

出外訪人追求信息

傳福音接觸人的方法要有彈性 (三)

讀經：林前九 16~17

『我若傳福音，於我原沒有可誇的，因為我是不得已的。若不傳福音，我便有禍了。我若甘心作這事，就有賞賜；若不甘心，管家的職分卻已經託付我了。』

傳福音接觸人的不同方法 (三)

藉著賣東西與人約定時間

你們有些人能找到最好的產品，可以挨家挨戶出售。你們可以出去，不是去傳基督，乃是作推銷員。多數人會給推銷員開門。你應當廉價出售你的產品。你可以告訴他們你只有百分之五的利潤，你願意把這百分之五當作折扣給他們。當你成交之後，可以說，『我這麼便宜的賣給你，因為我不是要賣東西，我是為著傳基督。』給他們一張你的名片，請他們給你幾分鐘時間與他們談論。買東西的人多數會給你一些時間。談了一會兒之後，你可以與他約定，再來看他。這是另一條接觸人傳福音的路。

進到關閉的鄰區

沒有人的門是永遠關閉的。人幾乎每天都要開門，但我們要找出一條路使他們的門一直是敞開的。一位弟兄告訴我們，他到中上階層的社區去探訪，但沒有人肯開門，因為他們不認識他。所以他開始定期的去那一區，不是去叩門，只是來回的走動。那一區許多住戶常常看到他，終於有人與他談話並向他敞開。如果你能使一個人請你進他的家，兩三週後可能會有別人也向你敞開。

另一條接觸人的路是組成大約有六位聖徒的唱詩隊，到中上階層的社區去，在傍晚七點左右，在整個社區裏唱聖誕歌。當地的人可能正在喫飯，或剛喫過晚餐。然後次晚再去唱。

一個星期每晚都去，看看會發生甚麼事。你可能不需要叩甚麼門，有人就會出來，說，『你們唱得很好，很美妙。我們都很喜歡。我們想知道你們是誰？』藉此，有些門會向你敞開。

忠信並禱告的路

我們傳福音，不該限於任何一種方法。主不會只用一種方式引導我們。在路加十四章，主人先吩咐奴僕去城裏大街小巷。(路十四 21。)奴僕回來說，『你所吩咐的已經辦了，還有空位。』(路十四 22。)主人就說，『你出去到路上和籬笆那裏。』(路十四 23。)主是有彈性的，祂改變祂的引導。在城裏大街小巷探訪人與人談論，比在路上，就是在大馬路上，與人談論容易得多。在大馬路上我們能與誰談？我們能等有人汽油用光了，並且正好停在我們前面。那可能是很好的機會與那人交談。如果我們聰明，我們會豫備一些水，說，『先生，你口渴麼？我有一些水。』

我們或許想：『我們怎能每週都這樣遇見一個人？』但在五十二週裏我們必能遇見一人。如果我們一週出去一次，站在馬路邊，等人用光汽油，五十二週內一定能遇見一人。我們即使沒有遇著一人，主也必定看我們是忠信的僕人。我們也必須禱告：『主阿，打發一個人給我。』主會答應我們；他會打發人給我們。這人開著車，可能他的堂兄弟也在車上，所以我們也就遇見他的堂兄弟。

傳揚是出於不得已的

有一件事是確定的，我們若留在家中，必定不會得著甚麼。我們在家裏已經多年了。我們接觸過誰，向他傳福音？我們值得追求任何方法，使我們能供應基督給人。然而我們最要緊的需要不是方法，乃是一種不顧一切，要為基督得人的心。我們必須拚上去。我們不該容忍

自己不結果子。我們若不得果子，主會把我們從對祂的享受中剪去，並要在祂來時審判並懲治我們。我們傳福音是不得已的，因為我們若不傳福音，就有禍了。（林前九 16。）如果我們都是拚上去的，主必定會賜給我們得救的罪人，當作祭物獻給神。

如果眾聖徒在一九八六年一開始時就這樣實行，我信眾召會到今天（一九八九年）已經

擴增了一倍。但魔鬼一直在作工，破壞聖徒，並將懷疑放進他們心裏，毀掉他們的信心。我們必須告訴魔鬼，我們沒有時間，也沒有耳朵聽這些無聊的話。我們寧肯不顧一切的出去接觸人。我信我的主，就是我們所事奉的主，會高興看見我們這麼作。（摘自《神命定之路的操練與實行》86~89頁）

補 846 黎明的光

G 大調

4/4

跟隨耶穌的腳蹤， 一路洋溢歌聲，
各處宣揚主得勝， 美好微曦上升；
輕舉腳步向前行， 肩負我主使命，
福音遍傳，主擴增， 光芒越照越明。
今日勝過了昨日，開創主恢復歷史，
寫下嶄新的一頁， 至終光輝烈烈。