10:1-8). Dumnezeu i-a trimis apoi lui Petru o vedenie uluitoare (10:9-16). Ambele lucruri aveau scopul de a uni oamenii. Unirea a avut loc în Faptele Apostolilor 10:17-33. O unire a credinței

[4] H. Grady Davis, *Design for Preaching* (Fortress, 1958), 32.

a fost realizată în Faptele Apostolilor 10:34-48. Cum? Prin propovăduirea Evangheliei. Unirea a fost una puternică și șocantă, așa cum s-a văzut în rezultatele ei, când Petru le-a spus evreilor ce a făcut Dumnezeu pentru a uni evreii și neamurile atât în persoană, cât și în credință (11:1-18). Predicatorul convingător face munca laborioasă de a-și formula mesajul în modalități care valorifică puterea extinsă a argumentului pe măsură ce predica avansează.

CUM SĂ FACI CA ARGUMENTUL SĂ RĂMÂNĂ ÎN MINTEA ASCULTĂTORILOR

Predicatorii vor ca săgețile predicilor lor să rămână în mințile ascultătorilor lor. Nimic nu este mai descurajator decât să vezi un argument care ricoșează de la ascultători ca săgeata moale a unui copil. Așadar, cum reușește predicatorul convingător să-și fixeze argumentul? Ce face ca un punct principal să rămână în mintea și inima ascultătorului? Câteva lucruri pot ajuta la scrierea unor argumente care să rămână în mințile oamenilor, și toate se leagă de nevoia de retenție. Retenția este o provocare pentru că, la urma urmei, membrii bisericilor noastre pot uita majoritatea a ceea ce le spunem duminica. Dar retenția este, de asemenea, vitală. Așadar, cum poți face ca argumentul tău să rămână în mințile lor?

Țintește la simplitate și armonie

În primul rând, încearcă să păstrezi punctul tău principal formulat în mai puțin de 13 cuvinte. Poți privi înapoi la exemplul pe care l-am folosit anterior, care este plin de *și-uri,* pentru a înțelege cât de împovărător sună un punct principal lung. Fie că ne place sau nu, oamenii au o abilitate limitată de a reține informația.

Dar acesta nu este un exercițiu simplu de numărare. Ascultătorii sunt ajutați dacă urmăm un alt țel: armonia. Pe scurt, cuvintele trebuie să funcționeze bine împreună. Exemplul din Faptele Apostolilor 10:1-11:18 („Dumnezeu unește oamenii pentru a auzi mesajul mântuirii") are doar 8 cuvinte. Iar conceptul de unire a oamenilor funcționează în două modalități diferite în predică. Simplul act de a aduce oamenii în contact unii cu alții este potrivit ca să transmită și ideea că ei vor deveni o singură familie prin credința în Evanghelia lui Isus. Păstrează simplitatea.

Țintește la familiaritate

În al doilea rând, modelează punctul principal pentru ureche, nu pentru ochi. Aceasta este o considerație importantă pentru tot ceea ce spui în predică și este la fel de vitală pentru punctul principal. Pentru ca argumentul să

rămână în minte, predicatorul convingător folosește cuvinte familiare audienței. Folosește cuvinte pentru care nu este nevoie de o diplomă în teologie ca să poată fi înțelese. De exemplu, ar fi bine să eviți un punct principal din Faptele Apostolilor 10:1-11:18 care spune ceva de genul, „Porunca suverană a lui Dumnezeu de a-i mântui pe cei pe care i-a predestinat se manifestă prin apropierea providențială a aleșilor pentru a asculta proclamarea apostolică". Deși aceste cuvinte sunt adevărate, este nevoie de pregătire teologică substanțială pentru a le înțelege pe multe dintre ele. Folosește cuvinte care funcționează deopotrivă pentru necreștini, pentru cei proaspăt credincioși și pentru cei maturi. Folosește cuvinte care nu necesită explicații laborioase. Procedând astfel, vei vorbi în modalități pe care ascultătorii tăi le înțeleg.

Țintește la repetiție și reiterare

În al treilea rând, repetiția și reiterarea sunt cei mai buni prieteni ai predicatorului convingător. De aceea, nu te teme să-i lași să te însoțească pe tot parcursul predicii. Repetiția înseamnă pur și simplu să spui același lucru iar și iar; iar prin reiterare înțelegem că spui același lucru în diverse feluri. Joacă-te cu punctul principal din predica ta. Poți pur și simplu să-l repeți sau, de exemplu, îl poți transforma într-o serie de întrebări. În ce privește

textul din Faptele Apostolilor 10:1-11:18, ai putea întreba: „Ce face Dumnezeu? El unește oamenii. De ce unește Dumnezeu oamenii? Ca ei să audă vestea bună. Ce face propovăduirea veștii bune? Nu doar că ne aduce la Dumnezeu prin credință, ci ne aduce în relații cu alți oameni".

Din acest motiv, punctele principale care rămân în minte folosesc doar două sau trei cuvinte-cheie. În predica în care Corneliu și Petru s-au regăsit în cele din urmă în mod egal în familia lui Dumnezeu, cuvintele-cheie ale argumentului sunt *uniți* și *oameni*. Țintește să folosești puținele cuvinte pe care le alegi pentru a susține punctul principal (sau derivatele lor) de cât mai multe ori în predică. Mulțimea posibilităților este vastă. În cazul textului din Faptele Apostolilor 10:1-11:18, *unitatea*, *unificarea*, *dezbinarea*, *uniți*, *persoană, persoanele,* și altele asemenea lor sunt toate la dispoziția ta.

Ai văzut vreodată un câine cu o jucărie de mestecat? Câinele este necruțător și roade jucăria ca și cum ar fi cel mai important lucru din lume. Predicatorul convingător își tratează punctul principal așa cum câinele îți tratează jucăria de mestecat. Francis Grimké a exprimat acest lucru astfel: „Apucă bine subiectul tău, prinde-l bine; apoi cufundă-te în el; abordează-l cu seriozitate. Ține-l bine

sub stăpânire; nu-l pierde din vedere nici măcar o clipă; și nu lăsa să pătrundă nimic care să distragă atenția ta sau pe a ascultătorilor tăi”.[5]

Când ai în vedere simplitatea, familiaritatea, repetiția și reiterarea, ai o șansă mai bună ca predica ta să rămână în memoria ascultătorilor. Și nu uita: retenția este ceea ce urmărești. Dar ar trebui spus un ultim cuvânt despre argumentare înainte să schimbăm subiectul și să abordăm chestiunea audienței.

CEA MAI BUNĂ MANIERĂ DE A FORMULA ARGUMENTUL

Predicatorul convingător are două opțiuni atunci când își formulează argumentul. El poate enunța punctul principal fie descriptiv, fie prescriptiv. Fiecare opțiune are propriile ei avantaje și dezavantaje.

Un punct principal descriptiv

Mai devreme în acest capitol, am formulat descriptiv punctul principal pentru pasajul din Faptele Apostolilor 10:1-11:18: „Dumnezeu unește oamenii pentru a auzi mesajul mântuirii”. Această propoziție descrie felul în care Dumnezeu acționează în lume. Este o modalitate

[5] Francis James Grimké, *Meditations on Preaching* (Log College Press, 2018), 1-2.

largă de a exprima punctul principal. Punctele principale descriptive au avantajul semnificativ de a permite o varietate largă de aplicații. De asemenea, ele cer ca predicatorul să pună un accent mai mare pe aplicație, deoarece în sine, ele nu conțin nicio aplicație.

Care este dezavantajul unui punct principal descriptiv? Predica poate cădea în capcana de a fi un pic mai mult decât un rezumat al pasajului.

UN PUNCT PRINCIPAL PRESCRIPTIV

Punctele principale prescriptive au un imperativ inclus în ele. Cum ar putea arăta așa ceva? Pentru a înțelege, să luăm în considerare narațiunea ciudată din Exod 13:17-22. Aici învățăm înțelepciunea călăuzirii lui Dumnezeu. El i-a dus pe evrei pe drumul lung din Egipt pentru a evita conflictele armate (13:17-18). Călăuzirea Sa este de asemenea făgăduită, așa cum arată asigurarea dată lui Iosif că Dumnezeu va „vizita" evreii și că oasele lui fi luate cu ei din Egipt (13:19). În final, călăuzirea lui Dumnezeu este permanentă, așa cum reiese din stâlpii de nor și de foc care au călăuzit poporul zi și noapte (13:20-22).

Un punct principal prescriptiv ar putea suna astfel: „Ai încredere că Dumnezeu Își duce poporul acolo unde vrea El ca ei să fie". Beneficiul unui punct principal

prescriptiv este că are o aplicație foarte clară. În acest caz, totul ține de încredere. Dezavantajul potențial al unui punct principal prescriptiv este că, dacă predicatorul introduce alte aplicații, predica poate ajunge să distragă.

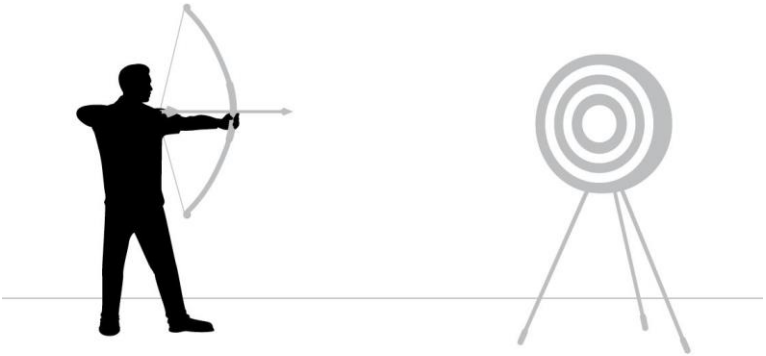
Cum să decizi între cele două

Așadar, cum decide un predicator convingător între un punct principal prescriptiv sau unul descriptiv? Pur și simplu îi acordă atenție textului biblic. Dacă textul conține puține îndemnuri sau deloc, alegerea unei fraze descriptive ar putea fi mai bună. Dacă textul se concentrează într-un fel mai restrâns sau o poruncă generală, atunci poate că predica ar beneficia de o formulare prescriptivă. Alegerea îți aparține. Alege-o pe cea care reiese cel mai bine din textul biblic și roade-o ca un cățeluș cu o jucărie de ros.

CONCLUZIE

Predicatorul convingător trebuie să formuleze un argument. Cel mai important aspect al argumentării este punctul principal. Restul acestei cărți prezintă o mulțime de modalități care îl ajută pe predicator să-și susțină argumentul. Dar către ce destinație ne îndreptăm predicile? Aceasta este o întrebare vitală, deoarece predicarea către congregațiile noastre într-o zi de duminică este destul de

diferită de a-i predica unui grup în alt context. În cele ce urmează o să ne îndreptăm discuția către audiența noastră.



3

AUDIENȚA

Când știe un predicator că este pregătit să predice? După lucrarea de exegeză și reflecție teologică? După ce a identificat argumentul textului și, prin urmare, a modelat argumentul predicii sale? Mai este nevoie să facă altceva?

Pentru mulți predicatori, elementele care țin de persuasiune primesc puțină atenție în timpul pregătirii predicii. Acești predicatori se gândesc în felul următor: *Ce câștigăm dintr-o reflecție profundă asupra audienței mele? Nu se bazează succesul meu pe o explicare directă și fidelă a textului biblic?*

Mulți predicatori sunt pricepuți, chiar profesioniști de succes. Dar, din păcate, puterea lor de convingere rămâne cel mult marginală, și totul pentru că acești predicatori nu iau în considerare audiența lor.

Seneca a prezentat principiile din spatele ilustrației arcașului în felul acesta: „Arcașul trebuie să știe ce vrea să lovească; apoi trebuie să țintească și să controleze arma

prin priceperea sa. Planurile noastre eșuează pentru că nu au țintă. Când un om nu știe spre ce port se îndreaptă, niciun vânt nu este potrivit".[1]

Ce țintă avem ca predicatori? Ce căutăm să țintim? Care este direcția către care zboară predicile noastre prin vânt? Răspunsul simplu este acesta: predicatorul convingător țintește către audiența sa. Cu alte cuvinte, predicarea convingătoare înseamnă mai mult decât cultivarea ethosului și a argumentației noastre, astfel că trebuie să tratăm lucrarea noastră având în vedere și audiența căreia ne adresăm.

MODURI CONVENȚIONALE DE A LUA AUDIENȚA ÎN CONSIDERARE

Ce anume fac predicatorii în prezent când vine vorba de a ține cont de audiența lor particulară? Există cel puțin două răspunsuri la această întrebare, ambele fiind folositoare.

Cunoașterea mai bună a audienței noastre

În primul rând, unii predicatori cu experiență au indicat direcția în a cunoaște mai bine oamenii cărora ne

[1] Seneca, "On the Supreme Good," în *Epistles*, tr. Richard M. Gummere, vol. 2, Epistles 66-92, Loeb Classical Library 76 (Harvard University Press, 1920), 71.3.

adresăm. Am fost încurajați să facem liste cu diferitele tipuri de oameni care ascultă predicile noastre. Am fost ajutați să gândim în termeni de creștini și necreștini, cupluri cu sau fără copii, studenți și pensionari. Cunoaștem câțiva păstori care notează numele diferiților membri ai bisericii în timpul pregătirii predicilor. Toate aceste practici evidențiază același scop: să reflectăm asupra vieților și nevoilor ascultătorilor noștri ca o modalitate de a vedea felul cum pasajul s-ar putea conecta la situația lor.

Cunoașterea mai bună a lumii audienței noastre

Alți predicatori cu experiență au indicat o direcție diferită, dar complementară. Ei ne încurajează ca, atunci când ne gândim la audiența noastră, să trecem dincolo de o cunoaștere mai bună a oamenilor noștri, spre o cunoaștere mai bună a lumii în care ei trăiesc. În acest scop, au apărut multe resurse excelente în ultimii 20 de ani. Au fost scrise cărți pentru a ne educa despre valorile culturale care îi ghidează pe oamenii cu care avem relații zi de zi. Această modalitate de a reflecta asupra audienței noastre a dat și ea multe roade.

Dincolo de aceste două modalități, eu și Jeremy am vrea să sugerăm o a treia.

O MODALITATE EPISTEMOLOGICĂ DE A ȚINE CONT DE AUDIENȚĂ

Când explorează subiectul audienței lui, predicatorul convingător este ajutat prin a se gândi dincolo de cunoașterea mai bună a audienței lui și a lumii în care aceasta există, pentru a înțelege mai bine cum cred oamenii în ceea ce cred. Când înțelegem cum ajung oameni să cunoască diverse lucruri, învățăm cum să-i convingem mai bine.

Cunoștințele și convingerile cuiva influențează deciziile acelei persoane, chiar și în chestiuni de zi cu zi, cum ar fi alegerea unui aspirator în locul altuia, a unei mărci de pastă de dinți în locul alteia sau a unui film în locul altuia. Trebuie să învățăm de ce iau oamenii deciziile pe care le iau.

Cum putem înțelege mai bine felul cum oamenii cunosc lucrurile? Pentru a răspunde la această întrebare, trebuie să luăm în discuție ceva denumit *grilă epistemologică*. Cuvântul *epistemologie* se referă la studiul cunoașterii în sine și la felul în care ajungem să cunoaștem diverse lucruri. S-ar putea să fi întâlnit acest termen într-un curs de filozofie la facultate.

Figura 3.1 ilustrează grila noastră epistemologică.

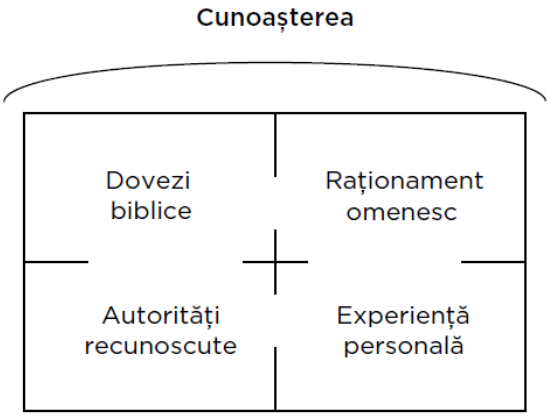


Fig. 3.1. Grila epistemologică a predicatorului convingător

Cu privire la această grilă putem face patru observații. În primul rând, observați că grila este situată în întregime sub domeniul cunoașterii. Tot ce face ea este să explice, neîncercând să pună semn de egalitate în ce privește autoritatea tuturor celor patru domenii. Pentru creștin, revelația specială (dovezile biblice) trebuie să aibă întotdeauna un loc de cinste. Doar Scriptura este autoritatea noastră supremă. Totuși, celelalte mijloace de cunoaștere pot fi folosite în slujba Cuvântului lui Dumnezeu, astfel încât oamenii să îl poată înțelege.

În al doilea rând, observați termenii specifici care definesc fiecare cadran din grilă. Ei reprezintă patru modalități de cunoaștere la care putem apela atunci când încercăm să predicăm convingător:

- *Dovezile biblice*: Unii oameni sunt convinși pur și simplu auzind Cuvântul lui Dumnezeu. Trebuie să explicăm Biblia așa încât oamenii să știe ceea ce ea le spune. Nimic nu este mai important.
- *Rațiunea omenească*: Predicarea de către noi a Cuvântului lui Dumnezeu trebuie să fie rațională și logică, făcând clare lucrurile complexe și simple pe cele sublime.
- *Autorități recunoscute*: Apelarea la autoritățile în care ascultătorii noștri au încredere atunci când cuvintele lor ne ajută să explicăm adevărul lui Dumnezeu îi poate convinge pe unii dintre ei în proclamarea Cuvântului autoritar al lui Dumnezeu.
- *Experiența personală*: Adesea oamenii cred că ceva este adevărat sau nu – sau bun sau nu pentru ei – în funcție de experiențele personale. Când predicăm Cuvântul lui Dumnezeu, ar trebui să apelăm la experiențele noastre și ale altora legate de felul în care Biblia ne-a afectat.

În al treilea rând, merită menționat că, în diferite momente și locuri din istoria omenirii, diferitele cadrane au ocupat un loc de mândrie culturală pentru

slujba persuasiunii. În lumea occidentală, timp de multe secole, autoritățile recunoscute, cu expertiză, au dominat spectrul persuasiunii. Aceste autorități includeau atât lumea seculară, cât și pe cea sacră. De exemplu, Biserica Romano-Catolică medievală îi dicta, mai mult sau mai puțin, lumii occidentale ce să creadă despre creștinism.

În secolul al XVI-lea a avut loc o schimbare masivă. Autoritatea statului și a bisericii au început să slăbească. Cele 95 de teze ale lui Martin Luther au semnalat sosirea Reformei. Odată cu aceasta, cadranul dovezilor biblice a ajuns în prim-plan, acolo unde îi era locul cuvenit.

Dar și acest lucru avea să se disipeze în timp. Odată cu apariția mișcării iluministe, rațiunea omenească a preluat locul de frunte. Oamenii nu mai aveau încredere în autorități și nici nu mai erau convinși de apelurile la Biblie ca revelație specială de la Dumnezeu. În schimb, ei erau convinși de experimente repetate, de dovezi empirice și de cercetarea științifică.

Mai recent, pe măsură ce cercetarea științifică a ajuns sub privirile suspicioase ale prejudecăților,[2] experiența personală a surclasat celelalte cadrane pentru a deveni

[2] Un exemplu se poate vedea în întrebări precum „A cui știință este, de fapt?”

principalul mijloc de persuasiune. De exemplu, pentru a fi convins că forțele de ordine pot fi de încredere, publicul din cartierul nostru din Chicago ar putea procesa mai întâi această afirmație prin prisma experiențelor proprii cu poliția locală.

În al patrulea rând, deși există patru cadrane, ele nu sunt ermetice unele față de altele. Capacitatea de a te deplasa dintr-un cadran în altul și de a face acest lucru fără efort este un aspect important. Gândește-te la avantajele pe care Chip și Joanna Gaines le-au oferit proprietarilor prin renovare – ei au luat planurile vechi, elaborate în stil victorian, unde fiecare cameră avea pereți duri și era izolată de celelalte, și au adus planuri deschise, care permiteau mișcarea și suprapunerea.[3] În mod asemănător, capacitatea de a te deplasa între cadranele grilei este importantă, deoarece noi considerăm că cei care ne ascultă sunt convinși de factori multipli.

În acest moment ar trebui să apară la suprafață o întrebare: Ar trebui ca predicarea convingătoare să apeleze la toate cele patru mijloace de cunoaștere? Desigur, nimic nu va înlocui vreodată Scriptura sau să ajungă la nivelul ei de autoritate, și trebuie să apelăm întotdeauna la

[3] v. *Fixer Upper,* cu Chip Gaines și Joanna Gaines, difuzat în perioada 2013-2018 pe HGTV.

Scriptură pentru a ști ce spune Dumnezeu și pentru a ști ce este adevărat. Totuși, trebuie să folosim și alte moduri de a cunoaște – rațiunea, autoritățile recunoscute, experiența – pentru a-i ajuta pe cei ce ne ascultă să înțeleagă Scriptura.

PAVEL ȘI CALEA EPISTEMOLOGICĂ

În cartea Faptelor Apostolilor, Luca face un efort să ne spună că Pavel a făcut mai mult decât să declare pur și simplu mesajul Evangheliei. Deși era expozitivă, predicarea lui apela la fiecare cadran al cunoașterii din grila noastră. Faptele Apostolilor 17:2-4 oferă un exemplu în acest sens:

> Pavel, după obiceiul său, a intrat în sinagogă. Trei zile de Sabat *a vorbit* cu ei din Scripturi, *dovedind* și *lămurind*, că Hristosul trebuia să pătimească și să învieze din morți. „Și acest Isus, pe care vi-L vestesc eu", zicea el, „este Hristosul". Unii dintre ei, și o mare mulțime de greci temători de Dumnezeu, și multe femei de frunte *au crezut,* și au trecut de partea lui Pavel și a lui Sila.

Ați observat cele două cuvinte care seamănă foarte mult cu termenii folosiți în grila noastră epistemologică? Cuvintele „a vorbit" [a raționat, lit. ESV] și „dovedind" se potrivesc exact cu cadranele superioare. Pavel a folosit

demonstrații biblice pentru a raționa cu audiența lui formată din evrei, apelând la Scriptură pentru a le arăta că Isus a împlinit făgăduințele mesianice.

Alteori, Pavel a apelat la autorități recunoscute și la experiența personală pentru a-și convinge ascultătorii de ceea ce Biblia spune. Predica lui Pavel către cei din Atena a folosit cu putere autorități recunoscute. El s-a bazat pe figuri influente în care atenienii credeau, anume o sursă literară și un poet cunoscut (v. F.A. 17:28). El a făcut acest lucru pentru a-și pregăti ascultătorii să înțeleagă cine este Dumnezeu. În mod asemănător, predica lui Pavel din Faptele Apostolilor 20:18-35 a folosit puternic argumentul experienței. În această predică, Pavel nu doar că a folosit experiența prezbiterilor efeseni de a-l auzi predicând Evanghelia (20:18-20), ci a făcut un apel pe propria experiență personală pentru a explica cum vestea bună despre Isus i-a modelat complet viața și slujirea (20:31, 33-35). El și-a spus propria poveste de viață în speranța de a-i convinge pe alții să devină așa cum era el.

Chiar și scrierile lui Pavel demonstrează folosirea mijloacelor în grila noastră epistemologică. Epistola lui Pavel către Romani folosește puternic rațiunea – atât de mult, încât își structurează întregul argument în jurul întrebărilor retorice care reflectă un dialog care îl face pe

cititor să înțeleagă adevărurile Evangheliei (cf. 2:3; 3:1; 4:1; 6:1). Desigur, folosirea rațiunii este inspirată de Duhul. Și este o revelație specială. În mod asemănător, apelurile lui la autorități și experiență sunt consemnate și ele în Scriptură. Evident, acest lucru nu se va petrece în cazul predicii tale, nici în cazul predicilor noastre. Cu toate acestea, putem extrage o lecție din exemplul lui, învățând că apelurile la rațiune, autorități și experiență sunt vehicule utile pentru explicarea adevărului biblic și teologic.

Apelul la mijloacele de cunoaștere ale audienței nu se limitează la Pavel în Faptele Apostolilor. În învățătura Lui din Luca 24:13-35, Isus folosește dovezi biblice și raționale pentru a-și convinge ascultătorii că El înviase din morți. Cei doi ucenici de pe drumul către Emaus tocmai experimentaseră o pierdere care le schimbase viața, o tragedie, anume moartea lui Isus, pe care ei Îl iubeau. Explicându-le ceea ce spunea Scriptura că avea să se petreacă, Isus le-a arătat că moartea și învierea Lui erau exact ceea ce Dumnezeu plănuise. Predica lui Ștefan din Faptele Apostolilor 7 a folosit cu putere, la rândul ei, dovezi biblice în efortul lui de a-și convinge ascultătorii. El a apelat de cel puțin patru ori la profețiile Scripturii ca fiind împlinite (cf. 7:3, 6, 48-50, 52).

Eu și Jeremy vrem să reiterăm că aceste patru mijloace

de cunoaștere nu sunt deloc egale. Biblia este autoritatea supremă. Tot ce vrem noi să facem este să demonstrăm că, propovăduind Biblia, predicatorii pot și ar trebui să apeleze la alte domenii ale cunoașterii pentru a înțelege ceea ce ne spune textul biblic. Noi ar trebui să folosim aceste instrumente retorice. De fapt, noi *facem* acest lucru când oferim o ilustrație pentru a înțelege un text, când citățm pe cineva faimos din istorie pentru a afirma ceea ce spune Biblia sau când îi punem întrebări audienței noastre care aduc experiențele lor în contact cu ceea ce spune Biblia.

Acești predicatori ai Noului Testament nu doar ofereau înțelegerea textului, ci urmăreau convingerea. Și noi ar trebui să facem la fel.

Acum suntem pregătiți să vedem cum ar trebui să punem în practică aceste mijloace de convingere prin predicarea noastră.

TREI APLICAȚII PENTRU PREDICATORII CONVINGĂTORI

În primul rând, predicatorii convingători care fac progrese se folosesc de diferite tipuri de apeluri. Ei sar de la un cadran epistemologic la altul. Pe măsură ce proclami Cuvântul autoritar al lui Dumnezeu, folosești rațiunea. Apoi

aduci din când în când un citat dintr-un autor contemporan. Și nu te temi să vorbești despre experiențele personale sau să pui întrebări provocatoare care să-i ajute pe ascultători să reflecteze la propriile experiențe. În mijlocul tuturor acestor apeluri diferite, scopul tău este același: să-i convingi pe cei ce te aud de ceea ce spune revelația specială a lui Dumnezeu.

În al doilea rând, pe măsură ce iei în considerare folosirea acestor mijloace de convingere în predica ta, ai putea să-ți pui mai înainte un set anume de întrebări. Aceste întrebări depășesc cunoașterea audienței tale și a contextului ei. Ele sunt mai relevante pentru sarcina de convingere. Iată câteva astfel de întrebări: Ce îi propovăduiesc audienței mele săptămâna aceasta? Ce anume din textul biblic trebuie explicat? Unde în această predică voi raționa cu ascultătorii mei? Cuvintele mele transmit un element de dialog? Există un moment potrivit în această predică pentru a apela la experiențele ascultătorilor mei sau chiar la propriile mele experiențe? Cum le pot demonstra adevărul ascultătorilor mei prin lucruri în care ei au încredere?

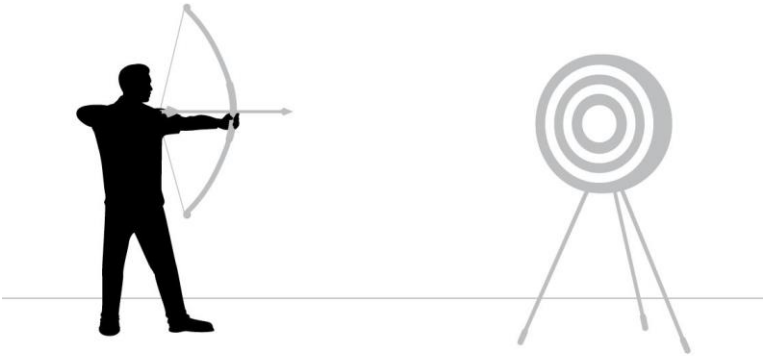
În al treilea rând, propune-ți să îi convingi pe oamenii din audiență, nu publicul imaginar pe care ți-ai dori să-l ai. În fiecare audiență, cei credincioși trebuie convinși să

continue să creadă, iar necredincioșii trebuie convinși de vrednicia credinței noastre. Ar fi bine să facem apelurile noastre convingătoare pentru cei din audiență. Audiența imaginară din exterior nu contează.

CONCLUZIE

În acest capitol, am explorat subiectul audienței dintr-un motiv anume. Foarte mulți predicatori care se consideră expozitivi se mulțumesc doar să prezinte textul biblic. Ei explică textul și transformă întreaga predică într-un exercițiu în care scopul – ținta – este pur și simplu ca ascultătorii să ajungă la o înțelegere mai bună a textului biblic. Dar acești predicatori nu predică convingător. Ei neglijează să aducă forța și greutatea textului biblic în prezent. Pentru a face asta este nevoie de o predicare care trece dincolo de o înțelegere mai bună a pasajului și aduce schimbări în viețile ascultătorilor. Pentru asta, predicatorii trebuie să dezvolte o înțelegere mai bună a felului în care oamenii ajung să cunoască lucrurile. O astfel de înțelegere ne permite să facem o varietate de apeluri în timp ce propovăduim Cuvântul lui Dumnezeu. Revenind la ilustrația de început din acest capitol, fii ca arcașul lui Seneca, cel care știe ce vrea să țintească, și folosește toate abilitățile pentru a nimeri cu precizie.

Acum, că am discutat despre elementele persuasive ale ethosului, argumentului și audienței, suntem pregătiți să ne îndreptăm atenția către aranjament. La fel ca analiza despre audiență, și acest subiect ne ajută să trecem de la textul biblic la prezent, de la ceea ce s-ar putea numi partea exegetică a textului la partea experiențială a ascultătorilor noștri.



4

ARANJAREA

Predicatorul intră adesea în biroul său vineri dimineața cu o ceașcă de cafea în mână și o maimuță de o mie de livre pe spate. Purtând povara a ceea ce Gardner Taylor numea „dulcea tortură a dimineții de duminică”,[1] el dedică ziua muncii grele de aranjare. Adică se va concentra pe sarcina de a transforma rodul studiului într-o predică rațională, cu sens. După ce a făcut acest lucru anterior, el este pe deplin conștient de ceea ce este necesar să facă. El știe că predicatorul convingător trebuie să-și aranjeze intenționat predica pentru a-i susține argumentul.

Dar întrebările îi rămân în minte. *De unde îmi încep predica având în vedere pasajul biblic pentru această săptămână? Care este cea mai eficientă metodă de a ordona părțile ei?*

Pentru a relaționa sarcina aranjării la imaginea arcașului din această carte, gândește-te la aceasta ca la o tijă care

[1] v. Gardner C. Taylor, “The Sweet Torture of Sunday Morning,” *Christianity Today,* 19 mai 2004, https://www.christianitytoday.com.

duce vârful săgeții spre țintă. Ce face ca o săgeată să fie bună? În primul rând, ea este dreaptă. Nu este curbată, deformată sau strâmbă. În același fel, aranjamentul unei predici trebuie să fie perfect aliniat cu vârful săgeții – de la un capăt la altul. Trebuie ca el să fie lipsit de defecte, astfel încât argumentul să poată tăia aerul într-o linie dreaptă. Aranjamentul predicii slujește argumentului ei. El este tocmai acel lucru pe care plutesc cuvintele noastre (sau nu) către inimile și mințile ascultătorilor noștri.

Așadar, care sunt părțile predicii care trebuie aranjate? Ce trebuie să facă fiecare parte?

Aristotel avea dreptate când a spus că toate poveștile (sau predicile, de altfel) se împart în trei părți fundamentale: un început, un mijloc și un sfârșit.[2] Aceste trei părți descriu aranjamentul de la început și până la sfârșit. În omiletică, noi le numim introducere, corpus și concluzie. Fiecare mesaj pe care îl predici conține aceste trei părți, și ele rezumă împreună subiectul aranjării.

INTRODUCEREA

Unii predicatori nu reușesc să fie convingători din cauza greșelilor pe care le fac la începutul predicii. Cu toții

[2] Aristotel, *Poetics*, tr. Malcolm Heath (Penguin Books, 1996), 5.1.

am avea de câștigat dacă am ține minte că întreaga predică, de la primul cuvânt și până la ultimul, formează argumentația noastră. Este o greșeală să considerăm că introducerea predicii – chiar și prima ei frază – ar fi diferită de șirul nostru argumentativ. Introducerea nu este un precursor al mesajului, ci o parte vitală din acesta, care face trei lucruri necesare.

Trebuie să atragă atenția

În linii mari, în audiența noastră se află trei tipuri de oameni. În primul rând, există cei atrași de la început, care se pleacă înainte în scaunele lor. Ei abia așteaptă predica, și sunt entuziasmați de călătoria ce urmează. În al doilea rând, există cei prezenți cu conștiinciozitate, care stau în poziție verticală, dar care nu sunt deosebit de înclinați nici spre ceea ce avem de spus, nici departe de asta. În al treilea rând, există cei care se fâțâie pe scaune și se întreabă de ce s-au obosit (sau au fost forțați) să vină. Interesant este că toate cele trei categorii de ascultători (jurați, dacă vrei să îi numim așa) au nevoie de introducerea predicii pentru a face același lucru. Trebuie ca ea să le atragă atenția.

Predicatorul convingător vrea să-i facă pe toți ascultătorii să se aplece ușor înainte pe scaunele lor. Introducerea

trebuie să le stârnească interesul. Trebuie să-i ducă la un punct de dorință – o dorință, o sârguință – de a fi atenți la ceea ce urmează să se petreacă.

Așadar, cum atrage atenția predicatorul convingător? Poți face acest lucru în multe feluri. Poți folosi o ilustrație vie, care să conecteze audiența la subiectul pasajului biblic din care predici. Sau poți începe prin a pune o întrebare la care predica își propune să răspundă. Această a doua metodă este o strategie extrem de eficientă, parțial pentru că strânge congregația în fața celui mai important aspect de luat în considerare. O altă modalitate de a capta atenția este să expui o problemă pe care predica va încerca să o rezolve.

Dacă predici cu regularitate, poți să faci abordarea să fie variată de la o săptămână la alta. Mult prea mulți predicatori își deschid fiecare mesaj în același fel. Iar dependența lor excesivă de o singură strategie îi face previzibili, plictisitori și mai puțin convingători.

În final, fii atent la ceea ce ar putea împiedica un început bun să atragă atenția. Mulți predicatori subminează convingerea prin introduceri lungi, care duc ascultătorul în o mie de direcții diferite. Acești predicatori vorbesc o veșnicie insistând pe date despre seria de predici în care se află, ce s-a petrecut în pasajul de săptămâna trecută și

în ce direcție vor merge predicile din săptămânile viitoare. Pe deasupra, acești predicatori decid să spună trei povestiri în condițiile în care una ar fi suficientă. Toate aceste informații creează o abatere inutilă de la prioritatea predicii de față. În esență, acești predicatori petrec atât de mult timp pe subiecte tangențiale, încât ascultătorii își pierd pofta de mâncare.

Așadar, lucrează la a atrage atenția. Fă acest lucru în diverse modalități. Fă-l cu claritate. Și, în final, nu lăsa introducerea să dureze o veșnicie.

Trebuie să explice traseul

Predicatorii convingători ar trebui să se considere ca niște ghizi pe un râu. Ei au sarcina de a duce un grup de oameni de pe un mal al râului pe celălalt. Imaginați-vă, așadar, problema pe care o are un astfel de ghid care captează atenția grupului, apoi spune imediat: „Bun, acum că sunteți toți atenți, să trecem râul". Din fericire, cineva din grup ridică mâna la această sugestie și pune o întrebare importantă: „Scuzați-mă, dar cum anume vom face asta?" Un astfel de ghid, dacă este bine pregătit, explică traseul ce trebuie parcurs.

De exemplu, să zicem că predici un mesaj din 1 Corinteni 1:26-31. În pregătirea pe care o faci, stabilești că

traseul implică trei etape, care arată astfel:

(1:26) Cei pe care Dumnezeu îi alege

(1:27-29) De ce îi alege Dumnezeu

(1:30-31) Beneficiile de a fi ales de Dumnezeu.

Alegi trei pietre nu doar pentru că ele se conformează secvențelor literare din textul biblic, deși așa este, ci pentru că ajută congregația ta să traverseze râul. Notează preferința de a folosi cuvinte solide (de exemplu *beneficii* și *alege*) pentru a explica traseul, în loc să folosești o exprimare nedefinită. Explicarea traseului în acest fel în introducere le oferă o temelie solidă celor care fac călătoria împreună cu tine. Nimănui nu-i va fi neclară direcția în care predica se îndreaptă. Pentru a alinia acest exemplu la analogia tijei săgeții, imaginați-vă fiecare punct omiletic ca un segment al tijei care duce la vârful săgeții (v. fig. 4.1).

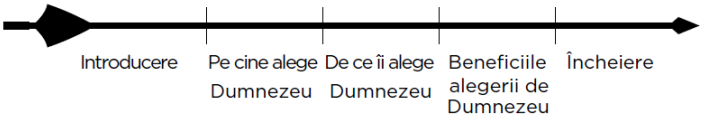


Figura 4.1. Predica zugrăvită ca o săgeată

Trebuie să orienteze ascultătorii spre destinație

După ce captează atenția ascultătorilor și explică traseul pe care mesajul îl va urma, introducerea trebuie să

facă încă un lucru: să orienteze ascultătorii spre destinație. Altfel spus, introducerea trebuie să afirme (sau cel puțin să pregătească congregația pentru) punctul principal al mesajului. Ea trebuie să facă cunoscută afirmația pe care vrei să o demonstrezi. La urma urmei, cei care sunt împreună cu tine pe drum merită să știe ceva despre destinație.

Un alt aspect de luat în considerare pentru a enunța punctul principal este să îi dai mesajului tău un titlu. Gândește-te la acest lucru ca la un frate mai mic în relație cu punctul principal. La modul ideal, există o relație fraternă între titlu și punctul principal al predicii. Când ai ambele lucruri, poți să le folosești unul în relație cu altul pe parcursul predicii. Unii predicatori consideră că a-i da unui titlu fiecărei predici ar fi o pierdere de timp. Dar, atunci când este făcut bine, acest lucru poate capta atenția congregației și poate chiar să joace o funcție importantă de persuasiune. Titlul poate sluji ca punct de referință, care întărește ideea principală într-un fel creativ.

Vă oferim un ultim cuvânt aici despre introducere, înainte de a trece mai departe. În timp ce scrii predica, fă ca introducerea să fie ultimul lucru pe care îl formulezi. Este imposibil să realizezi tot ce este necesar în introducere fără să ai mai întâi stăpânire asupra corpusului și a

concluziei mesajului. Nu poți explica traseul fără să-l parcurgi de unul singur mai înainte. Și nu poți articula o destinație până nu ai stat tu însuți de acea parte a râului. Așa că scrie-ți introducerea la final.

CORPUSUL PREDICII

Experții antici în persuasiune, precum Quintilian, au petrecut timp considerabil instruind vorbitori în ascensiune. Quintilian, în special, a explicat rolurile persuasive pe care le joacă confirmarea, concesia și respingerea. *Confirmarea* se referă la argumentele logice care susțin o afirmație. *Concesia* se referă la nevoia de a evidenția punctele de vedere contrare. Iar *respingerea* se referă la formularea de contraargumente pentru a convinge ascultătorii să respingă acele puncte de vedere.[3]

Predicatorul care urmărește persuasiunea ar face bine să folosească strategii asemănătoare. Acestea nu sunt doar trei sarcini pe care le facem în ordine, ci trei tipuri de sarcini în care ne implicăm pe măsură ce parcurgem textul biblic în propovăduire. Gândește-te la sarcina ta din corpusul predicii ca la o variantă a acestor tactici străvechi. Pentru a fi convingător, corpusul predicii tale trebuie să

[3] Quintilian, *Institutio Oratoria,* tr. H. E. Butler (Harvard University Press, 1920; repr., Lyceum Institute, 2024), 5.5, 5.13-14, https://lyceum.institute.

implice progresie logică, identificarea obstacolelor și formularea bună a contraargumentelor.

Progresie logică

Munca de a confirma punctul principal al predicii tale nu este ușoară. Este nevoie de logică prin care să organizezi o serie de argumente mai mici, care se desfășoară progresiv. Prin urmare, ce anume te va ajuta?

Puncte aliniate și bine spațiate. Să revenim mai întâi la analogia treptelor. Este mult mai ușor să-ți convingi ascultătorii de punctul tău principal atunci când subpunctele lui, menite să susțină predica de la început până la sfârșit, sunt bine aranjate, adică atunci când sunt aliniate și bine spațiate.

Corpusul unei predici deseori nu reușește să-i convingă pe ascultători din cauza uneia din două greșeli în această privință. În primul rând, el eșuează când saltul pe care le cerem ascultătorilor noștri să-l facă de la o piatră omiletică la alta este prea mare. Ca rezultat, mulți dintre cei din audiență cad în apă și sunt prinși de un curent de confuzie, pentru că ei nu au putut urmări logica noastră. În al doilea rând, corpusul unei predici eșuează când conține atât de multe pietre, încât ascultătorii noștri se încurcă în ce privește locul unde ne aflăm, unde am fost

și încotro ne îndreptăm.

Deși nu există o formulă perfectă pentru aranjare, ceva este în mod inerent plăcut în a oferi două sau trei trepte în fiecare predică. Uneori, expunerea unui text poate necesita sau chiar beneficia de pe urma a mai multe trepte, dar ai grijă să nu fie prea multe. Progresia logică se destramă când predicatorul anunță: „Acum, al șaptelea lucru pe care trebuie să-l înțelegeți este…" Ascultătorii pur și simplu nu au această abilitate atât de extinsă. Este dificil să ții minte atâția pași ai progresiei logice. Quintilian a fost de acord în acest aspect: „Trebuie să fim deosebit de atenți să evităm o minuțiozitate excesivă și orice sugestie de structură articulată în *împărțirea mesajului nostru*. Dacă părțile noastre sunt prea mici, ele încetează să mai fie membre și devin fragmente, ceea ce duce la o scădere semnificativă a autorității discursului nostru".[4]

Oglindire. În al doilea rând, progresia logică este ajutată atunci când argumentele mai mici din predică reflectă structura literară a pasajului biblic. Nu ar trebui să ne surprindă să aflăm că șansele de a convinge ascultătorii de punctul principal al predicii cresc atunci când aranjamentul ei reflectă organizarea pasajului biblic, pe

[4] Quintilian, *Institutio Oratoria,* 4.5 (subl. orig.).

scurt, când logica, forma, tonul și accentul prezentării noastre reflectă logica, forma, tonul și accentul textului biblic.

Totuși (și acest lucru este important), nu crede că a oglindi pasajul prin prezentarea ta înseamnă că fiecare predică trebuie să treacă de la versetul de început al textului tău la versetul de final. Nu orice predică ce urmărește să convingă ascultătorii trebuie să parcurgă textul într-un fel liniar. Și există un motiv bun în acest sens, anume că nu orice text biblic își propune să susțină punctul de vedere într-un fel liniar. Mai degrabă, unele texte biblice sunt structurate astfel încât să convingă prin comparație sau chiasmă. Așadar, în timp ce unele texte biblice pun punctul principal în prim-plan, altele nu fac asta. Ca urmare, ele pot fi gestionate mai bine printr-o aranjare care începe de la mijlocul pasajului sau chiar de la final.

Pentru a ilustra acest avertisment important, gândiți-vă la analogia oglinzii. Uneori, pentru a-i convinge pe ascultători de punctul principal, poate fi nevoie să creezi o structură omiletică de așa natură încât să tratezi textul așa cum o oglindă într-o casă de distracții prezintă o altă perspectivă asupra ta. Această oglindă poate aranja totul în jurul părții mijlocii sau în jurul capului și picioarelor,

punând restul în subordonare față de acea parte.

Astfel, predicatorul convingător are un anumit grad de flexibilitate în aranjarea materialului său. Totuși, aranjamentul ar trebui să îi slujească întotdeauna punctului principal al pasajului și să manifeste o corespondență logică între textul biblic și secțiunile omiletice propuse ca trepte.

Tranziții. Un al treilea ajutor atunci când aranjezi corpusul mesajului printr-o serie de argumente mai mici ține de a acorda o atenție deosebită afirmațiilor tale cu rol de tranziție. Aceste afirmații mută ascultătorii tăi de la o treaptă sau piatră la alta.

Dacă scopul nostru este persuasiunea, atunci fiecare piatră de pe care le cerem ascultătorilor să sară la următoarea trebuie să aibă sens. Îi vom deruta pe oameni dacă următorul punct la care trecem nu arată acest progres. Cum procedăm ca să facem asta? Ce anume face ca o tranziție să fie bună?

Propozițiile cu rol de tranziție funcționează cel mai bine atunci când prezintă o relație cauzală, adică atunci când ne dezvăluie felul cum un punct al predicii duce la următorul. Pentru a face acest lucru, poți folosi cuvinte precum *dar*, *deci* sau *întrucât,* în loc de *și, apoi* sau

următorul. Pentru a ilustra cum arată acest lucru, să revenim la pasajul din 1 Corinteni 1:26-31. În predica noastră cu rol de exemplu, versetele de tranziție care arată progresia logică de la un punct la altul ar putea arăta astfel:

> Piatra omiletică #1: Pe cine alege Dumnezeu
>
> Tranziție: Dar de ce ar alege Dumnezeu oameni ca aceștia, oameni ca noi?
>
> Piatra omiletică #2: De ce îi alege Dumnezeu
>
> Tranziție: Deoarece Dumnezeu este bun, astfel că a fi ales de Dumnezeu aduce beneficii.
>
> Piatra omiletică #3: Beneficiile de a fi ales de Dumnezeu.

Importanța de a arăta relațiile cauzale dintre subpuncte nu poate fi exagerată. Fiecare piatră sau treaptă din predică trebuie să fie exprimată astfel încât să aducă propria contribuție unică la punctul principal. Și fiecare mișcare din mesaj trebuie să arate conștientizarea relației cu celelalte mișcări, astfel încât chiar ordinea mișcărilor să dovedească concluzia pe cale logică.

Din nefericire, mulți predicatori expozitivi de astăzi pur și simplu nu știu că fiecare subsecțiune este menită să îi slujească punctului principal general. Apoi predicatorii

nu alocă suficient timp analizând relațiile dintre mișcările mesajelor lor. Ca urmare, mare parte din ceea ce astăzi este considerat predică este puțin mai mult decât mesaje în trei puncte, care, de fapt, sunt trei predici separate.

Sperăm să trăim ziua în care o armată de predicatori convingători să arate relațiile cauzale dintre subsecțiunile și punctele lor principale. Acea zi va veni pe măsură ce predicatorii demonstrează – prin tranzițiile lor – progresia logică persuasivă în predicile lor.

Să aibă sens în modalități care se dovedesc adevărate. Iată un ultim ajutor în ce privește progresul logic. Dacă predicatorul nu explică textul biblic în modalități care nu doar să aibă sens, ci și să fie dovedite ca adevărate, atunci nimic altceva nu contează în realitate. Scopul nostru ar trebui să fie să-i lăsăm pe oamenii noștri să se gândească în felul acesta: *Ceea ce spune el din acest text biblic sună a adevăr.* Trebuie să le arătăm felul cum argumentele noastre sunt în acord cu Scriptura și cu ceea ce consțiințele lor, create de Dumnezeu, recunosc ca înțelept și bun. Construiește ceea ce spui pentru a împlini acest scop.

Adu-ți amine că sarcina ta nu este doar explicativă. Nu sucomba în fața ideii false că o cunoaștere mentală ar fi tot ce urmăresc predicatorii. Noi încercăm să facem

mai mult decât să ajutăm audiența noastră să înțeleagă cum leagă Biblia lucrurile împreună. Noi vrem să țintim mințile *și* inimile ascultătorilor noștri. Vrem ca emoțiile și comportamentele lor să fie modelate de adevărul textelor biblice.

Când ai făcut ca textul să aibă sens în modalități care să fie dovedite ca adevărate, trebuie să aplici textul biblic în inimile și mințile ascultătorilor tăi (și acesta este subiectul capitolului următor). După aceea, timpul petrecut într-un anumit subpunct al predicii tale s-a încheiat. Este timpul să treci la următoarea treaptă.

Vreme de câteva pagini, ne-am gândit profund la rolul pe care progresia logică îl joacă în corpusul predicii, și am fost ajutați de faptul că argumentele mai mici din predicile noastre vor fi mai convingătoare atunci când sunt aliniate corect și bine spațiate între ele, când ele reflectă îndeaproape textul biblic, când arată relațiile cauzale prin tranziții bine exprimate și când au sens în modalități care sunt dovedite ca adevărate.

Definirea obstacolelor

Acum ești pregătit să abordezi un al doilea aspect care trebuie prezent în corpusul predicii tale. La urma urmei, confirmarea punctului tău de vedere doar prin progresie

logică nu este suficientă. Trebuie să identifici și obstacolele care trebuie depășite. Trebuie să abordezi acele obiecții și întrebări deranjante care se află deja în mintea ascultătorilor tăi. Dacă nu sunt abordate, aceste obstacole ar putea împiedica oamenii să creadă argumentația ta.

Ce înseamnă definirea obstacolelor? Este o recunoaștere a greutății unui punct de vedere contrar. Acest lucru poate părea periculos pentru predicarea convingătoare, însă există multe întrebări, preocupări și convingeri legitime pe care credincioșii și necredincioșii le au atunci când se întâlnesc cu un text biblic. Provocarea de a le spune obstacolelor pe nume este că nu doar că trebuie să le recunoaștem ca atare, ci și să fim dispuși la un anumit nivel să le recunoaștem greutatea și dificultatea aparentă.

Ce ar trebui să recunoască predicatorul convingător? Două categorii mari ne ghidează aici. Ar trebui să recunoști atât cât crezi că este folositor (având în vedere audiența și argumentația ta) și cât poți respinge cu succes.

Prin urmare, cum stabilești ce va fi folositor pentru audiența ta? Mai întâi, citește pasajul biblic din care predici împreună cu câțiva oameni din congregație în timp ce te pregătești pentru predica de duminică, și întreabă-i

ce dileme, îngrijorări și obiecții au. În al doilea rând, încearcă să citești textul acela din punctele de vedere ale altora. Ce ar tulbura un ascultător creștin? Ce ar tulbura un ascultător necreștin? În ce fel contravine acest text biblic înțelepciunii convenționale de astăzi? Ce anume din text ar face pe cineva să tresară, să se retragă sau să spună: „Nu cred că pot accepta asta"? Oricare dintre întrebările de mai sus ar putea oferi o oportunitate pentru o astfel de concesie. Pe măsură ce identifici obstacolele, ascultătorii atenți se simt ascultați și văzuți. Ca urmare, ei devin dispuși să-ți ofere loc pentru a explica felul cum ei ar putea ajunge la o concluzie diferită de cea cu care au venit acolo.

De exemplu, în legătură cu textul nostru din 1 Corinteni, nu este greu să-ți imaginezi câteva obstacole posibile. Credinciosul care se luptă cu acestea ar putea obiecta astfel: *Poate fi adevărat că primesc toate acestea în Isus?* Necredinciosul care aude despre toate bogățiile care se găsesc în Hristos s-ar putea gândi așa: *În ce fel este o veste bună faptul că Dumnezeu alege?*

Așadar, pe măsură ce pregătești următoarea predică, gândește-te cu atenție la rolul pe care identificarea și discutarea obstacolelor îl joacă în convingere. Și asigură-te că le dai glas preocupărilor ascultătorilor tăi atenți.

Contraargumente bine formulate

Acestea fiind spuse, identificarea obstacolelor nu este suficientă. Predicatorul convingător trebuie, de asemenea, să navigheze prin ele și să le respingă. Un contraargument bine formulat dovedește că o obiecție este neadevărată, greșită sau contrabalansată de alte considerente. De exemplu, referitor la obstacolele menționate mai sus în textul nostru din 1 Corinteni 1, un contraargument bine formulat pentru credinciosul care se luptă ar putea sublinia că binecuvântările lui Dumnezeu în Hristos sunt valabile pentru toți cei care sunt în El prin credință, nu doar pentru cei care se simt siguri că aceste binecuvântări sunt adevărate. Și ele sunt adevărate pentru toți cei ce sunt în Hristos, pentru că binecuvântările se bazează pe alegerea lui Dumnezeu, nu pe sentimentul nostru de vrednicie.

Și cum ar putea arăta un contraargument bine formulat pentru obiecția necredinciosului? Faptul că Dumnezeu îi alege pe cei pe care El vrea să-i folosească poate părea ofensator, dar este o veste bună, pentru că Dumnezeu alege oamenii la fel ca noi toți. Și pentru că Dumnezeu alege, putem fi siguri că, dacă credem în El, asta nu se datorează geniului sau măreției noastre, ci harului Său.

În acest fel, a respinge obstacolele este întotdeauna un

act de dragoste. Când predicatorul convingător ia în serios obiecțiile și răspunde cu atenție la îngrijorările audienței, el își iubește ascultătorii. Nu ne putem imagina un bun ghid auzind un membru al grupului strigând: „Ajutor! Sunt blocat aici!" și spunând ca răspuns: „Te aud și recunosc că ești blocat. Dar vom continua să mergem mai departe". Acțiunea plină de dragoste ar fi să ajute membrul grupului să treacă peste obstacol pentru a ajunge în siguranță la destinație.

Aici este potrivit să formulăm un cuvânt de avertisment pentru cei care înclină cu ușurință spre respingerea obiecțiilor. Fii atent. Respingerea poate acționa ca un drog care creează dependență pentru unii predicatori și pot face asta din motive greșite. Mulți oameni iubesc agresorii, mai ales când aceștia bat pe cineva pe care acei oameni nu-l plac. Împotrivește-te tentației de a respinge argumentele doar pentru a-ți învinge adversarii sau pentru a satisface patimile lumești ale ascultătorilor tăi (2 Tim. 4:3).

ÎNCHEIEREA

După ce am analizat introducerea și corpusul predicii, ajungem acum la încheiere. Ce trebuie să facă ea pentru a fi convingătoare? Ea trebuie să rezume lucrurile discutate și să te facă potrivit să te așezi.

Rezumă

Unul dintre scopurile părții de încheiere este ca punctul principal al mesajului să atingă puternic mintea și inima ascultătorului. Adevărul exprimat în predică are nevoie fără îndoială de un răspuns – o înclinație a voinței de a trăi sub autoritatea Cuvântului proclamat. Augustin spunea că predicatorii ar trebui să urmărească ascultarea voinței.[5]

Ar trebui ca predica să se încheie cu convingere sau cu nădejde? Noi credem că ambele sunt necesare. În loc să alegi fie pe una, fie pe alta, ar fi bine să-ți imaginezi o balanță echilibrată. Unele texte ar trebui să determine predicatorul să îndemne la mai multă convingere, dar niciodată fără o nădejde cu substanță. Alte texte sunt puternic orientate spre nădejde, ceea ce include convingerea că această nădejde trebuie primită.

Prin urmare, o încheiere trebuie să facă mult mai mult decât să repete întregul mesaj. Predicatorul convingător o folosește pentru a-i vorbi direct conștiinței ascultătorului. El rezumă singurul lucru pe care predica lui l-a urmărit, în loc să simtă nevoia să rezume tot ce a spus pe parcurs.

---

[5] Augustine, *On Christian Teaching,* trans. R. P. H. Green (Oxford University Press, 2008), 4.12.27.

Așază-te

Al doilea lucru pe care încheierea trebuie să-l facă este să ajute predicatorul să se așeze. Multe predici își pierd forța pentru că predicatorul nu știe când și cum să se oprească. Ar trebui să luăm în serios sfatul lui R. L. Dabney în acest sens:

> Predicatorul ar trebui să limiteze durata încheierii sale cu o mână severă și geloasă. Scopul lui este doar să pună adevărul explicat sau dovedit în contact cu inima și conștiința... Prin urmare, cel mai important lucru este să știi când să te oprești și să te asiguri că te oprești după ce ai încheiat de predicat.[6]

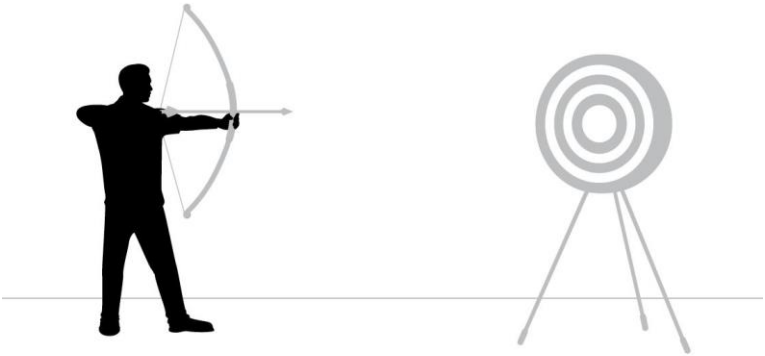
Ține minte că scopul tău în încheierea mesajului este ca, prin harul lui Dumnezeu, să îi ajuți pe toți cei care sunt sub sunetul vocii tale să fie schimbați pentru totdeauna datorită acestei întâlniri cu Cuvântul lui Dumnezeu. Pentru unii ascultători, predica va fi un cuvânt care îi va încuraja să continue cu putere încă o săptămână. Pentru alții, va fi un îndemn să rămână smeriți în alergarea spre Împărăția lui Dumnezeu. Pentru alții, va fi momentul în care viețile lor se vor schimba pentru totdeauna în bine, când ajung la credința mântuitoare în Isus.

---

[6] R. L. Dabney, *Evangelical Eloquence: A Course of Lectures on Preaching* (Banner of Truth, 1999), 177-78.

TRECÂND DINCOLO DE ARANJAMENT

Până în acest punct, am analizat rolurile pe care le joacă ethosul, argumentația, audiența și aranjamentul în predicarea convingătoare. Ca să folosim analogia noastră, acum știm câte ceva despre arcaș, vârful săgeții lui, ținta pe care o are și tija pe care cuvintele lui trebuie să zboare. Dar ce trebuie spus despre momentul în care săgeata atinge ținta? Ce se petrece atunci? Pentru a răspunde la această întrebare, trecem la aplicație.



5

APLICAȚIA

Pentru bărbații care se pregătesc să devină predicatori, nu este ceva neobișnuit să îi vezi lucrând cu jumătate de normă pentru a-și plăti școala. Unii dintre acești bărbați sunt zugravi. Oricine a zugrăvit case pentru a-și asigura cele necesare pentru trai știe că cea mai mare parte a timpului necesar pentru a zugrăvi o casă este dedicat pregătirii. Aplicarea vopselei vine abia la final. Mai întâi, zugravul trebuie să monteze scările, să așeze pânze de protecție și să facă o muncă laborioasă de răzuire, frecare, șlefuire și etanșare. Abia după nenumărate ore de pregătire vine și momentul să deschidă cutia de vopsea. Acest pas este urmat de scufundarea bățului de amestecare, apoi vine amestecarea și apoi turnarea. În final poate începe bucuria de a vopsi acea casă.

În mod asemănător, în studiul predicării convingătoare, subiectul aplicării trebuie să aștepte la coadă. Alte chestiuni – ethosul, argumentația, audiența și aranjamentul – vin mai înainte. Acum, în final, ajungem la

aplicație.

Pentru a vizualiza aplicația, gândește-te la ea ca la o vopsea. Vopseaua este o substanță „aplicată" de o pensulă sau o rolă pe un perete sau pe partea laterală a unei case. Te poți gândi și la aplicare ca la adezivul din predica ta. Ea este ceea ce lipește adevărurile Cuvântului lui Dumnezeu de viețile ascultătorilor tăi. Principiul este că predicatorul convingător își aplică argumentația spre binele audienței sale.

Acest capitol afirmă că argumentația textului din care predici trebuie să se alipească de comportamentul audienței tale. Pentru a lega acest subiect de ilustrația arcașului din cartea noastră, aplicația este acel moment în care vârful săgeții atinge mijlocul țintei. În esență, aplicația este punctul de contact, când predicarea atinge oamenii.

Din nefericire, unii învățători ai Bibliei nu alocă prea mult timp aplicației. Ei nu cred că aceasta este slujba lor. „La urma urmei", afirmă ei, „Duhul Sfânt este Cel care ne iluminează, ne împuternicește și ne permite să trăim adevărurile Cuvântului lui Dumnezeu". Noi suntem de acord cu această convingere și încurajăm cu sinceritate toți predicatorii să nu uite niciodată de rolul pe care Duhul îl joacă în predicare. Totuși, este suficient să citești epistolele Noului Testament pentru a vedea că, odată ce

adevărurile lui Dumnezeu sunt prezentate, odată ce doctrina este clar proclamată, trebuie să survină răspunsuri corecte; credința și ascultarea sunt necesare. Duhul Sfânt nu îl scutește pe predicator de a aplica adevărurile Cuvântului lui Dumnezeu la viețile ascultătorilor lui.

Așadar, cum putem face progrese în a deveni predicatori convingători care pot aplica rodnic și corect Cuvântul lui Dumnezeu? Mai exact, ce fel de aplicații ar trebui să facem? Cum putem face aplicații mai bune? În ce moment al predicii ar trebui să facem astfel de aplicații? Cu ce provocări ne-am putea confrunta în a le face? Și cât timp din predică ar trebui să le dedicăm? Către aceste întrebări ne vom îndrepta atenția în cele ce urmează.

FELURILE DE APLICAȚII DE FĂCUT

La această chestiune inițială pot fi date multe răspunsuri. Pentru concizie, vrem să punem în prim-plan patru idei.

În primul rând, extrage-ți aplicațiile din argumentația predicii tale și leagă-le de acea argumentație. Dacă argumentul predicii tale este în linie cu cel al autorului biblic, atunci aplicațiile tale ar trebui să pună argumentul în contact cu ascultătorii. În acest fel, aplicațiile pe care le faci rezultă din preocupările din text, nu din considerații

care se află pur și simplu în mintea ta. De exemplu, imaginează-ți că predici din 1 Petru 4:1-11 și susții că ar trebui să trăim vieți radical de obișnuite în lumina sfârșitului lumii. Aplicații despre a trăi vieți obișnuite, în special în ceea ce privește cum să gândești (4:1-2), de ce să fugi (4:3-5) și ce să urmărești (4:6-11), ar fi potrivite.

În al doilea rând, nu te feri de aplicațiile generale. Charles Simeon a descris astfel adezivul predicării sale. El dorea să facă trei lucruri prin ea:

> SĂ SMERESC PĂCĂTOSUL...
>
> SĂ ÎL ÎNALȚ PE MÂNTUITORUL...
>
> SĂ ÎNCURAJEZ SFINȚENIA.[1]

Aceste trei scopuri generale ar trebui să fie prezente în toate predicile noastre, indiferent de aplicațiile specifice pe care le-am putea face. Așadar, revenind la exemplul nostru din 1 Petru 4, ar fi bine să facem aplicația generală că revenirea lui Isus ar trebui să ne determine să trăim diferit. Această aplicație ar putea fi făcută din multe texte biblice și este adesea o aplicație importantă de făcut.

În al treilea rând, nu neglija aplicațiile care vorbesc direct către ascultătorii necreștini. Foarte mulți predicatori nu acordă atenție vorbirii directe către cei care explorează

[1] Charles Simeon, *Horae Homileticae,* vol. 1 (London, 1832), xxi.

ideea de credință, dar care încă nu sunt credincioși, cei care asistă la predici, dar nu s-au hotărât încă să Îl primească pe Hristos. Aplică predicile tale în modalități care să capteze atenția necreștinilor față de mesajul tău de la început și să îi ducă mai departe pe tot parcursul ei.

Cum am putea aplica 1 Petru 4:3-5 la cei necreștini? Le-am putea pune întrebări precum, „Pentru ce trăiești? Cum te raportezi la asta? Speri că există ceva după moarte și ai bănuiala că moartea nu va fi sfârșitul?" Conform cu 1 Petru 4:5, ceva survine într-adevăr după moarte, anume judecata. Felul în care trăim acum contează.

Pentru a face aplicații pentru necreștini, teologia sistematică ne poate fi de ajutor. Foarte mulți predicatori apelează la teme doctrinare doar pentru a instrui și uceniciza creștini. Deși folosirea teologiei sistematice în acest fel este bună, temele doctrinare sunt o resursă bogată pentru predicarea față de necredincioși. Gândește-te la aceasta în felul următor: un necreștin care intră în biserica ta poate veni acolo încărcat cu întrebări care pot fi rezumate ca fiind doctrinare. De exemplu, „Există Dumnezeu? Ce crezi despre originea răului? De ce pare că Dumnezeu nu face nimic în privința asta? Nu sunt liber să fac ce vreau cu trupul meu? De ce este nevoie de

înfrânarea poftelor? Există cu adevărat o judecată finală?" Și lista ar putea continua. Interesant este că toate aceste întrebări primesc răspuns prin aspecte ale teologiei sistematice. În cartea Faptelor Apostolilor, Pavel s-a străduit să-l convingă pe Felix folosind teme teologice. Luca scrie:

> După câteva zile, a venit Felix cu nevastă-sa Drusila, care era iudeică; l-a chemat pe Pavel și l-a ascultat despre *credința* în Hristos Isus. Dar, pe când vorbea Pavel despre *neprihănire*, despre *înfrânare* și despre *judecata viitoare*, Felix, îngrozit, a zis: „De astădată, du-te; când voi mai avea prilej, te voi chema" (F.A. 24:24-25).

Cuvintele scrise în caractere cursive sunt abordate în teologia sistematică. Eu și Jeremy le-am subliniat pentru a evidenția că predicarea în acest fel în relație cu cei necredincioși corespunde modelului apostolic.

În al patrulea rând, fă aplicații care să se adreseze capului, mâinilor și inimii. Pentru acest tip de aplicație, exemplul retoricienilor greci și romani din antichitate ne este util. Acești vorbitori încercau să-și convingă ascultătorii să treacă la un fel de acțiune directă. Iar acest scop se datora în mare parte tipurilor de discursuri pe care ei le aveau.

Discursul public venea sub trei forme: lege, legislație

și elogiu. Într-o instanță de judecată, vorbitorul încerca pur și simplu să-și convingă ascultătorii să judece vinovăția sau nevinovăția cuiva. Vorbitorul dorea ca ascultătorii lui să decidă ceva – o chestiune care ținea de minte sau cap. Dar dacă oratorul ținea un discurs în fața Senatului pe marginea unei legi (de exemplu despre construirea unui drum), oratorul voia să convingă Senatul să facă ceva – o chestiune care ținea de mâini. Dar dacă președintele elogia pe cineva, voia să-și convingă audiența să onoreze acea persoană – iar aceasta era o chestiune care ținea de inimă.[2]

Tot astfel, când textul pe care îl expui cheamă la o decizie, faci aplicații către cap sau minte. De exemplu, în Faptele Apostolilor 2:14-40, Petru a vrut să schimbe gândirea audienței lui despre Isus, să-i convingă pe acei oameni că Isus este Mesia. Când predici din acest pasaj, ar trebui să urmărești să faci același lucru. Dacă textul din care predici cere acțiune, aplică-l la mâinile audienței. Când predici din Eclesiastul 5:1-7, ar trebui să îi subliniezi audienței importanța de a face ceea ce textul spune că trebuie să facă. Dacă textul tău are de-a face cu ceva vrednic de laudă, faci aplicații care să rămână în inimă. Dacă

[2] Quintilian, *Institutio Oratoria,* tr. H. E. Butler (Harvard University Press, 1920; repr., Lyceum Institute, 2024), 3.4, https://lyceum.institute.

predici din Iosua 24:14-15, pasaj biblic în care Iosua a ținut ultimul său discurs despre importanța de a alege să-L urmezi pe Domnul și a îndemnat Israelul să facă la fel, ar trebui să elogiezi această postură de laudă. Cheia de aici nu este să aplici mereu mesajul în toate modalitățile, ci să observi ce anume vrea textul tău biblic să convingă cititorii la un moment dat.

CUM SĂ FACI APLICAȚII MAI BUNE

Predicatorii convingători pot folosi mai multe strategii pentru a face aplicații mai bune. Prima idee este că ar trebui să reducem numărul de aplicații pe care încercăm să le facem în orice predică. Această sarcină le cere predicatorilor persuasivi să diferențieze între numeroasele aplicații posibile ale pasajului lor și să identifice aplicația care le modelează pe toate. Vom face aplicații mai bune atunci când suntem constrânși de țelul constrângător al textului nostru biblic în ce privește varietatea aplicațiilor care reies din pasajul respectiv.

Fii constrâns de ținta principală

Limitarea aplicației este deosebit de importantă atunci când predici din epistole. Ele vin adesea cu o serie de imperative. De exemplu, în Efeseni 6:10-20, Pavel aplică plenitudinea epistolei sale chemându-și cititorii să

„îmbrace toată armura lui Dumnezeu" (6:11). Aici, în momentul culminant, el prezintă nu mai puțin de 7 aplicații (vezi cele 7 imperative din acest pasaj).

Totuși, la o lectură mai atentă, vedem că există o țintă repetată care le modelează sau cuprinde pe toate. „Rămâneți" apare de 7 ori în modalități diferite pentru a încuraja creștinul să se împotrivească răului și să îndrăznească în Hristos (6:11, 13-14).

Această idee a controlului sau modelării este ceea ce Pavel urmărește. Iar predicatorul care nu o observă poate umple predica din acest text biblic cu o listă lungă de acțiuni pe care le dorește de la ascultători, în timp ce ratează singurul lucru pe care trebuie să-l sublinieze.

Folosește limbajul colectiv

În al doilea rând, vom face aplicații mai bune dacă învățăm să aplicăm textele biblice la întreaga biserică, nu doar la oameni luați ca indivizi. La urma urmei, majoritatea aplicațiilor deopotrivă din Vechiul și din Noul Testament sunt colective.

Chemarea lui Dumnezeu de a fi sfânt așa cum El este sfânt (Lev. 19:2) nu este doar o chemare individuală la sfințenie, ci și o chemare care ar trebui să caracterizeze

viața comună a bisericii (1 Petru 1:15-16). De aceea, învață să aplici textul folosind cuvintele „noi", „nouă" și „voi toți".

Folosește oglinzi

În al treilea rând, vom face aplicații mai bune dacă selectăm imagini care oglindesc lucrurile ce se află în textele pe care le explicăm.

De exemplu, când textul biblic prezintă adevăruri prin prisma unei metafore din agricultură, așa cum este în Psalmul 1, aplicațiile noastre funcționează mai bine dacă le ilustrăm prin citate sau povestiri care folosesc aceeași imagine. Am putea folosi o ilustrare a încercărilor noastre eșuate de a cultiva plante din cauza irigării ineficiente. Principiul este simplu: când aplicațiile oglindesc metaforele din text, avem o șansă mai mare să fim convingători.

Nu exagera

În al patrulea rând, vom face aplicații mai bune dacă nu exagerăm ceea ce este punctul principal. Hai să ilustrăm acest lucru. Într-un curs de biologie, profesorul poate încerca să-i ajute pe elevi să-și amintească ierarhia taxonomică (regn, diviziune, clasă, ordin, familie, gen și specie) folosind o scară a abstracției (v. fig. 5.1).

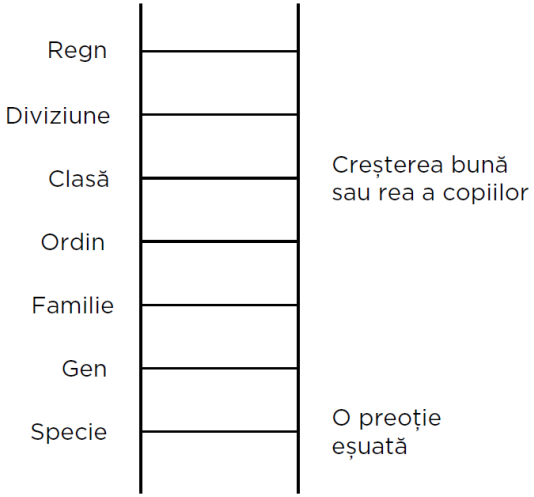


Figura 5.1. O scară a abstracției

Relația dintre scara abstracției și aplicațiile predicii este instructivă. Cum anume? Ei bine, unii predicatori exagerează. Ei trec la lucruri care se află mult dincolo de scopul intenționat al textului biblic. De exemplu, dacă ne gândim la 1 Samuel 2, care contrastează fiii lui Eli cu fiul lui Ana, un predicator ar putea face ca aplicațiile lui să fie despre creșterea bună respectiv rea a copiilor. Deși el poate spune lucruri adevărate despre creșterea bună sau rea a copiilor din textul respectiv, el uită să ia seama la treptele inferioare ale unei preoții eșuate și la decizia lui Dumnezeu de a judeca liderii neevlavioși în propria familie (2:27-36). Când ignorăm treptele inferioare ale scării, aplicația are de suferit. Acest lucru se petrece în

mare parte pentru că exagerăm. Neglijăm ceea ce este primordial și cel mai apropiat de textul biblic.

Apelează la context pentru relevanță

În al cincilea rând, vom face aplicații mai bune dacă învățăm cum să folosim contextul literar și biblic în chestiuni care îi privesc pe ascultătorii de astăzi. De fapt, aceste contexte sunt cele mai clare ferestre pentru dorința predicatorului după aplicații relevante. Altfel spus, în loc să privim pur și simplu pe fereastra *noastră* la contextul în care trăim, ar trebui să privim pe ferestrele *lor*, ale publicului original. De exemplu, observați felul cum Pavel l-a încurajat pe Timotei în 2 Timotei 2:19, care se confrunta cu împotrivire din partea liderilor descalificați. Pavel a citat contextul Vechiului Testament al lui Core, care s-a împotrivit lui Moise (cf. Num. 16:5).

Pavel a făcut acest lucru în scopul formulării aplicației. El a vrut să întărească hotărârea lui Timotei de a rămâne ferm, amintindu-i liderului mai tânăr că nu trebuie să-și elimine opoziția. Așa cum Dumnezeu l-a eliberat pe Moise de Core cel rebel, Dumnezeu îl va elibera pe Timotei de detractorii săi. Aplicația menită să-l încurajeze pe Timotei poate fi făcută și pentru ascultătorii noștri. Oamenii pot să se împotrivească eforturilor celor

credincioși în slujire, dar Dumnezeu a avut întotdeauna grijă să Se ocupe de dușmanii Lui. Așadar, ascultătorii noștri ar trebui să aibă încredere și să prindă curaj în lucrarea lor pentru Domnul. Când învățăm felul în care să folosim contextul biblic pentru a vedea relevanța lui pentru vremurile noastre, acest lucru ajută împlinirea sarcinii aplicației.

Întoarce moneda pe cealaltă parte

În cele din urmă, vom face aplicații mai bune învățând nu doar cum să aplicăm mesajele noastre la un grup anume de oameni, ci și cum același mesaj se poate aplica și altor ascultători. Gândește-te la asta ca la o simplă întoarcere a unei monede pentru a vedea ambele ei fețe. De exemplu, când predici din Apocalipsa 21 despre mângâierea pe care noua creație și noua cetate i-o aduc creștinului, de ce să nu insiști suficient de mult pentru a demonstra că aceeași mângâiere le este făgăduită tuturor celor care vin la credința în Hristos? În acest fel, aceleași adevăruri se pot aplica în feluri diferite la două grupuri foarte diferite de oameni.

CÂND SĂ FACI APLICAȚII

Unii predicatori par să păstreze doar ultimele câteva minute ale predicii pentru partea aplicativă. Dacă predică

timp de 45 de minute, ei cred că pot aloca doar trei sau patru minute pentru aplicații. Aceasta nu este doar o tragedie pentru cei ce ascultă, ci și o imagine tristă despre viziunea acestor predicatori despre predicarea expozitivă. Predicatorul care face aplicații cu zgârcenie – și doar la final – trădează prin aceasta că preocupările lui în predicare se limitează la înțelegerea corectă a textului. Pentru el, expunerea înseamnă doar explicarea pasajului, nu și aplicarea lui.

Pentru a corecta această greșeală, predicatorul persuasiv nu este deschis doar să aloce mai mult timp părții aplicative, ci este mai mult decât dispus să o introducă pe tot parcursul mesajului său. Principiul este simplu, dar profund: fă aplicația ori de câte ori textul o cere. Uneori, acest principiu te poate determina să faci o aplicație chiar în primele cinci minute ale predicii.

O PROVOCARE ÎN REALIZAREA APLICAȚIILOR

Ar trebui să menționăm aici o provocare legată de aplicație, care are de-a face cu modul în care predicatorul tratează personajele. Când predici dintr-un text narativ, te poți înșela crezând că personajele din text sunt echivalente cu enoriașii din biserica ta. Aplicația destinată persoanelor din pasaj nu este neapărat aplicația pentru cei

din băncile din biserica ta. Ține minte în acest sens următoarele principii:

- Există oamenii din textul biblic.
- Există oamenii cărora textul le-a fost scris pentru prima dată.
- Există oamenii cărora tu le predici.

Oamenii cărora tu le predici nu se confruntă întotdeauna cu aceleași situații sau circumstanțe ca aceia cărora le-a fost scris textul la început sau ca aceia pe care îi găsești chiar în text.

Cum depășește predicatorul convingător provocarea de a gestiona personajele atunci când face aplicații din texte narative? Să luăm exemplul pasajului din 1 Samuel 22. Aici vedem două personaje principale și două secundare. Cele două personaje principale sunt David și Saul. Cele două secundare sunt Doeg edomitul și Ahimelec, fiul lui Ahitub. Un predicator care face aplicații pe baza personajelor din acest pasaj ar fi înțelept să evite prezumția unei corespondențe unu-la-unu între audiența sa și fie David, fie Saul. La urma urmei, aceștia doi erau amândoi unși ai Domnului, o chemare de care nimeni din zilele noastre nu are parte.

Capitolul respectiv prezintă un contrast între cei doi

regi. Predicatorii pot folosi bine grija admirabilă a lui David pentru cei vulnerabili (22:1-4), ceea ce contrastează cu furia detestabilă și ucigașă a lui Saul, care izvora din nesiguranță (22:6-19). Dar predicatorii pot face și aplicații profunde în ceea ce îi privește pe Doeg sau Ahimelech, observând cum a reacționat fiecare față de unsul Domnului. Doeg a fost de partea lui Saul, care părea să aibă toate avantajele puterii și poziției. În schimb, Ahimeleh a luat partea lui David, care era fugar și ținta amenințărilor cu moartea și suferința. Predicatorii care folosesc aceste două personaje secundare în aplicații nu ar trebui să facă acest lucru pe baza corespondenței unu-la-unu, ci mai degrabă chemându-și ascultătorii să se gândească cu atenție la ce personaj vor imita. Vor fi ca Doeg, care i-a luat partea lui Saul din dorința după putere? Sau vor fi ca Ahimelec, și vor fi de partea Fiului mai mare al lui David, Isus, al cărui exemplu vine cu suferință și cu amenințarea morții? Personajele pot fi o provocare. Învață să le folosești cu discernământ și eficiență în aplicațiile pe care le faci.

TIMPUL DEDICAT APLICAȚIILOR

În capitolul despre aranjament, am văzut că fiecare predică este alcătuită din trei părți: introducere, corpus

și încheiere. Să zicem pentru o clipă că introducerea alcătuiește 10% din predică. Asta ar lăsa 90% pentru corpus și încheiere. Având în vedere că în introducere este de așteptat să se facă puține aplicații, timpul disponibil pentru acestea pare semnificativ.

Dar când iei în considerare ideea lui Cicero despre cele trei caracteristici esențiale ale vorbitului în public – că vorbitorul trebuie să petreacă timp în a instrui, atrage și mișca ascultătorul – timpul pentru aplicații este oarecum limitat.[3] Nu poți dedica întreaga predică aplicației.

Având în vedere aceste două realități, cât timp ar trebui dedicat aplicațiilor? Putem spune câteva lucruri și aici. În primul rând, majoritatea predicatorilor expozitivi ar face bine să aloce mai mult timp aplicațiilor decât o fac în prezent. Gândește-te la ilustrația noastră de la început. Aplicația este pentru predici ceea ce vopseaua este pentru case. Ea este punctul de contact dintre pasajul biblic și oamenii din audiență. Este adezivul care lipește textul pe care îl predici de cei care au nevoie de ajutorul lui în zilele noastre. Așa că asigură-te că ai suficientă vopsea pe bidinea! Nimic nu este mai frustrant pentru un pictor decât să aibă prea puțină vopsea pentru a duce la

[3] Cicero, Brutus, în *Brutus, Orator,* tr. G. L. Hendrickson & H. M. Hubbell (Harvard University Press, 1952), 49.185, 80.276, https://archive.org.

bun sfârșit această sarcină. Așadar, întinde vopseaua într-un strat gros.

Acestea fiind spuse, aplicația poate fi făcută uneori eficient și cu un efort minim. În loc să te gândești mereu la cât timp să îi dedici, ia în considerare să aplici mesajul cu mai multă frecvență, dar nu neapărat cu o durată mai mare. Aplicațiile rapide pot fi puternice.

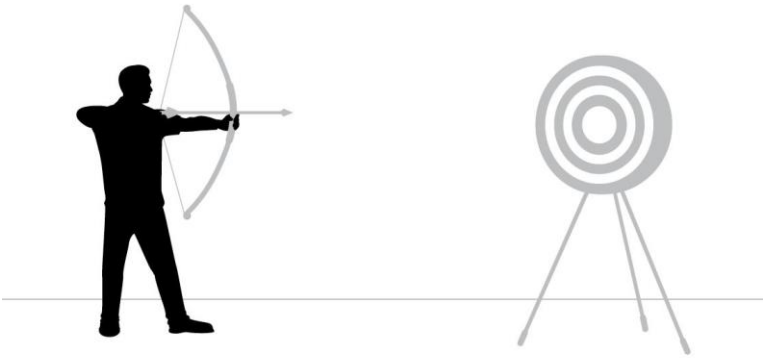
În final, conștientizează că aplicația poate funcționa ca un lac pe o suprafață de lemn. Uneori, o aplicație trebuie să pătrundă în sufletul ascultătorului. S-ar putea să fie nevoie să aloci mai mult timp pentru a face o astfel de aplicație. Îți dorești să pătrundă adânc, iar un strat aplicat la suprafață pur și simplu nu este suficient.

În toate aceste lucruri este nevoie de înțelepciune.

CONCLUZIE

La începutul acestui capitol, am comparat elementul convingător al aplicației cu momentul în care partea din față a săgeții atinge ținta principală, cu acel moment în care argumentația predicatorului întâmpină audiența cu o forță care îi schimbă viața. În capitolul următor, vom relua această analogie, analizând în schimb partea din spate a săgeții noastre. Ne vom îndrepta atenția spre împodobire, pana care nu doar că stabilizează săgeata în

zbor, ci o face și un lucru plăcut de privit, așa cum ar trebui să fie toate predicile noastre.



6

ÎMPODOBIREA

Cei care trag cu arcul sunt atenți să folosească săgeți care zboară drept și care arată bine în timp ce fac asta. Altfel spus, arcașii urmăresc atât precizia, cât și împodobirea. Ambele pot fi obținute prin pene. Penele sunt acele terminații luate de la penele de păsări (sau pene sintetice) care sunt fixate la capătul tijei săgeții, la partea opusă vârfului acesteia. Pe vremuri, ele erau făcute din pene de pasăre, dar în prezent sunt confecționate din materiale diverse și având culori diferite. Așadar, ce anume cauzează nevoia de împodobire cu pene? Darin Cooper, arcaș și scriitor, a oferit această explicație: „Ai nevoie de cantitatea potrivită de rezistență pentru a stabiliza săgeata. Nu prea mult, nici prea puțin, ci suficient ca să obții performanță optimă”.[1]

La fel este în cazul podoabelor în predicarea expozitivă. Așa cum arcașii au nevoie de pene, predicatorii

[1] Darin Cooper, “Arrow Fletching and Its Effects on Flight,” Western Hunter, 2 nov. 2025, https://westernhunter.net.

convingători au nevoie exact de cantitatea potrivită de podoabe pentru a îmbunătăți acuratețea și stabilitatea predicilor lor. Cu alte cuvinte, predicatorul convingător își împodobește predica pentru a evidenția frumusețea argumentului său.

Capitolul de față analizează rolul pe care podoabele îl joacă în predicarea convingătoare, discutând despre nevoia predicatorului de a fi abil prin cuvintele sale, viu prin ilustrațiile folosite și înțelept cu umorul și sarcasmul utilizate.

FII ABIL PRIN CUVINTELE FOLOSITE

Ce sens are termenul *abil?* Pentru început, ideea de a fi abil prin cuvinte nu necesită o întoarcere la Anglia din perioada victoriană și la discursul ei plin de înfloriturі. Nici nu trebuie să ne ducă la discursul pretențios care vine odată cu fiecare epocă. Gândește-te în schimb la arta războiului. Așa cum a scris apostolul Pavel, „armele cu care ne luptăm noi nu sunt supuse firii pământești, ci sunt puternice, întărite de Dumnezeu ca să surpe întăriturile. Noi răsturnăm izvodirile minții și orice înălțime care se ridică împotriva cunoștinței lui Dumnezeu; și orice gând îl facem rob ascultării de Hristos" (2 Cor. 10:4-5).

Pavel nu se juca cu cuvintele lui. El își vedea chemarea

de slujitor ca o parte a unui război divin. Dar armele lui erau cuvintele. El s-a dedicat artei de a transmite mesaje care demontau argumente puternice și opinii contrare „cunoașterii lui Dumnezeu". Predicatorul convingător face acest lucru, la fel ca Pavel, nu doar prin surparea a ceea ce este fals, ci și prin construirea a ceea ce este adevărat. Dacă armele predicatorului sunt cuvintele, atunci ar fi util să învățăm să le folosim bine. Acesta este sensul termenului *abil.*

Reflectă Scriptura

Dar de ce trebuie să ne împodobim predicile? Nu este argumentația suficientă? Chiar trebuie să o colorăm cu povestioare, analogii, umor și alte lucruri asemănătoare? Herman Bavinck a explicat rolul necesar pe care îl joacă împodobirea în arta persuasiunii:

> Desigur, Evanghelia lui Hristos nu are nevoie de decorațiunile noastre, de cuvintele noastre energice de înțelepciune omenească; ea este adevărată, frumoasă și bogată în sine. Dar pentru a o prezenta în toată splendoarea ei, pentru a o vesti într-o demonstrație a duhului și a puterii, este nevoie de practică constantă, de efort perseverent și de o dedicare plină de dragoste.[2]

[2] Herman Bavinck, *Herman Bavinck on Preaching and Preachers,* ed. James P. Eglinton (Hendrickson, 2017), 19.

Pe scurt, folosirea cuvintelor iscusite ar trebui să vină din dorința ca predicile noastre să se ridice la înălțimea măiestriei Cuvântului lui Dumnezeu în sine.

Desigur, Biblia este iscusită în folosirea cuvintelor. Gândește-te doar la Exod 15:10:

> Dar Tu ai suflat cu suflarea Ta:
>
> Și marea i-a acoperit;
>
> Ca plumbul s-au afundat
>
> În adâncimea apelor.

Versurile sunt înălțătoare. Dar imaginează-ți dacă Moise ar fi fost mai puțin abil și ar fi scris pur și simplu: „Tu ai lucrat, iar ei s-au înecat repede". El și-ar fi exprimat ideea, dar nu cu puterea, tăria și frumusețea pe care o descriere a acțiunilor lui Dumnezeu o merită pe deplin.

Sau să privim la exprimarea lui Isus din Matei 6:28-29: „Și de ce vă îngrijorați de îmbrăcăminte? Uitați-vă cu băgare de seamă cum cresc crinii de pe câmp: ei nici nu torc, nici nu țes; totuși, vă spun că nici chiar Solomon, în toată slava lui, nu s-a îmbrăcat ca unul dintre ei". El ar fi putut spune: „Gândiți-vă la florile frumoase: ele nu fac mare lucru, dar cu siguranță că sunt ceva ce merită privit". Din nou, ultima frază transmite ideea dorită, dar nu are la fel de multă putere să miște sau să convingă oamenii.

Așadar, cum poți crește în capacitatea de a fi abil în folosirea cuvintelor? Iată câteva instrumente de ajutor pentru cei care speră să fie convingători.

Învață de la poeți

Predicatorii spun adesea multe lucruri, dar vor să spună puțin. Poeții spun puțin, dar sensul este bogat. Gândește-te cât de multe lucruri sunt incluse în următoarea poezie despre relația dintre soț și soție:

> Dragostea ta este precum ceaiul în apă fierbinte.
>
> Ea îmbibă frumos viața noastră împreună.

Aceste cuvinte exprimă ceva cu un impact atât de mare în atât de puține cuvinte. Noi, cei care predicăm, ar trebui să fim încurajați în a urmări să dezvoltăm abilitatea unui poet de a spune puține cuvinte, dar cu un înțeles bogat. Poezia puternică este peste tot în jurul nostru. Gândiți-vă doar la aceste sloganuri publicitare:

- Sprite: „Ascultă-ți setea”.
- Olay: „Iubește pielea în care ești”.
- Mastercard: „Sunt lucruri pe care banii nu le pot cumpăra; pentru restul, există Mastercard”.

Aceste sloganuri fac mai mult decât simpla publicitate. Ele sună bine în timp ce fac asta.

Profită de fiecare ocazie pentru a reflecta asupra cuvintelor care te mișcă sau care ți se par convingătoare. Întreabă-te: De ce este această frază atât de puternică? Apoi întreabă-te: Cum ar suna să exprim argumentul predicii mele cu aceeași putere? Când faci acest lucru, vei fi pe calea spre iscusința poetică.

Urmărește eficacitatea neobosită

Acest aspect rezultă în mare parte din cel precedent. Spune mai puțin, dar fă asta concret. Fii nemilos în acest domeniu. Acesta este un argument nu pentru predici mai scurte, ci pentru cuvinte mai puține. Întreabă-te: *Trebuie* să spun asta? Există o modalitate mai scurtă de a spune același lucru? Există o modalitate mai concretă de a transmite asta?

Doar gândește-te din nou la poemul pe care l-am folosit ca exemplu. Prin efort semnificativ, soțul a găsit o modalitate de a înghesui un munte de sensuri în doar paisprezece cuvinte.

Folosirea a mai puține cuvinte îți permite să faci ceea ce mulți predicatori se străduiesc să facă, și anume să încetinești, să te oprești și să repeți. Spunând mai puțin, faci mai ușor pentru ascultători să înțeleagă ceea ce spui.

Folosește cuvintele pe care le folosesc membrii bisericii tale

Fred Craddock a petrecut decenii la rând instruind predicatori. Spre sfârșitul vieții sale, un fost elev l-a întrebat cum ar începe o lecție de predicare dacă ar mai predica. Craddock a răspuns fără ezitare: „Le-aș spune elevilor să asculte la felul cum oamenii obișnuiți exprimă lucrurile în cuvinte”.[3] Craddock avea dreptate. Cunoaște-ți oamenii. Fii atent la felul în care ei vorbesc, și comunică argumentul tău în modalități similare.

Construiește-ți vocabularul

Cuvintele sunt tot ce ai la dispoziție pentru a-ți împlini slujba. Așadar, crește-ți vocabularul. Fiecare cuvânt are o gamă semantică, care necesită trei sau patru cuvinte diferite pentru a-i transmite sensul în contextul dat. Predicatorii convingători își însușesc o mulțime de cuvinte, cuvinte potrivite pentru orice ocazie și nuanță.

R. Kent Hughes, păstorul College Church din Wheaton, Illinois timp de 27 de ani, a fost un bun model în acest sens. Fiind un cititor înfocat și iubitor de cuvinte, Hughes încercuia în mod obișnuit cuvinte pe care nu le

[3] Fred Craddock, citat în Thomas G. Long, *What's Right with Preaching Today? The Enduring Influence of Fred B. Craddock,* ed. Mike Graves & André Resner (Cascade Books, 2021), 26.

cunoștea și se punea pe a le învăța. Nu toate aceste cuvinte au ajuns în predici, dar au devenit parte din vocabularul lui. Ar trebui să-i imităm dragostea pentru cuvinte, pentru că viața creștină este, prin natura ei, o formă de educație.

Unul dintre cele mai fascinante lucruri legate de Biblie este că Dumnezeu a inspirat un grup de autori să scrie cuvintele respective în modalități diverse. Să fim predicatori convingători care iubesc nu doar conținutul Bibliei, ci și limbajul și formele în care Biblia exprimă conținutul ei. Limbajul este arsenalul lui Dumnezeu. Folosește bine armele ei.

FII VIU ÎN ILUSTRAȚII

Multe feluri de ilustrații pot împodobi o predică: întâmplări, imagini în cuvinte, citate, umor decent (și lista ar putea continua). Unii predicatori adoră ilustrațiile și nu-și pot imagina să predice fără una care să ilumineze fiecare punct. Alți predicatori evită ilustrațiile în favoarea unui stil mai direct.

Pentru cei care preferă să nu facă prea multe ilustrații, țineți minte asta: Biblia este bogată în ilustrații. Citim despre grija lui Dumnezeu față de poporul Său, care este asemănat cu o cloșcă ce își protejează puii (Luca 13:34;

cf. Ps. 91:4). Citim despre unul dintre profeții Lui care a construit un model din cărămidă al Ierusalimului asediat pentru a ilustra judecata lui Dumnezeu (Ezec. 4:1-3). Așadar, ce poate face predicatorul convingător? Ar trebui să se arunce cu capul înainte în ilustrații, sau să le evite complet? Ca în majoritatea lucrurilor, calea către înțelepciune este una de mijloc. Nu te teme să-ți ilustrezi mesajul cu imagini vii, dar fă asta cu înțelepciune.

Folosește ilustrațiile cu înțelepciune

Este important să înțelegem cum funcționează ilustrațiile în persuasiune – ca niște ferestre. Ele lasă să pătrundă lumina și aerul proaspăt. Ele ne ajută să vedem adevărul diferit, arătându-l în modalități de neuitat. Cum așa? Gândește-te la portretul din Cuvânt cu Dumnezeu ca o cloșcă ce își ocrotește puii. Aceasta zugrăvește într-un fel viu grija pe care Dumnezeu o are față de poporul Său. Avem *nevoie* de ilustrație ca să știm că Dumnezeu Își iubește poporul? Nu, dar nu vom privi niciodată o cloșcă la fel după ce citim acest lucru. Și, sperăm noi, vom simți mai bine siguranța care vine din a ne odihni sub umbra aripilor lui Dumnezeu.

În mod asemănător, învățăm ceva privind prin fereastra nebuniei din cartea Ezechiel. Judecata lui Dumnezeu

era inevitabilă, dar, mai mult decât atât, avea să fie dureroasă și îndelungată, asemenea dramatizării de către Ezechiel a asedierii Ierusalimului (Ezec. 4:4-13).

Cu siguranță că este posibil ca predicile noastre să aibă o abundență de ferestre ilustrative, la fel cum este posibil ca o casă să aibă prea multe ferestre. Dar majoritatea dintre noi suntem tentați să avem prea puține ilustrații. Și, ca rezultat, ascultătorii noștri pot fi tentați să iasă să ia puțin aer și lumină cu mult înainte ca predicile noastre să se termine.

Analogiile sunt aliatul tău

Folosirea analogiilor pentru ilustrații merită câteva cuvinte. Ce este o analogie? Gândește-te la ea ca la o comparație compactă între două lucruri. Jurnalistul și poetul Don Marquis ne oferă un exemplu minunat: „A scrie o carte de poezie este ca și cum ai arunca o petală de trandafiri în Marele Canion și ai aștepta ecoul”.[4]

În acest exemplu, analogia surprinde imaginația și folosește ceva obișnuit pentru a aprecia ceva extraordinar. Noi găsim analogii (ca și metafore, verișoarele analogiei) în toată Biblia. Gândește-te la cuvintele lui Isus din Matei

[4] Don Marquis, citat în Edward Anthony, *O Rare Don Marquis: A Biography* (Doubleday, 1962), 146.

13:24: „Împărăția Cerurilor *se aseamănă* cu un om care a semănat o sămânță bună în țarina lui". Nu te-ai putea gândi la un concept mai măreț decât Împărăția lui Dumnezeu, și totuși Isus l-a ilustrat vorbind despre unul dintre cele mai elementare acțiuni dintr-o societate agrară.

Aici învățăm o lecție importantă despre analogiile bune: lucrurile comparate pot fi foarte diferite, și totuși să existe o corespondență semnificativă între ele. O analogie greșită apare atunci când lucrurile comparate trebuie explicate, ca atunci când faci o glumă proastă.

Cultura pop din zilele noastre este și ea plină de analogii. Gândește-te la filmul *Forrest Gump*. Cum este viața în ochii personajului principal? „O cutie de ciocolată". În ce sens? „Niciodată nu știi ce vei primi".[5] De ce funcționează atât de bine această analogie? Datorită corespondenței pe care o are cu partea intrigantă a poveștii.

Analogiile sunt puternice tocmai pentru că sunt compacte. Felul lor de a fi adaugă la vitalitatea lor. Nu ar trebui să folosim prea multe sau să le bazăm pe propriile noastre interese, fie că suntem fani ai sportului sau ai seriei Narnia. Dar analogiile bune îi ajută pe ascultători să înțeleagă textul biblic, seamănă curiozitate în ceea ce el spune și, cu

[5] *Forrest Gump,* regizat de Robert Zemeckis, Special Collector's Edition (1994; Paramount Pictures, 2001), DVD.

ajutorul lui Dumnezeu, conving oamenii să creadă.

Nu deveni prea personal

Înainte de a trece la a treia recomandare privind podoabele în predicarea convingătoare, vrem să facem un scurt avertisment despre a te pune pe tine în predicile tale la fiecare pas. Referirea la propria persoană sau la familia ta *poate* fi ceva potrivit. La urma urmei, Pavel folosește experiențele sale și ale altora pentru a-și ilustra punctul de vedere din 2 Corinteni 11:16-33. Totuși, este necesar un element de prudență în aceasta.

Păzește-te de câteva modalități în care predicatorii ajung să fie prea personali. Primul este când predicatorul este eroul (sau victima) din fiecare ilustrație. Amvonul nu este loc pentru felicitarea de sine sau pentru jelirea de sine. Care este o cale mai bună de urmat? Referă-te la tine ca la un tovarăș de călătorie, cineva care este comun cu noi, cu toți.

În al doilea rând, predicatorii devin prea personali atunci când fac din familia lor banca de ilustrații. Amvonul nu este un loc unde să-ți expui soția sau copiii în public, nici în bine, nici în rău. În rarele ocazii când o ilustrație din experiența lor este justificată, asigură-te că ai permisiunea lor.

FII ÎNȚELEPT CU UMORUL ȘI SARCASMUL

Au umorul și sarcasmul vreun loc la amvon? Înainte de a răspunde prea repede, trebuie să ne definim termenii. Prin *umor* înțelegem „facultatea mentală de a descoperi, exprima sau aprecia ceea ce este ridicol sau absurd de nepotrivit”.[6] Prin *sarcasm* înțelegem „un fel de spirit satiric, bazat pentru efectul lui pe un limbaj amar, caustic și adesea ironic, care este îndreptat de obicei împotriva unui individ”.[7] Aceste două aspecte ale împodobirii merg adesea mână în mână, dar pot scăpa de sub control chiar fără să ne dăm seama.

Având în vedere acest lucru, pare util să facem câteva comentarii generale despre umor și sarcasm, și utilizarea lor la amvon, înainte de a explora cum să gestionăm bine aceste lucruri tăioase.

Comentarii generale despre folosirea umorului la amvon

După toate relatările, Martyn Lloyd-Jones era o persoană cu simțul umorului.[8] Acest lucru poate fi un șoc

---

[6] Definiția din *Merriam-Webster Dictionary,* 3 nov. 2025, https://www.merriam-webster.com.

[7] Definiția din *Merriam-Webster Dictionary,* 3 nov. 2025, https://www.merriam-webster.com.

[8] Christopher Catherwood, *Martyn Lloyd-Jones: His Life and Relevance for the 21st Century* (Crossway, 2015), 15.

pentru cei care îl cunosc doar prin predicarea lui. La urma urmei, el a spus cândva:

> Îmi este greu să fiu amuzant la amvon. Întotdeauna simt la amvon că mă aflu în poziția groaznică de a sta între Dumnezeu și sufletele care ar putea ajunge în Iad. Acea poziție este prea înspăimântătoare pentru a apela la umor.[9]

Aceasta este o atitudine de înțeles, iar predicatorii înclinați spre umor ar trebui să o ia în serios. În altă parte, Lloyd-Jones a scris: „Omul care încearcă să fie amuzant este o abominație și nu ar trebui lăsat niciodată să se ridice la amvon".[10] La prima vedere, aceste cuvinte par să afirme că umorul nu are niciun loc în predicare. Însă un cuvânt-cheie din remarca lui este „încearcă". Chiar și Lloyd-Jones a recunoscut că unii oameni sunt glumeți în mod natural, precum Charles Spurgeon,[11] care își împodobea predicile cu succes prin folosirea umorului.

Lucrul important de reținut cu privire la Spurgeon și alții care ar putea citi această carte este că nu toți predicatorii care folosesc umorul cu regularitate la amvon se străduiesc să facă asta. Umorul poate fi pur și simplu o

[9] D. Martyn Lloyd-Jones, "Martyn Lloyd-Jones: From Buckingham to Westminster," interviu de Carl F. H. Henry, *Christianity Today,* 8 feb. 1980, 29.
[10] D. Martyn Lloyd-Jones, *Preaching and Preachers,* 40th anniversary ed. (Zondervan, 2011), 252.
[11] Lloyd-Jones, *Preaching and Preachers,* 251.

expresie naturală și o extensie a ceea ce sunt ei. Dar vrem să fim clari în această privință: nimic nu este mai puțin amuzant sau mai dureros pentru ascultători decât să fii supus unui predicator care *încearcă* să-și decoreze mesajele cu umor. Dumnezeu ne-a făcut pe toți diferiți. Și asta este un lucru bun. Așa că, spus ca regulă generală, nu încerca să fii cineva ce Dumnezeu nu te-a făcut să fii.

Acestea fiind spuse, dacă *ești* o persoană înclinată natural spre umor, străduiește-te să fii cea mai bună versiune a ta. Cunoaște-ți limitele și nu hrăni muchiile ascuțite. Altfel spus, dacă ești un bun povestitor de glume, cineva care are un talent înnăscut în ce privește momentul când să spui o glumă potrivită, folosește-l spre slava lui Dumnezeu. Nu-l folosi pentru a-ți hrăni propriul ego. Înțelege scopurile potrivite ale umorului la amvon. Aici, predicatorii talentați în umor pot greși. Adesea este mai bine să începi cu umorul pentru a determina publicul să-și lase garda jos, decât să folosești umorul pe tot parcursul mesajului. Procedând astfel, îți pregătești mai bine congregația să primească adevărul lui Dumnezeu. Ceea ce spui poate rămâne mai bine în memoria ascultătorilor tăi.

Comentarii generale despre sarcasmul la amvon

Poate că te gândești, *bine, am înțeles. Umorul poate avea*

un rol constructiv în predicare. Dar sarcasmul? Rezervele care pândesc în spatele acestei întrebări sunt justificate, pentru că sarcasmul ar putea fi cel mai tăios cuțit din sertar. El îi poate tăia și răni pe cei care te ascultă predicând.

Așadar, ce putem spune despre sarcasm și avantajul productiv pe care îl poate avea pentru predicarea convingătoare? Putem spune pur și simplu următorul lucru: pentru a folosi sarcasmul bine, un predicator trebuie să-l folosească cu moderație. Poate că ai auzit vechea zicală despre cei cărora le place să joace rolul avocatului diavolului – dacă nu sunt atenți, devin ceea ce pretind că sunt.

În mod asemănător, predicatorii care adoră să folosească sarcasmul în predici trădează faptul că au devenit cinici, răzbunători și pasiv-agresivi, și sunt, în general, nefolositori pentru cei care asistă la o astfel de expunere brută a sarcasmului.

Așadar, ar trebui să folosim sarcasmul? Da, dar cu înțelepciune. La urma urmei, așa cum vom vedea în secțiunea următoare, chiar și Dumnezeu folosește sarcasmul în Biblie. Sarcasmul poate fi un mijloc eficient de împodobire, deoarece cuțitele ascuțite rezolvă rapid sarcini complexe. Dar iată care este cheia: când este folosit bine, sarcasmul doboară cu intenția de a rezidi.

Cum să gestionezi bine lucrurile ascuțite

Prin urmare, cum putem folosi bine podoabele sarcasmului și umorului?

Trebuie să avem în vedere un scop moral, nu spre ridiculizare. Interesant este că Biblia ne oferă exemple exact în acest sens. Să analizăm două pasaje pentru a vedea felul cum umorul și sarcasmul slujesc persuasiunii.

1 Împărați 18. În 1 Împărați 18:20-40, confruntarea de pe Muntele Carmel a fost un eveniment serios, o bătălie a zeilor. Ilie Îl reprezenta pe Dumnezeul lui Israel, iar Ahab (regele lui Israel) și cei 450 de profeți ai săi îl reprezentau pe Baal. Ilie a lansat provocarea: fiecare parte urma să pună o vită pe lemne de foc și să vadă care zeu poate aprinde focul. Ilie a lăsat profeții din Baal să încerce primii, în timp ce el stătea și privea. Comentariul său din 1 Împărați 18:27 a venit după câteva ore de la începutul luptei: „La amiază, Ilie și-a bătut joc de ei, și a zis: ‚Strigați tare, fiindcă [Baal] este dumnezeu; se gândește la ceva, sau are treabă, sau este în călătorie, sau poate că doarme, și se va trezi'". Aceasta a fost o batjocură amuzantă, cu un sens moral. De ce? Această competiție a fost nebunească de la început. Ahab nu avea ce căuta să se încurce cu Baal! Ar fi trebuit să fie un șoc că această confruntare avea loc. Desigur, Ilie ar fi părut un prost demn

de batjocură dacă Dumnezeul Israelului nu ar fi apărut. Totuși, când Ilie s-a rugat, Dumnezeul adevărat a apărut și a dat foc vitei și lemnului, fără să lase vreo îndoială cine era adevăratul Dumnezeu.

Isaia 44. Un alt exemplu este în Isaia 44:14-17:

> [Tâmplarul] Își taie cedri, goruni și stejari, pe care și-i alege dintre copacii din pădure. Sădește brazi, și ploaia îi face să crească. Copacii aceștia îi slujesc omului pentru ars, el îi ia și se încălzește cu ei. Îi pune pe foc, ca să coacă pâine, și tot din ei face și un dumnezeu căruia i se închină, își face din ei un idol, și îngenunche înaintea lui! O parte din lemnul acesta o arde în foc, cu o parte fierbe carne, pregătește o friptură, și se satură; se și încălzește, și zice: ‚Ha! ha! M-am încălzit, simt focul!' Cu ce mai rămâne însă, face un dumnezeu, idolul lui. Îngenunche înaintea lui, i se închină, îl cheamă, și strigă: ‚Mântuiește-mă, căci tu ești dumnezeul meu!'"

În acest exemplu, găsim un scop moral în spatele sarcasmului și umorului. Portretizarea de către Dumnezeu a acțiunii tâmplarului este ilară. Totuși, ea nu este o simplă ridiculizare. Ea nu aruncă suspiciuni asupra închinării la idoli.

Pentru a învăța cum am putea folosi bine umorul și sarcasmul, ar trebui să ne punem două întrebări despre acest exemplu.

În primul rând, ce încearcă Dumnezeu să facă? El caută să-Și întoarcă poporul înapoi la Sine. Pentru a vedea acest lucru în Isaia 44:14-17 este nevoie să citim contextul. Dumnezeu nu doar batjocorește facerea de idoli, ci Își cheamă poporul să vadă cât de nechibzuit este să privească spre idoli când El este Dumnezeu peste tot (cf. 44:6-8). Astfel, El cheamă în Isaia 44:22,

> Eu îți șterg fărădelegile ca un nor, și păcatele ca o ceață:
> întoarce-te la Mine, căci Eu te-am răscumpărat.

Dumnezeu are scopuri potrivite pentru umorul Său sarcastic. El rănește pentru a vindeca. El doboară pentru a rezidi. Și ar fi bine să facem la fel.

În al doilea rând, de ce este eficientă folosirea umorului și a sarcasmului de către Dumnezeu? Așa cum este descrisă în acest pasaj, facerea de idoli este în mod clar absurdă. Chiar dacă Îl lași pe Dumnezeu în afara ecuației, acțiunile idolatrului sunt nebunești. El taie un copac doar pentru a modela o parte din el într-un obiect la care se pleacă, încălzindu-se cu cealaltă parte. Prietenul tâmplarului ar putea fi tentat să-l întrebe: „Cum știi că ai folosit piesa potrivită? De unde știi că n-ai greșit total, adică să fi ars idolul și să te pleci în fața unei frumoase bucăți de lemn de foc?" Modul în care Dumnezeu descrie acțiunile tâmplarului îi face pe cititori să-și regândească acțiunile.

Combină asta cu afirmația lui Dumnezeu privind supremația Sa, câteva dovezi în sprijinul afirmațiilor Sale și chemarea compasională de a ne întoarce la El și, ei bine, poți înțelege că Dumnezeu formulează un argument convingător.

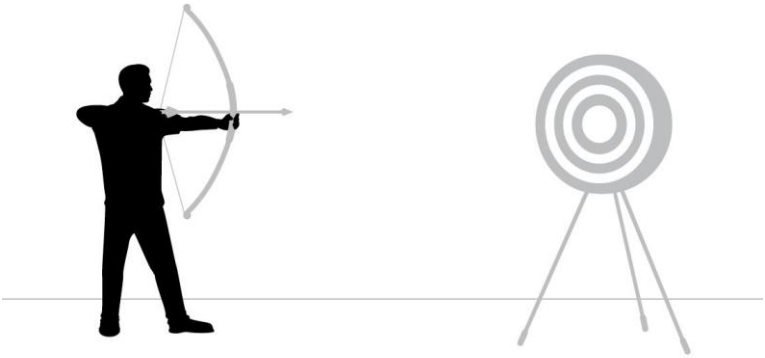
Putem învăța câteva lucruri din aceste exemple despre cum să folosim bine lucrurile ascuțite. Fii întotdeauna corect. Folosirea umorului și a sarcasmului ar trebui să se potrivească momentului. Asigură-te că zidești, nu doar că demolezi. Asigură-te că eviți mânia și ridiculizarea. În Isaia 44, Dumnezeu transmite adevărul în modalități încărcate de sarcasm și umor; El nu încearcă să fie doar amuzant. La fel este și în cazul lui Ilie în 1 Împărați 18, și în multe alte exemple din Biblie.

DE LA ÎMPODOBIRE PÂNĂ LA LINIA DE SOSIRE

Asemenea cioplirii unei săgeți, împodobirea într-o predică nu este ceva magic, dar nici ceva lipsit de sens. Împodobirea ajută o săgeată dreaptă cu vârf bun să lovească ținta cu precizie – și cu frumusețe. Tot astfel, penele colorate ale podoabei ajută predica în două modalități. Ele nu doar cresc precizia, ci oferă și ceea ce este necesar pentru ca predica să fie plăcută. Deși predicatorii

pot analiza prea mult acest element al predicii, ei nu îndrăznesc să-l analizeze prea mult. Așadar, fă progrese în folosirea cuvintelor cu măiestrie, ilustrațiile cu vivacitate și lucrurile ascuțite cu înțelepciune.

Ne rămâne o ultimă întrebare: Cum ar trebui să *lansăm* săgeata predicii sub puterea Duhului Sfânt, împinsă înainte cu toate mijloacele pe care Dumnezeu ni le-a dat? Pentru a răspunde la această întrebare, trecem de la împodobire la linia de sosire. Și, ironic, ne întoarcem la punctul de plecare, la chestiunea ethosului.



7

CULTIVAREA ETHOSULUI ÎN PREDICARE

Această scurtă carte a avut un scop clar: să ajute predicatorii să exploreze chestiunea predicării convingătoare. Am văzut că sarcina persuasiunii care ne stă înainte este multifațetată. Ea ne cere să învățăm să modelăm fiecare predică asemenea unui argument care ia în considerare audiența noastră într-un fel corect. Mai mult, ea ne determină să reflectăm la felul cum aranjarea mesajului poate împlini cel mai bine scopul Duhului Sfânt legat de pasajul nostru. Dincolo de asta, ea ne cheamă să cunoaștem felul cum să facem aplicații solide, întărite prin împodobire iscusită.

Într-un anumit sens, ai putea crede că am încheiat discuția, că nu mai este nevoie să spunem nimic. Dar nu așa stau lucrurile. Noi credem că, înainte să pui deoparte această scurtă carte, ar fi bine să te închizi cercul complet, să revii la chestiunea ethosului. Poemul lui T. S. Eliot, intitulat „Little Gidding" [Puțin năuc], exprimă bine

această idee de a reveni la începutul cercului înainte de a-ți încheia studiul:

> Și finalul tuturor explorărilor noastre
>
> Va fi să ajungem de unde am plecat.[1]

Așadar, să ne întoarcem la început. În capitolul 1 am afirmat că predicatorul convingător cultivă un ethos pozitiv în persoana sa. Dar aici, în capitolul 7, având beneficiul timpului petrecut în a analiza toate celelalte elemente ale persuasiunii, afirmăm și că predicatorul convingător cultivă un ethos pozitiv în predicarea sa. Trebuie să analizăm felul cum bărbatul cu integritate autentică poate predica având o credibilitate legitimă. Pe scurt, ethosul este o chestiune care ține de om *și* de mesajul lui. El ține deopotrivă de sufletul lui și de predica sa, de arcaș și de săgeată.

În acest capitol, vom răspunde la două întrebări fundamentale care au de-a face cu ethosul în predicile noastre expozitive. În primul rând, de ce trebuie să trudim să cultivăm credibilitatea în predicarea noastră? În al doilea rând, ce obiceiuri legate de pregătire au predicatorii persuasivi pentru a produce un ethos pozitiv la amvon?

---

[1] T. S. Eliot, „Little Gidding", în *Four Quartets* (Harcourt, Brace, 1943), 39, https://archive.org.

DE CE SĂ CULTIVI ETHOSUL ÎN PREDICARE

Nu ar trebui ca integritatea persoanei noastre să fie suficientă pentru a-i convinge pe ascultătorii noștri? De ce trebuie să și vorbim în feluri care să reveleze credibilitatea? De ce trebuie să demonstrăm că suntem de încredere?

Pentru a începe să răspunzi la aceste întrebări, imaginează-ți că ești un avocat care prezintă un caz în fața unui juriu. Juriul este format din trei tipuri de persoane: cei pe care îi consideri favorabili cazului tău, cei despre care crezi că nu îți sunt favorabili, și cei despre care nu știi nimic – cei imprevizibili.

Unii predicatori par să creadă că toți ascultătorii lor îi vor considera implicit a fi bărbați credibili, de încredere și autentici. Dar trebuie să ni se aducă aminte că acest lucru nu este adevărat. Din ce în ce mai des, ascultătorii de astăzi trebuie puși într-o anumită stare de spirit pentru a reflecta asupra a ceea ce noi avem de spus. Și acest fapt înseamnă că trebuie să știm cum să ajungem la un ethos pozitiv în actul predicării. Predicatorii convingători sunt conștienți de acest lucru. Prin urmare, ei trudesc în predicarea lor pentru a crea predici care demonstrează abilitatea de a câștiga toate cele trei categorii de ascultători.

Predicatorii convingători nu sucombă în fața credinței neglijente că toți cei care vin să-i asculte sunt de partea lor. Adevărul este că, în fiecare săptămână în care stăm în spatele biroului sacru, mesajele noastre trebuie să se dovedească demne de a fi urmate și crezute. Credibilitatea depinde adesea de un ethos înrădăcinat în mesaj *și* în mesager.

Noi lucrăm sârguincios pentru a cultiva un ethos pozitiv în predicarea noastră dintr-un alt motiv. În joc sunt lucruri importante. Predicarea este o luptă. Și suntem hotărâți să câștigăm sufletele fiecărui bărbat, femeie și copil cu sunetul vocii noastre. Dacă predicile noastre nu sunt raționale și credibile; dacă vorbirea noastră se bazează doar pe bunătatea caracterului nostru pentru a convinge ascultătorii; sau dacă predicarea noastră depinde de o pasiune fabricată în loc de precizie logică, atunci putem pierde lupta.

Charles Spurgeon a numit amvonul „Termopile al creștinătății", amintindu-i pe cei 300 de războinici spartani care au luptat cu vitejie până la moarte încercând să apere trecătoarea Termopile din munți. Forța și contextul complet al cuvintelor lui Spurgeon au fost acestea:

> Amvonul este Termopile al creștinătății: acolo va fi pierdută sau câștigată lupta. Pentru noi, predicatorii,

> păstrarea puterii noastre la amvon ar trebui să fie marea noastră grijă; trebuie să ocupăm acel turn de veghere spiritual cu inimile și mințile noastre treze și în plină vigoare. Nu ne va folosi să fim păstori harnici dacă nu suntem și predicatori devotați. Ni se vor ierta multe păcate în privința vizitelor pastorale dacă sufletele oamenilor sunt hrănite cu adevărat în ziua de duminică; dar ele trebuie să fie hrănite, căci nimic altceva nu va compensa acest lucru. Eșecurile majorității predicatorilor pot fi atribuite ineficienței la amvon. Principala lucrare a unui căpitan de vas este să știe cum să-și manevreze corabia; nimic nu poate compensa lipsa în acest aspect, așa că amvoanele noastre trebuie să fie grija noastră principală, altfel totul va merge prost.[2]

Diferența între aceia dintre noi care predicăm astfel și războinicii greci care au luptat pentru Termopile este aceasta: spartanii au pierdut, dar noi vom câștiga. Așa că dedică-te cultivării unui ethos pozitiv în predicarea ta.

CUM SĂ CULTIVI ETHOSUL ÎN PREDICARE

A fost odată ca niciodată, în 1989, când Stephen Covey a publicat bestsellerul său perpetuu, *The 7 Habits of Highly Effective People* [Cele 7 deprinderi ale persoanelor eficienți]. Pentru cultivarea obiceiurilor predicatorilor eficienți, ar putea fi alcătuită o listă lungă de practici.

---

[2] Charles Spurgeon, *Lectures to My Students* (Zondervan, 1979), 305-6.

Dar să ne uităm la șapte dintre ele, care te vor ajuta să progresezi în această lucrare a persuasiunii.

1. Demonstrează empatie

Aristotel a scris pe larg despre nevoia oratorului de a manifesta empatie față de publicul său. În particular, Aristotel a indicat trei caracteristici ale empatiei necesare pentru persuasiune: bunul simț, virtutea și bunăvoința.[3]

Prin *bunul simț*, Aristotel se referea la conținutul mesajului. El ar trebui să fie rațional. Ascultătorii noștri trebuie să știe că opiniile pe care le promovăm și argumentele pe care le formulăm nu sunt detașate de raționamentul de bun simț. Argumentele noastre trebuie să fie îmbrăcate în veșmintele gândirii cinstite.

Prin *virtute*, Aristotel a vrut pur și simplu să spună că toți ascultătorii trebuie să știe că vorbitorul are cele mai bune intenții legate de ei. Apostolul Pavel a demonstrat bine această calitate în Faptele Apostolilor 20:18-19, în introducerea discursului său către prezbiterii din Efes: „Când au venit la el, le-a zis: Știți cum m-am purtat cu voi în toată vremea, din ziua dintâi, în care am pus piciorul pe pământul Asiei. I-am slujit Domnului cu toată

[3] Aristotle, The "Art" of Rhetoric, tr. John Henry Freese, Loeb Classical Library (G. P. Putnam's Sons, 1926), 2.1.7, https://archive.org.

smerenia, cu multe lacrimi, și în mijlocul încercărilor, pe care mi le ridicau uneltirile iudeilor'". Observați cum Pavel a început această predică prin cuvinte care emană virtutea aristotelică. Apelul lui la experiența avută printre efeseni – slujind cu smerenie și lacrimi, îndurând încercările care au venit peste el – ajută mult la a surprinde credibilitatea care a stat în spatele apelului său față de prezbiteri.

Prin *bunăvoință*, Aristotel a vrut pur și simplu să spună că un vorbitor nu ar trebui să ascundă nimic benefic de ascultătorii lui, mai ales lucruri care sunt bune pentru ei, chiar dacă pot fi greu de acceptat. Predica apostolului Pavel către prezbiterii din Efes ne oferă un bun model în acest sens. El a spus: „Știți că n-am ascuns nimic din ce vă era de folos, și nu m-am temut să vă propovăduiesc și să vă învăț înaintea norodului și în case, și să vestesc iudeilor și grecilor: pocăința față de Dumnezeu și credința în Domnul nostru Isus Hristos" (F.A. 20:20-21).

Se văd aceleași trei caracteristici în predicarea ta? Sau predicile tale sunt ilogice și dezordonate? Mesajele tale manifestă dragoste pentru audiența ta? Dovedesc ele că ești de partea lor? În esență, predicarea ta ascunde ceva de ascultători doar pentru că altfel ar conține adevăruri dure, care pot fi greu de auzit pentru ei? Predicatorii

convingători pun dovada predicii în predică, adică o scriu cu empatie și o subliniază în schițele lor de predică.

2. Respectă-ți ascultătorul

Un al doilea obicei cultivat de cei care caută să fie convingători este respectul hotărât față de ascultătorii lor. Predica lui Pavel înaintea lui Agripa a dovedit exact acest lucru:

> Pavel a întins mâna și a început să se apere astfel: „Mă socotesc fericit, împărate Agripa, că am să mă apăr astăzi înaintea ta, pentru toate lucrurile de care sunt pârât de iudei; căci tu cunoști foarte bine toate obiceiurile și neînțelegerile lor. De aceea, te rog să mă asculți cu îngăduință" (F.A. 26:1-3).

În acest discurs, Pavel a făcut mai mult decât să-și mulțumească ascultătorul prin complimente. Mai degrabă el a folosit introducerea mesajului său pentru a-și dovedi credibilitatea prin respect. El a evidențiat faptul că Agripa știa de lucrurile despre care Pavel urma să vorbească. Făcând asta, Pavel și-a pus ascultătorul într-o stare bună de spirit.

Observați, de asemenea, felul cum Pavel l-a pregătit pe Agripa pentru o dispută care putea dura ceva timp. Pavel spera ca regele să-l asculte „cu îngăduință" (26:3).

El nu dorea doar să fie ascultat, ci să fie ascultat pentru un timp. Și aici se găsește ceva util pentru predicator: folosește cuvinte care apelează la cunoașterea ascultătorilor tăi, și fă asta în modalități care să prelungească timpul pe care aceștia sunt dispuși să ți-l ofere.

A manifesta respect înseamnă și să urmărim deopotrivă ce spunem și cum spunem. Nu fi lingușitor, ci blând. Nu te prezenta ca și cum ai ști mai multe decât chiar știi. Nu vorbi ca și cum publicul tău ar avea o valoare mai mică decât tine. Manifestă har, nu venin, față de cei care încă nu cred. Vorbește-le așa cum ți-ai fi dorit să fi vorbit cineva cu tine înainte să fii convertit. Vorbește așa cum vrei să ți se vorbească acum. Arată respect.

3. Nu fi neînțelept

Evitarea nesăbuinței în predicarea ta ajută mult în abilitatea ta de a-ți convinge ascultătorii. De fapt, nimic nu subminează credibilitatea unui predicator mai repede decât maniera lui neinspirată de a folosi cuvinte nesăbuite. Printr-o vorbire împănată de trivialități, prin continuarea discursului în exces sau prin neatenția la contextul cultural al audienței, predicatorii anulează chiar lucrurile pe care își doresc să le realizeze. De exemplu, predicatorii americani care călătoresc în Anglia nu ar trebui

să-și urle mesajul cu pasiune. Deși această pasiune la amvon poate fi necesară pentru un ethos pozitiv în rândul multor ascultători din Statele Unite, cu siguranță că ea subminează caracterul predicatorului în anumite locuri din străinătate. De fapt, în aceste locuri, cu cât cineva flutură mai mult din brațe și își ridică vocea, cu atât este mai puțin probabil să fie crezut.

Iar când predicatorii americani sunt la nord de granița, nu ar trebui niciodată să înceapă cu o glumă pe seama ascultătorilor lor canadieni. Dacă fac asta, s-ar putea să-și piardă încrederea ascultătorilor înainte de a trece de introducerea mesajului. Să nu fim neînțelepți prin discursul nostru, pentru că nesăbuința distruge ethosul și reputația noastră de oameni de bun-simț.

4. Nu exagera

Un predicator convingător învață să nu exagereze niciodată la amvon. Exagerarea în această privință are loc atunci când un predicator pretinde că știe mai multe despre un subiect decât știe în realitate. Acest tip de exagerare nu face decât să îi diminueze credibilitatea.

Imaginează-ți că slujești în zona de influență a unei universități de talie mondială. Ai putea să fii tentat să manifești o anumită expertiză în drept, știință, religie,

codul genetic sau scrierile clasicilor. Desigur, ar fi o prostie să faci asta dacă nu ai o astfel de expertiză. Totuși, dacă eviți să exagerezi, integritatea ta va crește, iar mințile și inimile ascultătorilor tăi pot fi mai deschise să primească ceea ce ai de spus. Deși știu că păstorul lor nu este academician, ei pot simți cu adevărat că el se străduiește să fie un om care învață mereu. Caută să devii expert în interpretarea Bibliei și excelează în dezvăluirea adevărurilor spirituale din textul sub care audiența ta trebuie să trăiască.

5. Folosește-ți propria voce

Un ethos pozitiv îi scapă oricărui predicator care nu își folosește propria voce. Spurgeon a spus cândva: „Un om care nu are folosește o voce naturală și autentică nu ar trebui să fie lăsat niciodată să ocupe amvonul”.[4] Din păcate, mulți încă fac asta. Așadar, dacă congregația prietenului tău te invită să vorbești, nu încerca să vorbești imitându-i vocea. Amintește-ți că nu trebuie să faci asta. Deși trebuie să te conformezi puțin noului tău context, a încerca să te conformezi prea mult nu face decât să îți diminueze credibilitatea. Este mult mai bine să ascultăm de înțelepciunea bunului nostru prieten, predicatorul K.

[4] Spurgeon, *Lectures to My Students*, 111.

Edward Copeland, care a spus: „Deși fiecare context poate necesita să pun la lucru o parte diferită din mine, tot ar trebui să fiu în întregime cine sunt".

Nu aduce acea temută „voce de predicator" la amvon. Poate că știi la ce fel de voce ne referim, cea care este artificială și falsă. Este vocea predicatorului care imită și începe să sune ca predecesorul lui sau ca a predicatorului expozitiv care nu are nimic de spus, ci își exprimă cuvintele în cel mai blând ton. Este vocea oratorului afectuos, al cărui glas surprinde tot ce este falsetto. Nu, ci folosește-ți propria voce. Asta face mult în a-i ajuta pe alții să te considere autentic. Adu-ți aminte de lucrul de care Spurgeon se plângea: „Abia dacă vezi la amvon un bărbat dintr-o duzină care vorbește ca un bărbat".[5]

6. Ai grijă de tine

În Statele Unite, unde eu și Jeremy locuim, oamenii abia încep să accepte faptul că populația este teribil de nesănătoasă. Trupurile noastre sunt în dificultate. Nivelul nostru actual de sănătate fizică ne dă mari probleme. Greutatea noastră, potrivit profesioniștilor din sănătate, ne omoară. Poți fi sigur că un păstor nepotrivit poate constitui un obstacol pentru ascultătorii lui, unul pe

[5] Spurgeon, *Lectures to My Students*, 111.

care trebuie să-l depășească pentru a înțelege adevărurile glorioase pe care el le propovăduiește. Așa că ai grijă de tine. Ar trebui să ne dedicăm cu toții să ne menținem într-o formă bună.

În plus, îmbracă-te adecvat pentru ocaziile în care vorbești. Unii bărbați nu sunt auziți, dar nu din lipsă de vorbire bună, ci din cauza neglijenței sau nepotrivirii felului în care arată când vorbesc. Amintește-ți că, atunci când predici, persoana ta chiar contează – că prezentarea ta nu se limitează la cuvintele pe care le spui.

7. Utilizarea eficientă a gesturilor

În cartea Faptelor Apostolilor, Pavel a ținut un discurs improvizat în fața unui tribun roman și a unei mulțimi de oameni instigați la violență. Tribunul tocmai îl scăpase pe Pavel de o mulțime furioasă, hotărâtă să-l omoare. Pentru Pavel, acesta a fost un moment de viață și moarte, și nu avea timp de pierdut. Nu avea timp să pregătească o explicație care să-i transmită ethosul. Observați în Faptele Apostolilor 21:40 felul cum el a obținut imediat o audiere. Totul s-a redus la un gest simplu care i-a oferit ușa către audiență. Iată ce consemnează Luca:

> După ce i-a dat voie căpitanul, Pavel a stat în picioare pe trepte, şi i-a făcut semn norodului cu mâna. S-a făcut o mare tăcere, şi Pavel le-a vorbit în limba evreiască

> astfel: „Fraților și părinților, ascultați acum cuvântul meu de apărare față de voi!" Când au auzit ei că le vorbește în limba evreiască, au ținut și mai multă liniște (F.A. 21:40-22:2).

Paul a captat audiența printr-un gest simplu. S-a ridicat, a făcut un gest, și s-a făcut o mare tăcere. Aici putem vedea puterea gesturilor. Nu orice comunicare este verbală.

Pe pereții din birourile Simeon Trust este agățată o copie din a doua generație a unei serii de siluete care aparțin National Gallery din Londra. Aceste gravuri, toate zugrăvindu-l pe Charles Simeon, au fost surprinse în timp ce el predica. Fiecare este rafinată și prezintă gesturi diferite. De-a lungul timpului, au fost oferite titluri pentru fiecare. Există un Simeon *care aplică* și un Simeon care *instruiește*. Îl vedem *explicând* și *implorând*. Simplu fapt că vezi aceste imagini pe perete este o bună amintire a puterii unui simplu gest.

Ai grijă să folosești bine gesturile. Renunță la orice obicei prost pe care îl ai. Nu mângâia microfonul. Nu te mișca prea mult. Nu atrage atenția asupra unor gesturi. Toate aceste lucruri îți subminează capacitatea de a-ți convinge audiența, pentru că distrag atenția de la adevărurile pe care le propovăduiești. Spurgeon a spus: „Este

păcat... că nu îi putem forța pe predicatori să vorbească și să gesticuleze ca alte persoane raționale, căci le este imposibil să captiveze masele până nu fac asta”.[6]

Aceste șapte obiceiuri caracterizează predicatorii care devin pricepuți în arta persuasiunii. Ei sunt predicatorii care demonstrează empatie. Își respectă ascultătorii. Nu sunt nesăbuiți. Nu-și exagerează cunoștințele. Își folosesc propriile voci. Au grijă de ei înșiși. Știu cum să folosească gesturile eficient. Făcând aceste lucruri, ei dovedesc că iau în serios ideea de a cultiva un ethos pozitiv atât în predicarea lor, cât și în persoana lor. Fie ca aceste lucruri să se spună și despre tine!

MÂNGÂIERE PENTRU SITUAȚIA CÂND CULTIVAREA ETHOSULUI EȘUEAZĂ

Am acoperit multe subiecte în această scurtă carte. Așa cum am spus de la început, predicarea convingătoare necesită muncă – multă muncă. Efortul te va duce dincolo de pregătirea predicilor bazate pe exegeză și reflecție teologică. Strădуința persuasiunii necesită și timp. Ea ne cere să facem progrese în modalități care depășesc fidelitatea noastră legitimă față de textul biblic. De asemenea, ea necesită atenție legat de felul în care

[6] Spurgeon, *Lectures to My Students*, 300.

comunicăm forța textului nostru.

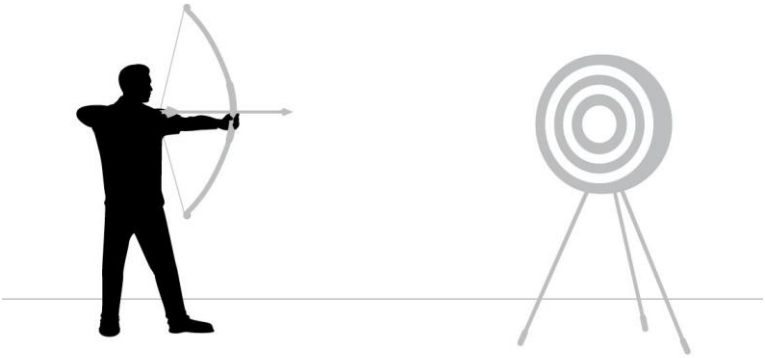
Vrem să venim cu un cuvânt de final, un cuvânt de mângâiere pentru cititorii care simt – chiar și după ce au citit această carte – că s-ar putea să nu ajungă niciodată la o poziție de competență în arta persuasiunii. Acestor cititori vrem să le împărtășim cuvintele lui Augustin:

> Dacă el [predicatorul] nici măcar nu este capabil de asta [de a stăpâni elementele necesare pentru persuasiune], ar trebui să caute să trăiască astfel încât nu doar să obțină o răsplată pentru sine, ci și să le ofere un exemplu altora, astfel încât modul lui de a trăi să devină, într-un fel, o sursă abundentă de elocvență.[7]

Ce frază minunată de final!

Fie ca aceste cuvinte să fie valabile pentru voi – și pentru noi toți!

[7] Augustine, *On Christian Teaching*, tr. R. P. H. Green (Oxford University Press, 2008), 4.28.61.



ANEXĂ.
INSTRUMENTE ALE PREDICATORULUI CONVINGĂTOR

CULTIVAREA ETHOSULUI ÎN PREDICATOR

1. Caracterul tău contează mai mult decât orice. Străduiește-te să fii, cu ajutorul Domnului, persoana potrivită.

2. Învață lecțiile despre ethosul pozitiv și negativ de la personajele din Biblie.

3. Urmărește să cultivi un ethos pozitiv.

   a. Fugi de lucrurile greșite și urmărește-le pe cele corecte.

   b. O viață trăită cu Isus te va face smerit.

   c. O conștiință curată este de cea mai mare importanță.

ARGUMENTAREA

1. Trebuie să formulezi un argument, chiar dacă mulți predicatori nu fac asta.

2. Aliniază-ți argumentul la cel al autorului biblic și prezintă-l congregației tale.

a. Fă-l să fie clar.

b. Asigură-te că este unicul.

c. Exprimă-l pozitiv.

d. Valorifică forța lui generativă.

3. Fă argumentul ușor de înțeles și de ținut minte.

a. Folosește un limbaj familiar.

b. Folosește argumentul în diferite momente ale predicii tale.

AUDIENȚA

1. Fă tot posibilul să îi vorbești direct audienței tale.

a. Cunoaște-ți ascultătorii.

b. Cunoaște contextul în care ei trăiesc.

2. Cunoaște felul în care oamenii cunosc lucrurile.

a. Dovezile biblice ocupă întotdeauna locul de cinste.

b. Rațiunea omenească poate ajuta audiența ta să înțeleagă și să creadă ceea ce Cuvântul lui Dumnezeu spune.

c. Autorități recunoscute cu expertiză în acel subiect pot ajuta la afirmarea adevărului Scripturii.

d. Experiența personală poate demonstra efectele Cuvântului lui Dumnezeu.

3. Uite-te la exemple din Scriptură pentru a vedea cum ai putea apela fidel și eficient la diversele mijloace de cunoaștere.

ARANJAREA

1. Fiecare predică include o introducere, un corpus și o încheiere. Principiile generale (nu reguli rigide) te pot ajuta să organizezi bine materialul.

2. În introducere:

a. Captează atenția.

b. Explică traseul.

c. Orientează ascultătorii spre destinație.

3. În corpus:

a. Progresează logic prin conținutul predicii.

b. Aliniază-ți punctele pentru a-i ajuta pe ascultători să treacă ușor de la unul la altul.

c. Oglindește textul în subpunctele tale omiletice.

d. Folosește tranziții convingătoare care să clarifice trecerile de la un subpunct la altul.

e. Identifică obstacolele care pot fi în mintea ascultătorilor tăi (credincioși și necredincioși) și ajută audiența să le depășească.

4. În încheiere:

a. Rezumă în modalități care duc la convingere și nădejde.

b. Așază-te – învață cum să știi când este timpul să închei predica.

APLICAȚIA

1. Pune textul în contact cu viețile celor din audiența ta.

2. Fă aplicații din text care să se conecteze cu tot felul de oameni din audiența ta.

3. Adoptă strategii pentru a face aplicații mai bune.

a. Lasă-te constrâns de text.

b. Fă aplicațiile colective.

c. Oglindește imaginile din text.

d. Nu exagera scopul textului.

e. Folosește contextul pentru relevanța lui în zilele noastre.

f. Întoarce moneda – fă aplicații pentru diferite grupuri de ascultători.

4. Fă aplicații pe parcursul predicii.

5. Fii înțelept în felul în care folosești personajele din textele narative pe măsură ce faci aplicații.

ÎMPODOBIREA

1. Fă predica ta să fie precisă și potrivită pentru ascultători.

2. Fii abil cu vorbele.

a. Scriptura este scrisă frumos; încearcă să vorbești cu iscusință pentru a o reflecta.

b. Învață de la poeți – spune puțin, dar cu sens bogat.

c. Urmărește eficiența insistentă.

d. Folosește cuvinte pe care le folosesc ascultătorii tăi.

e. Construiește-ți vocabularul.

3. Fii viu în ilustrații.

a. Fii atent la felul în care Biblia ilustrează și urmează tipare similare.

b. Folosește ilustrații precum ferestrele, ajutând ascultătorii să vadă clar și dincolo de experiența lor.

c. Tratează analogiile ca pe aliatul tău.

d. Nu deveni prea personal.

4. Fii înțelept în folosirea umorului și a sarcasmului.

a. Umorul și sarcasmul sunt eficiente pentru că sunt ascuțite, ceea ce înseamnă că pot fi și periculoase.

b. Umorul și sarcasmul pot avea un loc potrivit în predicare, iar cele mai bune modele se găsesc în Biblie.

c. Când folosești umorul sau sarcasmul, învață să știi ce faci și de ce.

d. Construiește mai mult decât vrei să demolezi.

CULTIVAREA ETHOSULUI ÎN PREDICARE

1. Cine ești contează – așa că arată integritate în predicarea ta.

2. În predicare sunt multe în joc, așa că demonstrează-

ți credibilitatea prin ceea ce spui și prin felul cum spui.

a. Arată empatie.

b. Respectă-ți ascultătorii.

c. Evită stupiditatea.

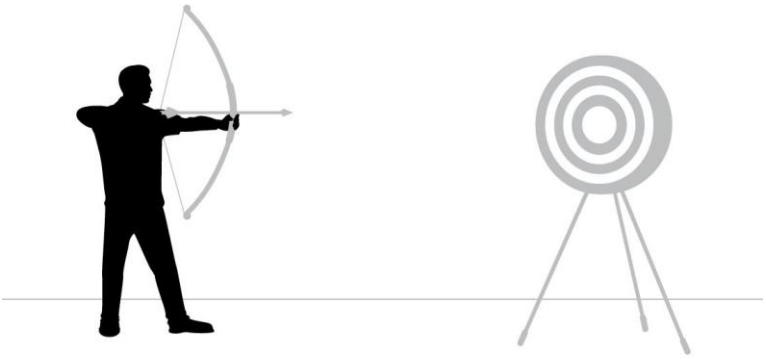
d. Evită să exagerezi.

e. Folosește-ți propria voce.

f. Ai grijă de tine.

g. Folosește gesturile eficient.

3. Nu uita niciodată că, deși poate că nu vei fi niciodată cel mai elocvent predicator, o viață de evlavie este cea mai puternică armă de convingere la care poți apela.



IX 9Semne

Zidind biserici sănătoase

ESTE SĂNĂTOASĂ BISERICA TA?

9Marks există pentru echiparea liderilor bisericii cu o viziune biblică și cu resurse practice pentru ilustrarea gloriei lui Dumnezeu înaintea popoarelor, prin biserici sănătoase.

În acest scop, vrem să ajutăm bisericile să crească în practicarea a nouă semne ale sănătății, semne care sunt adesea ignorate:

1. Predicarea expozitivă
2. Învățătura Evangheliei
3. O înțelegere biblică a convertirii și evanghelizării
4. Membralitatea biblică în biserică
5. Disciplina biblică a bisericii
6. O preocupare biblică pentru ucenicizare și creștere spirituală
7. Conducerea biblică a bisericii
8. O înțelegere biblică a practicii rugăciunii
9. O înțelegere biblică a practicii misiunii.

La 9Marks, noi scriem articole, cărți, recenzii și o revistă online. Organizăm conferințe, înregistrăm și difuzăm interviuri și producem alte resurse pentru echiparea bisericilor ca să ilustreze slava lui Dumnezeu.

Vizitează pagina noastră de internet unde poți găsi resurse în peste 60 de limbi de pe glob și abonează-te la revista noastră distribuită gratuit online. Lista completă a tuturor paginilor noastre de internet în alte limbi este următoarea: 9marks.org/international.

ro.9marks.org



MAGNA GRATIA

Noi vestim Evanghelia harului

Asociația MAGNA GRATIA este o organizație creștină non-profit care își concentrează eforturile pe proclamarea Evangheliei prin literatură consecventă doctrinar, prin evanghelizare și echiparea bisericilor evanghelice de limba română.

Dacă ai fost binecuvântat citind această carte, poți ajuta la binecuvântarea altor credincioși, astfel:

1. Recomandă mai departe această carte!
2. Scrie o recenzie pe pagina noastră de internet de unde ai descărcat această carte.
3. Vizitează pagina noastră de internet la **magnagratia.org** și află mai multe despre lucrarea noastră, și citește GRATUIT cele peste 450 de cărți ale unora dintre cei mai buni autori creștini din istorie.
4. Rămâi conectat la noutățile MAGNA GRATIA vizitând profilele noastre de social media și abonându-te la noutăți pe email, așa încât să fii anunțat când publicăm resurse noi.
5. Roagă-te pentru noi.
6. Donează și ajută-ne să mergem mai departe. Donațiile se pot face online pe pagina noastră de internet.

Pentru orice alte informații, scrie la contact@magnagratia.org.

magnagratia.org

Ar trebui ca păstorii să încerce să își captiveze ascultătorii? Nu este de ajuns să lăsăm Evanghelia să vorbească de la sine?

Țelul predicării este să propovăduim slava lui Dumnezeu cu smerenie. Dar, într-o lume necredincioasă care luptă pentru atenția ascultătorilor noștri, este esențial să comunicăm Evanghelia eficient și pasionat.

Urmare a cărții **Predicarea expozitivă**, volumul de față îți arată cum să predici cu putere de convingere, cu persuasiune. David Helm și Jeremy Meeks oferă sfaturi practice, bazate pe Scriptură, pentru felul cum ar trebui să construiești argumente convingătoare, cum ar trebui să simplifici predicile tale astfel încât să poată fi ușor de urmărit și reținut, cum ar trebui să îți contextualizezi mesajul pentru a ajunge la cât mai mulți oameni și cum să cultivi un ethos evlavios în viața și lucrarea ta. Aplică aceste elemente fundamentale legate de vorbirea în public în lucrarea ta de predicare sau evanghelizare, și lasă ca Duhul Sfânt să facă o lucrare puternică în biserica ta.

„David Helm și Jeremy Meeks au adus o contribuție atât de necesară la resursele disponibile despre predicare. Noi facem prea des greșeala de a minimaliza importanța ‚mijloacelor persuasive'. Această carte ne aduce aminte că Dumnezeu folosește mijloacele și că este responsabilitatea noastră, ca predicatori, să le folosim cât de eficient se poate în marea lucrare de a propovădui Cuvântul".

MIKE BULLMORE, fost păstor fondator al CrossWay Community Church, Bristol, Wisconsin

„Predicarea credincioasă nu este un simplu comentariu continuu asupra unui pasaj biblic. Ea rănește și vindecă, convinge și mângâie. Ea își însușește deopotrivă textul biblic și congregația prezentă în ziua predicării. Iată o viziune care ar câștiga încrederea lui Charles Simeon și chiar aprobarea lui Spurgeon".

DAVID MATHIS, director editorial, desiringGod.org; păstor, Cities Church, Saint Paul, Minnesota; profesor asociat, Bethlehem College and Seminary

DAVID HELM (MDiv, Gordon-Conwell Theological Seminary) slujește ca păstor principal la Holy Trinity Church din Chicago. De asemenea, el este președintele Charles Simeon Trust, o organizație care furnizează instruire practică în predicare.

JEREMY MEEKS (PhD, University of Aberdeen) este director și instructor principal la Chicago Course on Preaching. El este și păstor rezident cu practica pastorală la Christ Church Chicago. El a slujit anterior ca director cu inițiativele în limba spaniolă la Charles Simeon Trust.

9Semne
www.9marks.org
Editura MAGNA GRATIA
www.magnagratia.org