

給上司傳福音

- (1) 講稿放大、單面複印在 A4 紙上。不要帶這本書上講臺，避免在講臺上翻書、翻頁。
- (2) 講員提前 7-14 天開始練習；每天花固定時間熟悉內容，開口朗讀，直到爛熟。切忌臨時預備。尊重講臺就必須花充足的時間預備。這個講章不是用來「省」時間的，而是用來「花」時間的。
- (3) 查考主題經文和引用經文；默想信息內容，吃透信息精神。預備的過程，就是學習的過程。
- (4) 講員提前預講，用手機錄音給自己聽；這是最好、最方便的指導老師。有條件的情況下，可以對小群聽眾預講，並聽取牧師的指導意見。
- (5) 講道前一天開始封閉自己，全天預備、禱告、默想；上講臺時信息已經完全充滿自己。
- (6) 為自己、為聽眾切切禱告；務必請教會為自己禱告。

讀經

.....

【領會帶領大家】「王啊，講解是這樣：臨到我主我王的事，是出於至高者的命。你必被趕出離開世人，與野地的獸同居，吃草如牛，被天露滴濕，且要經過七期。等你知道至高者在人的國中掌權，要將國賜與誰就賜與誰。守望者既吩咐存留樹墩，等你知道諸天掌權，以後你的國必定歸你。王啊，求你悅納我的諫言，以施行公義斷絕罪過，以憐憫窮人除掉罪孽，或者你的平安可以延長。」
(但以理書 4:24-27)

開場

.....

【講員】弟兄姐妹們平安！今天的主題經文，是但以理訓誡尼布

甲尼撒王的一段話。我們常常覺得給上司傳福音不大可能，尼布甲尼撒就是但以理的「上司」，但以理一步一步帶領他信主！我們今天的主題是職場福音，尤其是給上司傳福音。分享以前，我們先有個簡短禱告：

「慈愛的天父，我們是你的兒女，又是你宣揚的大軍。願我們像但以理一樣，在職場為你發光、為福音打那美好的仗(提前 6:12)。賜孩子力量，把你的道理講的完全。禱告奉主的名，阿們！」

證道

.....

從前有個在單位作領導的，說過這樣一句感慨的話，他說：「有三個人怠慢不得：司機、門衛、伙房的廚師。」為什麼？這三個人靠領導特別近，有事瞞得了別人、瞞不了這三個人。他們要是搞你，你招架不住！（互動）我們這裡有沒有做領導的？是不是有同感？

很多人覺得，我職位這麼低下，誰會聽我的？千萬不要小看你對上司的影響力，君臣一盤棋，影響是相互的。我們講給上司傳福音，沒別的原因，就因為靠得近，你有這個影響力、你有這個機會！

◆ 吳勇長老講過這樣一個故事，他說，有一個老闆生意做得大，可惜兒子遊手好閒，對繼承家業沒有興趣；軟的、硬的都試過，沒辦法改變。老闆 70 歲了，越想越憂愁。有一天坐在店裡犯愁，有個員工是姐妹，對他說：「老闆啊，你必定是為兒子的事憂愁，為什麼不去求耶穌呢？」老闆實在沒有辦法，就跟著去了禮拜堂。他禱告主，心中得到很大安慰。不多日就有事情發生，兒子自

已跑回來要求參與家族生意！老闆開心得不得了，就信了主。這個故事是當事人講給吳長老聽的。

◆ 這個故事讓我想起列王紀下第五章的一個故事，說，乃縵是亞蘭王的元帥，地位很高，可惜長一身大痲瘋。他的太太有個丫鬟，是從以色列國抓來的小女子，有一天對乃縵的太太說：「我聽說撒瑪利亞有個先知厲害得不得了，為什麼不叫你先生去看看呢？」乃縵將軍沒有辦法，去找神人，結果得了醫治。他當即信了以色列的神！（王下 5:1-15）

◆ 誰說不能給上司傳福音？尼布甲尼撒就是但以理的「上司」。聖經說尼布甲尼撒這個人「心氣高傲、靈也剛愎」（但 5:20）。我們有時候會說：「某某人可能信主，某某人可能性不大！」尼布甲尼撒就是後面一種。然而，但以理和他的三個朋友一步一步帶領，最終把上司「搞定」！

上司也是人，是人就需要福音。誰給他們傳福音？如果下屬是個基督徒，就有機會影響他們。怎樣給上司作見證？我們從但以理的故事，總結了以下七個方面。

第一，美好的品格。

一個人沒有美好的人品，要人接受你的信仰，很難。誠實守信、與人為善、通情達理……美好的品格是我們為主做見證的第一張名片。反過來講，如果我們果真照耶穌的要求待人接物，人品就不會差。「聖靈所結的果子，就是仁愛、喜樂、和平、忍耐、恩賜、良善、信實、溫柔、節制。」（加 5:22-23）這樣的品格誰不喜歡？

所以，在任何時候，我們要注意自己的品行，既是為良心的緣

故，也是為了福音。耶穌說：「你們的光也當這樣照在人前，叫他們看見你們的好行為，便將榮耀歸給你們在天上的父。」（太 5:16）美好的品行是為主見證的起點，這是顯而易見的，就不多說了。

第二，忠心的服侍。

29
聖經說：「你們作僕人的，要懼怕戰兢，用誠實的心聽從你們肉身的主人，好像聽從基督一般。不要只在眼前事奉，像是討人喜歡的，要像基督的僕人，從心裡遵行神的旨意，甘心事奉，好像服事主，不像服事人。」（弗 6:5-7）

哪個老闆不感激這個神？他不一定信，但絕不會反對！因為神說：「甘心事奉，好像服侍主，不像服侍人。」（弗 6:7）有哪個老闆不被這位神吸引？問題是我們做不出來，人家就看不見。我們的光要照在人前，人家才會歸榮耀與神！（太 5:16）

但以理就是這樣對待尼布甲尼撒的，他說：「我主我王。」（但 4:24）有的人在老闆面前低不下頭，神的兒女沒有這個困難，因為我們有神的誠命和應許。我們不是面對面前這個人，我們是面對心裡的神。基督徒跟世人不一樣，我們心裡多了一個 Dimension（維度）。我們雖是做著地上的事，卻是帶著天上的亮光！

但以理在獅子坑說：「王啊，我在王面前沒有行過虧損的事！」（但 6:22）找個聰明人容易，找個誠實人難上加難。在現今的社會，營私舞弊是公開的秘密，有一點點權力都要拿來濫用。但基督徒應當像但以理那樣，忠心服侍地上的主人！

第三，堅定的信念。

敬重主人，不等於放棄原則。面對王的飲食，但以理堅決拒絕（但 1:8）；面對金像，但以理的三個朋友堅決不拜，面對火窯也絕不通融（但 3:16）！面對獅子坑，但以理一日三次禱告，與素常一樣。（但 6:13）

但以理外面是軟的，裡面是硬的。人摸到但以理，就摸得到一個堅硬的東西。神的兒女有一種特質，外面是溫柔的，裡面是堅硬的。溫柔的是我們的性情，堅定的是我們的信念。中國人講外柔內剛，外圓內方；基督徒就應該這樣。但是，這個堅硬的東西所發出來的，是良善、不是邪惡；是清潔、不是污穢；是謙卑、不是狂傲；是自律、不是放縱。

對於信仰的事，我們不妥協、不商量、不以為恥。如果我們自己對信仰鬆鬆垮垮、馬馬虎虎，我們用行為告訴了別人，你這個信仰不值得尊重。我們嘴巴沒有說，行為已經傳達了這個意念。

羅得苦苦哀求身邊的人，別人以為是戲言（創 19:14）。為什麼會這樣？別人對我們的態度，很大程度上是我們對自己態度的折射。自己妥協退讓，就不要指望別人能對你認真。所以保羅說：「要站穩了。」（弗 6:14）為了我們自己的靈命，也為了福音的見證，我們要「站立得住」。（弗 6:13）

第四，神同在的實際。

尼布甲尼撒對但以理說：「我知道你裡頭有聖神的靈。」（但 4:9）整本聖經，「聖神的靈」這個詞只在但以理書裡出現，一共出現四次，都是迦勒底人說的，不是但以理說的。他們沒有聖經，怎麼會知道呢？他們從但以理身上看見！

摸到但以理，就摸到一個超自然的存在；看不見、摸不著，但是發出智慧、發出力量、發出生命、讓人敬畏。尼布甲尼撒說：「沙得拉、米撒、亞伯尼歌的神，是應當稱頌的！」（但 3:28）

人接觸我們，能感受到一個超自然的同在嗎？如果我們被聖靈充滿（弗 5:18），如果我們跟隨聖靈的帶領（羅 8:14），如果我們有聖靈所結的果子（加 5:22-23），如果我們有聖靈將神的愛澆灌在我們裡面（羅 5:5），人怎麼會不察覺呢？

一個火把點燃另一個火把，首先你自己是要點燃的；一個信心傳遞給另一個信心，首先你自己的信心必須是活的。傳福音最終是要另一個人在神面前活過來，神在你的裡面有活潑的實際嗎？

我小時候在鄉下，有個人是上海來的，穿的是上海的衣服，用的是上海的物件，老遠一看就一股海派的洋氣！這個人好像上海的視窗一樣，看見她彷彿十里洋場的風刮在你的臉上。有些愛時髦的人留心巴結她，指望過年過節能託她從上海買東西，也沾染一點洋氣，現在叫「代購」。

神的兒女應當是天國的視窗，人要從我們身上感受到天國的氣息。彼得說：「有人問你們心中盼望的緣由，就要常作準備，以溫柔、敬畏的心回答各人。」（彼前 3:15）我們身上有值得人羨慕的東西，就有人來問津！

怎樣才能體現神的同在？耶穌說：「人若愛我，就必遵守我的道；我父也必愛他，並且我們要到他那裡去，與他同住。」（約 14:23）耶穌說得很明確，「遵行我的道」，神就與我們同在！人看不見神，人藉著我們遵行神的道，感受到神的同在！

或許有人會說：「神要是給我解夢的能力，在大庭廣眾之下講出公司的前景；或是火燒不死、或是從獅子坑被吊上來，那豈不是神同在的印證嗎？」但是，你會面對火窯，拒絕王命嗎？你會冒著獅子坑的危險，堅持禱告嗎？但以理「先」遵行神的旨意，「然後」才有神的同在、才有神蹟！我們要搞清楚先後關係，不能本末倒置。神蹟是神做的，不需要我們操心，但遵行神的旨意是我們要做的，要我們持守！

第一，美好的品格；第二，忠心的服侍；第三，堅定的信念；第四，神同在的實際。有了這四個方面，即使你沒有開口，已經在傳福音。有人說：「我們每時每刻都在傳福音，只是在必要的時候才開口。」這四點加在一起，可以叫做「被動傳福音」。

第五，負擔的禱告。

保羅說：「我勸你第一要為萬人懇求、禱告、代求、祝謝，為君王和一切在位的，也該如此。……這是好的，在神我們救主面前可蒙悅納。他願意萬人得救，明白真道。」（提前 2:1-4）

我們要為身邊的人禱告，包括一切在位的；上司就是在位的。如果前面四點是被動的，這點是主動的，為什麼？因為這個不會自己發生。這是我們有目的、有目標、主動做的事。聖經說，這是蒙神悅納的、合神心意的；神希望他的兒女做這件事。可惜我們顧自己的事比較多，顧別人的事比較少。保羅說：「別人都求自己的事，並不求耶穌基督的事。」（腓 2:21）耶穌基督的事是什麼事？就是福音的事。

但以理有為尼布甲尼撒禱告嗎？為君王禱告是神的心意，但以

理是個義人(結 14:14)，必定明白神的心意。但以理用三分之一的篇幅記載尼布甲尼撒得救的事蹟，可見這件事在他心中有多麼大的分量。神的心意帶來負擔，負擔帶來禱告。所以，第五件事，願神把負擔放在我們心中，因負擔而代禱；這是我們可以做的，也是神喜悅的。我們一會留時間，為福音負擔禱告。

第六，適時的出擊。

工作場所不是教堂，你不能整天叨叨叨；時機不對，人家也不會聽。有個詞叫「Gospel moment」，就是所謂的「福音時機」。猶太小女子看見主人的大痲瘋，那個姐妹看見老闆犯愁；神會興起事情，叫人對神的需要被顯出來，這就是機會。機會出現，果斷出擊。

僕人的位置很特別，僕人對主人的需要特別瞭解。你家阿姨知道你做什麼生意、掙多少錢、有什麼社會關係；夫妻感情好不好、有沒有夫妻生活、什麼頻率……很多事你不會告訴最親密的朋友，瞞不住你的阿姨！心理醫生一個禮拜在你身上花一個小時，你家阿姨 24 小時琢磨你；心理醫生只是從你的嘴巴瞭解你，你家阿姨掌握第一手資料！這不能怪她，不瞭解你，怎麼服侍你呢？我說什麼呢？你最知道你上司的需要在哪裡；故此，最能把神的恩典放到精確的位置上。但以理就是這樣一個人！

上司也是人，人都是脆弱的。外表強悍的人，不代表內心不脆弱；有時候正因為外表強悍，內心更加脆弱。夫妻吵架、小孩問題、身體狀況、精神抑鬱、人生迷茫、生老病死……還是那句話，人的盡頭是神的起頭；不是我們硬要拉人信耶穌，實在是人需要神的恩典！

尼布甲尼撒能有什麼脆弱呢？他做了一個夢，脆弱就顯了出來。在屬世的事上，他是銅牆鐵壁；面對永恆、面對不可知，他跟別人一樣脆弱。但以理訓斥尼布甲尼撒，跟訓斥小孩一樣！你發現沒有，尼布甲尼撒沒有被冒犯！為什麼？人在軟弱的時候，你越有權柄，他越覺得安全；你猶猶豫豫、磨磨唧唧，人家沒法被你帶領！

當然，我們不是要人服我，而是服神；我們靠的是福音的權柄，不是我們的權柄。在福音上，我們是「有君尊的祭司」（彼前 2:9）；祭司，就是替人辦理屬神的事的（來 5:1）。什麼是「有君尊」？「君」就是君王；「有君尊」就是有君王威嚴的意思。平時尼布甲尼撒是王；在福音上，但以理既是「祭司」又是「王」！所以，在關鍵時刻，我們要拿出「君尊」的權柄，勇敢站立；磨磨唧唧就顯不出福音的權柄。

我們可能會覺得：「我要是有解夢的本事，我必定能搞定老闆！」我們沒有但以理的恩賜，不等於沒有恩賜；每個人的恩賜不一樣；有的預言、有的醫治、有的關懷、有的憐憫、有的勸化……（羅 12:6-8）

猶太小女子有醫治的恩賜嗎？沒有。但她知道有恩賜的人在哪裡；她把自己知道的告訴人，這就夠了。她的行動至少體現了兩個恩賜：(1) 關懷；(2) 信心。關懷以至於看見需要，信心以至於主動出擊！在座的每一位到教會來，都是被人帶來的；每一個帶領的背後，一定有兩個恩賜：關懷和信心！

有了關懷和信心，福音就開始了。我們不一定能解決人的問題，但可以邀請人禱告；我們不一定能勸導人，但可以把人帶到教會；我們不一定能把救恩說得明白，但是你可以送他一本《遊子

吟》；我們不一定說出深刻的道理，但是我們有《荒漠甘泉》……

我們講了幾點？(1)美好的品格；(2)忠心的服侍；(3)堅定的信心；(4)神同在的實際；(5)守望的禱告；(6)適時的出擊；

第七，等候神的工作。

尼布甲尼撒從聽到福音，到最後信主，你知道前後多少時間嗎？我們沒有確切的數字，一般認為至少 30 年！很多時候，我們看不見果效、灰心失望。我們要交托給神，神會使用我們的見證，在人心裡動奇妙的善工。

◆ 聖經說：「我栽種了，亞波羅澆灌了；唯有神叫他生長。」
(林前 3:6)

◆ 耶穌說：「西門巴約拿……不是血肉指示你的，乃是我在天上的父指示的。」(太 16:17，直譯)「血肉」包括耶穌自己，因為他當時在肉身；意思是說：「我不能叫你看見，只有神叫你看見。」

◆ 耶穌說：「(聖靈)來了，叫人為罪、為義、為審判，自己責備自己。」(約 16:8)信心是一件屬靈的事，必須有聖靈的工作。

我們甚至不知道誰會信、誰不會信，耶穌對門徒說：「那家若配得平安，你們所求的平安就必臨到那家；若不配得，你們所求的平安仍歸你們。」(太 10:13)所以我們要交托神，不在乎別人有沒有信。保羅對提摩太說：「務要傳道，無論得時不得時，總要專心，並用百般的忍耐。」(提後 4:2)

然而但以理在尼布甲尼撒面前有：(1) 美好的品格；(2) 忠心的服侍；(3) 堅定的信心；(4) 神同在的實際；(5) 守望的禱告；(6) 適時的出擊。有了這一切，神會在他的時候，叫尼布甲尼撒開口讚美神！（但 4:34-37）

結語

.....

保羅說：「未曾聽見他，怎能信他呢？沒有傳道的，怎能聽見呢？沒有奉差遣的，怎能傳道呢？」（羅 10:14-15，簡略）奉差遣的是誰呢？不是每一個神的兒女嗎？

神把但以理差遣到尼布甲尼撒的身邊；把約瑟差遣到法老身邊（創 41:15）；把尼希米差遣到亞達薛西王身邊（尼 2:1）；把末底改差遣到亞哈隨魯王身邊（斯 10:2）；把猶太的小女子差遣到乃縵身邊（王下 5:2）；又把乃縵差遣到亞蘭王身邊。

禮拜一大早乃縵進公司，在飲水機旁遇到亞蘭王；亞蘭王一面泡咖啡、一面問：「乃縵，我給你的長假期，大癩瘋治好了嗎？」乃縵一面擰起袖子，一面答：「承您關心，治好了，您看！——」新肉長出來跟小孩子的肉一樣（王下 5:14）。緊接著是亞蘭王的第二個問題：「我寫的那封信起作用了嗎？」亞蘭王滿面得意，滿以為答案是肯定的；乃縵回答說：「對不起，沒起作用。」（王下 5:6-7）亞蘭王很是驚訝：「哦？！那你是怎麼治好的呢？」下面就是乃縵將軍的「福音時刻」了！

亞蘭王未必會信，但是，他將要面對一個信主的下屬！乃縵將怎樣給「上司」傳福音呢？像約瑟、像但以理、像尼希米、像末底改、像猶太小女子一樣：(1) 美好的品格；(2) 忠心的服侍；(3) 堅

定的信心；(4) 神同在的實際；(5) 守望的禱告；(6) 適時的出擊；
(7) 耐心的等候。

神也把我們差遣到上司的身邊；如果你沒有上司，你的先生、太太、爸爸、媽媽、公公、婆婆……都是你得罪不起的人，都是你的男王、女王。從某種意義上講，周遭中所有的人都是我們的「上司」。怎樣給他們傳福音呢？好不好我們齊聲說：——

(1) 美好的品格；(2) 忠心的服侍；(3) 堅定的信心；(4) 神同在的實際；(5) 守望的禱告；(6) 適時的出擊；(7) 耐心的等候。

願神的福音傳遍天下(太 24:14)；願凡有氣息的都稱頌耶和華(詩 145:21)。我們一起低頭禱告：

「慈愛的天父，你愛世上每一個人；願你把這份愛放在我們心裡；叫我們分擔你的負擔。願人藉著我們的見證，得見你的榮光，歸向耶穌。父，願我們為你發光。奉主的名禱告，阿們！」

回應詩歌

.....

《福音的鴿子》

再唱

《信心英雄》



信息提示：

本篇信息通過但以理給尼布甲尼撒王傳福音，來看怎樣在職場作見證。與但以理相仿，約瑟、末底改、尼希米、猶大小女子，這一組

故事都是面對上司的，為我們提供了生動而具體的榜樣。我們從中總結了七個要點。信息講的雖然是給上司傳福音，其實對於生活中其他層面的關係，原理是一樣的。結尾處提到這一點，使信息的外延擴大。



講章使用方法：

方法(1) 忠實於原稿。熟練、大聲、清晰、飽滿地按原稿講；約 30-33 分鐘講完。這種方法適用於初學講道者。

方法(2) 保持原稿的基礎上，講員加入自己的故事和適合會眾的內容，長度可增加到 35-45 分鐘不等。建議不要徹底打散原稿結構，講一段稿子，適當穿插一段自己的內容。這是最有效、最建議的方法。

方法(3) 使用原稿的提綱、經文、資料，講員按自己的感動，做不同程度的再創作，寫成講員自己的信息。



小組討論：

小組討論技巧提示：(1) 小組長負責協調、引導，避免長篇講話，儘快把問題交給大家回答。(2) 提開放性問題，利於接話。(3) 小組長不要怕短暫「冷場」，大家正在思考；等 5-10 秒一定有人發言。(4) 若有人「統治」討論，適當提醒、打斷，強調輪流；(5) 主動提問安靜的人，鼓勵不開口的發言。(6) 時間一到就禱告結束，不拖堂。(7) 以下是建議討論題，根據情況，靈活增減、變動。(8) 討論小組 6-10 人為宜，不建議超過 13 人。

- (1) 今天信息給你最深的感觸是什麼？
- (2) 我們講了職場福音，有哪七個重要的方面？
- (3) 對哪一點你特別有分享？有沒有別的点，你覺得也特別重要？
- (4) 結束前，留時間禱告，求神使用我們；現在就花時間為福音對象(不侷限於職場)代禱！



.....
你在許多見證人面前聽見我所教訓的，
也要交托那忠心能教導別人的人。

提摩太後書 2:2

.....