

**Луис Торрес**

# **СЕГОДНЯ ДЕНЬ СПАСЕНИЯ**



**РЕАЛЬНЫЕ ИСТОРИИ, ПОБУЖДАЮЩИЕ  
ПРИНЯТЬ СУДЬБОНОСНЫЕ РЕШЕНИЕ**



# СОДЕРЖАНИЕ

---

<i>Предисловие</i> .....	3
<i>Глава 1. Важные призывы</i> .....	4
<i>Глава 2. Общественные призывы</i> .....	16
<i>Глава 3. Истории для призывов во время евангельских проповедей</i> .....	27
<i>Глава 4. Выбор между добром и злом</i> .....	29
<i>Глава 5. Выбирая Царство Христа</i> .....	37
<i>Глава 6. Пророчества о Христе</i> .....	42
<i>Глава 7. Как избавиться от чувства вины?</i> .....	54
<i>Глава 8. Крещение. Как похоронить свое прошлое</i> .....	63
<i>Глава 9. Выбирая вечную жизнь</i> .....	86
<i>Глава 10. Решение быть на Небесах определяет нашу вечную участь</i> .....	96
<i>Глава 11. Подчиняясь влиянию Святого Духа</i> .....	103
<i>Глава 12. Предпочитая Христа антихристу</i> .....	108
<i>Глава 13. Выбирая Христа, а не начертания зверя</i> .....	116
<i>Глава 14. Верность Христу</i> .....	125
<i>Глава 15. Воздавая славу Богу</i> .....	130
<i>Глава 16. Выбирая верность Богу</i> .....	137
<i>Глава 17. Быть готовыми</i> .....	141
<i>Глава 18. Избавление от страха смерти</i> .....	152
<i>Глава 19. Вера</i> .....	157
<i>Глава 20. Выбирая повиновение</i> .....	162
<i>Глава 21. В поисках погибающих</i> .....	165
<i>Глава 22. Два индейских охотника</i> .....	167
<i>Глава 23. Спиритизм</i> .....	172
<i>Глава 24. Выбирая послушание</i> .....	183
<i>Глава 25. Почитая Божью субботу</i> .....	198
<i>Глава 26. Выбирая истинную Божью веру</i> .....	205
<i>Глава 27. Библия</i> .....	208
<i>Глава 28. Христиане и украшения</i> .....	216
<i>Глава 29. Другие истории</i> .....	225
<i>Глава 30. Отступившие</i> .....	239
<i>Глава 31. Другие примеры призывов</i> .....	250



## ПРЕДИСЛОВИЕ

---

Эта книга является дополнением к моей первой книге «Как приводить людей к решению принять Христа». Вдохновение к написанию данной книги пришло ко мне благодаря моему бывшему студенту, пастору Марку Говарду, который по моей просьбе проводил серию евангельских встреч в Миссионерском колледже евангелизма. Во время его пребывания там он предложил, чтобы мы провели некоторое время вместе, и попросил меня оказать ему помощь в подготовке призыва к людям. Мы очень нуждались в историях и примерах, которые бы переплетались с его призывом.

Однажды Марк сказал: «Мне кажется, ты должен написать продолжение твоей первой книги “Как приводить людей...” и назвать вторую “Сегодня день спасения”». Увидев его нужду, я вспомнил, что тоже был молодым проповедником и сталкивался с такими же трудностями. Поэтому после молитв и размышлений я пришел к выводу, что такая книга сможет принести пользу людям.

Я искренне молюсь, чтобы многие люди встали на сторону Христа, прочитав истории и примеры, записанные в данной книге. В благодарность моей жене Кэрол за поддержку и вдохновение я посвящаю этот труд ей.

## Глава 1



# ВАЖНЫЕ ПРИЗЫВЫ

---

**Н**екто однажды сказал: «Если вы дадите человеку рыбу, то обеспечите его едой на один день. Если вы научите его ловить рыбу, то обеспечите его пищей на всю жизнь».

Этот афоризм также верен по отношению к науке приобретения душ. Многие пасторы приглашают евангелистов, чтобы они помогли светским людям «изменить их интересы». А евангелисты дают пасторам «рыбу» вместо того, чтобы научить их «ловить рыбу». Несомненно, самое маленькое звено в служении представляет собой целую науку убеждения. Нельзя сказать, что лучшим способом приведения людей ко Христу является евангельская программа или личное служение. В результате многие души остаются в нерешительности, поскольку служитель или евангельский работник не осознал необходимости принятия решений. Многие проповеди находятся в стадии бесцельного полета в воздухе, так и не находя места для «посадки», то есть они не имеют влияния на слушателей. Это происходит потому, что выступающий не знает, как делать призывы, боится их делать, имеет неправильное представление о них или же не видит потребности в призывах.

Один из моих служителей-практикантов сказал мне, что «приобретение душ — не его призвание». Таким был его ответ на мой вопрос при первой нашей беседе. Я спросил его, как много душ он приобрел с тех пор, как стал служителем. Из его ответа все было ясно. Чтобы научить этого служителя на практике, я побудил его провести первую в его жизни евангельскую программу. Мой практикант неохотно повиновался, потому что его попросил об этом наставник. Я посетил программу только за два дня до ее окончания. Выступление было хорошо организовано, подготовлено и изложено. Я видел, что слушатели были взволнованы вестью. Однако практикант закончил проповедь, не сделав призыва.

После встречи, когда все разошлись, я сказал:

— Это была прекрасная весть, но почему ты не сделал призыва?

— Для чего? — ответил практикант. — Никто бы не откликнулся на него. Кроме того, если я сделаю призыв, а никто не выйдет, я буду выглядеть глупцом.

— Конечно, нет, — возразил я. — Если бы ты сделал призыв, по крайней мере четыре человека откликнулись бы на него.

— Несомненно! — произнес он с ноткой сарказма в голосе.

Размышляя над тем, каким образом помочь моему практиканту преодолеть страх и сопротивление, я сказал:

— Завтра я снова приду на встречу и хочу, чтобы ты сделал призыв.

— Кто, я? — испуганно спросил он.

— Да, ты! Я напишу призыв, и если никто не выйдет, можешь обвинить меня.

На следующий вечер я был на месте, ожидая призыва, и практикант это знал. Когда его выступление подходило к концу, я почувствовал, что он уже собирается сделать призыв. Но он отошел от темы. Было заметно, что он сильно нервничает. Я начал молиться. И снова практикант подошел в своем выступлении к моменту, когда нужно было делать призыв, но опять отклонился от него. Словно пи-

лот, который первый раз пытается посадить свой самолет, но из страха опять взлетает. «Господи, помоги ему сделать посадку», — молился я. Наконец из чувства долга он прочитал призыв. К его огромному удивлению, вышли четыре человека. Он был тронут до слез. Эти люди были первыми кандидатами ко крещению за все время его служения. Мой практикант-проповедник уже никогда не был таким, как прежде. Вдохновленный успехом, он продолжил проводить в своем регионе евангельские программы, делая призывы.

Так много проповедников похожи на моего бывшего практиканта. Часто проблема заключается не в отсутствии желания, а в страхе, что никто не откликнется на призыв, или же в самокритике: «Кто я такой, чтобы делать призывы?» Другие чувствуют, что ступают на «святую землю», то есть: данная часть труда принадлежит только Духу Святому, а человеку следует держаться подальше от этого места. По искреннему убеждению или ошибочному представлению такие евангелисты становятся преградой на пути к успешной жатве посредством проповеди. Возможно, это происходит потому, что сомневающиеся проповедники никогда не обучались искусству совершения призыва или просто не знают, что должно входить в хороший призыв. У них может недоставать материала (истории, иллюстрации и т. д.) для хорошего завершения либо они не знают источник, на который можно сослаться.

Грустно осознавать, что много хорошо подготовленных проповедей не оказывают влияния из-за слабого призыва или его отсутствия. Однако нам дан совет: «В заключение каждого собрания нужно призывать людей принять решение»<sup>1</sup>. «Секрет нашего успеха и сила при проповедовании людям истины заключается в том, чтобы делать прямые личные призывы к интересующимся, без сомнения полагаясь на Всевышнего»<sup>2</sup>. Любой предмет и любая профессия имеют свои «секреты» успеха. Во второй цитате мы находим, что секрет успешной проповеди состоит в том,

---

<sup>1</sup> Э. Уайт. Свидетельства для Церкви, т. 6, с. 65

<sup>2</sup> Э. Уайт. Ревью энд Геральд, 30 сентября 1892 г.

чтобы сделать «прямой личный призыв». Поэтому, если человек хочет быть успешным проповедником, он просто обязан знать и практиковать этот «секрет».

Вы можете спросить: «Зачем нужно делать призывы? Ведь люди взрослые и знают, что необходимо делать с услышанной вестью. Кроме того, не в этом ли роль Святого Духа?» Истина состоит в том, что людей следует подводить к принятию решений. Люди не имеют привычки проявлять инициативу в таких вопросах. Призыв необходимо делать по трем причинам.

Во-первых, враг человеческих душ ожидает возможности похитить драгоценное семя (Слово Бога), прежде чем оно окажет эффект на слушателя. Иисус сказал: «Вышел сеятель сеять семя свое, и когда он сеял, иное упало при дороге и было потоптано, и птицы небесные поклевали его... Вот что значит притча сия: семя есть слово Божие; а упавшее при пути, это суть слушающие, к которым потом приходит диавол и уносит слово из сердца их, чтобы они не уверовали и не спаслись» (Лк. 8:5, 11, 12).

Когда человек пытается покинуть ряды врага, борьба за владение обостряется. Дьявол не хочет, чтобы кто-либо, служивший под знаменами тьмы, перешел на сторону Князя Света. Именно в это время «должны быть использованы все умственные и физические силы, чтобы утвердить, собрать доказательства в пользу четкого света и представить их людям в самой определенной манере, убеждая их посредством самых сильных призывов»<sup>3</sup>.

Во-вторых, когда речь идет о духовных вопросах, Библия говорит, что люди подобны овцам (см. Ис. 53:6; Лк. 15:4-7). Поэтому их нужно вести, увлекать, побуждать и вдохновлять к принятию решений. Реальность такова, что «в каждом собрании есть души, которые сомневаются, но почти согласны быть полностью с Богом. Решение принимается на будущее и для вечности. Однако часто случается, что у служителя нет духа и силы истинной вести в его собственном сердце, поэтому не звучат прямые призывы к колеблющимся душам. В результате впечатления не утвер-

<sup>3</sup> Там же.

ждаются в сердцах убежденных. Они оставляют собрания с более слабым чувством принятия служения Христа, чем когда пришли. Они решают ждать наиболее подходящей возможности, однако она никогда не появится»<sup>4</sup>.

Некоторые люди, сознающие свою греховность и чувствующие нужду в Господе, откладывают принятие решения и не приходят к Спасителю. Обстоятельства жизни у них удовлетворительные, поэтому такие люди не ощущают побуждения получить спасение. Если они не услышат сердцем четкого провозглашения вести Христа, то не ощутят опасности. Если не будут сказаны слова в подходящее время и не прозвучит призыв к принятию решения, они упустят свою золотую возможность. Вера исчезнет, и они не сделают следующий шаг, чтобы отдать свое сердце Христу. В сущности, опасность заключается в том, что такие люди станут в конечном итоге безразличными и никогда не встанут на сторону Господа.

В-третьих, хотя действительно только Святой Дух может оказывать влияние на сердца, однако Бог использует человеческие средства. Христос призвал Иоанна и Андрея последовать за Ним. Это приглашение положило начало образованию христианской Церкви.

Андрей нашел своего брата Петра и пригласил его прийти к Спасителю. Потом был призыв к Филиппу, который в свою очередь нашел Нафанаила. Именно Петр объяснил своим слушателям в Иерусалиме, какой должна быть реакция на указания Святого Духа. Павел был средством в Божьих руках, используя устное и письменное предупреждение во время призыва к Агриппе, темничному стражу, грекам и многим другим отдать свои жизни Христу. Эти примеры подчеркивают важность роли людей в том, чтобы прилагать личные усилия, осуществляя прямые призывы к нашим родственникам, друзьям и соседям.

Когда мужчины и женщины, имеющие духовное понимание, проводят библейские уроки, они должны рассказывать своим слушателям, как найти веру и обрести силу Святого Духа. Когда это осуществится, этим слушателям

---

<sup>4</sup> Там же.



понадобится помощь в утверждении в библейской истине. Если они поддадутся духовному влиянию, тогда проявится Божья сила. Мы должны помнить, что «не человек вдыхает жизнь. Господь Бог Израилев осуществит это, пробуждая безжизненную духовную природу. Дыхание Господа духов должно войти в безжизненные тела. На суде, когда раскроются все тайны, станет известно, что голос Божий говорил через человека, пробуждая апатичное сознание, возрождая безжизненные способности, приводя грешников к покаянию и оставлению грехов. Будет отчетливо видно, что Бог через людей передавал душам веру во Христа и вдохнул духовную жизнь с Небес в тех, кто был мертв посредством прегрешений, но ожил к духовной жизни»<sup>5</sup>.

Только Божественная сила может достичь и растопить сердце грешника и привести его, раскаивающегося, ко Христу. Священное Писание рассказывает нам, что ученики Христа сами не могли достичь сердец и грандиозных результатов, которые смогли бы «перевернуть мир». Мужчины и женщины чувствовали влияние высшей Силы и повиновались ей.

Но чтобы понять это явление, проповедникам Божественной истины следует «всегда представлять жизнь и учение Христа. Таким образом они будут оказывать влияние на сердца людей»<sup>6</sup>. В результате такое откровение Христа будет оказывать преобразующее влияние на сердца слушателей. Христос должен быть представлен в проповедях, а Он явит творческую силу Своих слов, окажет мягкое, убедительное и сильное влияние, дабы отразить в душах красоту измененной жизни. Пусть работник размышляет о Христе распятом, воскресшем, вознесшемся на Небеса и вновь грядущем. Это смягчит, воодушевит и наполнит разум. Таким образом, презентация Божественных истин, сделанная с любовью и глубокой искренностью, представит Иисуса реальным не только для проповедующего, но и для слушающих.

---

<sup>5</sup> Э. Уайт. Библейский комментарий АСД, т. 4, с. 1165

<sup>6</sup> Э. Уайт. Ревью энд Геральд, 8 августа 1878 г.

По этой причине проповедник обязан быть вдохновенным Святым Духом. В своей манере выступления ему необходимо являть искренность. Его проповедь должна содержать свидетельство, что он сам верит в излагаемую им весть. Помните: «Мало веры — малый результат; много веры — великий результат!» Пусть в речи проповедующего прозвучит практический призыв к сердцам слушателей. Очень трудно будет впоследствии восполнить потери из-за проповеди, лишенной помазания Святого Духа.

Где бы я ни проповедовал, везде видел, что в каждом собрании есть колеблющиеся души, которые практически решились посвятить себя Богу. Как говорил пророк Иоиль, эти люди находятся «в долине решения» (Иоиль 3:14 — англ. перевод). Колеблющийся человек неявно уже принимает решение. Но, к сожалению, часто служитель передает весть, не имея силы Святого Духа. Поэтому к сомневающимся не звучит прямого призыва. Таким образом люди, которые, возможно, втайне хотят, дабы их убедили, уходят разочарованными, что не было призыва к внешнему отклику на их скрытые желания.

Поскольку мы должны передать Божью весть миру, ее следует преподавать во всей полноте силы Святого Духа. Пусть служители излагают весть в сочетании с сердечными убеждениями, после чего в подходящий момент делают прямой призыв к необращенным людям.

В-четвертых, все служители хотят достичь определенного успеха. Каждый предмет имеет свои секреты и тонкости. Существует огромное количество материалов, раскрывающих шаги к успеху в определенной области. Это результат того, что достигшие успеха люди либо изучали, либо случайно наткнулись на секрет успеха в их сфере. А что можно сказать о проповеди? Обратите внимание на утверждение: «Секрет нашего успеха — делать прямые личные призывы».

Поэтому, если и существует секрет успешной проповеди, то он заключается в призывах. Такой пример нам дал самый великий Учитель. Лучший способ достичь души — делать прямые личные призывы. Молодой пастор, вдохновивший меня написать эту книгу, сказал: «Я заметил:

когда произношу скучную проповедь, но делаю хороший призыв, это спасает служение. Однако если я замечательно проповедаю, но делаю слабый призыв, весть не имеет влияния, она не обращена к сердцам слушателей».

### **Обращение к разуму и сердцу**

Я слышал проповеди, тема и содержание которых были интеллектуальными по характеру. Цель их такова: если выражается интеллектуальная мысль, она должна привести слушателей к автоматическому пониманию и, независимо от каких-либо внешних настойчивых требований или влияния, к принятию собственного решения. Таким образом решение будет естественным результатом. Действительно, тема должна быть целостной, логической, хорошо продуманной и убедительно изложенной. «К сожалению, умы некоторых [проповедников] похожи больше на антикварный магазин, чем на что-либо другое. В нем сохраняется много случайных кусочков истины. Но эти проповедники не знают, как представить их в четкой, связанной манере. Ценность таких идей заключается в их связи друг с другом. Каждая идея и утверждение должны быть объединены так тесно, как звенья в цепочке. Когда служитель касается многих тем, прежде чем люди смогут их воспринять и упорядочить, его работа напрасна, ибо очень немногие способны на это»<sup>7</sup>.

Цитата говорит о том, что проповедь должна быть хорошо продумана, подготовлена и изложена.

Однако когда следует сделать практический призыв, чтобы достичь ожидаемых результатов, обращения к разуму недостаточно. Делая призыв, выступающий должен перейти от разума к чувствам. Необходимо надеяться, что к этому времени разум уже будет покорен. Теперь должно быть завоевано сердце. Поэтому, как мы уже говорили выше, должен звучать практический призыв к сердцу, обращение «к людям с серьезными пламенными призывами, которые дойдут до глубины их сердец»<sup>8</sup>.

---

<sup>7</sup> Э. Уайт. Ревью энд Геральд, 6 апреля 1886 г.

<sup>8</sup> Э. Уайт. Евангелизм, с. 280.

«Когда мы стремимся освободить людей из плена заблуждений, пусть наши слова мягко касаются их сердец, словно роса и тихие капли дождя, падающие на засыхающие ростки. Божий план состоит в том, чтобы в первую очередь найти путь к сердцам. Мы призваны проповедовать истину с любовью, веря, что Бог даст ей силу, которая изменит жизнь. Дух Святой поможет душе понять сказанное с любовью слово»<sup>9</sup>.

Мы должны «говорить с необходимой силой и энергией, чтобы затронуть сердца людей»<sup>10</sup>. Эта энергия является естественным результатом близких отношений со Христом. «Когда сердца работников Субботней школы начнут взаимодействовать со Христом, когда Он будет пребывать в них живой верой, тогда они не произнесут и половины своих теперешних речей, не обнаружат и доли напыщенности, отличающей некоторых из них теперь. Сказанное ими с простой любовью дойдет до сердца, и между ними — учителями, учениками и другими членами Церкви — установится полное взаимопонимание»<sup>11</sup>.

Во время призыва, обращенного к сердцам слушателей, проповедующий должен использовать патетический тон голоса и конкретно обращаться к душам. Для усиления воздействия призыва очень важно использовать иллюстрации и истории, касающиеся сердец. Практические истории и иллюстрации помогают Божьей истине находить путь к сердцу. Они дают возможность с помощью духовного зрения видеть важность вести. Иисус использовал истории и иллюстрации, чтобы сосредоточить мысли Своих слушателей на величайшей истине, которую Он хотел им передать. В Библии содержится много историй и иллюстраций человеческого опыта, который наделяет практическим значением Божью весть любви.

Но вопрос звучит так: где я могу найти истории для призыва? Моя надежда, что эта книга поможет решить дан-

---

<sup>9</sup> Э. Уайт. Служение исцеления, с. 157

<sup>10</sup> Э. Уайт. Основы здорового питания, с. 138.

<sup>11</sup> Э. Уайт. Советы относительно работы Субботней школы, с. 167.

ную проблему. Вместо того чтобы предлагать очередную «рыбу», мое желание, чтобы книга помогла вам стать рыболовом. Конечно же, лучшие истории — ваш жизненный опыт. Молитесь, чтобы Бог напомнил вам эти опыты, чтобы через ваш призыв они закрепились в сознании некоторых душ Божью Благою вестью о спасении.

Если у вас недостаточно личных опытов, то, слушая проповеди других служителей, обращайтесь внимание, как они делают призывы. Прислушайтесь к их историям и аналогиям. Запишите их, создайте для себя сборник историй для будущих выступлений. И еще: готовясь к проповеди, в первую очередь определите цель вашего выступления. Задайте себе вопросы: зачем вы говорите эту проповедь? Чего вы желаете достичь с ее помощью? Уверены ли вы, что ваша весть вызовет у слушателей интерес к Небесам, прощению, победе над грехом и т. д.? Потом, во время написания проповеди, строго придерживайтесь вашей цели. Наконец, когда перейдете к призыву, конкретизируйте цель. Подумайте над определенным материалом, необходимым для побуждения. А когда настанет время произносить призыв, положитесь на Всевышнего.

Некоторые люди не привыкли слушать призывы и откликаться на них. Возможно, они боятся попасть в затруднительное положение. Я очень хорошо понимаю их. Время от времени меня приглашают проповедовать такой аудитории. Например, в Германии я проводил семинар по принятию решений. Вечером я хотел провести практическое занятие по принципам, о которых говорил на семинаре. Перед своей презентацией я предупредил переводчика, что собираюсь сделать призыв. «О, нет! — воскликнул он. — Немцы — сдержанные люди, они не проявляют своих эмоций на людях». Я объяснил ему: поскольку провожу занятия по общественным призывам, то должен сделать хотя бы один, просто чтобы показать, как это происходит.

Когда я сделал призыв, переводчик не мог поверить в то, что происходило. Женщины и мужчины встали и откликнулись на призыв. Переводчик был тронут до слез.

Впоследствии он сказал: «Мне нужно пересмотреть мое понимание этого вопроса».

Такое понимание некоторыми работниками вопроса общественных призывов я наблюдаю снова и снова. Чрезмерную предусмотрительность я видел во время работы в Норвегии, Австрии, Австралии, Венгрии, Польше и других технологически развитых странах. Но мы должны понимать, что у всех людей есть эмоции, каждый имеет сердце. Фактически проблема не в аудитории, а в недостаточном опыте, сопротивлении, сдержанности или неправильном понимании темы. Неверное восприятие приводит к неверным выводам.

Однажды меня пригласили преподавать группе детей в штате Калифорния. Они находились на домашнем обучении. Во время моей презентации я заметил, что две женщины чувствовали дискомфорт. Когда я закончил занятие с детьми, они подошли ко мне и сказали:

— Что вы о себе думаете?

Не имея понятия, о чем они говорят, я спросил:

— Что вы имеете в виду?

— Вы пытаетесь совершать работу Святого Духа, и мы очень расстроены, что вы учите этому детей, — ответила одна из них.

— Каким образом я пытаюсь выполнять работу Святого Духа? — поинтересовался я.

— Вы учите детей делать призывы. Это не наша задача. Мы должны просто жить и позволять Святому Духу убеждать людей, когда Ему будет угодно, — уточнила другая женщина.

— Сестры, — сказал я, — мне очень жаль, что вы почувствовали себя оскорбленными из-за моих действий. Но если детей не научить, как приводить друзей ко Христу, как они это будут делать?

— Это не наша работа, — произнеся эту фразу, женщины ушли.

К сожалению, многие христиане, имеющие благие намерения, не понимают своей священной ответственности и защищают, как они думают, Бога. Через несколько месяцев раздался телефонный звонок. Это была одна из тех жен-

щин. Она сказала: «Пастор, я звоню, чтобы извиниться. В прошлую субботу проповедник сделал призыв к покаянию. Это было впервые, когда кто-то из наших служителей делал призыв к покаянию. Меня коснулась эта весть, я вышла вперед. Теперь я все понимаю. Простите меня». Я был благодарен Господу за то, что Он показал этим женщинам правильную позицию относительно вопроса призыва. Как сказал Моисей, он хотел бы, чтобы все были Божьими пророками (см. Числ. 11:29).