

人人都會作見證

傳福音是每一個基督徒的責任和使命。傳福音是一個需要長時間投入和多人力參與的過程，包括：福音預備工作、為福音朋友代禱、邀請與接送參加查經或聚會、參與探訪、作見證、談道、發送福音單張書刊、金錢奉獻支持福音事工…等。每一個基督徒都應該參與傳福音的某部份或全部過程。其中很重要的一環和方法，就是作見證吸引人對福音發生興趣。

有一個令人不解的奇怪現象，就是在日常場合裡很會聊天的基督徒，為甚麼視作見證傳福音為畏途，找許多藉口逃避呢？據我多年觀察發現，最大的關鍵並不是沒時間或不願意，而是在於受到似是而非的觀念誤導，以及不知道怎麼作見證。

通常認為，作見證需要具備恩賜、聖經熟、神學通、接受訓練、口才等條件。所以有能力作見證傳福音的，當然就只有傳道人和極少數信徒了。其實這些是講道必備的條件，但作見證不等於講道，沒有那麼複雜和困難。若明白作見證到底是怎麼回事，問題就能迎刃而解。

作見證不外乎將你所經驗過的事實，誠實的說出來。而作見證用在傳福音事工上，就是向人傳揚你所經驗過的救恩好消息。套一句俗話，就是作廣告宣傳，「吃到好東西互相傳報」的意思。

如此說來，你可能每天都在作見證、報好消息，而不自知呢。不相信嗎？

君不見一大早到辦公室，會計李小姐就挨門通報大家，趁午休時間去某百貨公司搶購，因為正在清倉大減價。早堂主日崇拜，序樂剛起，張大媽就迫不及待地向王大嫂咬耳朵，某超市正在打折，特賣新鮮蔬菜水果，千萬不能錯過。李小姐和張大媽這麼做，就是「吃好鬥相報」，為百貨公司和超市作見證。如果聽到這些好消息的人再輾轉告訴其他的人，如此一傳十，十傳百，不就是有一大堆人忙著替商品免費打廣告、宣傳好消息嗎？

說到這裏，如果你會像李小姐和張大媽那樣，熱心替商品作免費的宣傳廣告，那麼你一定會講你個人的得救見證來傳福音。只要把廣告宣傳的內容，改為接受耶穌基督救恩的經歷，你就是在為主作見證傳福音了。就這麼簡單！

新約四福音書中至少有 12 個關於作得救見證的實例。例如聽到施洗約翰看見耶穌時說：「看哪！神的羔羊，除去世人罪孽的。」安德烈出於好奇，就去見耶穌並且和耶穌同住，因此就信了耶穌。於是回家去向哥哥彼得作見證說：「我們遇見彌賽亞了！」彼得因為好奇就去看耶穌，結果相信耶穌就是彌賽亞（約翰福音 1:29, 35-42）。許多撒瑪利亞人相信耶穌是救世主，也是聽到在雅各井打水的那個女人的話：「你們來看，有一個人（耶穌）將我素來所行的一切事都給我說出來了，莫非這就是基督麼？」（約翰福音 4:28-30, 39-42）而對耶穌產生好奇與興趣。

從這些實例可以得出以下幾個結論：

- （一）一信主之後，立刻就會作得救的見證；
- （二）見證的內容很簡要，不需要有聖經熟不熟或神學通不通等條件；
- （三）得救見證的功用是在引起未信者的好奇與興趣，願意來了解信耶穌到底是怎麼一回事；
- （四）作見證是不學自會，天生自然的本能。

或許你會說我是樂意為主作見證傳福音，但就是不知道怎麼講得救的見證。

這問題也是簡單易解。請記得，講見證不同於講道。見證的內容重點，是你自己接受耶穌救恩的經驗，只要誠實而自然的講出來，就是一篇好的見證了！以下介紹一個可行的方法，不妨一試。

首先是撰寫見證文稿。文長以十至十五分鐘為佳，太長就容易混亂交談的焦點，分散聽者的注意力，產生疲倦乏味的反效果。內容應該涵蓋三大重點：

- (一)信主以前，我的生命及生活的光景；
- (二)我是如何信主的；
- (三)信主以後，我的生命及生活的改變。

見證稿的用詞盡量簡潔白話，內容力求自然真實；避免咬文嚼字，言過其實；不虛矯浮誇，高抬自己，而是傳揚基督救恩；不說教，不使用連自己都搞不清楚的屬靈術語；不與人爭辯吵架、惡意批評、或論斷定罪。

其次是反複背誦練習。草稿寫成後，反複朗讀或錄音試聽，再三斟酌修改。然後找一個基督徒對他試講，請他提出改進意見，再修改，直到見證內容自然誠懇，言之有物，生動感人，有說服力。如此反複練習，熟記見證內容，就不至於發生舌頭打結，無話可說，或天馬行空，不知所云等尷尬現象。

現在，你已經可以披掛上陣，用你的見證當作橋樑媒介，吸引人對救恩發生興趣。恭喜！你已經參與傳福音的工作了。

接下去一步，就是對他介紹耶穌救恩，講解福音真理，帶領他決志信主了。這是另一個階段和挑戰，需要再進深的學習和操練。

（作者：謝建邦）