

第十一课：吸引会众设引言

预备讲道的第十一步：为讲道设引言。

吸引会众并切题

一、吸引会众专心听道

“好的开始是成功的一半”，我们都明白这句话的意思。如果我们对一个人、一个地方一开始就有良好的印象，我们很可能一辈子都喜欢那个人、那个地方；相反，如果我们对一个人、一个地方开始的印象很差，说不定以后也不喜欢那个人、那个地方。

一位著名作家分享他写文章的秘诀，这个秘诀也可用于写讲章上。他说：“我们写作时，必须在头一段就掐住别人的脖子；第二段，把拇指抠进对方的喉咙，推他到背靠墙壁的位置，一直到文章的结束。”好文章三行就知，也就是说文章的头一段最重要，它必须能抓住读者的注意力，达到提起兴趣的作用。以上的写作秘诀也适用于讲道。我们讲道开头几句话，必须能使会众自然而然地专心听下去。

我们读一本书或一篇文章，如果一开头就觉得内容无聊、不适合自己，我们往往就不愿读下去；反之，如果一本书的头几页已经牢牢地吸引着我们，我们肯定会兴致勃勃地读完它。

以上的道理也同样适用于讲道。会众通常会在讲道者说引言时，就不知不觉间对讲道者有了主观的印象，例如：没兴趣、可以一听、必须留心听等。因此，我们要预备一个吸引人的引言，让会众觉得他们必须专心地听完整篇道。好的引言可以使我们跟会众连系起来，在他们心中建立一个正面、可信的形象；相反，不好的引言不但不能使我们与会众连系起来，还会在他们心中建立一个负面的印象。

有句俄罗斯谚语说：“要抓紧驴子，必须抓住它们的耳朵。”意思是：我们要抓住人的心，必先抓住他们的耳朵，吸引他们听我们说话。一篇道的引言是要引起会众的注意力，使他们愿意听下去。

切合讲道的主题

引言的主要作用之一是稍稍介绍一下随后的内容，让会众知道下面的讲道内容。举例来说，路加福音 18 章 1 节：“耶稣设一个比喻，是要人常常祷告，不可灰心。”这就是 18 章 1 至 8 节这段经文的引言，它简单地介绍了比喻的主题是：鼓励人常常祷告，不可灰心。因此，不管我们用什么方法说出引言，引言必须连系讲道的主题。即使你知道一个很有意思的新故事，读到一则很感人的新闻，看到一段很幽默的短片，有一些很深刻的属灵经历，若这些跟你所要说的内容根本拉不上任何关系，你就必须控制自己，

暂时把这些材料放在一旁，不然，你就会把讲道内容扯得太远。请记住：要找一些相关的东西来作引言，而不是找个不相关的笑话来联系会众，吸引他们专心听。

开头的话说得对，说得好，跟会众联上了，讲道者就可以放胆讲下去。相反，如果引言不好，讲道者就会感到他跟会众之间的距离还是很远，要花更大的力气才能吸引他们的注意，把他们拉到讲道里，因而感到很吃力。

各种方法说需要

一、带出需要就感兴趣

若你没有养狗，你所认识的邻舍、朋友也没有养狗。当超市贴出大大的告示：某名牌狗粮现在半价发售。你会对这个信息感兴趣吗？由于你没有这方面的需要，你就不感兴趣。相反，对饲养了多头犬只的人来说，他会对这个信息感兴趣吗？他会感兴趣，因为他有这方面的需要。

同样，我们如果能在引言部分，说出会众心中的需要，并且表示我们将要讲的，正是要针对或满足这个需要，我们就能跟会众连系起来，因为他们觉得我们明白他们的需要；与此同时，由于他们感兴趣，他们就愿意专心听下去。

我们写引言时，要尽可能考虑不同背景的会众的渴望和需要。会众里有各类人，各有渴望与需要。母亲的忧虑跟少年人的烦恼是不同的；农民跟工人面对的压力也不一样。我们写引言时，要尽量指出各类会众的需要。好像钓鱼那样，尽可能使用各式各样的鱼饵，吸引更多的人聆听真理。

然而，话说回来，若会众中有太多不同的类型人士，在引言部分逐一提出他们当前的需要就会很累赘，而且部分人的当前需要跟我们讲道的主题不一定吻合。那么，我们只需提到讲道主题所针对的需要就可以了。

二、如何带出会众的需要

（一）应用和不应用所听的道的后果

我们可以在引言中向会众简单解释应用和不应用所听的道所带来的不同后果，让他们感到自己很需要遵行这篇道的真理。例如我们在这一课的引言中指出：好的讲道引言跟不好的引言所带来的不同后果，目的是要让大家感到需要好好学习如何设计讲道的引言。

这个方法是否成功，关键在于那些后果是否跟会众的生活有密切的关系。有一个传道人在开始传讲一系列关于箴言的信息时，他在第一讲就说了以下的引言：

做人难吗？有人认为做人难，做好人更难。我的一位旧上司曾经跟我说：懂得做人比懂得做事更重要，因为你若懂得做人，就会有人愿意帮你做事；但假若你不懂得做人，你做事也会困难重重。因此，有不少人都寻求做人的智慧。市面上有不少这一类的书籍和课程：孙子兵法、人际关系、心理学……。然而，这些都是人的智慧（我们不排除部

分理念是好的，并且跟圣经所说的一致)。但最智慧的做人智慧是从神而来的。假若你想得到从神而来的智慧，不想做一个神眼中的愚昧人，你就不能忽略圣经的箴言，因为箴言第1至9章的主题就是智慧。

你认为这个引言有没有尝试针对会众的需要？为什么？

大家可以看到，这位讲员把应用和不应用箴言所说的智慧跟会众的生活需要——“如何做人”联起来，让他们感到需要学习箴言，在神和人面前做一个智慧人。

我们可以想象自己是其中一位会众，从他的角度思考，把这篇道的真理应用在生活中有什么好处，不应用会有什么后果。此外，我们也可以从以下两方面观察及思考，提出有说服力的正反理由：

1. **生活实例：**从自己或他人的经验找例子。想想你是否认识一些人因应用有关的真理而得到好处，或因不顺从有关的真理而承受痛苦的结果。我们也可从读过的书、听过的故事、看过的电视节目中得到启发或找到实际的例子。
2. **运用想象力：**发挥我们的想象力，假设有一个应用有关的真理，另一个人却没有应用，他们分别会有怎样的结果。我们甚至可以把应用有关真理的好处和不应用的坏处极端化——想象某人应用有关的真理，他会得到的最大好处是什么，不应用那个真理的最坏情况又会怎样，借此呈现一个强烈的对比。把最大的好处和最坏的结果告诉会众，这样，可以吸引他们渴慕真理，继续听道。

（二）正反两面的例证

除了直接讲出应用所听的真理的好处和不应用的后果，我们还可以举出正面与反面的例证，具体表达两条道路所带来的不同结果。例证容易使会众产生共鸣，使他们强烈地感到自己需要认识这篇道的通用原则。

会众的生活跟例证中的人物越接近，就越容易有同感；例证讲得越生动，就越能刺激会众的想象力，加深他们的印象。当会众跟例证中的人物产生共鸣时，他们对例证的内容也更感兴趣。我们讲例证的原因，是希望会众心里说：“我要效法例证里的人那样做”，或说：“我不要像例证里的人那样，所以我要这样做”。以下就是一个例子：

很多人都很听过以诺这个人物，知道他曾经在地球上与神同行300年。可是，在创世记里，该隐儿子的名字也是以诺。该隐留了一座城给他，那座城的名字也是以诺（创4:17）。即使当时的人口不多，这只是一座小城，他的财富可不少。然而，大家都记不起这个在当时很可能富甲一方的以诺，却一直记起那个没有自己的城的以诺，他被神接去以先，得到了神喜悦他的证据。你想做哪一个以诺？那个不管身边有多少人发了财，都一直讨神喜悦，与神同行的以诺？还是那个有一座城，但没有留下什么值得神或人纪念的以诺？如果你想做那个蒙神喜悦的以诺，你就要留意今天的信息：怎样在现今这个讲求财利的世界，与神同行？

（三）列举事实

引用统计数据和真实案例指出社会的问题，能让会众看清楚他们的需要。离婚率上升、经济不景气、儿女不看顾父母的趋势等事实，都可以把人们的需要显露出来。读报

纸、看新闻节目、听电台广播等，都能得到这些数据和资料。例如：

根据 2018 年一则报导，上海 84% 的小孩都有补习，而每月的补习费、培训费少则几千，多则几万。补习风气盛行，反映父母都非常紧张子女的学习，很关心他们的成长和前途。可是，抚心自问：我们对学习圣经有多紧张？我们关心自己属灵的成长吗？我们愿意在这些事上花多少代价？花多少时间？如果我们不关心我们跟神的关系，又怎能期望我们的儿女会关心他们跟神的关系呢？今天，就让我们来查考：信主已有一段时间，而又要承担生活种种责任的你和我，该怎样继续不断追求，让自己可以不断成长，成为儿女的榜样。

（四）说故事

不管什么背景的人，都喜欢听故事。用来做引言的故事必须精简、浅易，不用交代太多细节都可以明白，不然就会占用太多时间，为讲道者带来麻烦。

（五）唱诗歌

歌曲能触动情感，预备我们的心接受真理。人靠感受知道自已的需要，所以透过诗歌动之以情，能帮助会众感受自己内心的需要。歌曲比说话更快、更强烈地打动人的心灵。例如，我们宣讲神的慈爱之前，可以唱《何等大的慈爱》，抓住会众的心。



（六）使用图像或道具



相片、图画等图像能把抽象的感受具体化，让会众有更实在的感受。我们可以利用图画、相片或其他影像，更具体地表达会众的需要。例如，我们可以用一幅真实的荆棘冠冕的相片来开始讲十字架的爱，让会众更实在地领会耶稣为他们所经历的苦难。此外，我们更可以使用道具或实物辅助我们带出会众的需要，这样表达就更加具体和生动了。

（七）简单说明经文背景/上下文

经文的背景可以涉及许多范畴，例如：历史、地理、风俗习惯。在一般情况下，大部分的背景资料都该在释经的时候说明，然而，若其中一两点跟主题有非常密切的关系，我们就可以用来作为引言，例如：

腓立比书是保罗在监牢中写的（参腓 1:13~14），与以弗所书、歌罗西书和腓利门书合称“狱中书信”。保罗通常不接受教会经济资助，而是亲自作工维生，以免人说他传福音是为了赚钱。然而，我们却在腓立比书发现保罗多次接受腓立比教会的经济支援。可见，这个教会跟他的关系十分亲切。保罗虽然身在监牢，却流露着喜乐之情，并且吩咐他们要喜乐。为什么他身在狱中，还能大大喜乐？他的秘诀是什么？你我都希望自己能大大喜乐，对吗？今天早上，让我们一同查考其中的一个原因。请大家把圣经翻到腓立比书 3 章 1 至 6 节。

跟经文背景相关的也包括上下文，有些时候，我们要简单介绍上下文，让读者知道事情的来龙去脉。如果是一系列关于一卷经卷的讲道，我们在讲道时就要精简地复述上一篇道的内容，然后介绍这次讲道的主题。

（八）就地取材

身为传道同工，我们常常需要探访、辅导信徒，我们可以从他们的经历或提出的问题，就地取材，作为讲道的引言，指出会众的需要。然而，我们要保护有关人士的私隐，不宜透露或暗示他们的身份，免引起尴尬。以下是一个例子：

有一次，一位年青弟兄问我：“主耶稣不是说，要赐我们活水吗？为什么我还会感到心灵枯干呢？我现在还要靠上网玩游戏才能感到有一点满足，为什么会这样？”大家有没有同样的感觉，早上灵修后，心灵是挺好的。可是，随着时间，就慢慢枯干，要等到第二天灵修才能重新得到满足？不管怎样，我们一定要明白耶稣所赐的活水到底是什么，不然，我们必定会像这个弟兄那样，寻求别的满足。相反，我们若真的得到了活水，这水就要在我们里头成为泉源，不但不会干，还一直涌到永生。你要得到这活水吗？现在就让我们一同来研读约翰福音 4 章 1 至 25 节。

（九）提出跟主题相关的问题

从以上关于引言的例子，我们会发现讲道者通常会提出了一个跟主题相关的问题，例如：你要得到这活水吗？为什么他（保罗）在狱中，也能大大喜乐？他的秘诀是什么？因为这些跟主题相关的问题，可以引起会众的兴趣，刺激他们继续聆听和思考。

三、小结

从以上例证可见，为了让会众感到将要讲的道与他们有关，讲道者会在引言中提出问题，刺激他们思考；也会指出会众的需要，引起他们的兴趣。我们说引言时，最好能提出问题，并指出需要。然而，切勿为了要有引言，而勉强加插一些跟讲题或会众需要无关的引言。

注意开始勿装假

一、说引言的技巧

（一）开始的技巧

讲道者站上讲台后，要先把自已的圣经和笔记放好，接着面带笑容，温柔地面向会众环视一周，然后开始说第一句话。这样做能表达友善与亲切，让会众心情放松，更愿意听我们讲道。讲员需要熟读引言头几句的说话，这样，开始时就不会过分紧张，可以顺利地进入讲题。这对经验不足的讲道者尤其重要。

（二）开场白的内容

有时，传道人在讲道前会讲几句开场白或宣布一些事情，例如报告教会事项，让会友注意教会举办的活动。然而，可以的话，最好在讲道结束后才宣布。若真的需要在讲道前宣布，应尽量安排由崇拜的主席宣布。

如果我们以客人身份去别的教会讲道，就要先感谢邀请我们的人，并且代表所属的教会向会众问安。不要说：“大家都好吗？”这类说话。因为若有人回应说他们不好，你就可能不知道怎样回应。问安的方式要简单，一句：“各位弟兄姊妹，平安！”已经足够。这样可以给会众一个友好、亲切的印象。引言的引言就是开场白，最好预先背诵，让自己有一个顺畅的开始。至于内容，大家可以参考以下的建议：²²

1. **观察，并且使用聚会地点的建筑、装饰、布置作为开场白。**这种开场白，让会众觉得讲员关心他们的聚会地方，拉近彼此的距离。例如，讲道者可以说：

当我走进这个聚会地方的时候，我注意到你们有不同款式和颜色的椅子，然而它们排列得很整齐，并且不同的颜色配搭起来，令人感到整个崇拜的地方既庄严、又美观。这个情景令我很自然就想到今天讲道的题目，因为今天我要跟大家谈到不同恩赐、性格、才干的肢体，如何彼此配搭。请大家翻开圣经……。

2. **留心，并且使用崇拜所唱的诗歌或领唱者的分享等来作开场白。**讲道者要明白，讲道是整个崇拜的一部分，因此，讲道者不仅要积极地预备讲道，也要积极地参与崇拜的其他环节。只要留心每一个环节，积极参与，就不难找到开场白。例如：

刚才领诗的弟兄分享到他个人蒙恩的见证，叫我很受感动。真的，我们跟这位活生生的主相遇，生命就不再一样。今天，我们要查考雅各跟神相遇的一个经历，他怎样由雅各变成以色列。请大家翻开圣经创世记 32 章 22 至 32 节。

3. **指出上一次来这个教会讲道是什么时候，然后指出，今次再来到他们中间，感到有什么分别，从而具体地指出神如何赐福给他们。**然后，表示自己深愿神继续赐福给他们。之后，如果合适，可以表示：

今天的讲道跟神的赐福有密切的关系，因为要跟大家思想到诗篇第 1 篇：怎样成为一个有福的人。

（三）开始的祷告

我们应在引言中，作一个简短的祷告，把讲道的时间交托给神，求他打开会众的心，帮助他们集中精神聆听神的真理。也可以为自己祷告，求神用圣灵膏自己的口，让所讲解的真理能触动每一个人，改变每一个人的生命。

（四）引言的长短

农民在河边抽水，见够用了，就会停止；同样，我们讲道的引言也要适可而止，不要太长。有个老太太埋怨传道人讲了很长的引言，还没有进入正题，就像进餐开始用太长的时间，上太多冷菜，反而令她对主菜失去胃口。引言的长短原则上不应超过全篇讲

²² 曾思瀚：《讲道实用手册》，香港：天道书楼，2009 年，第 129~131 页。

章的十分之一。如果我们整个讲道需要一个小时，那么，引言就不应该超过六分钟。因此，不要在引言部分，向会众介绍整个大纲，更不要一开始就提到信息的应用点。

（五）避免装假、浮夸、有争议性的言论

在讲道前，有些传道人会对会众说自己讲道的技巧不够纯熟，或缺乏时间预备，又有一些说自己讲道经验不足或不配讲道。这些即使是事实，也不必说，因为这样说只会引起负面的反应，甚至尴尬场面。

很多年前，在一个大型聚会上，负责的讲员因怯场先讲一些客套话，说：小弟这次没有什么准备，讲得不好，请大家原谅。他没想到的是，台下竟然有人立刻大声回应：既然你没有准备，请你下来。²³

如果这些带有自贬味道的说话不是事实，会众也会当为事实，轻视我们的讲道，忽略其中的真理。此外，许多时，我们不把紧张的情绪说出来，会众是不会发觉的。我们只管把讲道和讲道的结果交托给神。

我们也不要说一些夸大的说话，例如自己只去过几个不同的教会讲道，却说自己去过很多不同的教会讲道；自己跟该教会的主要同工见过几次面，就说自己跟他很熟，是老朋友等等。夸耀自己的学历或见识的说话也不合宜，例如一开口就说：自己用了不多的时间，就拿到什么学位，又或说自己刚从以色列或什么国家参观回来，建议会众一定要去一次等等。

当然，我们也要避免发表富争议性的言论，因为这样做往往会破坏整个讲道的气氛，因为持相反立场的人就立刻听不进去。即使他们没有既定的立场，这样做也很容易会引起混乱，甚至为教会带来分裂。

（六）回顾上回的讲道

系列式讲道是指两次或多次连续性讲道，讲道内容是有关联的。我们要在引言里用几句说话把这次讲道的主题跟上星期或前几次的道联系起来，也可以简短地重温一下上星期讲道的主题。

二、定立讲道的题目

完成所有讲道的预备工作后，我们就可以为所讲的内容定一个题目。题目跟引言有不可分割的关系，由于在引言的结束或开始的部分总会提到讲道的题目，因此，一般而言，它跟引言要有一定的关联，若能稍为暗示主题，就更理想。当然，题目的用词必须是会众能明白的。

若我们找不到一个合适的题目，我们说完了引言后，可直接引用或引伸经文里的一句话、一个问题来作为讲章的题目，例如：

²³ 曾霖芳：《讲道学》，台北：嘉种出版社，1990年，第83页。

- 若讲道的经文是约翰福音 4 章 1 至 25 节，你可以根据第 14 节的内容，说今天的讲题是：**叫人永远不渴的活水**。
- 若经文是腓立比书 3 章 1 至 7 节，根据第 1 节，讲题可以是：**靠主喜乐的秘诀**。
- 若经文是创世记 32 章 22 至 32 节，根据第 28 节，讲题可以是：**雅各变成以色列**。

范例

一、诗 133:1~3

1. **主题：**弟兄和睦同居，何等善美，如同膏立大祭司，又如同甘露降在锡安山，因为必蒙神赐福。
2. **就地取材作引言：**

这段时间，大家都在讲教会的使命：教会到底要做什么？大部分人都把焦点放在向外传福音和宣教方面：使万民作主的门徒。可是，在教会内部，我们要做什么呢？其中一样就是彼此相爱，因为这是主给我们的命令，并且他说：若我们有彼此相爱的心，众人就认出我们是他的门徒了。因此，这个既是内部的使命，也是一个向外的使命。我们必须先做好内部的工作，然后才做对外的工作。试问一个已经陷入内战，四分五裂的国家，怎可以对抗外敌？今天，就让我们一同来查考诗篇 133 篇，从中一同学习彼此相爱对我们个人和教会到底有什么意义。

二、腓 3:1~6

我们在前面，已经通过解释经文的背景作为讲解这段经文的引言：

腓立比书是保罗在监牢中写的（参腓 1:13~14），与以弗所书、歌罗西书和腓利门书合称“狱中书信”。保罗通常不接受教会经济资助，而是亲自作工维生，以免人说他传福音是为了赚钱。然而，我们却在腓立比书发现保罗多次接受腓立比教会的经济支援。可见，这个教会跟他的关系十分亲切。保罗虽然身在监牢，却流露着喜乐之情，并且吩咐他们要喜乐。为什么他身在狱中，还能大大喜乐？他的秘诀是什么？你我都希望自己能够大大喜乐，对吗？今天早上，让我们一同查考其中的一个原因。请大家把圣经翻到腓立比书 3 章 1 至 6 节。

交棒

预备讲道的第十一步是：为讲道设引言。这一课的棒是：

1. 吸引会众并切题
2. 各种方法说需要
3. 注意开始勿装假

研习部分

一、小组研习

请各组运用这一课所学习的内容，为你们的讲章设计引言。

二、大组研习

请老师邀请各组学员跟全班同学分享自己所写的引言，然后，一同讨论有关的引言是否合适。

解经式讲道总体的棒——“火箭图”

