**核心课程：传讲福音**

**第九讲：采取主动**

欢迎大家来参加《传讲福音》这门课程，我们这个课程一共有十三课，今天是第九课。

【自我介绍，介绍其他老师。给出讲义。】

# 简介

今天我们要讲的是如何在福音传讲中采取主动和有策略。我们可以看到基督在福音事工中既有策略、又采取主动的。基督非常主动地参与事工，他的整个生活都有一个积极的目的。提摩太前书1:15说，“**‘基督耶稣降世，为要拯救罪人。’这话是可信的，是十分可佩服的。在罪人中我是个罪魁。**”这是基督来到世上的主要目的，并且基督至死都在身体力行地践行这个使命。耶稣抓住每一个父神给他的机会来分享福音。

耶稣不仅善于抓住机会，而且非常有策略。换句话说，他有一个具体的如何使用自己的生命分享和传递福音信息的计划。那么我们该如何效法基督呢？我们怎样可以在自己的个人布道中采取主动、又有策略呢？我们透过下面三个方面的努力和操练：

1. 我们需要发现和挪去生命中拦阻我们传福音的那些东西。
2. 我们需要学习将日常的对话转变为传福音的机会。
3. 我们需要为着传福音而有策略地生活。

“策略”是一个被高度滥用的词汇，到处都在说策略、战略，但是我们今天要讲的是计划，有计划地生活以至于你的生活能够围绕着福音的呈现与机会。我们今天会讲到如何为着传福音而计划自己的时间和活动。

在进入具体的内容之前，让我们一起来祷告。

# 在传福音上采取主动：发现拦阻传福音的因素并且消除它们

人生有不同的季节，这是很自然的，作为福音的传递者，我们同样会面临非常忙的时候和比较空闲的时候。例如，我们会有有孩子的时候、会有生病的时候，也会有因为某些工作的性质使我们与人的接触变得很少的时候。然而无论在人生的哪个阶段，我们也都会得着福音传讲的新机会。所以很多时候，我们没有很好地传福音更可能是我们自己的问题，而不是人生季节的问题。有一些的拦阻，是因为人生季节带来的，而有一些不是。我们需要清楚地识别和发现拦阻我们传福音的一些因素，并且想法去消除它们。

下面有三个诊断问题，这三个诊断问题可以帮助你发现为什么在你现在的人生阶段你不能很好地与人分享你的信仰。

## 问题一：你有动力与人分享福音吗？

你渴望与人进入福音的对话吗？你渴望做耶稣吩咐你应当去做的事情吗？

无论你相不相信，当我们讲到传福音的时候，我们关注的最重要的东西不是我们拥有多少知识，也不关乎你是一个内向的人还是外向的人，更不是你有多少非基督徒朋友。就传福音这件事而言，最重要的事就是我们乐于传福音，我们是否拥有一个正确的对福音事工的渴望。这种愿望和主动性是非常重要的，因为这不但决定了我会不会传福音，而且也决定了我们如何传福音。如果我对福音事工缺乏远望和主动性，那么我就不会传福音，即便我有传的机会也有传的装备。先知约拿就很好地证明了这一点。约拿拥有传福音的一切资源，神告诉约拿他要说什么和向谁去说，神甚至给了他能力和差派。但是约拿就是没有做，他逃跑了。为什么呢？因为约拿有别的渴慕、别的动力，但是缺乏对福音事工的渴慕和动力。

朋友们，我们在一间装备相当充足的教会里，我们这间教会特别重视教导、装备和话语的事工。我们生活在一个特别的城市里，在这个城市里你可以遇到来自全国乃至全世界各地的人。但如果你没有传福音的愿望和主动性，那又怎么样呢？你需要有传福音的主动性，而且这种主动性应当是正确的。换句话说，不是因为你的骄傲、也不是因为你的自卑，更不是你想要获得别人的喜悦和称赞。如果你的动机不对，你做事的方式和态度也不会对。

【问大家，什么是你见过的错误的传福音动机？】

那么什么是正确的动机呢？为什么我们要与人分享福音呢？我们传讲福音的原因是什么？我大家三个传福音的好理由。

第一，顺服基督。传福音是来自基督的一个命令。还记得耶稣在路加福音6:46是怎么说的吗？

你们为什么称呼我“主啊，主啊”却不遵我的话行呢？

朋友么，耶稣爱我们，而且非常耐心地等候我们成长。但是耶稣同时也呼召我们要钉死老我并且跟随祂。而跟随神的意义之一就是回应祂在马太福音28章所颁布给我们的传福音的大使命。

所以，传福音的正确动力一：我们传福音，因为我们要顺服神。

然而正确的动力之二是：很多人的灵魂的确失落了，我们要考虑人的失落，以及他们对基督的需要。

佩恩·吉列特（Penn Gillette）是美国著名的魔术家、修演员和音乐家，他同时也是一个执着的无神论者。在他的著作《无神论演员》（*Atheist Entertainer*）中，他这样说：

如果你相信世上真有天堂和地狱，并且人可能是会下地狱的（或者有可能是不会得永生的），如果你真的如此相信，却因为可能会遭遇的尴尬而不告诉别人，那么……

如果你不劝人改教，你这是对人多么大的仇恨啊！

如果你相信永恒的生命是真实的，但是却不告诉别人，你这是对人多大的仇恨啊？

你看，连无神论者都认识到基督徒传福音的必要与美好之处，我们是不是更应该如此呢？【暂停】

最后，我们来认识传福音的正确动机三：我们传福音是为了神的荣耀。

约翰·派博这样描述这一原因：

整个的历史都是朝向一个伟大目标的：对这位伟大上帝和祂儿子耶稣基督炽热的敬拜，这种敬拜是来自万民的。宣教并不是历史的目的，宣教是实现这一目的的手段。

派博在说什么呢？他在说，我们不是为了传福音而传福音，我们传福音是因为我们要使神得荣耀，这是神所定的计划，神配得这样的荣耀。

朋友们，最后我再问：你现在有动力去传福音了吗？

【看大家有什么问题】

在动机正确之后，我们要考虑第二个问题：

## 问题二：你被装备了吗？你有基本的传福音装备了吗？

当我说“被装备”的时候，我的意思是，你有没有传福音的能力？你有没有这样的能力向另一个人解释和分享福音？这意味着说，你必须能够理解福音的内容，你能够背诵福音的内容，也能够准确地呈现福音的信息。然而，当我们了解了福音的基本信息之后，这只是装备的开始。传福音就像一个很好的桌游，学起来很容易，但是需要花一生的时间才能成为个中高手。

问大家的问题：

【你是如何学习传福音的？谁是训练你和帮助你传福音的人？】

【分享自己学会传福音的见证（四律、福音桥、街头布道）。】

【鼓励大家参与校园事工，或者以小组为单位设定一个传福音的活动，使大家可以互相支持去分享福音的信息】

## 问题三：你有时间吗？

你能够花时间在福音事工上吗？你身边有非基督徒朋友吗？我们需要有意识地将结交非基督徒朋友当作要给重要的事来做。

【分享自己的非基督徒福音朋友圈都有哪些，如何有意识地去保持这样的一个朋友圈。】

如果你发现，你身边的朋友都是基督徒，你要问自己为什么会这样？以及你如何建立与非基督徒之间的友谊关系来改变现状？

【问大家到目前为止有什么问题】

# 二、在传福音上采取主动：转化日常对话进入永恒话题

如果你已经有了动力、受到了装备，并且你也有传福音的时间和对象，那么我们就要找机会告诉人关于基督的事。传福音是一个被圣灵充满的生命向外自然的满溢。虽然我们都知道是这样，但是对大多数人的传福音实践来说，即便是对一个销售人员而言，最大的困难就是我们如何把话题引向这与永恒、生死有关的福音。

所以接下来，我们要思考，我们该如何在关系中把日常对话和属灵事务之间建立桥梁。我们会分析如何把对话带向靠近福音的方向。当然，我所说的都是实践性的智慧，圣经本身并没有给我们一卷书或者一个章节将如何与非基督徒建立谈论福音的桥梁。所以我给大家一些实践性的经验，大多数也是来自别人的经验（而不是我自己的），希望你可以为此祷告，并且思考哪些可以付诸实践。

好，下面是在日常对话中建立通往福音的桥梁的四个小建议。

## 建议一：向神求智慧，明白你需要用多快的速度使话题转向福音

当我们讲到传福音的实践的时候，我们要明白每次的传福音机会都是不同的，没有统一的公式。我想这也是传福音的苦难指出。有一些人你只会见一面，然后就再也见不到他们了。在这些情况下，你需要很快地进入跟福音有关的谈话中。这些人可能是你度假时候的邻居，你在旅游大巴或者飞机上遇到的人、你在餐馆或者排队的时候认识的人。每一次这样的会面都是来自神的机会。如果我们相信这位掌有主权的神，我们就应该知道没有巧合，也没有巧遇，所以我们要有智慧地寻求转向福音的机会，根据这个人和自己的关系来巧妙地引向福音话题。

你们有什么经验可以分享吗？这种对话可能让你感到尴尬，但是你需要推动对话进入这种尴尬，目的是离开尴尬、顺畅地传讲福音。

## 建议二：用你的言语和行为撒种

有另一些人际关系是你可以花更多时间去建立更深入的关系，以至于你能够和他更深入地分享福音的，我们通常称之为“关系型布道”。例如，你的好朋友、家庭成员和同事。不要以为你有的是时间，向这些人分享福音对你来说仍然是一个紧迫的任务。但与此同时，我们应当知道我们有一个长期的向他们见证福音的责任。

我们下周会更多地讲到如何在这些日常的关系中分享福音。

所以，你要向神求智慧，以至于你能够用你的话语在人的心里播种。歌罗西书4:5-6的经文说：

5你们要爱惜光阴，用智慧与外人交往。6你们的言语要常常带着和气，好像用盐调和，就可知道该怎样回答各人。

当我们用言语去播种的时候，对待不同的人、根据不同的处境和对话，我们会采取不同的策略。在很多时候，我们选择没有说什么也会给人心中播下好奇的种子。假以时日，跟你关系近的朋友会好奇你为什么不做某些事情，例如你为什么没有和别人一起传播谣言、咒骂老板、发泄对公司的不满？无论在校园中还是在工作的单位，我发现这都其实是很好的见证。所以，如果有人问你为什么你是这样的，你要祷告有智慧回答这样的问题，并且帮助他们认识基督。尽可能地撒种，尽可能地让人看到你之所以这样做而不是那样做，是因为基督的缘故。

让人意识到你基督徒的身份也很重要。你可以常常提及你周末做了什么，例如吃饭的时候说“上周日在教会聚会之后……”，或者“上周五我们一起查经之后……”等等。你不需要说什么豪言壮语，也不需要拉下脸来教导别人，你只需要在你的日常生活中透明地表现出你是一个基督徒，朋友们的心中会对此留下印象，他们会开始留意你。但是，我也相信，因着我们心中对人的惧怕，即便是这么简单的事情我们也常常没有勇气。

还有一个撒种的机会，是问别人你可以怎样为他祷告。这是你可以主动、积极去做的事情。譬如你邀请朋友来家里吃饭，或者看到有人碰到了很大的麻烦，你都可以问他你可以怎样为他祷告。

【提一两个自己或者看到的教会成员在这方面的例子。】

## 建议三：观察他人的生活

我不知道你怎么样，但是我其实挺喜欢观察别人的。

我不是说，我们要八卦别人的生活，或者记录下人家的丑事。但是，我们需要留意别人的生活，这对我们传福音是很有帮助的。

所以，当你和别人进行对话的时候，我鼓励你留意。留意一些可以为你打开传福音大门的入寇。

聆听人们分享他做的事情、观察他们的做事、观察他们的穿着。

问对方最近在读什么书、脖子上挂着什么饰品，这些都可能是一个很好的福音入口。

【举一个自己的例子。作者举了一个例子是他碰到一个学生付费的时候支票上的水印是一条基督徒的鱼（在美国，个人支票的水印是可以自己定制的）。于是他就主动地与这位学生开始谈论信仰，后来这位学生就去了教会，半年之后他信主受洗了。这个对话是这样开始的：

“你的支票上为啥有条鱼？这是什么意思？”

“我注意到你挂了个十字架，你信基督教吗？这个十字架是从哪里买来的？”】

同样地，如果对方有纹身、穿了一件文化衫，或者手里拿了一本书，这些都是很好的机会可以进入福音。但是首先，你要对人感兴趣。

【问大家，你有什么把话题转向福音的机会，尤其是因为对人的观察？】

这不是一个科学问题，而是说，我们该如何与人建立关系，如何与人发生对话，如何与人进入有质量、有深度的对话。

最后，第四个建议：

## 建议四：为福音性的对话计划和准备

准备对话：这意味着说，你要准备好福音的内容，这样你就可以使用它。

小组传福音：和朋友一起传福音总比自己一个人传福音容易【举个例子】。

设定传福音的计划，而不是总是想着要去传。你可以在你的日历上标注出来，或者和另一个教会成员约好时间一起去做。

我们没有传福音，是因为我们没有计划要去传福音。

【到目前为止，就前面的四个建议，大家有什么问题吗？】

最后，我们要讲到第三个大的要点。

# 三、让你的生命都有策略和采取主动

不要忘了，你是一个基督徒。

基督已经分派了你要作为他的大使而去传讲福音（哥林多后书5:20）。这意味着说，你要在一切祂放你所在的处境中代表基督。作为基督的大使，我们需要：

1. 致力于为传福音而祷告。
	* 我们要为神给我们对失丧灵魂的热情而祷告。
	* 我们要为神给我们开福音的门而祷告。
	* 我们要为神给我们智慧知道该说什么不该说什么而祷告。
	* 我们要为神给我们说话的勇气而祷告。
2. 总是准备好了要传福音。

还记得彼得前书3:15吗？谁可以再为我们读一下？

只要心里尊主基督为圣。有人问你们心中盼望的缘由，就要常作准备，以温柔、敬畏的心回答各人。

* 所以，我们必须花时间灵修和记忆背诵神的话语。当我们读到跟福音传扬有关的经文时，我们要祷告神能够借着祂的话语向我们的家人、邻居、亲友、同事和全世界分享复印。
* 我们应当购买一些好的福音资料，带在包里，这样可以随时传福音，不用“没有工具”作为不传福音的接口。
* 我们应当购买一些圣经，例如最便宜的小圣经，放在包里或者办公室里。在上面划出一些跟福音有关的经文，这样当你向人传福音的时候可以参考，也可以送给对方阅读和思考。
* 我们应当阅读一些宣教士的传记，这可以帮助我们更好地分享福音。这方面的好书很多，例如《穿越荣耀之门》、《山雨》、《奥卡人的新生》、《客旅》等。
1. 总要寻求与身边人传福音的机会。
	* 主动地为身边的朋友祷告，并寻找邀请他们来吃饭的机会。
	* 常常邀请非基督徒吃饭或者聊天，使之成为个人生活的一部分。
	* 与陌生人进入有深度的对话，例如和餐厅的服务员。
	* 与每天都会见面的人聊天，进入有深度的对话，例如保安、清洁工、同事，等等。【举例】
2. 总是为与远方的人能够听到福音而祷告。
* 为世界各地的宣教士祷告。你可以考虑把你所知道的宣教士或者宣教机构标注在墙上的世界地图上。
* 尽力地、甚至带着牺牲地奉献支持你的地方教会，也支持宣教士。
* 参与短宣。【分享短宣给自己带来的帮助。】

# 总结与挑战

* 祷告
* 用前面所说的三个问题来检查自己
* 寻求与人建立传福音的关系与机会

我手里有五本新约圣经附诗篇，每本的价格是人民币八块钱。我知道传福音需要很多的勇气，但是我想问，谁愿意尝试在接下去的一个礼拜里与一个人传福音，并且把这本新约圣经送出去？我需要五个有这样勇气的人，也希望下周能听到你的分享。