

Lesson 7

與非信徒建立關係

重新定義「傳福音」：將責任轉化為愛的分享

前言：生命被改變後的流露

不僅僅是職責

許多基督徒將傳福音視為沉重的宗教責任、令人畏懼的街頭佈道或是教義辯論。

我們的目標：將傳福音轉化為生命被改變後，自然而然的流露與分享。



真正的力量來自於福音本身，以及在我們生命中動工的聖靈。

大使命的真諦

「讓我們一起學習，不是去『做』傳福音，
而是去『活出』福音。」

這份呼召的動力並非源於個人的口才或勇氣，而是源於生命的核心。

第一部：傳福音前的準備

調整心態：處理內在的恐懼與障礙

心態調整：行動的根基

個人動機

責任感 (舊模式)

福音動力

真實的愛 (新模式)

一旦我們將倚靠從自己轉為聖靈，我們的整個生命已然「成為」福音。

1.1 從責任感轉向愛的分享



傳統思維

冰冷的宗教義務
追求業績的壓力
關注自己的表現



戰略轉型

從「我」轉向「他人」
思考：「我如何能祝福他？」



愛的動機

真誠的關懷與愛
分享一份美好的禮物

1.2 克服恐懼：全然倚靠聖靈



100%

倚靠聖靈

關鍵在於能力的源頭：

我們不需要等到不懼怕才開始。聖靈會在我們跨出一步時賜下當說的話。傳福音的果效在於神，不在於我們的口才。

「行為勝於言語」，見證比辯論更有力。

第二部：傳福音的策略

生活佈道：讓生命成為信息

2.1 拉撒路原則：無聲的見證

「死而復活」的說服力

許多人來到伯大尼，不僅是為了看耶穌，更是為了看復活的拉撒路。

拉撒路在聖經中沒有說過一句話，他本身就是活見證。



對於熟悉我們的人而言，新生命比言語更有力量。

生活中的拉撒路見證

戒掉壞習慣

讓親友看見行為上的真實轉向。

壓力下的喜樂

在困境中展現出截然不同的平安。

品格的昇華

在細節中體現基督長成的身量。

2.2 傳福音的三個層次

1. 生命 (Life)

活出美好品格

在職場家庭中正直、喜樂

2. 關懷 (Care)

成為行道者

用實際行動服事他人

3. 言語 (Word)

適當時機

分享信仰故事與福音信息

層次進深：生命 > 關懷 > 傳講

預備土壤

生命與關懷是福音的土壤。

播下種子

當信任建立，言語的種子才能發芽。

2.3 打破刻板印象

非信徒的負面偏見往往是福音的障礙。我們的行動應成為一封「活的書信」。

負面標籤

您的生命行動

愛論斷、自以為是

展現恩典與接納：對他人選擇保持耐心。

虛偽、表裡不一

展現誠實與透明：勇於承認軟弱與錯誤。

活出「新生命」的語言

負面標籤

您的生命行動

自以為義、驕傲

展現謙卑與學習：願意向非信徒學習專長。

只關心宗教圈

展現專業與責任：在職場成為正直卓越的人。

第三部：信任的橋樑

建立真誠關係的核心行動與心法

經營「情感帳戶」



付出 (Giving)

這是帳戶的存款。透過具體的幫助與分享，累積信任值。



聆聽 (Listening)

這是確認密碼。了解對方真正的需求與靈魂。

3.1 付出：從實體到情緒的支援



微小且精準

觀察生活小缺口
一杯咖啡、修理專業



心理安全感

主動分享弱點
賦予對方「不必完美」



脆弱的勇氣

最貴重的付出是真實
建立深層連結

3.1.1 提供微小但精準的幫助

真正的付出是讓對方感受到「你眼中有他」。

具體做法：

觀察對方的加班疲勞或居家需求，提供具體協助。



搭配提問：從行為轉向內心

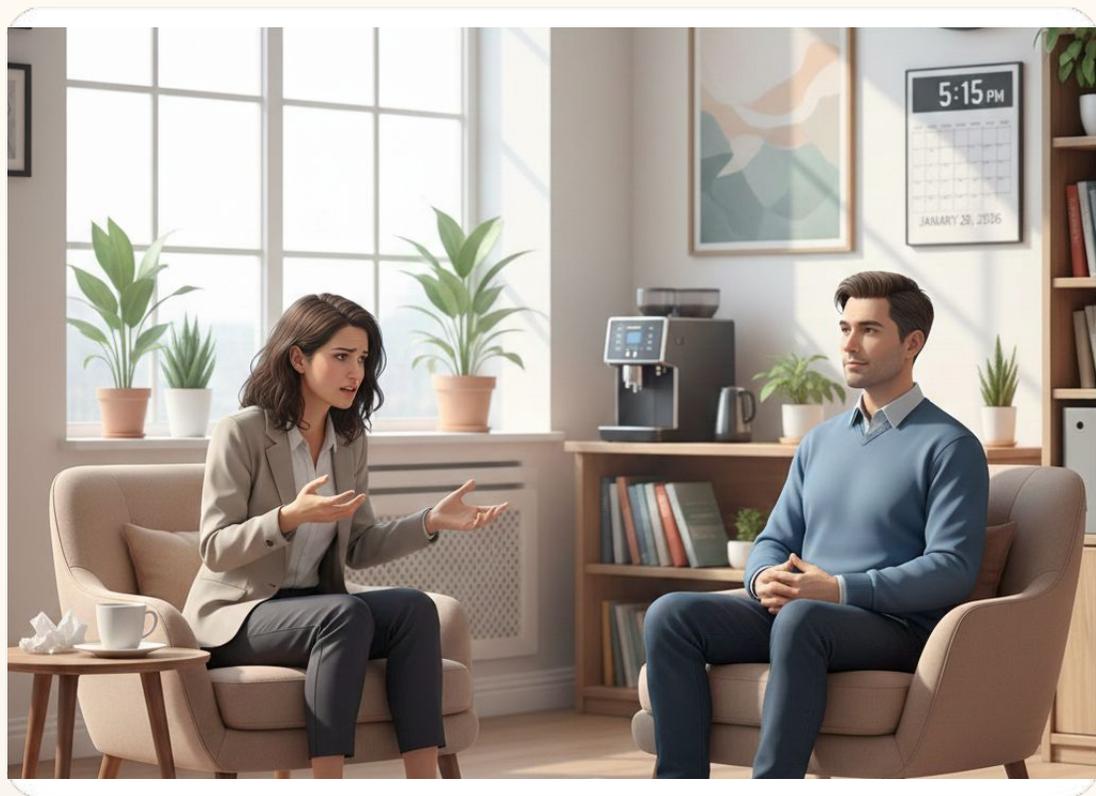
“

開放式提問範例

「我注意到你最近忙得不可開交，這段時間對你來說最挑戰的部分是什麼？」

目的：引導他分享壓力源，而不只是點頭說謝謝。

3.1.2 給予心理安全感



主動分享弱點

最貴重的付出是**脆弱的勇氣**。當你主動分享失敗或掙扎，你是在給予對方「不必完美」的許可。

邀請分享智慧的提問：

「如果是你，通常會怎麼排解這種心累的感覺？」

「當你願意展現脆弱時，
你正是在邀請對方也卸下盔甲。」

— 建立真誠關係的核心密碼

3.1.3 建立共同點的連結

走進他們的生活圈：

-  一起運動、加入興趣小組。
-  在工作中提供具體專業協助。
-  引導對方思考興趣在生命中的定位。



引導生命意義的提問



契機與初衷

「當初是什麼樣的契機，讓你決定開始投入這件事的？」



閃光時刻

「我注意到你在做這件事時眼神發亮，那一刻對你意味著什麼？」



視角改變

「這項興趣有沒有在不知不覺中，改變了你對世界的看法？」

3.2 聆聽：挖掘靈魂的深度

最高境界：不只是聽「他說什麼」，而是聽出「他為什麼這麼說」。

操作策略：

- 運用「回聲式」聆聽：重複關鍵字。
- 探索「動力來源」與「價值觀」。
- 問「影響」而非「過程」。



3.2.1 運用回聲式聆聽



重複情緒關鍵字

讓對方感受到被理解，而不僅僅是聽到訊息。

對：「我覺得這份工作真的很沒意義。」

回：「聽起來你覺得現在的付出沒有讓你獲得成就感。你心目中理想的工作包含哪些元素？」

聆聽的最高境界

- ✔ **同頻**：確保你的回應與對方的情緒高度一致。
- ✔ **去標籤化**：不要預設他為什麼有這種想法。
- ✔ **好奇心**：像個探險家一樣探索對方的靈魂深度。

3.2.2 探索動力與價值觀

WHY

不要只問「發生什麼」

要問「這對你有什麼影響？」

挖掘對方的核心支柱，理解是什麼力量支撐他走到今天。這能讓對話從表面瑣事轉向生命核心。

挖掘靈魂的提問範例

力量來源

「在那樣的情況下，是什麼力量支撐你堅持下來的？」

價值觀形塑

「在你的成長過程中，是誰或哪件事對你現在的價值觀影響最深？」

3.3 實戰場景對照表

場景	付出行動 (Giving)	開放式提問 (Listening)
社交聚餐	主動策劃、處理瑣事	「這禮拜過得最精彩/心煩的時刻？」
對方低潮	具體承諾 (接送/送餐)	「目前的你,最希望如何被陪伴？」
分享興趣	認真研究對方推薦之物	「哪個橋段,讓你覺得是你的故事？」

3.4 核心心法

不要急著「給答案」

3.4.1 區分同情與同理



同情 (Sympathy)

站在岸上對溺水者說：
「你試著游上來，神會幫你。」

(急著給答案)



同理 (Empathy)

跳進水裡坐在他旁邊說：
「這裡的水真冷，我陪你一起濕。」

(陪伴感受)

3.4.2 運用「冰山模型」



冰山頂端：抱怨、問題、事件。

冰山底下：情緒、期待、價值觀。

✘ 「你不要這樣想，神愛你。」 (封殺感受)

✔ 「我感覺你充滿挫折，是什麼具體的事讓你產生這種懷疑？」 (引導深度對話)

3.4.3 三秒鐘沉默原則



當對方說完大哉問時，請先默數三秒。

- 讓你從「自動宗教模式」切換回「聆聽」。
- 傳達訊息：「你的問題很有分量，我不會用廉價答案敷衍。」

3.4.4 邀請而非教條

- ❌ 「你就是太憂慮了，聖經說不要憂慮。」
- ✅ 「我也常遇到類似焦慮，你想聽聽看我是怎麼找回平靜的嗎？」
- ❌ 「你要去教會，在那裡你會找到愛。」
- ✅ 「聽起來你現在很孤單。對你來說，一個讓你感到安全、被接納的環境長什麼樣子？」
- ❌ 「這一定是神要讓你學習功課。」
- ✅ 「遇到這事太扯了。在混亂中，你現在最希望抓住的一點光是什麼？」

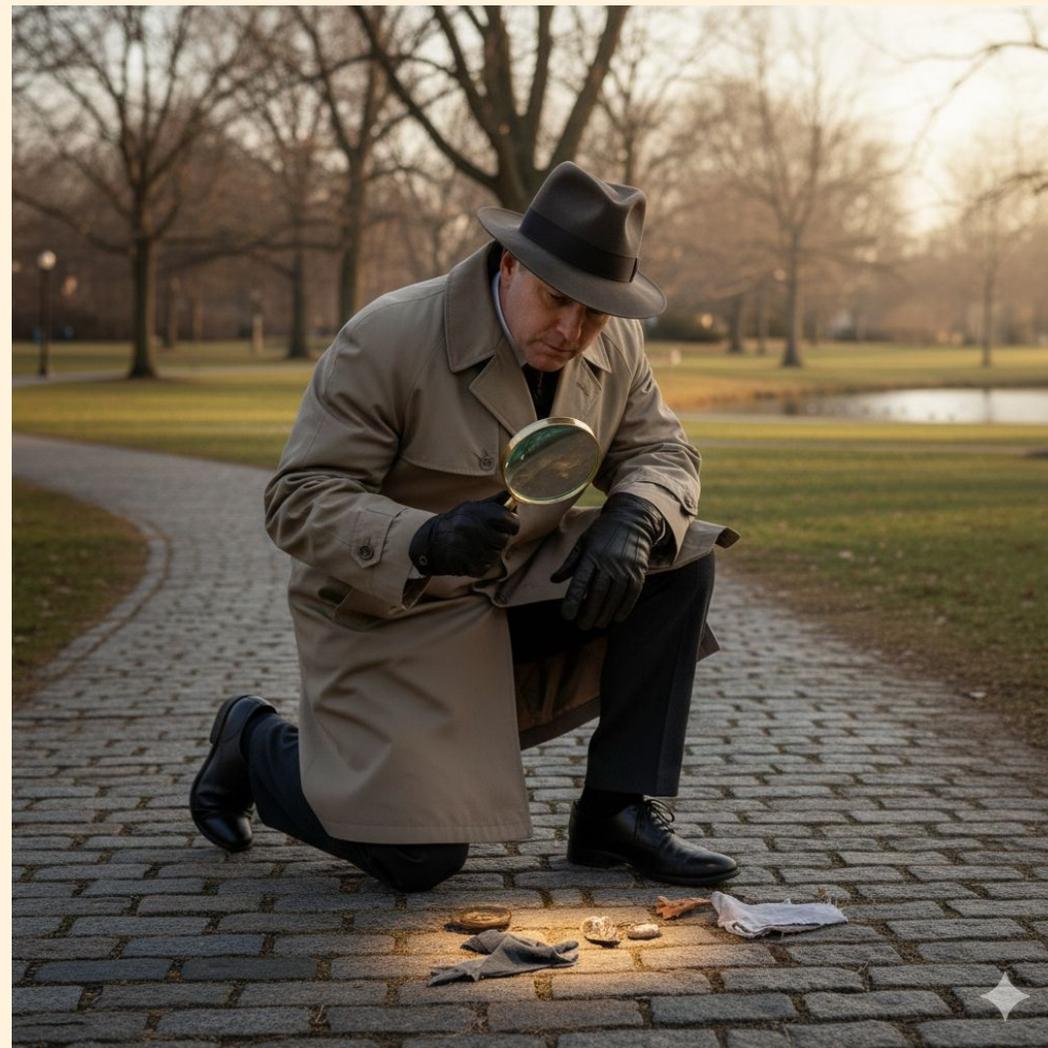
3.5 成為「觀察家」而非「裁判」

裁判判定「對錯」，觀察家充滿「好奇」。

觀察家金句：

「這很有趣，你能多跟我說一點關於這部分的事嗎？」

「我注意到你語氣變沉重了，這對你有什麼特別意義嗎？」



實戰測驗：面對低潮朋友

朋友說：「我覺得老闆都不會看見我的努力，這社會根本沒有公義。」

回應 A：「別擔心，上帝是公義的，祂會為你伸冤。」

回應 B：「那種被忽視的感覺一定很悶。如果是我，我也會覺得很無力。你現在打算怎麼處理這股悶氣？」

第四部：福音的內容

分享你的故事：真實與簡潔

4.1 見證的力量

見證不是理論，而是「神在我身上做了什麼」。

三個要素：

1. 具體的轉折點。
2. 信仰如何幫助你度過難關。
3. 產生生命共鳴。



4.2 保持簡潔：核心信息

”

「耶穌愛你，為你的罪而死。」

你不需要成為神學家，只需要分享這最簡單的好消息。

4.3 避開術語陷阱 1

轉化用語

「罪」

→ 「每個人都會犯的錯，如說
謊或脾氣」

轉化態度

「定罪/恐嚇」

→ 「愛與接納的分享」

轉化語言

「呼召/異象」

→ 「人生的使命感與夢想」

4.3 避開術語陷阱 2

「委身」

換成「全心投入」

「罪」

換成「我們都會犯的錯」

「異象」

換成「遠大的藍圖」

第五部：福音的場景

在你的世界中實踐

福音原則的普適與應用

傳福音的原則是普適的，但其應用需要根據不同的關係背景進行智慧的調整。

本章戰略目標：提供三個最常見生活場景中傳福音的具體策略。

- 🏠 家庭 (Home)
- 💼 職場 (Workplace)
- 👥 社區 (Community)



5.1 向親友傳福音

深度解析：家庭宣教的智慧

華人文化特別應對

在祭祖議題上，應採取「尊祖而不拜偶像」的態度。強調基督信仰同樣重視「孝親」，只是表達方式不同。

避免貼標籤（如稱傳統信仰為撒旦），以免引發家族對立。



5.1 向親友傳福音

溫柔與尊重的持久戰

向家人傳福音是最艱鉅的挑戰之一。關係親密且歷史複雜，他們看過我們最不堪的樣貌。

戰略關鍵：耐心、智慧與長期佈局。

5.1.1 關係先於福音



修復與建立

必須先努力修復和建立良好的家庭關係，贏得信任。



花時間陪伴

多花時間陪伴家人，不要因為忙於教會活動而忽略他們。



文化敏感度

避免刻意迴避祭祖等敏感時機，以免造成不必要的衝突。

5.1.2 品行感化：生命的見證



家人最能敏銳觀察信主後生命的真實改變。

- ✓ 主動幫忙做家事。
- ✓ 改善壞脾氣與溝通方式。
- ✓ 好的生活見證遠比口頭說教更有果效。

5.1.3 溫柔尊重的表達



柔和的姿態

以溫柔和敬畏的心溝通，即使我們確信真理。



避免「牧師上身」

不要採取說教口吻或激烈的指責，這只會引發防衛。



引導而非強加

用引導和分享的方式，而非爭辯傳統信仰的對錯。

5.1.4 智慧地「佈局」策略

先佈局，再佈道：

- 📅 利用非宗教活動：邀請參加書法班、親子講座等。
- 📅 軟性邀請：參加對非信徒友善的聖誕晚會或福音音樂會。
- 👤 尋求外援：邀請成熟的基督徒朋友來家探訪建立友誼。



5.1.5 「持續禱告」的持久力量

19

禱告長達十九年

永不放棄盼望

禱告是這場屬靈征戰中攻破堅固營壘的唯一兵器。

某位牧師妻子為先生禱告19年，最終先生信主並成為全職傳道人。

建議： 尋找禱告夥伴，一同守望禱告。

5.2 在職場上傳福音

智慧與情商並顧的藝術

5.2.1 先成為「靠譜」的人

卓越的力量 (Excellence)

你的工作表現就是第一張名片。如果工作出包、愛推卸責任，談福音反而產生負面效果。

- 🏆 **專業度**：因為信仰，工作更負責、更有誠信。
- 😊 **情緒穩定**：焦慮中保有的平安，會讓人好奇。



5.2.2 日常中的「微量」分享



週末話題

自然提到參加教會活動，遞出信仰背景的名片。



表達感謝

與其說運氣好，不如說「我很感恩」或「這是上帝恩典」。



點滴累積

不需要神學大論，從生活點滴自然流露價值觀。

5.2.3 建立「情緒安全區」

先聽後說的力量

成為好的傾聽者，往往比演講者更有力。

👉 **同理心**：面對挫折給予真誠關心，而非急塞經文。

👉 **主動詢問**：「我可以為你禱告（或祝福）嗎？」

*這通常比大道理更溫暖且不具侵略性。



5.2.4 把握「關鍵時刻」轉場



個人故事

使用「對我來說...」開場，
分享信仰如何幫助自己面對
痛苦。



避免辯論

職場是建立關係的地方，不
是進行神學辯論的戰場。



深層對話

當話題進入人生意義或價值
觀時，才是切入契機。

5.2.5 遵守職場倫理

原則類別	具體做法	核心目的
不佔公務時間	利用午餐、下班咖啡或私下聚會交流。	維持專業形象
尊重個人意願	若對方無興趣，優雅退回一般同事關係。	福音是邀請而非推銷
界限清晰	明確區分工作職責與私人信仰分享。	建立職場信任

5.2.6 職場分享「三不」原則

- × **不強加於人**：尊重每個人的信仰自由，不進行道德綁架。
- × **不自以為義**：不要表現出「我有信仰所以我比你高級」的姿態。
- × **不爭辯教義**：關係的熱度比教義的正確性在職場上更重要。

職場佈道的多元路徑



服事式佈道

主動承擔繁重或他人不願做的任務。



諮商式佈道

在同事面臨決策或人生十字路口時提供支持。



文化式佈道

在公司文化中注入誠實、透明、感恩的價值觀。

5.3 走進你的社區

成為好鄰舍的祕訣

5.3.1 從「路人」變成「好鄰居」

信任感的建立

鄰居看重的是你這個人「靠不靠譜」，而非你講的神學。

- 🕒 增加出現頻率：公園、管理室混臉熟。
- 👂 先聽後說：當你懂他的壓力，你的話才有份量。



服務先行：鬆動福音土壤



微小善意

幫忙收信、收衣服，或分享自家拿手好菜。



邀請進門

能一起吃飯就是「自己人」。小型家庭聚餐是轉捩點。



節慶聚會

利用中秋、冬至或聖誕節作為邀請契機。

5.3.2.1 從「生活壓力」轉向「平安」

話題引導：

「新聞看多了真讓人焦慮，還好我去教會禱告時，心裡會有一種平安。你有過那種『心很定』的感覺嗎？」

關鍵詞：平安、依靠、紓壓。



5.3.2.2 關係話題轉向「愛與原諒」



話題切入

聊到教養或夫妻摩擦時，分享信仰帶來的智慧。



智慧分享

「以前我也會氣炸，但我後來學到一種看待家人的方式……」



關鍵詞

智慧、忍耐、家庭祭壇的觀念。

5.3.2.3 節慶話題轉向「祝福源頭」



當鄰居遇到好事時：

「這真是太棒了！我常覺得生命中很多好事不是巧合，而是一種祝福。我也想為這件事向上帝表達感謝。」

關鍵詞： 恩典、源頭、祝福。

5.4 與人交流注意事項

項目	✓ 建議做 (Do)	✗ 盡量避免 (Don't)
態度	真誠、幽默、無壓力陪伴。	咄咄逼人的推銷姿態。
內容	分享「我的故事」（見證）。	辯論教義或批評對方信仰。
時機	對方有需要或情緒低落時。	對方趕時間或正忙碌時。

三種場景的策略總表

場景	核心關鍵字	主要策略
家庭	耐心與尊重	修復關係、品行感化、長期禱告
職場	卓越與靠譜	專業表現、情緒安全、微量分享
社區	存在感與服務	鬆土預工、生活化接觸、好鄰舍服務

第六部：水到渠成

適時分享福音的藝術

辨識「心靈對話」的契機



在困難時

表達真誠同理，分享信仰如何成為痛苦中的力量。



在喜樂時

為他們喝采，分享信仰如何深化感恩之心。



在日常對話中

從對方煩惱出發，分享信仰提供的不同視角。

最具說服力的分享內容

聚焦於個人見證

最有力的工具不是深奧的神學，而是你的故事。
具體分享耶穌如何改變了你的一個問題。

- ✓ 如何走出焦慮？
- ✓ 如何學會饒恕？
- ✓ 這種見證難以被質疑。



傳遞核心信息

¹
最核心的信息

**「耶穌愛你，
為你的罪而死。」**

第七部：福音的動力

禱告與恆心

7.1 持久戰：耐心撒種與澆灌



撒種

埋下福音的種子



澆灌

持續關懷與陪伴



生長

神親自讓它生長



收割

在神的時間成全

不要因為暫時看不到果效而氣餒，神都看在眼裡。

7.2 禱告的大能

最重要的屬靈兵器

「在人面前提到神以前，先在神面前提到人。」

- 📖 指名道姓：為關懷的人持續禱告。
- 🔨 攻破營壘：禱告能打破心靈屏障。
- 🛡️ 尋找夥伴：RPG一同守望。



禱告夥伴的力量

不要孤軍奮戰

RPG (Revival Prayer Group) 能帶來互相扶持的力量。

- 👥 相互鼓勵避免灰心。
- 🙏 同心合意祈求突破。
- ☰ 具體的代禱事項跟進。



禱告是我們力量的源泉，恆心是我們信心的體現。當我們以禱告托住所有的行動時，我們就能帶著勇氣，去邁出最關鍵的那一步。

— 福音的動力總結

現在就開始行動

關心

向一位同事表達真誠的關懷

邀請

邀請鄰居一起用餐或參加活動

代禱

現在就為一位家人的靈魂禱告