

ПРЕЗЕНТАЦІЯ

АСИМІЛЯЦІЯ

ВИЗНАЧЕННЯ

- асиміляція – привести невіруючих і залишити їх в церкві.

ДУМКИ

- проблема пятидесятницької церкви не в доктрині а в організації
- церква повинна бути здоровим організмом, який народжує і виховує учнів
- церква має бути готовою приймати людей, що народяться.
- інакше, хай би вони краще не народились

АНАТОМІЯ ЦЕРКВИ: 6 СФЕР

- ДУХОВНЕ КЕРІВНИЦТВО. Потрібно мати бачення, що Господь хоче зробити в ближчому часі. 10% людей в світі – вроджені лідери, проблема не в тому, що не вистачає лідерів в церкві, а в тому, що ми їх не виявили
- ДУХОВНА АТМОСФЕРА. Зв'язок з Богом, молитовне життя, міра Божої присутності
- ДУХОВНА СПІЛЬНІСТЬ. Спілкування один з одним

АНАТОМІЯ ЦЕРКВИ: 6 СФЕР

- ДУХОВНА РОБОТА. В які мірі віруючі залучені в служіння
- ДУХОВНИЙ НАСТУП. В якій мірі люди приводять невіруючих. Ми багато тратимо часу щоб рішати проблеми в церкві і майже не маємо часу, щоб привести людей в церкву.
- ДУХОВНЕ АДМІНІСТРУВАННЯ. Як використовуються ресурси, дари. Багато людей нічого не роблять в церкві, бо їм ніхто не сказав, що робити.

ДУМКИ

- Людей потрібно зберігати чи примножувати? що робить Бог з тими, хто примножує людей? Бог забирає від тих, хто не примножує і дає тим, хто примножує.
- служіння в неділю – для кого? якщо для віруючих – невіруючих там не буде.
- церква має бути готовою приймати людей, що народяться. інакше, хай би вони краще не народились

ДУМКИ

- є проблема в нашій теології – відсутня ланка між покаятням на євангелізації і хрещенням людини.
- ми говоримо про процес становлення духовного розвитку.
- ми втрачаємо сотні людей
- на нас відповідальність робити з них учнів а не на них – щоб ставати учнями самими.

КОЛИ Є РІСТ?

- якщо на 100 членів приходять лише 10 чол – церква не росте
- чому?
- бо не всі приходять
 - не всі каються
 - не всі лишаються
 - якщо хрестимо 10 з 100 – церква не росте а лише підтримує своє існування, бо 10 з 100 уходить з церкви (частина помре, хтось в іншу церкву, хтось на заробітки, замуж...)

ДУМКИ

- якщо люди не приходять на служіння – нема шансів людям каятись.
- ріст церква починається з глибокого аналізу
- якщо ми не аналізуємо – Бог не ввіряє нам більше.
- церква росте до рівня здібності керівника

ВАЖЛИВЕ ПИТАННЯ

- що зробити, щоб хто прийшов перший раз – прийшов вдруге? а далі став активним..

СЕКРЕТ: ГОСТИННІСТЬ

- 1-е враження має важливу роль. ми всі приймаємо рішення по першому враженню (поганий магазин – більше туди не зайду) ми аналізуємо першу зустріч з перспективи, як я себе почуваю.
- гостинна церква думає, як прийняти людину
- люди думають що ми небезпечні сектанти
- якщо ми йдемо в гості – нас зустрінуть на вулиці, відкриють двері, вгостять чаєм, покажуть де сісти, ми готуємо дітей, щоб не стрибали в церкві
- чому ми не робимо так у церкві?

ГОСТИННІСТЬ: ПЕРШІ 7 ХВИЛИН

- ми бажаємо шокувати людей нашою гостинністю.
- у нас є команди, що зустрічають на вулиці, парковках, відкривають двері
- ми однаково усіх зустрічаємо.
- далі всі люди направлені. є видимі індикатори, де що знаходиться, всі двері мають написи
- ми чим небудь вгощаємо гостей (вода, чай, кофе, цукерки)
- далі людей усаджуємо. але не групою порядку, бо в них буває кисле лице
- ми не називаємо «відвідувачі але «гості» - це значить, що його запросили і чекали.

НАШІ ПОМИЛКИ

- 20 років ми робили велику помилку. просили підняти руку, хто вперше прийшов і 4 камери направляємо. а людина думає – та залиште мене в спокої
- не примушуйте людей піднімати руку, не вводьте їх в стрес

ЛІДЕРСТВО: БАЧЕННЯ

- якщо лідери не приходять на молитву – вони не можуть бути служителями
- лідер, який не молиться – це небезпечний лідер
- лише слабкі лідери встановлюють строгі правила, сильні – впливають
- якщо платять уборщиці а пастирю – ні, він що - не заслуговує? ТУАЛЕТ ВАЖНІШИЙ КАФЕДРИ?

ЧОМУ ЛЮДИ НЕ ПРИХОДЯТЬ?

- перша причина, чому невіруючі не приходять на служіння – ми являємося лицемірами, нормальні вдома і супердуховні, коли приходимо в церкву

ЗАСІБ КОМУНІКАЦІЇ - ФОРМУЛЯР

- Ціль – отримати контакти людей, щоб з ними працювати далі (в минулому році 3500 нових адресів, вже цього – 700)
- якщо людина посвячує себе Богу, вона має це відмітити в формулярі
- є практичні питання: хочу служити в певному служінні, бажаю поговорити з служителем, якісь ідеї, побажання, це і конверт для пожертвувань
- в формулярах пишуть і вдячності не тільки потреби,
- формуляри обробляються в неділю. 60 волонтерів обробляють інформацію

ХТО ПРИЙШОВ ВПЕРШЕ

- є спец подарок: чашка з іменем церкви і купон.
- також ми відправляємо відкритку, написану від руки тим служителем, що проповідував того служіння.
- ми проводимо опитування з тими, хто прийшов вперше.
- люди дивуються, чи справді пастор написав цю відкритку
- пастори, які не хочуть писати відкритки – не проповідують.
- відкритка повинна дійти за три дня, інакше, вона втрачає силу

ХТО ПРИЙШОВ ВПЕРШЕ

- Людина отримує в понеділок смс від пастора
- **«я взнав, що ви були на служінні і слухали мою проповідь. Я ціную це і з нетерпінням чекаю Вас в наступну неділю.»**

ДУМКИ

- церква росте, коли з людьми працює багато людей. Риба добре ловиться, коли є багато риби.
- якщо членів церкви більше ніж невіруючих – церква не зможе рости, якщо буде більше невіруючих – буде з чого ловити
- якщо церква не росте – вона хвора
- якщо вам Господь посилає гостей – з ними треба зв'язатись, методи можуть бути різні

ШЛЯХИ ПОКАЯННЯ

- 30% - через проповіді
- 30 – через взаємовідносини з віруючими, вплив, через групу
- 30 – – в результаті взаємних дій, активна участь в церкві

- євангелізація – це відповідальність церкви а не якоїсь місії...

МЕТОД: ВЕЛИКИЙ ДЕНЬ

- це має бути в неділю, є більше можливостей
- самий невідходячий день – Пасха. Якщо ви хочете, щоб ніхто не прийшов – зробіть це на Пасху.
- всяка церква повинна мати календар служінь
- ми маємо визначити 3-4- дні в році
- це має зайняти найбільше місце.

МЕТОД: ВЕЛИКИЙ ДЕНЬ

- за 8 тижнів починаємо молитись і говорити в пасторській команді, якщо пастори не посвячені – не буде результату
- за 7 тижнів - передаємо бачення лідерам
- за 6 тижнів – збираємо добровольців в неформальній зустрічі (ті, хто працює, члени і не члени)
- за 5 тижнів – говоримо всім учасникам, пояснюємо ціль, метод великого дня. люди готові робити те, що ми їм пояснюємо

МЕТОД: ВЕЛИКИЙ ДЕНЬ

- далі готуємось духовно, це духовна боротьба
- за 5 тижнів ми запрошуємо церкву молитись і поститись
- ми організовуємо спеціальні публічні молитви, але не оголошуємо при всій церкві, приходять лідери і кожен лідер запрошує здорових людей, молимося 1 годину
- 10 чоловік молиться за 100 людей, які ми очікуємо. якщо ми чекаємо 3000 – молиться 300
- молимося за всіх, хто в чому задіяний – ПІДНЯТТЯ ДУХОВНОЇ ТЕМПЕРАТУРИ, розігрів двигуна.
- церква, де 100 чоловік, має очікувати ще 100 чоловік
- це теологічно неправильно молитись, щоб Бог привів людей на служіння. це ми маємо привести

МЕТОД: ВЕЛИКИЙ ДЕНЬ

- ми культивуємо ентузіазм, всі говорять про це
- побудження до дії, до пожертвувань, вчимо невіруючих про десятину, даємо можливість випробувати її на протязі три місяці, і якщо є претензії – то ми вертаємо всі гроші. і ніхто за 20 років не прийшов за грошами
- ми демонструємо бюджет, скільки ми потратимо
- Задача: привести 4 людини: родича, колегу, сусіда, з загальних знайомих
- Тиждень молитись, щоб визначитись з іменами

МЕТОД: ВЕЛИКИЙ ДЕНЬ

- нічого не говорити про великий день, зробити якесь добро, щоб їх здивувати (фізична допомога, матеріальна...)
- 86% невіруючих не відкинуть запрошення, якщо тебе уважають, а ми лише 2% приводимо
- молимося поіменно
- за тиждень приносимо запрошення – білет, і кажемо, що ми зарезервували їм місце
- ї їм потрібно привести, а не просто запросити
- не всі встигають привести 4 людини але одного точно приведуть

МЕТОД: ВЕЛИКИЙ ДЕНЬ

- великі дні організовуємо тільки в приміщенні церкви, не в орендованих місцях.
- якщо люди не вміщаються – добавлямо кількість служінь, скорочуємо час, забираємо «мертвий час», всі заминки... по 2 хвилини – це час найбільшої скуки для невіруючих
- час проповіді: 30 хв.
- організовуємо звичайне служіння, ніяких суперєвангелістів і супермузикантів, бо ними всі здивуються а на наступну неділю розчаровуються, коли не бачать їх.

МЕТОД: ВЕЛИКИЙ ДЕНЬ

- ви думаєте для грішників буде мати значення, хто проповідує???
- ми піднімаємо рівень служіння але так, щоб його потім зберегти.
- щоб люди запам'ятали цей день – їх потрібно правильно зустріти
- при першій зустрічі грішникам не має значення ні проповіді, ні пісні... але наскільки ввічливо ми їх зустріли

МЕТОД: ВЕЛИКИЙ ДЕНЬ

- команда медіа готує презентує презентацію про церкву – хто ми
- пастор не проповідує а представляє вступ до серії проповідей на тему саму цікаву для невіруючих людей (про це треба молитись) але не про покаяння
- у нас є календар проповідей, де є три великих дня і прописуємо проповіді для приваблювання людей (гроші, влада..)
- наступні тижні ми вчимо їх елементарним речам і тільки тоді призиваємо до покаяння, проповідуємо для духовного укріплення
- збір інформації, формуляр комунікації є дуже серйозним.
- доказано, якщо людина рішилась заповнити формуляр – вона в сім раз серйозніше віднесеться до свого рішення ніж в усному варіанті.
- у формулярі є дані про конфесію, про потреби.... і коли ми звонимо – знаємо про що говорити

МЕТОД: ВЕЛИКИЙ ДЕНЬ

- оцінка подій: у понеділок після великого дня, спочатку пастиря, потім всі інші
- 4 питання: що було добре? що було погано? (хто відповідальний? що було упущено? що було незрозумілим?)
- святкування перемоги. ми запрошуємо всіх активних і робимо меню як на весілля. ми виражаємо своє признание, вдячність, представляємо рапорт: скільки було людей, скільки посвятило себе Христу, скільки грошей було витрачено... далі я представляю новий великий день, банкет завершується ревною молитвою

МЕТОД: ВЕЛИКИЙ ДЕНЬ

- ми робимо зворотній відлік, на кожному служінні ми говоримо, скільки днів лишилось
- Відомих гостей ми запрошуємо на наступну неділю після великого дня – заінтригувати людей
- формат служіння: три пісні для трьох категорій людей, отче наш, відеоролик, молитва за потреби, хворих, заповнення першої частини формуляра, пісня, реклама серії проповідей, проповідь, заклик по формуляру, пожертвування, молитва, пісня, збір формулярів, символ віри, благословення людей

РЕЗУЛЬТАТ СИСТЕМИ

- 25% залучуються в церкву з тих, хто прийшов перший раз
- 75% приходять на другий раз
- 50% - регулярно відвідують служіння
- 25-30% доходять до хрещення