

Le B.A.B.A pour prêcher comme Jésus



Il n'y a jamais eu de prédicateur aussi intéressant et attirant que Jésus. Pourquoi ne pas prendre exemple sur Lui ?

La prédication de Jésus attirait des foules gigantesques, et la Bible rapporte souvent les réactions positives de ces foules à Son enseignement.

- Matthieu 7:28 - "... les foules restèrent frappées de Son enseignement."
- Matthieu 22:33 - "... les foules qui écoutaient furent frappées de l'enseignement de Jésus"
- Marc 11:18 - "... la foule était frappée par Sa doctrine."
- Marc 12:37 - "Une grande foule L'écoutait avec plaisir."

Ces foules n'avaient jamais entendu personne parler comme Jésus le faisait. Elles étaient fascinées par ce qu'Il leur apportait.

Pour attirer l'attention des non-croyants, comme Jésus le faisait, nous devons communiquer la vérité spirituelle *de la façon* dont Il le faisait. Je crois que Jésus, et personne d'autre, doit être notre modèle pour prêcher. Hélas, certains enseignements homélitiques s'intéressent plus à Aristote et à la rhétorique grecque qu'à la manière dont Jésus enseignait.

Dans Jean 12:49, Jésus reconnaît : « *Le Père, qui m'a envoyé, m'a commandé Lui-même ce que je dois dire et la façon dont je dois parler.* » **Notons que le contenu ET la façon de délivrer le message sont dirigés par le Père.** Cela est extrêmement important de le remarquer. Nous oublions souvent la façon dont Jésus prêchait.

Il y a **tant** à apprendre du style de communication de Jésus, au-delà de son contenu. Mais pour l'instant j'aimerais identifier rapidement trois attributs de la prédication de Jésus.

1. Jésus commençait avec les besoins, les blessures et les intérêts des gens

Jésus enseignait souvent en répondant à une question ou au problème urgent de quelqu'un dans la foule. Il grattait là où ça démangeait. Son enseignement est en relation directe avec cela. Il était toujours pertinent et visait toujours une cible à cet instant.

Quand Jésus prêcha Son premier sermon à Nazareth, Il fit une lecture dans Esaïe pour annoncer quel serait le programme de Son ministère : « L'Esprit du Seigneur est sur Moi, parce qu'Il m'a oint pour guérir ceux qui ont le cœur brisé ; pour annoncer la bonne nouvelle aux pauvres ; Il m'a envoyé pour proclamer aux captifs la délivrance, et aux aveugles le recouvrement de la vue, pour renvoyer libres les opprimés, pour proclamer une année de grâce du Seigneur ». (Luc 4 :18-19)

Notons Son insistance à combler les besoins et à guérir les blessures. Jésus avait une Bonne Nouvelle à partager, et les gens voulaient l'entendre. Son message offrait des avantages pratiques pour leur vie. Sa vérité allait 'rendre libres les gens' et leur apportait toutes sortes de bénédictions dans leur vie.

Notre message de base à destination des perdus doit être la Bonne Nouvelle. S'il n'y a pas de pas de bonnes nouvelles, il n'y a pas d'évangile. Nous devons apprendre à partager l'évangile de façon à montrer qu'il apporte à la fois du 'bon' et du 'nouveau'. L'Évangile parle de ce que Dieu a fait pour nous et de ce que nous pouvons devenir en Christ. Une relation personnelle avec Christ est la réponse à tous les besoins les plus profonds de l'homme. La Bonne Nouvelle offre à ceux qui sont perdus ce qu'ils recherchent frénétiquement : le pardon, la liberté, la sécurité, un but, l'amour, l'acceptation et la force. Elle aplanit notre passé, notre futur et donne du sens à aujourd'hui. Nous avons la meilleure nouvelle du monde.

Les foules s'assemblent toujours autour des bonnes nouvelles. En ce moment, et notamment depuis le 11 septembre, il y a énormément de mauvaises nouvelles dans le monde. La dernière chose que l'on ait besoin d'entendre dans une église, c'est une mauvaise nouvelle. Les gens recherchent l'espoir, l'aide et l'encouragement. Jésus l'avait compris. C'est pourquoi Il était si plein de compassion pour eux. Il savait que les foules étaient « tourmentées et faibles, comme un troupeau de moutons sans berger ».

En commençant à prêcher en pensant aux besoins des personnes, vous gagnez immédiatement l'attention de vos auditeurs. Dans la pratique, tous les communicateurs ont compris ce principe et l'utilisent, à l'exception des pasteurs !

Des professeurs sensés partent des centres d'intérêts des étudiants et les amènent vers leur enseignement. Des vendeurs efficaces savent que l'on commence toujours par le client, pas par le produit. Des managers intelligents savent qu'il faut d'abord écouter les plaintes de leurs employés avant de s'occuper de leur agenda. Il faut commencer par là où sont les gens et les amener là où nous voulons qu'ils soient.

Prenez n'importe quel manuel scolaire sur le cerveau et vous apprendrez qu'à la base de votre cerveau, il y a un filtre que l'on nomme système d'activation réticulaire. Dieu a gracieusement placé ce filtre dans nos cerveaux afin de ne pas répondre consciemment aux millions de stimuli dont nous sommes bombardés chaque jour. Il tamise et classe toutes les choses que vous voyez, entendez et sentez, pour laisser seulement quelques stimuli arriver à votre conscience. De cette façon, vous n'êtes ni accablé, ni surmené. Si vous aviez à répondre consciemment à tous les stimuli que vos sens vous font remonter, vous deviendriez fous ! Votre système d'activation réticulaire détermine ce qui doit attirer votre attention.

Maintenant, qu'est-ce qui attire l'attention des gens ? Trois choses arrivent toujours à passer à travers votre système d'activation réticulaire : les choses que vous appréciez, les choses qui sont uniques, et les choses qui sont des menaces pour vous. Cela doit avoir de profondes implications sur la façon dont les pasteurs prêchent et enseignent. Si vous voulez attirer l'attention d'un groupe de personnes qui ne sont pas intéressées, vous devez relier votre message à l'un de ces trois capteurs d'attention.

Alors que partager la Bonne Nouvelle d'une façon unique et menaçante peut attirer l'attention de non-croyants, je crois que démontrer sa valeur est plus en accord avec ce que Jésus enseignait.

Jésus enseignait de façon à ce que les gens comprennent la valeur et l'avantage de ce qu'Il disait. Il n'essayait pas d'envoyer les non-croyants dans le Royaume de Dieu en les menaçant. En réalité, Ses seules menaces s'adressaient aux gens religieux ! Il réconfortait ceux qui étaient dans l'affliction et affligeait ceux qui étaient dans le confort.

Parce que les prédicateurs sont appelés à communiquer la vérité, ils commettent souvent l'erreur de supposer que les non-croyants veulent entendre la vérité. Ce n'est pas le cas ! Les non-croyants n'ont aucun intérêt pour la vérité de nos jours. En réalité, les sondages démontrent que la majorité des Américains rejettent l'idée d'une vérité absolue.

C'est la source de tous les problèmes dans notre société. Les gens n'apportent aucune valeur à la vérité. Aujourd'hui, ils accordent plus d'importance à la tolérance qu'à la vérité. Les gens se plaignent de la criminalité, de l'utilisation de la drogue, de la dissolution dans les familles, et d'autres problèmes propres à notre culture, mais ils ne réalisent pas que la cause de tout cela est leur rejet de la vérité.

Le relativisme moral est la racine de ce qui cloche dans notre société. Mais c'est une grande erreur de penser que les non-croyants courront à l'église seulement parce que nous aurons proclamé que « Nous avons la vérité ! »

Leur réaction serait plutôt du genre « Ouais, comme tout le monde ! ». Ceux qui proclament la vérité n'attirent pas beaucoup l'attention dans une société qui dévalorise la vérité. Pour vaincre cela, des prédicateurs essaient de « la crier telle quelle ». Mais prêcher plus fort n'est pas un remède à l'apathie. Il faut commencer par être « prudents comme des serpents et inoffensifs comme des colombes ».

Bien que les non-croyants ne recherchent pas la vérité, ils recherchent du secours. Cela peut nous donner l'opportunité de les intéresser à la vérité. J'ai découvert que lorsque j'enseigne la vérité qui

soulage leurs souffrance et résout leurs problèmes, les non-croyants disent « Merci ! Qu'y a-t-il d'autre de vrai dans ce livre ? ». Partager des principes bibliques simples qui vont à la rencontre de besoins crée un désir ardent pour plus de vérité.

Jésus l'avait compris. Parmi les gens qui venaient vers Jésus, peu étaient à la recherche de la vérité. Ils cherchaient du secours. Alors Jésus satisfaisait leurs besoins ressentis, que ce soit la lèpre, la cécité ou un dos courbé. Après que leurs besoins furent satisfaits, ils étaient toujours désireux de savoir la vérité au sujet de cet homme. Il les avait aidés à résoudre un problème qu'ils n'avaient pu résoudre eux-mêmes.

Ephésiens 4:29 « qu'il ne sorte de votre bouche aucune parole malsaine, mais s'il y a lieu, quelque bonne parole qui serve à l'édification nécessaire et communique une grâce à ceux qui l'entendent ». Remarquez que celui à qui l'on parle détermine ce que nous allons dire (*cela n'a rien à voir avec un message compromis et tout à voir avec la compréhension des besoins de vos auditeurs*). Les besoins de ceux qui écoutent doivent déterminer le contenu de notre message. Nous devons parler UNIQUEMENT de ce qui apportera un bénéfice à ceux à qui nous nous adressons. Si c'est ce que Dieu veut pour nos conversations, cela doit être également ce que Dieu veut pour nos messages.

Hélas, il semble que de nombreux pasteurs choisissent le contenu de leurs messages plus par rapport à ce qu'ils ont besoin de dire que par rapport à ce que les gens ont besoin d'entendre.

Une raison pour laquelle la préparation d'un message est si difficile pour de nombreux pasteurs est qu'ils ne posent pas la bonne question. Au lieu de demander « Que vais-je prêcher dimanche prochain ? », ils devraient plutôt demander « A qui vais-je m'adresser ? ». Penser simplement aux besoins des auditeurs aidera à connaître la volonté de Dieu pour le message.

Dès lors que Dieu, dans Sa prescience, sait déjà qui sera présent à l'église dimanche prochain, pourquoi vous donnerait-Il un message sans rapport avec les besoins de ceux qu'Il va vous envoyer ? Pourquoi me demanderait-il de prêcher sur quelque chose qui n'apportera rien à ceux qu'Il aura envoyé écouter mon message ? Je crois que les besoins immédiats des personnes sont la clef pour savoir ce dont Dieu voudrait que je parle au moment du message.

Ce que j'essaie de dire est que: la foule ne doit pas déterminer si vous devez ou non parler de la vérité. La vérité n'est pas une option. Mais votre auditoire doit déterminer de quelles vérités vous allez parler. Pour des non-croyants, certaines vérités sont plus appropriées que d'autres.

Se peut-il que quelque chose soit à la fois vrai et inapproprié? Certainement !

Si vous avez été victime d'un accident de voiture et que vous saignez à mort au service des urgences, comment vous sentiriez-vous si le médecin arrivait et voulait vous parler du mot grec pour hôpital ou de l'histoire du stéthoscope ? Tout ce qu'il vous dirait pourrait être vrai mais complètement inapproprié car cela n'arrêterait pas vos souffrances. Vous aimeriez que le médecin s'occupe d'abord de votre douleur.

Votre auditoire doit également déterminer comment vous allez débiter votre message. Si vous vous adressez à des non-initiés, et que vous passez la première partie de votre message à parler du contexte historique, d'ici à ce que vous passiez aux applications pratiques, vous aurez déjà perdu votre auditoire. Quand vous vous adressez à des non-croyants, vous devriez commencer votre message par là où vous l'auriez normalement terminé !

Aujourd'hui, "prêcher en fonction des besoins sentis" est méprisé et critiqué dans quelques cercles parce que cela dévaloriserait l'évangile et serait une trahison consumériste. Je veux affirmer cela de la façon la plus claire possible : **Commencer un message en s'intéressant aux besoins de l'auditoire n'est pas une sorte d'approche moderne inventée par le marketing du 20^e siècle ! C'est la façon dont Jésus a toujours prêché.**

C'est un fait théologique que Dieu choisit de se révéler Lui-même à l'homme en s'attachant à ses besoins ! L'Ancien et le Nouveau Testament en sont pleins d'exemples.

Même les noms de Dieu nous révèlent comment Dieu s'intéresse à nos besoins ! A travers l'histoire, quand des hommes ont demandé à Dieu, « Quel est Ton Nom ? », la réponse de Dieu a été de Se révéler en accord avec leurs besoins spécifiques :

- A ceux qui avaient besoin d'un miracle, Dieu S'est révélé comme étant Adonai-Jireh ("Je suis Celui qui pourvoit")
- A ceux qui avaient besoin de réconfort, Dieu S'est révélé comme étant Adonai-Shalom ("Je suis Celui qui apporte la paix")
- A ceux qui avaient besoin du salut, Dieu S'est révélé comme étant Adonai-Tsidkenu ("Je suis Celui qui apporte la droiture")

Les exemples abondent. Dieu nous rencontre toujours là où nous sommes, dans nos besoins. Prêcher en rapport avec les besoins sentis est une approche théologiquement saine pour présenter Dieu à des gens.

Prêcher comme cela change des vies, et d'une façon ou d'une autre, cela apportera la vérité de la Parole de Dieu, tout en permettant de l'appliquer aux besoins réels des personnes.

Se demander par quelle partie du continuum vous devez commencer est hors de propos, dès lors que vous les traitez en même temps !

2. Jésus rattachait la vérité à la vie

J'aime le sens pratique et la simplicité de l'enseignement de Jésus. Il était clair, pertinent et applicable. Il visait une application pratique car son objectif était de transformer les gens, pas seulement de les informer.

Considérons le plus grand sermon jamais prêché, **Le Sermon sur la Montagne** :

- Jésus a commencé par partager huit secrets du bonheur véritable;
- Puis Il a parlé de vivre une vie exemplaire, en contrôlant la colère, en restaurant les liens de parenté, et en parlant des conséquences de l'adultère et du divorce ;
- Ensuite Il a parlé de respecter les serments et de rendre le bien pour le mal ;
- Alors Jésus est passé à des aspects pratiques tels que comment donner avec un cœur droit, comment prier, comment amasser un trésor dans les cieux, et comment triompher de ses inquiétudes.
- Il résume Son message en nous disant de ne pas juger les autres, en encourageant à la persistance quand on demande à Dieu de pourvoir à nos besoins, et en nous avertissant contre les faux docteurs.
- Enfin, Il conclut avec une histoire simple qui accentue l'importance d'appliquer ce qu'Il vient d'enseigner : Mettez en pratique ce que vous venez d'apprendre !

C'est de ce type de prédication dont nous avons besoin dans les églises aujourd'hui. Cela change des vies ! **Cela ne suffit pas de simplement proclamer que "Christ est la Réponse." Nous devons montrer aux non-croyants comment Christ est la Réponse.**

Les sermons qui exhortent les gens à changer sans leur expliquer comment le mettre en pratique ne produisent que plus de culpabilité et de frustration.

Beaucoup de messages aujourd'hui sont ce que j'appellerai des messages catastrophistes. Ils se plaignent de la société et jugent tout le monde. Ils sont longs en constatations mais courts sur les solutions. Ils amènent les Chrétiens à se sentir supérieurs à « ceux du dehors » mais changent rarement quoi que ce soit. Au lieu d'allumer une chandelle, ils ne font que maudire l'obscurité.

Quand je vais chez le médecin, je ne souhaite pas savoir uniquement ce qui ne va pas chez moi, je veux qu'il me dise ce que je dois faire pour aller mieux. Ce dont les gens ont besoin aujourd'hui, c'est moins de sermons du type 'tu devrais faire' et plus de sermons du type 'voilà comment faire'. L'exhortation sans explication amène à la frustration.

Quelques pasteurs blâment les prédications "qui ont une application dans la vie", en les considérant comme étant superficielles, simplistes et de second ordre. Pour eux, la seule réelle prédication est une prédication didactique et doctrinale. Leur façon de voir implique que Paul était plus profond que Jésus, que l'épître aux Romains est plus profonde que le Sermon sur la montagne ou les Parables. J'appelle cela de l'hérésie !

L'enseignement le plus profond est celui qui produit une différence dans la vie de tous les jours. **Comme D.L. Moody le dit un jour , "La Bible n'a pas été donnée pour accroître nos connaissances mais pour changer nos vies.." L'objectif est de ressembler à Jésus.**

Jésus dit, « Je suis venu pour que vous ayez la vie ». Il n'a pas dit « Je suis venu pour que vous ayez une religion ». Le christianisme est un mode de vie, pas une religion, et Jésus était un exemple vivant de Sa prédication. Quand Il terminait d'enseigner la foule, Il désirait toujours « qu'ils en fassent de même ».

Un enseignement ressemblant à celui du Christ explique la vie au peuple. Il produit des changements dans le style de vie. Un message lié à la vie de tous les jours ne fait pas qu'informer, il transforme. Il change les gens car la Parole s'applique là où les gens vivent réellement. Les sermons qui enseignent comment vivre ne manqueront jamais d'auditeurs.

Essayons, s'il vous plaît, de comprendre ceci : les non-croyants ne nous demandent pas de changer le message, ni même de le diluer, mais de leur montrer sa pertinence. La plus grande question qu'il se posent est : « Et alors ? ». Ce qu'ils veulent savoir c'est : « Quelle différence cela fera-t-il ? ». J'ai remarqué que les non-croyants américains s'intéressent intensément à la doctrine biblique dès lors qu'ils en trouvent des applications pratiques et pertinentes dans leur vie.

J'aime enseigner la théologie à des non-croyants sans leur dire que c'est de la théologie et sans utiliser de termes

théologiques. Je trouve que c'est stimulant et agréable. J'ai apporté plusieurs sermons à des non-croyants sur l'incarnation, la justification et la sanctification sans jamais utiliser ces mots ! J'ai donné une série de messages sur les attributs moraux de Dieu et l'ai simplement appelée 'Comment connaître Dieu'. J'ai prêché, à des personnes voulant s'occuper de l'intendance, sur l'œuvre du Saint-Esprit, et même sur les sept péchés mortels.

C'est faux de penser qu'il faut compromettre le message pour attirer la foule. Jésus ne l'a pas fait. Vous n'avez pas à transformer le message, mais vous devez le traduire.

3. Jésus s'est adressé à la foule dans un style intéressant

La foule aimait écouter Jésus. Marc 12 :37 nous dit qu' « une grande foule écoutait Jésus avec plaisir ». Une autre traduction traduit ce dernier mot par joie.

Les gens ont-ils de la joie à écouter nos messages ? Jésus n'a jamais essayé de convertir quelqu'un par la colère.

Quelques pasteurs pensent réellement qu'ils ont échoué dans leur prédication si les gens ont pris plaisir à son écoute. J'ai entendu des pasteurs dire fièrement, « nous ne sommes pas là pour les divertir ». Dans un sondage Gallup d'il y a quelques années, les non-croyants considéraient l'église comme étant l'endroit le plus ennuyeux qui soit.

Si vous vérifiez le sens du mot « divertir » dans un dictionnaire, vous trouverez cette définition « capter et maintenir l'attention pendant une longue période ». Je ne connais pas un prédicateur qui ne voudrait pas de cela ! Nous ne devrions pas avoir peur d'être intéressants. Un sermon n'a pas besoin d'être froid pour être spirituel.

Pour les non-croyants, un message ennuyeux est impardonnable. La vérité, quand elle est apportée pauvrement, est ignorée. D'un autre côté, les non-croyants écouteront les bêtises les plus extrêmes si cela leur paraît intéressant. Pour le démontrer, il n'y a qu'à allumer la télévision tard dans la soirée et on verra tout un assortiment de télépathes, de fous et de drôles d'oiseaux faire de l'audimat sur les ondes.

J'ai toujours été stupéfié de voir comment des enseignants bibliques peuvent prendre le livre le plus excitant du monde et ennuyer les gens à mourir avec. Je crois que c'est un péché d'ennuyer les gens avec la Bible.

Le problème est que: **Lorsque j'enseigne la Parole de Dieu d'une façon inintéressante, les gens ne pensent pas seulement que je suis ennuyeux, ils pensent que Dieu est ennuyeux !** Nous calomnions le caractère de Dieu si nous prêchons dans un style ou un ton peu passionnant. Le message est bien trop important pour le partager dans une attitude du type « à prendre ou à laisser ».

Jésus a capté l'intérêt de foules immenses avec des techniques que vous et moi pouvons utiliser :

Il racontait des histoires pour faire des remarques

Jésus était le maître des conteurs. Il dirait aujourd'hui « Hé, vous avez entendu la dernière... » et raconterait une parabole pour enseigner la vérité. En fait, la Bible montre que le conte était la technique préférée de Jésus pour s'adresser à la foule. « Jésus dit tout cela aux foules en paraboles, et il ne leur parlait point sans paraboles » (Matthieu 13:34). D'une manière ou d'une autre, des prédicateurs oublient que la Bible est essentiellement un livre d'histoires ! C'est la méthode que Dieu a choisie pour communiquer Sa Parole aux êtres humains.

Il y a beaucoup d'avantages à utiliser des histoires pour communiquer la vérité spirituelle: les histoires captent notre attention. La raison pour laquelle la télévision est si populaire, c'est essentiellement parce que c'est un appareil à raconter des histoires, que vous regardiez une comédie, un film dramatique, les informations ou un show télévisé. Même les publicités sont présentées sous la forme d'histoires. Les histoires excitent nos émotions. Elles ont un impact sur nous qu'aucun précepte ou proposition n'atteindront jamais. Si vous voulez voir des vies changer, vous devez travailler le message du point de vue de son impact, non de son contenu. Les histoires nous aident à nous rappeler. Bien longtemps après avoir oublié les grandes lignes du message du pasteur, les gens se rappelleront des histoires de son sermon.

C'est fascinant, et parfois risible, de voir comment une foule passe d'un intérêt certain quand l'orateur raconte une histoire à un désintérêt total lorsque l'histoire est terminée !

Jésus utilisait un langage simple:

Il n'utilisait pas un vocabulaire technique ou théologique. Il s'exprimait dans des termes simples que des gens normaux pouvaient comprendre. Nous avons besoin de nous rappeler que Jésus ne parlait pas le Grec classique des érudits. Il parlait en Araméen. Il utilisait le langage de la rue de l'époque et parlait d'oiseaux, de fleurs, de pièces de monnaie perdues, et d'objets de la vie de tous les jours.

Jésus enseignait des vérités profondes d'une manière simple. Aujourd'hui, nous faisons le contraire. Nous enseignons des vérités simples d'une manière profonde. Quelques fois, quand des pasteurs se trouvent « profonds », ils sont en réalité « profondément vaseux ».

De nos jours, des pasteurs friment en étalant leurs connaissances, et en utilisant des mots grecs et des termes académiques dans leurs prédications. Ils parlent une langue inconnue sans être charismatiques pour autant ! Les pasteurs ont besoin de comprendre que personne n'accorde comme eux autant d'importance au Grec. Chuck Swindoll me dit un jour qu'il croyait qu'un emploi excessif d'analyses sur les mots dans une prédication décourageait la confiance dans le texte anglais. Je suis d'accord.

En fait, Chuck et moi-même, avec Jack Hayford et Chuck Smith avons dirigé un séminaire sur la prédication. Chacun de nous a enseigné comment il préparait et apportait un message. A la fin du cours, les étudiants mentionnèrent que tous les quatre avions, sans nous accorder sur ce point, insisté sur la même chose : rester simple !

C'est chose aisée de compliquer l'évangile, et bien évidemment, Satan prendrait plaisir à ce que nous le faisons. L'apôtre Paul s'inquiétait de ce que « vos pensées ne se corrompent et ne s'écartent de la simplicité et de la pureté à l'égard de Christ » (2 Cor. 11:3).

Cela nécessite beaucoup de réflexion et de préparation pour communiquer simplement des réalités profondes. Einstein dit un jour : « Vous n'avez réellement compris quelque chose que lorsque vous êtes capable de la communiquer simplement ». Vous pouvez être brillant, mais si vous arrivez à partager ce que vous savez d'une manière simple, votre perspicacité en sera d'autant plus grande.

La Saddleback Valley est l'une des communautés les plus cultivées d'Amérique, mais je pense que plus le message sera simple, plus Dieu pourra le bénir.

Simple ne signifie pas superficiel. Simple ne signifie pas simpliste. Simple signifie être clair et compréhensible. Par exemple, « Ce jour est celui que le Seigneur a fait » est simple alors que « Passe une bonne journée » est simpliste.

Beaucoup de gens communiquent aujourd'hui avec un vocabulaire de moins de 2000 mots et n'en utilisent pas plus de 900 couramment. Si vous voulez communiquer avec le maximum de personnes, vous avez besoin de faire simple. Ne vous laissez jamais intimidé par des personnes qui pensent être des intellectuels. J'ai observé que les gens qui utilisent de grands mots cachent parfois de grandes détresses.

Je crois que les parties simples d'un sermon sont toujours les parties les plus fortes. Je considère comme un compliment que l'on dise de moi que je suis un prédicateur simple. Mon intérêt est de voir des vies changées, pas d'impressionner les gens avec mon « érudition. »

Je préfère être clair que compliqué.

Jésus, et personne d'autre, doit être notre modèle. Quand nous prêcherons comme Il le faisait, nous verrons les résultats qu'Il a vus.

[Rick Warren](#)

Vous avez aimé ? Partagez autour de vous !

158 Partages

Partager par email

Ce texte est la propriété du TopChrétien. Autorisation de diffusion autorisée en précisant la source. © 2020 - www.topchretien.com