

傳道者的心智

- (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】「願主我們神的榮美歸於我們身上。願你堅立我們手所作的工；我們手所作的工，願你堅立。」（詩篇 90:17）

開場

.....

【講員】弟兄姐妹們平安！剛才唸的主題經文，出自詩篇第 90 篇，作者是摩西。這裡摩西兩次提到「手所作的工」，指什麼呢？單單指屬靈的工作嗎？不是，乃是指神子民一切的工，農耕、畜牧、一切產業，都包括在內。神的榮美歸在我們身上有一個具體的表現，那就是我們手所作的工被「堅立」；用今天的話說，就是業

有所成，你的事業有所成就。零零散散、做啥啥不成叫不叫「堅立」？不叫。

年輕的弟兄姐妹們很上進，想成就一番事業，這是可喜的、是可貴的、是值得鼓勵的。創業容易嗎？不容易。學校畢業了，把學到的知識變成事業，是一個艱巨的過程。客戶從哪裡來？訂單從哪裡來？別人不知道我怎麼辦？有時候甚至不知道從哪裡開始，或屢試屢敗，成功顯得很遙遠、很神秘。

不排除客觀條件的限制，事業上的失敗很多時候有著深刻的屬靈原因。我們不一定缺錢，不一定缺機會，甚至不缺才能，缺什麼呢？缺**傳道者的心智**。一個人倘若有傳道者的心智，一個人若是用傳道的心智去經營他的事業，哪有難成的事？

講到傳道者，我們想到誰？想到威廉·凱瑞，到印度的；到非洲的利文斯頓，到中國的馬禮遜、戴德生……等等、等等。他們勇敢、執著、堅韌……他們的事蹟可歌可泣，他們的信心移山倒海；要是有那樣的精神意志力去經營事業，豈有難成的事？什麼讓我們的工堅立？傳道者的心智讓我們的工堅立！

◆ 我本人也是職業人士，學校學得不錯；當我追求事業的時候，非常挫敗，不知道問題出在哪兒。當我對傳道有了一點的瞭解之後，我豁然開朗：一個人要是像傳道那樣去工作，他的工豈不堅立？

◆ 西方有很多有成就的人，扒開祖輩看一看，不得了，不是傳道人就是宣教士！這是偶然嗎？不是，好些人雖然不信，但受到祖輩精神意志的熏陶；收穫了祖輩敬虔的「紅利」；整個西方收穫了祖輩敬虔的「紅利」，這是學界公認的。

◆ 猶太人就是傳道者，神呼召他們有一個目的，就是傳神的道。猶太人做啥啥行，好像抓住了成功的法寶一樣！我們中國人誰都不佩服，就佩服猶太人。

你可能有一個疑問：「把『屬世』的事業跟傳道相提並論，合適嗎？」我的理由有兩點：首先，工作也是侍奉神，這是有聖經依據的。聖經說：「(我們的職業)好像服侍主，不像服侍人。」(弗 6:7)既然是服侍主，不應該用傳道者的心智去經營嗎？

其次，神的兒女是不是傳道者？是。既是傳道者，應不應當有傳道者的氣質？應該。傳道的時候有傳道者的氣質，難道其他的時候就隱藏起來嗎？當然不是。我們應當用傳道者的氣質作任何事情，包括事業。那麼，傳道者有哪些精神氣質呢？這是我們要交通的，先有個簡短的禱告：

「慈愛的天父，我們把我們手的工作仰望在你的面前；願你把成功的秘訣向我們顯明；願你堅立我們手所作的工，願你的榮美顯在我們身上。禱告奉主的名，阿們！」

證道

.....

傳道者有很多方面的精神氣質，我們選幾個重點的來交通：

第一，使命感，Conviction。

傳道者最顯著的特徵之一，就是使命感！大街上商鋪林立，總有那麼幾家像釘子一樣釘在那裡，巍然不動；旁邊的店開了又關、關了又開，有些店鋪屹立不動！成功的生意後面一定有一個主人，

文化不一定高，人品不一定出眾，但他一定有一個堅定的意念，說：「這個店無論如何要開下去，關門或改行做別的事不在考慮範圍之內！」

使命感是一個高大的詞彙，說穿了，就是一顆堅定的心、一個堅定的信念、一個堅定走下去的欲望。這個信念有多深，生意就有多深；這個信念有多穩，生意就有多穩。你的事業無論大小，必須有人「扛著」，那個人就是你！你不能動搖，你一動搖，就黃了！

很多人有個開咖啡屋的夢想，每天聞著咖啡的香氣，又把咖啡的香氣帶給人，多浪漫！十家咖啡店開出來，九家關門。你去工商局問問，所有註冊的公司，大多數幾年之內不了了之。願望很豐滿，有些願望只是願望而已。成功的第一要素，使命感！

你要開一個店、你想做一門生意；人力資源、軟體發展、教育培訓、心理諮詢……你有一個極深的欲望，你有一個揮之不去的衝動。傳道者的心智，乃是有使命感的心智，輕描淡寫不要想成任何事！

使命感從哪裡來？這個不是今天能討論的；對於神的兒女，這是神的感動，是你的選擇，是命運在你身上的體現。無論怎樣，有使命感你的工才會堅立，輕描淡寫、一飄而過的衝動成不了任何事！

有些人是這樣，別人做什麼我做什麼，什麼時髦做什麼。跟風，風向變跟著變，隨波逐流成不了事。你有使命感嗎？還是說，正在尋求之中？第一，使命感。

第二，憑信心、不憑眼見，Faith。

聖經說：「信是所望之事的實底，是未見之事的確據。」（來 11:1）

我們所作的一切都是從信心開始的。聖經說亞伯拉罕「出去的時候，還不知往哪裡去(就出去了!)」(來 11:8)，未來是看不見的，必須用信心。

有位朋友開了一個店，自打開了店就睡不著覺，一有風吹草動更是怕得要死，負面的思想像潮水一樣湧進來；真是可憐。店一關掉，誒，好了！非理性的恐懼彷彿靈裡的一個窟窿，所有的潛力全漏掉！其實他的產品不壞的，可惜缺乏信心。

一定要勝過非理性的恐懼，一定要解決一個「怕」字！聖經說：「神賜給我們不是懼怕的靈，乃是剛強、仁愛、謹守的靈。」(提後 1:7，另譯)懼怕的靈不是從神來的，一定要戰勝。我們是神的兒女，我們有得勝的武器，什麼？相——信——神！詩人說：「你們要鎮定，要知道我是神！」(詩 46:10，另譯)因為知道神，即便眼睛看不見前面，也就不害怕！

但以理的三個朋友面臨危險，是真的危險，不是假設的危險，他們說什麼呢？他們說：「即便如此，神能拯救；即或不然，我也不怕。」(但 3:17-18，概略)連死都不怕，還害怕什麼呢？這就是傳道者的心智，也是我們當有的心智！

相信他的掌管，相信他的供應。賺錢的事小，靈命的事大；這不是生意的問題，這是生命的問題。事情都要過去，信心存到永遠(林前 13:13)，亞伯拉罕在生孩子的事上，學了信心功課的。對於絕大多數人，信心的功課不是在宣教上學習的，而是在生活上學習的；**事業就是我們學習信心的機會！**

傳道者的生命，乃是信心的生命。神怎樣堅立我們手的工？神

是賜信心的神，求他賜我們信心，求他賜我們面對未知的能力，勝過非理性的恐懼！保羅說：「我們行事為人是憑著信心、不是憑著眼見！」（林後 5:6）第一，使命感；第二，憑信心，不憑眼見；

第三，服務的精神，Service。

剛才提到開咖啡屋，十家九家關門。為什麼這樣？很多人喜歡「喝」咖啡，就以為喜歡「賣」咖啡。一個是愉悅自己，一個是愉悅他人，兩者是不一樣的！

傳道者的使命，乃是服務人的使命！所有的行業，本質上講，都是服務性的行業；無論你作什麼行業，都是服侍人。摸到人的需要，你就摸到了成功的閥門。

我家不遠處有一家女子會所，幾個鄉下丫頭辦的，我太太經常去。二十年前幾個鄉下丫頭，從一個小小的門面開始，一點點做，店面一間、一間擴充。現在好幾間店面都盤下來了，領頭的姑娘開的是保時捷——保時捷！

她們知道自己沒什麼本事，她們知道自己沒什麼地位，她們抱住一條：你要人給你按背，我就給你按背。頭也不抬，一捫心給人做身體。她們有什麼信心？就是踏實。她們知道人要什麼，緊緊抓住這個需要，這就是成功的門徑。是不是值得我們這些「高材生」深思？

有位大學校長開學給新生致辭，語重心長地講：「你們考上名校，是一生中的高光時刻。對於一部分人，一旦考上了清華、北大，註定一輩子碌碌無為！」語出驚人，有點危言聳聽。為什麼

呢？光環太亮，從此開始消費光環，不再願意服侍人！

剛才那幾個女孩子，假如去北大拿個理療博士回來，還能不能把店開下去就不一定了。一張漂亮的文憑，讓你跟成功隔絕！不要誤會我，文憑不是問題，教育不是問題，失去服侍的心是問題。**傳道者的心，乃是服侍人的心！我們一起說——**

耶穌說：「人子來，不是要受人的服侍，乃是要服侍人。」（太 20:28）他脫了外衣，腰束毛巾，彎下腰，替門徒挨個洗腳（約 13:4-5）。服侍就要有服侍的樣子，放下身段，脫去光環；**最重要的，以別人的需要為努力的目標。**耶穌說：「我是你們的主，是你們的夫子，尚且如此。（你們呢？）」（約 13:14）

有才能的人成不了事有個重要的原因，不願服侍。我本人畢業後很多年，拒絕承認我的行業是服務性行業。後來我發現一個驚天的秘密，所有的行業都是服務性行業，這讓我很失望。為什麼不成功？這就是重要的原因！如果你願意，我們一起說：**我的行業是服務性行業！——**

把知識變成服侍人的本領，把才華變成服侍人的能力，像傳道者那樣服侍人。如果生命有轉捩點，這是一個重要的轉捩點。讓我們像耶穌一樣，樂意服侍。你假是有這樣的心智，你的工必然堅立；不需要太大的才能，堅持為人提供一個有用的服務，就是成功！

第四，持恆的精神，Steadfastness。

這些年國內發展快，機會多；很多人動念回國創業，這是好事。有的人下了飛機，花三個月時間註冊公司，花三個月時間

觀望，看看沒什麼動靜，再花三個月時間註銷公司，然後鳴金收攤、打道回府。前後九個月時間，「海龜」變「海蜇」，結論：「回國創業真難啊！」

早上種的果樹，晚上就想吃蘋果派，要不說現在人心急。朋友們，業務成長是要時間的，不是一朝一夕的事。客戶需要時間積累，關係需要時間培養，你自己需要時間適應。想法很好，要有耐心。生意像一棵樹，要時間生根，過程就這樣！馬禮遜在華第七年才給第一位信徒受洗，前面六年失敗了嗎？沒有，過程就這樣。要有耐心，不急躁，不急功近利、不急於求成。

客戶從哪裡來？從信譽來；信譽從哪裡來？從持續的服務來；反復不斷提供可靠的服務，就有了信譽。除了客戶需要時間積累，你自己也要時間適應新角色。十年磨一劍，很多能力是堅守出來的。呆下來，堅持下去，機會是很好的。

現代人節奏越來越快，快遞已經不夠快，要「閃送」；優酷已經不夠酷，要「抖音」；新浪已經不夠浪，要「秒讀」……時間以秒為單位，瘋了。要有耐心，時間會過去的，守不住寂寞，一事無成。

第五，腳踏實地的精神，Down-to-earthness。

傳道者絕大多數是極端理想主義者，這是真的。但是，傳道者的理想是與現實高度結合的理想，他們有理想，但腳踏實地。不錯，講臺很風光，從哪裡做起？搬椅子、拉電線、停車、飯食、廚房、廁所；電話一個、一個打，家訪一家、一家跑，喜事喪事都要出現……你願意嗎？

腳踏實地的反面是什麼？好高騖遠。背景優秀的人成不了事有兩個原因：一是沒有服務精神，還有就是浮誇。你要是名校畢業，有些事就不願幹了，有失身份。結果呢？大事做不來，小事不願做，高不成，低不就，就是那位校長警告的。沒有人一步登天，更沒有人捧著你登天！

無論是誰，千萬不能有不能做的事；除了犯罪，什麼事都要能做！主耶穌能彎下腰替人洗腳，我們有什麼不能的呢？有理想、有抱負、有知識，又有奴僕的心，這樣的人最可怕！

第六，抗打擊，堅忍不拔的精神，Perseverance。

很多人辦公桌上放一隻帆船的模型，上面寫四個字：「一——帆——風——順」，或是牆上掛個條幅什麼的。我心想：「這四個字恰恰說明一件事，一帆風順是不存在的！」如果一帆風順是常態，你會把一帆風順掛牆上嗎？不會。

事實怎樣呢？不順心的事十有八九。不順是常態，一帆風順是例外。要有抗打擊的能力，堅忍不拔、百折不回。成功的人不一定有水準，但一定很堅韌！另一方面講，正因為別人經不起挫折，才給了你突穎而出的機會，是不是？

馬禮遜、戴德生、利文斯頓，他們經歷的磨難大不大？太大了！然而，沒有什麼事叫他們灰心，沒有什麼困難可以阻擋一個傳道者的腳步！看看他們的榜樣，真是讓人汗顏。要不要向他們學習？要向他們學習，要像他們那樣堅忍不拔、百折不回！

資歷優秀的人還有一個弱點，脆弱、經不起打擊；他們對成功

的標準是：十拿九穩、百發百中、絲柔順滑、嚴絲合縫。這是脫離現實的完美主義，是不存在的！失敗是成功之母，要吃得起敗仗。什麼是專家？有人說，把所有的錯誤都犯一遍，你就是專家。百折不回的人，終必成功！

我們講了幾點？(1) 使命感；(2) 信心；(3) 服侍的心；(4) 持恆的心；(5) 腳踏實地；(6) 堅忍不拔。你發現沒有，都是學校沒有教你的，誰教你？神教你，神藉著教會教你。所以，有學位還不夠，還要來教會學習神的道。君子愛財，取之有道；表面是錢的問題，背後是生命的問題。還有呢？

第七，超越成敗的氣度，Transendence。

如果上面講的我都做到了，一定保證我成功嗎？（可以互動，提問一兩位：「你認為呢？」）——能成一件事要 10 個因素，10 個因素要全湊齊了才成功。有時候陰錯陽差，就是湊不齊，怎麼辦？接受失敗，接受命運的安排，這是一種謙遜的姿態，比成功還要重要。第七點，比成功更重要的，是超越成敗的氣度！

傳道者的氣度不但顯在成功上，還要顯在失敗上；有時候失敗更能顯出一個人的氣度，是不是這樣？一個人要有超越成敗的氣度才能成功；另一方面講，既然超越了成敗，成與不成又有什麼關係呢？聽起來有點吊詭，事實就是這樣！

我們活在一個崇尚成功的時代，世人對成功有一種宗教般的癡迷；我們說：「某某人是成功人士！」什麼是成功？世人以成敗論英雄，傳道者不是。

上世紀初有位年輕的宣教士，叫威廉·博頓，富二代，很有錢也很有才華，立志去海外宣教；還沒到達目的地，路上染病死了，真不明白神為什麼讓這樣的事發生。然而威廉·博頓說什麼呢？他說：「沒有保留、沒有後退、沒有後悔！」何等的氣概！神等的就是這句話，神等到了這句話！他的事蹟激勵了多少人超越成敗的憂慮，勇往直前！他沒有成功，但他雖敗猶成、雖敗猶榮！

成功神學讓你覺得，只要相信神，一定盆滿鉢滿；只要用特定的方法禱告，盆滿鉢滿是可控的、必然的、十拿九穩的、百發百中的。首先，這不是事實，但重要的不是結果，乃是精神！傳道、傳道，傳的是「道」，「道」是目的，不是結果！

雅各後半生遇上饑荒，相當於企業家遇上經濟蕭條，有什麼辦法？用世俗的眼光，以掃可能更成功一些。可是雅各呢？一伸手，法老也要讓他祝福(創 47:7)；法老也要稱他為大，因為「從來位分大的給位分小的祝福，這是駁不倒的理。」(來 7:7)

傳道者不以成敗論英雄，而是以氣度論英雄。雅各不是做錯了什麼事，不是不努力、不堅韌、不進取；可以說，神命定他「失敗」，要藉著外在的失敗，叫他內裡豐富。雅各成就了什麼？他成了以色列，他成了神的王子(創 32:28)，這就是他的成就！倘若你在靈性上有所造就，即便一輩子失敗，仍然是信心英雄。**神要成就的不是什麼事，而是我們這個人！我們一起說——**

總結一下，傳道者的心智：(1) 使命感；(2) 信心；(3) 服務的心；(4) 持恆的心；(5) 腳踏實地；(6) 堅忍不拔；(7) 超越成敗的氣度。還有很多、很多方面可以總結，我們留給大家；時間關係，先停在這邊。

結語

.....

最後我要說，傳道者不是什麼超凡的人，乃是和我們一樣性情的人(雅 5:17)。耶穌的十二使徒，有急躁的、有膽小的、有小信的，都很自大、都不願服侍人、都沒有抗打擊能力，壓力一來全跑光(可 14:50)。神藉著傳道磨練他們、訓練他們。所以，傳道者又是修道者；什麼是「修」，就是改變，人是可以改變的！如果人不能改變，為什麼要傳道呢？

今天，如果你的事業顯出你的缺乏，不要緊，這不是失敗，乃是我們追求的機會。神未曾應許天色常藍、花香常漫，他不叫我們一帆風順、什麼挫折都不受。不！他要藉著我們事業上的挫折訓練我們、磨練我們，叫我們有傳道者的心智！阿們？我們一起禱告：

「慈愛的天父，事業像一塊磨刀石，砥礪我們、磨練我們。訓練我們的信心、意志、謙卑、忍耐，讓我們越來越有傳道者的心智。事業都要過去，但我們的品格是你更看中的。願你堅立我們的工，更堅立我們這個人！禱告奉主的名，阿們！」

回應詩歌

.....

《信心英雄》

再唱

《神未曾應許》



信息提示：

本篇信息藉著探討傳道者的心智，來啟發弟兄姐妹們在職業上的追求。事業上遇到困難的人不少，很多失敗的地方，可以從傳道者身上獲得補救。信息表面上看似乎是陳詞濫調的「雞湯文」，但是，把屬靈追求跟事業追求聯繫起來，打破兩者的隔閡，是比較新穎的。第七點的昇華很重要，把事業的追求上升到生命的追求，使信息更加完整。講員可以在七點之外，添加、更換自己感受更深的內容，比如勤奮、團隊、愛人，等等等等。信息放在春遊、秋遊的營地講，特別合適。



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) 今天的信息給你最深的感觸是什麼？
- (2) 回顧一下，信息講了傳道者哪七個方面的精神氣質？在這些之外，你還能想出其他哪些？
- (3) 就今天的信息，有沒有一點你個人的見證或回應？
- (4) 結束前，為教會弟兄姐妹的事業禱告，願神堅立我們手所作的工；願我們的靈命得以造就。



.....

你們念了這書信，便交給老底嘉的教會，
叫他們也念；你們也要念從老底嘉來的書信。

歌羅西書 4:16

.....