

Duane Liftin

PAUL'S THEOLOGY OF PREACHING: THE APOSTLE'S CHALLENGE TO THE ART OF PERSUASION IN ANCIENT CORINTH

Downers Grove (Il): InterVarsity, 2015. 392 pp.
ISBN 978-0830824717

УДК 227.1
DOI: 10.31802/WI.2025.13.2.006

В последние годы интерес к греко-римской риторике все сильнее проявляется в среде исследователей-паулинистов. Автор рецензируемой монографии под названием «Теология проповеди Павла: вызов апостола искусству убеждения в Древнем Коринфе» Дуэйн Лифтин в некоторой степени ответственен за этот процесс. Как утверждается во введении к данной книге, до двадцатого века толкователи понимали «премудрость слова» в 1 Кор 1:17 как ссылку на греко-римскую риторику и философию. Отчасти из-за растущего интереса к гностицизму, в первой половине двадцатого века «премудрость слова» понималась многими исследователями в свете гностической мифологии. Оппонентами апостола язычников при таком подходе были «гностики-пневматики», преуменьшавшие значение Креста Христова. В этой книге Лифтин показывает, что прежняя, более ранняя точка зрения была правильной. Когда апостол язычников описывает свою миссию как проповедь Креста «не в премудрости слова», он имеет в виду греко-римскую риторику.

Первая часть книги Лифтина представляет собой введение в античное ораторское искусство. В этих главах автор пытается избежать «утомительной мелочности», которая нередко встречается в пособиях подобного рода. Поскольку книга не является монографией о риторике, Лифтин иллюстрирует основные положения с помощью лишь одного-двух ключевых оригинальных греко-римских текстов. Он также избегает тенденции сводить риторику к технике манипулирования или простому украшательству. Автор настаивает на столь широкой распространённости риторики в Коринфе первого века, что св. Павел

не мог не использовать определённые её аспекты, даже если он негативно оценивал влияние, которое некоторые ораторы оказывали на коринфскую церковь.

На материале небольшой главы, посвящённой истории риторики от Сократа до Второй софистики, автор показывает, что главная цель риторики — убеждение. Успешный оратор использует все возможные средства убеждения, чтобы «создать или произвести веру в своих слушателях»[1]. Для этого требовалось хорошо разбираться в человеческой психологии и знать, как повлиять на аудиторию. В главах 3–5 («Сила, размах и гений риторики») Лифтин показывает, как эта способность убеждать аудиторию обеспечивала основу власти в греко-римском обществе. Практически каждый человек в греко-римском мире понимал, что представляет собой хорошая риторика, относясь к лучшим ораторам с большим почётом и уважением. По сути, аудитория и была главным судией об успешности оратора. В главе 6 «Оценка риторики» Лифтин утверждает, что аудитория первого века была опытным слушателем, способным критиковать оратора, даже не будучи специально обученной ораторскому искусству. Подобно тому как множество современных спортивных болельщиков способны критиковать игру своей команды, не являясь профессиональными спортсменами, большинство людей того времени имели достаточно опыта в слушании ораторов, чтобы судить об их риторическом мастерстве.

Во второй части книги история риторики применяется к 1 Коринфянам 1–4. Начальный раздел послания св. Павла к Коринфянам, по мнению Лифтина, представляет собой единственное место в писаниях апостола язычников, где он выражает нечто похожее на «теологию проповеди». Кроме того, св. Павел делает несколько пренебрежительных замечаний относительно «мудрости мира сего» (1 Кор. 1:20, 3:19). Учитывая повсеместное распространение риторики в первом веке по Р. Х., не так уж важно, был ли апостол язычников профессионально подготовленным оратором, указывает Лифтин. Он реконструирует ситуацию в Коринфе следующим образом. Св. Павел проповедовал Евангелие в Коринфе, люди откликнулись, образовалась церковная община. После ухода апостола язычников и прихода Аполлоса коринфские первохристиане стали относиться к св. Павлу с недоверием из-за его недостаточных ораторских способностей. Апостол язычников сам признаёт это во 2 Кор 11:6. Поскольку верующие из числа бывших

1 *Duane Liftin*. Paul's Theology of Preaching: The Apostle's Challenge to the Art of Persuasion in Ancient Corinth. Downers Grove (Il): InterVarsity, 2015. P. 73.

язычников-коринфян принадлежали к культуре, высоко ценившей ораторское искусство, церковь была смущена не самыми идеальными риторическими навыками св. Павла и начала искать апостольское руководство у других, более искусных проповедников. В частности, Лифтин считает, что Аполлос был весьма красноречивым оратором, который «невольно» тем самым вызвал разделение в церкви[2]. Поэтому 1 Коринфянам 1–4 — это ответ апостола язычников на критику его стиля проповеди. На протяжении нескольких глав Лифтин подкрепляет данное утверждение тщательными наблюдениями и экзегезой текста 1 Кор 1–4.

Третья часть книги представляет собой анализ модели служения св. Павла, предлагая «соответствующие стратегии» для применения «Паулинской модели». В то время как греко-римский мир стремился использовать риторику, чтобы убедить аудиторию с помощью своих собственных навыков, апостол язычников «отказался от задачи вызывать веру у своих слушателей»[3]. По мнению св. Павла, именно Святой Дух побуждает слушателя к вере, а не «премудрость слова» в соответствии со стандартами современной ему риторики. Апостол язычников — лишь глашатай Благой вести, тот, кто представляет истину Евангелия. И только сила Божья приводит слушателя к вере. Из этого проистекают два важных следствия. Во-первых, существует определённая двусмысленность понятия «убеждение». Св. Павел, безусловно, хотел убедить своих слушателей, но он не прибегал к стратегии софистов для достижения этой цели. Во-вторых, хороший проповедник должен уметь подстраиваться под аудиторию. Именно это и утверждает апостол язычников в 1 Кор 9:19–23. Св. Павел действует так, как мог бы действовать любой оратор, становясь «всем для всех».

Лифтин рассматривает проблему последовательности апостола язычников в главе 18. Когда св. Павел осуждает использование риторики, разве он сам не использует классический риторический стиль? Если цель риторики — убедить, то письма апостола язычников следует считать хорошими примерами риторики, поскольку они всемерно пытаются убедить свою аудиторию. Автор монографии указывает: св. Павел не говорит, что отвергает все формы риторики, поскольку в этом случае проповедь Евангелия стала бы практически невозможной. Отказ апостола язычников от риторических навыков означает, что он переместил силу своей речи с себя самого на Духа Святого. В значительной степени благодаря риторическим навыкам св. Павла Святому Духу было

2 Ibid. P. 156.
3 Ibid. P. 263.

«с чем работать», приводя людей ко Христу, утверждает Лифтин. Поэтому миссионерская модель св. Павла одновременно смиренна и ориентирована на служение. Апостол язычников был глашатаем, объявляющим Евангелие, оставляя силу убеждения проповедуемой Вести, а не себе самому как всего лишь её посланнику.

Книга содержит пять приложений. Во-первых, Лифтин комментирует отношения между св. Павлом, Аполлосом и Филоном. Хотя он считает, что «Филон мог бы написать 1 Коринфянам 2:13 почти теми же словами, как и апостол Павел»[4], в конечном итоге отвергает Филона как источник «премудрости слова» в Коринфе. В Приложении 2 кратко рассматривается Книга Деяний как своего рода предыстория к 1 Кор. 1–4. Автор приходит к выводу, что Деяния достоверно дополняют 1-е Коринфянам, однако они якобы неадекватны в описании риторического мастерства Аполлоса. Третье приложение посвящено эпистемологии св. Павла. В четвёртом приложении Лифтин обсуждает последствия своего исследования для современной проповеди. Данная глава представляет собой адаптированную статью автора в журнале Christianity Today за 1977 год. В ней он подвергает резкой критике «собрания, в центре которых находится харизматичный псевдо-знаменитый пропагандист, упивающийся тем, что находится в центре всеобщего внимания». Осуждаются также и другие манипулятивные стратегии, основанные на эмоциональной реакции людей[5]. В противовес этому проповедник «должен сделать все возможное, чтобы слушатель осознал реальность требований Христа»[6]. В последнем приложении предлагается несколько «более широких последствий» модели служения св. Павла в отношении движения за рост церквей. Изначально данное приложение было обращением к протестантско-евангелическому Американскому обществу роста церквей (ASCG) в 1995 году. Лифтин критически относится к маркетинговым стратегиям, используемым евангеликами для стимулирования церковного роста. Вместо того чтобы представлять Евангелие как продукт, который нужно продавать, руководствуясь потребностью в результатах, церкви должны быть «движимы послушанием», указывает автор[7].

Переходя к итоговой оценке рецензируемого труда, стоит вспомнить слова самого автора во введении о том, что эта книга требует

4 Ibid. P. 326.
5 Ibid. P. 348.
6 Ibid. P. 349.
7 Ibid. P. 358.

«терпимого читателя»[8]. В первой части монографии присутствует достаточно продолжительное цитирование первоисточников с целью иллюстрации того или иного аспекта риторики. Автор помещает технический материал в серию коротких экскурсов, разбросанных по всей книге, с целью её большей удобочитаемости. Данные текстовые блоки указаны в оглавлении и, как правило, не превышают одной-двух страниц. В то же время это достаточно сложная книга, работающая на двух уровнях. С одной стороны, Лифтин предлагает академическое введение в греко-римскую риторику как фон для чтения 1 Коринфянам 1–4 в надлежащем культурном контексте. Однако на другом уровне он хочет бросить вызов протестантским церквям быть верными Богу в проповеди Благой вести. Его призыв — отвергнуть грех коринфян, использовавших свою культуру как главный критерий для суждения об успехе Евангелия. И хотя далеко не все выводы и подходы инославного автора будут приняты православными исследователями, тем не менее, сама книга заслуживает внимания со стороны не только отечественных паулинистов, но и всех, интересующихся греко-римской риторикой.

Михаил Всеволодович Ковшов,
Олег Анатольевич Суханов

8 Ibid. P. 29.