

## 第十二题：教会中话语类的事奉(二)

事奉成全研讨会第四阶段：学习在事奉上必备的知识 and 技能  
第十二题：教会中话语类的事奉(二)

### 一、如何充实「为神说话」的内容

#### 1.1. 充实说话内容的两大途径

##### 1.1.1. 藉读经和祷告自我充实

「你要专心仰赖耶和华，不可倚靠自己的聪明。」(箴三 5)；「你们因耶和华言语战兢的人，当听祂的话」(赛六十六 5)。神的话是我们为神说话的根据，若没有神的话，我们就不能为神说话，所以要藉读经和祷告，从神得到话语的供应。

##### 1.1.2. 藉阅读属灵材料和聆听别人讲说而得充实

「我在特罗亚留于加布的那件外衣，你来的时候可以带来，那些书也要带来，更要紧的是那些皮卷」(提后四 13)。『那些书』指蒲草纸制的书卷，可能为各类参考书；『那些皮卷』指较为珍贵、抄写在羊皮上的文献，可能为旧约经卷。神写在圣经上常时存在的话(logos)，必须藉灵感转变成应时活泼的话(rhema)，才能对听的人产生功效，而别人灵感的发表，对我们寻求神应时的话多少有帮助。

#### 1.2. 自我充实说话内容的先决条件

##### 1.2.1. 要有受教的耳朵

「主耶和华赐我受教者的舌头，使我知道怎样用言语扶助疲乏的人。主每早晨提醒，提醒我的耳朵，使我能听，像受教者一样」(赛五十 4)。自己先从神领受适合时宜的话，然后才能为神说出适合时宜的话，帮助有需要的人。

##### 1.2.2. 要有蒙洁净的嘴唇

「我是嘴唇不洁的人，又住在嘴唇不洁的民中。…看哪，这炭沾了你的嘴，你的罪孽便除掉」(赛六 5, 7)。神虽然能藉各式各样的人事物为祂说话(例如巴兰的驴)，但神更乐意藉合用的器皿为祂说话，因此我们应当尽力使自己能合乎主用。

#### 1.3. 自我充实说话内容的要领

##### 1.3.1. 要将读经祷告时所见亮光和心得笔记下来

作笔记是帮助学习的妙法，一方面使我们能掌握重点所在，另一方面使我们能保存记忆，更进一步温故知新。

##### 1.3.2. 要借助于各种圣经工具(例如辞典、原文编号等)以获取更多亮光

集合多人并长时所花费的心血，使我们能即时获得答案，何乐而不为？

## 1.4.自我充实说话内容的诀窍

### 1.4.1.要寻求圣灵的帮助

「只等真理的圣灵来了，祂要引导你们『进入』一切的真理」(约十六 13 原文)。圣灵不但帮助我们越来越明白真理，也越来越深的进入一切真理的经历里。而所谓的『真理』，就是属灵的实际。许多时候，我们只摸着事物的外表皮毛，而没有摸着事物里面的实际，所以需要圣灵的帮助。

### 1.4.2.要将所得亮光先应用在自己身上

「人若立志遵行祂的旨意，就必晓得这教训…」(约七 17)。神不肯将祂的旨意，指示无心要明白的人；也不愿把祂的旨意，告诉有心要明白，却无心要遵行的人。和受恩教士说：明白神旨意的秘诀，百分之九十五乃在『顺服』，剩下的百分之五才是『明白』。一个若恳切诚心想要知道并遵行真理的人，神便会向他启示——『顺服乃是属灵知识的钥匙』。

## 1.5.从别人得着帮助以充实说话内容的先决条件

### 1.5.1.要选择正确的学习对象(因为我们的时间和精力有限)

古今中外，有数不尽的属灵伟人，留下数不清的事迹和书籍；当今世上，更有众多活生生的传道人，他们的写作与传讲、录音和录影，不胜枚举。我们如何使用最少的时间和最低的精力，从他们得到最大的帮助，乃是极其重要的课题。

### 1.5.2.要能慎思明辨，懂得取舍(因为没有完全的人和完全的材料)

除神以外，这世上没有完全无瑕疵、无过失、丝毫不偏不激的人，也没有像圣经那样完备无须修改、补充的作品。因此，我们在选择和应用参考资料时，必须慎思明辨，做正确的取舍。

## 1.6.从别人得着帮助以充实说话内容的来源

### 1.6.1.选购好书(包括录音、录影)

逛基督教书店，花钱买好书的行为，似乎越来越多人做了。出代价所取得的参考资料，仍然较受人重视。

### 1.6.2.上网搜罗并筛选好的电子文件(包括录音、录影)

网上的电子资料，几乎俯拾皆是。许多信徒喜欢上网收集，但往往仅收存于个人档案里，很少去看，更少去筛选。更多单凭搜索引擎，即席阅览相关文件。古语说：「尽信书，不如无书。」网上资料如果未经筛选，后果堪虞。

### 1.7.1.要有清明的心思，避免被卷入别人思维逻辑的迷宫

「不要作糊涂人，要明白主的旨意如何」(弗五 17)。参考别人的资料，要以客观和宏观的态度，跳脱别人的思维逻辑，从更广泛的角度来判断正误。

### 1.7.2.要有谦卑的灵，乐意受教，汲取别人的特点和长处

「你们众人也都要以谦卑束腰，彼此顺服；因为神阻挡骄傲的人，赐恩给谦卑的人」(彼前五 5)；「只要存心谦卑，各人看别人比自己强」(腓二 3)。俗话说：「三个臭皮匠，胜过一个诸葛亮。」因此不要以自己所获得的知识而自高自大，反倒存心谦卑，乐意从别人学习教训。

## 二、如何改善「为神说话」的技巧

## 2.1.沟通无碍的技巧

### 2.1.1.要按对方的程度，说容易明白的话

「舌头若不说容易明白的话，怎能知道所说的是甚么呢？这就是向空说话了」(林前十四 9)。为神说话，最要紧的是，应当使听的人能明白而接受。凡所说的话，不能叫听的人明白，那就等于『说方言』，与人没有益处。

### 2.1.2.思路要清晰，条理要分明

「使我得着口才，能以…开口讲明福音的奥秘」(弗六 19)；「我必赐你口才，指教你所当说的话」(出四 12)。有人嘲笑别人「语无伦次」，传讲的人若是越讲越叫听的人糊涂，足以证明他是「不知所云」。而说话的要领，很大的成分是从实际操练说话中学得的。所以初期阶段说点糊涂话尚有可原，但不知改进，就不应该了。

## 2.2.话语纯全的技巧

### 2.2.1.消极方面：不说不合圣徒体统的话

「污秽的言语一句不可出口」(弗四 29)；「至于淫乱，并一切的污秽，或是贪婪，在你们中间连题都不可，方合圣徒的体统。淫词、妄语和戏笑的话，都不相宜」(弗五 3~4)。凡是世人认为基督徒不该说的话，总要禁戒不说。为神说话的人，言语须符合代表神的身分。

### 2.2.2.积极方面：要说造就人的好话

「只要随事说造就人的好话，叫听见的人得益处」(弗四 29)；「神的言语句句都是炼净的」(箴三十 5)。换句话说，凡是不能造就人的话，例如闲话、自夸的话、怒骂的话，务要避免出口。

## 2.3.表达合宜的技巧

### 2.3.1.引经据典乃是最好的表达方式

「腓利就开口从这经上起，对他传讲耶稣」(徒八 35)；「本着圣经与他们…讲解陈明…」(徒十七 2~3)；「于是从摩西和众先知起，凡经上所指着的话，都给他们讲解明白了」(路二十四 27)。所说的话，若能本着圣经、引用圣经、以圣经佐证、证明圣经、解明圣经，会有出人意外的果效。有些中国传道人，喜欢引用中国古圣先贤的话，例如「天人合一」，难免引人误解。

### 2.3.2.要诚心诚意，从心灵深处诉说出来

「深渊…与深渊响应」(诗四十二 7)。许多花言巧语，虽能引人倾听，但效果不显著，往往一个耳朵进，另一个耳朵出，没有留下深的印象。信徒不仅要以心灵和诚实敬拜神(约四 24)，信徒彼此间的交通来往也要本着心灵和诚实。心灵与心灵相感；唯有从心灵深处发表出来的话，才能引起对方心灵深处的共鸣与响应。

## 2.4.引人入胜的技巧

### 2.4.1.要善于引用比喻、例证、故事，以及自己亲身的经历

「祂用比喻对他们讲许多道理」(太十三 3)；「他是个罪人不是，我不知道，有一件事我知道，从前我是眼瞎的，如今能看见了」(约九 25)。主耶稣和旧约先知们经常多方引用比喻、故事、实例、实物等，向人讲说道理。良好的引用比喻、故事等，不但能引起听者的兴趣，并且能给予听者深刻的印象，对于道理的融会贯通，助益不小。

#### 2.4.2.要善于连结到人们所关心的问题，如个人、家庭、社会生活切身的问题等

「一句话说得合宜，就如金苹果在银网里」(箴二十五 11)。社会上一流的演说家，能带动人心与风潮。教会中上乘的讲论，能感动信徒，立志奔跑天路，更愿讨神喜悦。因此，如何巧妙地以话引话，切入信徒实际生活上所关心的各种问题，达致话语影响众圣徒、建造教会的功效。

#### 2.5.受人敬重的技巧

##### 2.5.1.容貌和服饰要整洁、端庄、有礼

人要衣装；一个人若不修边幅，穿着邋遢，必然影响说话的份量。无论他所说的话如何属灵、如何动听，都不能赢得听众的敬重。

##### 2.5.2.姿势和态度要谦恭、大方、稳重

说话时的姿态和神情，不宜随随便便，也不可表现出吊儿郎当的模样。最好显出平易近人，而不宜太过严肃；绝对不可显出高高在上，咄咄逼人的样子。

#### 2.6.声调适度的技巧

##### 2.6.1.注意声音与腔调

声音与腔调要保持平常和适度，切忌喊叫震耳、尖锐刺耳、单调呆板、速度太快、音量过低、腔调古怪等。

##### 2.6.2.依人数场合而有适度的音量，依讲话内容而有协调的快慢和起伏

「耶稣站在革尼撒勒湖边，众人拥挤祂，要听神的道。祂见…有一只船，是西门的，耶稣就上去，请他把船撑开，稍微离岸，就坐下，从船上教训众人」(路五 1~3)。音量视场所和人数而适当调整，腔调视话语内容和当时的氛围而有所变化。

#### 2.7.时间控制的技巧

##### 2.7.1.切忌超时：拖延时间最易惹人厌

要遵守教会所订聚会程序的时间安排，注意钟表，随时准备好调整说话的内容，或删减、或增补，务求时间的出入不超过两三分钟。

##### 2.7.2.不宜虎头蛇尾：段落时间分配不均，被迫潦草结束

启、承、转、接、结，各个段落的时间分配和控制，要恰到好处。开头引言不可太长，免得后面的时间不够用，被迫简略带过，显得虎头蛇尾。

### 三、如何做教师「为神说话」——理想教学七定律(Law)

#### 3.1.理想教师(Teacher)的定律——需符合「胖子」(FAT)的条件

##### 3.1.1.忠心(Faithful): 主动并尽忠于教师的工作

「你在许多见证人面前听见我所教训的，也要交托那忠心能教导别人的人」(提后二 2)。「忠心」指忠于教导的事工，持有使命感，全心全意投入其中。

##### 3.1.2.合用(Available): 改变自己，使合于为人师表

「…作贵重的器皿，成为圣洁，合乎主用，预备行各样的善事」(提后二 21)。「合用」指乐于调整自己，使自己合乎所从事的工作。

### 3.1.3.受教(Teachable): 追求不断学习, 不断成长

「主耶和华赐我受教者的舌头, 使我知道怎样用言语扶助疲乏的人。主每早晨提醒, 提醒我的耳朵, 使我能听, 像受教者一样」(赛五十 4)。「受教」指存心追求长进, 学习更多事奉上的知识和技能。

### 3.2.理想教导(Education)的定律——需充分应用三个教学的基本目标

#### 3.2.1.第一目标: 教导人们如何思考

「我所说的话你要思想, 因为凡事主必给你聪明」(提后二 7)。第一目标指诱导学生, 使他们对所学习的事揣摩思想, 领悟其中的道理。

#### 3.2.2.第二目标: 教导人们如何学习

「我为此奉派作传道的, 作使徒, 作外邦人的师傅, 教导他们相信, 学习真道」(提前二 7)。第二目标指引起学生的兴趣, 使他们勤于学习, 并且掌握学习的要领。

#### 3.2.3.第三目标: 教导人们如何实践

「凡他们所吩咐你们的, 你们都要谨守、遵行; 但不要效法他们的行为; 因为他们能说不能行」(太二十三 3)。第三目标指促使学生将所学习的付诸实行。

### 3.3.理想活动(Activity)的定律——需引起学生从事有意义的活动

学习的最大效果经由「理想的的活动」而获得: 若仅仅「听」了仍会忘记; 「看见」了就会记得; 实际去「做」了, 才会彻底明了, 且会改变自己。

#### 3.3.1.提供指导却非独裁的活动

要给予学生自由的氛围, 自动自发参与一种有意义的学习活动。

#### 3.3.2.强调功能与应用的活动

所谓有意义的学习活动, 和填鸭式的教育方式完全不一样, 乃是能让学生在活动中领悟其中的道理, 并且收到「学以致用」的效果。

#### 3.3.3.事先计划好目的的活动

毫无目标的活动, 只会让学生空忙一场, 却不能获致任何结果。

#### 3.3.4.过程与结果并重的活动

不仅使学生知道活动的结果会怎样, 还要使他们知道活动的过程是怎样的, 令他们在过程中不受限制地自由发展, 会收到远超预期的成果。

#### 3.3.5.让学生生发问题并自行解答的活动

不要试图让学生解答你所问的问题, 而让他们自己在活动中发掘问题, 并且解答他们所发现的问题。

### 3.4.理想沟通(Communication)的定律——需建立师生间畅通无阻的桥梁

#### 3.4.1.设法打破彼此间所有的障碍

「沟通」一词是从拉丁文「共同」演绎而来的。彼此间若要沟通, 就须先建立共通性和共同性, 而共通性和共同性愈多, 就愈多沟通的可能姓。人与人之间, 往往因种族、语言、信仰、社会地位、道德修养等而筑成层层的隔阂和障碍, 必须一一打破, 才能有所沟通。这些隔阂和障碍, 如

同大河将两下分隔两岸，沟通就是建立桥梁，使分隔两岸的人可以交通来往。

### **3.4.2.掌握构成沟通的三要素：思想、感觉、行动**

「思想」意指查明现状，了解障碍所在；「感觉」意指感受彼此有隔阂的可怕，对消除隔阂满怀热忱；「行动」意指决心付诸行动，实际去拆除隔阂。以上三要素，需要运用我们的理智、情感、意志，全人参与其事，方能成功。

### **3.4.3.转化成完美沟通的话语：准备与发表、消除分心、引起回应**

在实际建立沟通的行动中，首先，必须转化成适当的语言，让受教的人都能充分明白你所表达的意思；其次，要使受教的人除去一切分心的事，全神倾听你所要沟通的话；最后，必须取得受教的人之回馈(feedback)，以求了解是否圆满沟通，得到预期的效果。

## **3.5.理想存心(Heart)的定律——师生间需能心心相应**

### **3.5.1.关心他们，否则他们不会关心你所知道的**

教学不仅是头脑对头脑的传递，并且是心与心的交流。心是一个人的性格全部，包括心思、心情和心志。教育就是要改良学生的人格，而教师若欲激发学生学习并改善的动机，必须先赢得学生的信任，所以教师的存心和人格相当紧要。教师须先关心学生，才会令学生关心教师所要传授的一切。

### **3.5.2.用心接触，愈亲近他们就愈能产生影响力**

其次，你必须从心里喜欢亲近对方，对方才会喜欢亲近你。师生之间越亲近，教与学的果效越大。一个高高在上、可望而不可及的教师，无论其学问多么渊博，对学生的影响力必不如理想。

### **3.5.3.存心谦卑，越降卑自己就越能使人们信任**

再次，沟通的秘诀，乃在于赢得对方的信任。为此，教师必须将自己压低到学生的水平，有时甚至在学生的面前不惜透露自己的弱点，不掩盖自己所经过的困扰和挣扎，这样，学生并不会以你过去的情况来衡量你，绝大多数仍会以你目前的成就来衡量你，而你却赢得了他们的信任，乐意受教。

## **3.6.理想鼓励(Encouragement)的定律——需能激发学习的动机**

### **3.6.1.一个人的MQ——动机商数(Motivation Quotient)远比智力商数(IQ)重要**

激发学生们学习的动机，使他们自动自发地探索他们所未知的事物，远比他们学习的能力重要。当教师赋予学生适当的动机时，往往会带来最有果效的教学。下面几种方法，是常见却会激发不适当的动机：一是利诱，二是令其产生罪恶感，三是欺骗式的空头应许。

### **3.6.2.内在的学习动机比外在的学习动机更为重要**

学习的动机有两种：内在的和外在的。前者是原有的，后者并不是原有的，是教师赋予的。教师赋予学生外在适当的动机，目的是要引发学生内在原有的动机。神从不强迫我们事奉祂，乃是先为成就慈悲的救恩，然后引发我们内在的感恩，自动自发愿意将自己奉献给神(罗十二 1~2)。同样，教师也须激发学生内在的动机，使学生自动自发投身学习。

### **3.6.3.激发内在学习动机的四阶段：讲说、展现、控制下和不受控制的实行**

激发内在学习动机的步骤有四：第一，提供书面或录音，使学生反复复习教师所要让

悉的某项课目。第二，教师以身作则，用行动来示范该项课目的做法。第三，让学生在控制的情况下，试着照样去做。第四，不加控制，让学生自由发挥想象力，自己在实行中激发有创意的动机。

### **3.7.理想准备(Readiness)的定律——教学双方需有适当的准备**

#### **3.7.1.教师需提供好的作业以刺激学生的学习**

在教学过程中，教师和学生双方都需要做适当的准备工作，才能产生最大的效果。而教师的准备工作，就是提供学生良好的作业。不好的作业和问题，反而会让学生意兴阑珊，或者将学生引入迷宫。

#### **3.7.2.成功的作业能帮助激发学习的兴趣**

让学生做作业有三项好处：一，促进思考，是学生的头脑热身运动；二，提供学生进一步建设的基础；三，培养学生独立研究的习惯。

而良好的作业特征也有三：一，作业必须具有创造力；二，作业必须能够刺激思考；三，作业必须是可以做到的。

#### **3.7.3.做好准备以激发课堂上互动式的讨论**

教师在上课之前，要做好备课。

课堂上互动式的讨论，比单方面听课更能激发学生学习的兴趣，因此身为教师必须事先做好准备工作：首先，发现在班上支配讨论的学生，设法使他完全接受你的指挥与控制。其次，准备好当场解决突发情况，引导学生正确的讨论方向，防止脱轨。

鼓励学生们在课堂中养成做笔记的习惯，并提供本堂课的基本大纲，以帮助他们做更好的笔记。

**备注：**「理想教学七定律」取材自 “Teaching to Change Lives” by Howard Hendricks

—— 黄迦勒「事奉成全训练纲目」