

虛己與聆聽

壹、靈修分享

- 溫習：1. 門徒是接受神的差遣，忠心管理大地、榮耀上帝、領人歸主的人。
2. 門徒不是靠自己的努力完成大使命，而是相信及配合聖靈的大能去作工。
3. 門徒的使命人生，是具有忠心、願意、主動、受教及渴慕這五個質素的。
4. 門徒棄掉以自我為中心的態度及佈道法，學以道成肉身的心態去傳福音。
5. 門徒所傳的福音包括講述個人的得救見証及身傳一個被耶穌改變的生命。
6. 福音信息包括：神的愛與創造、人的罪、耶穌的救恩及人的決志四部分。

貳、虛己與聆聽：以他者為中心的佈道

良好的信息傳遞，包括有效面對回饋及克服除去雜音兩部分；因此，有效的佈道者必須是個好的聆聽者。佈道者不能只顧講完整個福音內容，不去理會福音對象的感受，而對別人的回饋及反應無興趣；傳福音的熱誠，必須配合聆聽別人的捨己心態！

「傳福音是否有效，不在乎佈道者講了多少，而在乎他有否願意聆聽的心。」

(高銘謙，頁 181)

一、以他者為中心之溝通的特徵：

1. Relevant：講者願意聆聽，並討論與對方相關的事。
2. Dialogue：真正溝通指與對方對話，而不是單向的說話。

3. Sensitivity：有敏銳的觸角，才能清晰把信息傳遞。

4. Evangelism：克服對傳福音的畏懼、掌握基本的福音信息、超越佈道工具的限制、把福音融入生命當中、自然及有效地傳福音。

「未曾聽完先回答的，便是他的愚昧和羞辱。」（箴 18:13）

與未信者談道時，你有上述溝通的特徵嗎？有那些方面須要改進？

二、虛己的聆聽：

美好的服事及有效的佈道都是建基於好的關係，佈道者藉珍惜關係去感染別人的生命；而虛心聆聽別人的心聲，則有助建立穩固的情誼。專注的聆聽有助我們同理心的表達，亦使我們能有合適的回應，這是吸引未信者的關鍵。

「我親愛的弟兄們，這是你們所知道的，但你們各人要快快的聽，慢慢的說，慢慢的動怒。」（雅 1:19）

1. 聆聽反映我們愛的程度，捨己的愛使我們放下自己說話的權利、虛心聆聽別人的需要，使福音對象深感被接納及更能體會基督的愛。
2. 佈道者常犯打斷及阻止別人發言的錯誤，我們很想為神辯護並反擊對方的意見；但只有聆聽的心才能引發另一顆聆聽的心，這就是虛心聆聽的威力。
3. 人天生是自我的，愛說話多於愛聆聽，故虛心聆聽是很艱巨的。我們很少遇過真心聆聽自己的人，故懂得聆聽絕非自然的事。

「我們要學習基督的榜樣，不斷捨己，刻意收起自己的舌頭，

才可以真正的聆聽。」(高銘謙, 頁 185)

你愛聆聽嗎？你如何能在傳福音時，讓對方感受到你在真心聆聽？

三、溝通的層次：

溝通分頭腦的層次(較表面：事實、意見、思想、判斷)及心底的層次(心深處：感受、態度、同理、心靈)，當人願意作心底層次的溝通時，就表示他願意開放自己、讓對方介入自己的生命。這種深層次的溝通，有以下的特點：

1. 彼此尊重：大家對福音可以有不同的看法，故必須尊重對方的意見，這樣的尊重要在心態及行為上表達出來。
2. 真誠溝通：傳福音時，切忌表現似冰冷及專業的推銷員；努力做回自己，越自然越好。
3. 有同理心：嘗試融入對方世界、理解他的想法和行為、體會其經歷與感受，這正是放下自我的捨己及虛心。
4. 好的回應：在掌握對方的核心信息後，藉適當的語氣和聲調、用他能明白的詞彙，去回應對方的內容與感受。
5. 錯誤表達：要除去毫無反應、陳腔濫調、太多分析、急於解決、假裝明白、轉移話題及忘記對方說話等的錯誤表達。

「當傳福音的人越能有效得到對方的回饋，就越能因應對方的需要，為福音信息加碼。因此，聽者就更能掌握福音對他生命的意義了。」(高銘謙, 頁 188)

你在傳福音時，有運用上述五項的原則嗎？有那些方面須要更多操練？

參、結語：門徒採用以他者為中心的佈道法，捨己及虛心去聆聽和回應福音對象。

五天靈修主題（嘗試寫下筆記，下周分享心得）：

- 一、思想：有效的佈道者必須是個好的聆聽者，傳福音的熱誠必須配合聆聽別人的捨己心態。
- 二、在以他者為中心之溝通的四個特徵中，你覺得那個最難實踐？
- 三、你認同有關虛己聆聽的三個提示嗎？為甚麼？
- 四、你平時的溝通較傾向頭腦的層次或是心底的層次？為何會這樣？
- 五、再預約你會提名的三位福音對象，今次嘗試用大部分時間去聆聽對方，並給予同理的回應，看看情況如何。