

第四課 - 如何實踐屬靈導引

以詩歌、祈禱開始

經文：「你在許多見證人面前聽見我所教訓的，也要交託那忠心能教導別人的人。」

（提後 2：2）

我們的一生是為了一個使命，就是為神的國度教育下一代。要知道，我們若沒有計劃屬靈導引，這種教育是不會開始或完成的。

（一）屬靈導引的過程ⁱ

屬靈導引是屬靈導師和受導者，彼此願意建立一個更親切、和諧、互相信任，並生命影響生命的師徒關係。

彼此雙方（屬靈導師和受導者）商議和訂下一些細則：

- （1）決定是否以個別（一對一）或一個組別的方式
- （2）聖靈在屬靈導引的整個過程當中
- （3）有一個互相議定的時間和目標
- （4）保密的重要性 - 能促進開放和良好的溝通，可能涉及自我認識和了解，汲取知識，技能，並努力嘗試實踐
- （5）受導者負責自己的進展，而屬靈導師只是鼓勵者。

吸引期：開始及建立屬靈導引的關係。

關係期：培養一種信任和親密的良好關係。

回應期：透過培養受導者積極的回應，來維持受教的動力。

責任期：透過特殊的操練、負責任，來改善受導者的成長。

加力期：透過增強意識到自己與神的密切關係，有神的兒女的身份及願意為神的國度肩負責任，鼓勵受導者繼續成長。

（二）屬靈導引帶來的成果ⁱⁱ

在面對生活的挑戰和困難的情況下，許多青年人每天在思想、掙扎、決定是否繼續前進或放棄。通常，一次的談話便成為關鍵性的時刻，是一個人作決策過程的轉捩點。屬靈導引是聖靈透過屬靈導師來幫助受導者的生命有顯著的改變。因此，屬靈導引是值得你投資生命、時間來培養師徒關係，彼此了解、關心和信

任，以致能夠影響受導者的生命。

積極的成果：

- * 培養受導者成為一個有目標、有人生方向的人
- * 培養受導者成為一個更好的領袖
- * 栽培受導者成為別人的屬靈導師。

消極的成果：不健康的指導關係

- * 屬靈導師與受導者之間不配合 - 因種種原因（性格衝突等），導致雙方有不愉快的感覺
- * 開始時有不切實際的期望或缺乏共同的目標
- * 不懂為別人保密或利用對方，甚至是別有用心
- * 異性屬靈導師 - 這是一個潛在的危險情況，無論是甚麼年齡。
- * 有一個非基督徒的屬靈導師，因為彼此的價值觀不同。

（三）如何確保沒有不切實際的期望ⁱⁱⁱ

- (1) 計劃多少時間在一起？
- (2) 將不會借錢？
- (3) 受導者，目前有那些具體的需要？

一般來說，在第一次約會便清楚表達立場，屬靈導師不應讓受導者有不實際的期望。

- (4) 理想的情況下，希望這種關係會持續多久？
- (5) 是否有任何限制，要建立的防線？

設立限制是盡可能使關係不會容易惡化。例如，一位屬靈導師可能會說：『我是傾向早睡早起的，晚上 11 時至早上 7 時是我休息的時間，但如果你有需要或在緊急的情況下，你可以隨時打電話給我。』或是否有其他的因素，可能會造成屬靈導引的關係破裂，要有明智的討論，然後才開始？

- (6) 如果希望對方是完美的，需要現在討論這個問題！
- (7) 假若，感到這種關係有甚麼不確定，不安，憂慮，或不足之處，盡早提出。
沒有人能保證一定有一個完美的屬靈導引關係。但可以減低屬靈導引關係失敗的風險，多達百分之八十，只需留意以下三個簡單的屬靈導引方針：
 - 同性別的屬靈導師和受導者
 - 基督徒的屬靈導師。

- 討論，並在可能達成一些基本的共識時，才開始屬靈導引的關係！

一些技巧的建議

- * 祈禱
- * 使用聖經 - 作主要屬靈導引的資源
- * 閱讀，日誌式，各種學習方式 - 積極聆聽，觀察，嘗試
- * 設置界限，提出好的問題
- * 有屬靈導引課程的計劃。

(四) 教會迫切的需要

想一想：今天我們可以為主耶穌基督作甚麼事情？

就是為下一代帶來屬靈導引的影響力。

試想像，假若每一間教會的每一個屬靈領袖或成熟的基督徒，都是成功的屬靈導師和幫助別人明白甚麼是屬靈導引，**這世界將會有甚麼不同？**

如果有更多年青人在踏入社會工作時，都抱著學習前人智慧的態度，能夠謙卑聽從前人智慧之言；即使生命遭遇坎坷，仍能勇往直前。前車之鑒，後世之師。為一個你願意委身幫助、扶持他/她發掘人生的目標和繼續成長。這關係的特點和成果是在於屬靈導師的委身和受導者的回應。

「當 Penick 去世時，他享年 90 歲，世界高爾夫球失去了一個最偉大的教師。雖然他的書已售出數百萬冊，但他最深被愛戴和記念的是那些他最直接影響的人。他拒絕團體的教導方法，相反他喜歡個別的教導球員。許多世界冠軍球員是在 13 歲時，有些更在 6 歲時已開始跟他學習。

Penick 會用很多時間在人群中演說，但他選擇投資自己的光陰在訓練人 - 並且是一對一的教導方式。」 (Our Daily Bread)

使徒保羅指導年輕的提摩太，同時，教導他也要這樣忠心的教導別人。「你在許多見證人面前聽見我所教訓的，也要交託那忠心能教導別人的人。」(提後 2:2)

想一想：「除了家庭，在你的教會，誰是你可以完全信任，真正關心你的人？」或問問自己：「如果我搬走或開始參加另一個教會？在我的教會有多少人仍然關心我，仍然是我的朋友？」大多數的答案是很少或沒有。

這些答案是反映出真實的情況。每一個信徒都需要有真正的屬靈導引關係。這種屬靈導引的關係是絕對迫切需要！

一對一，面對面，人與人。

這是最有效的教導方式，真正和實在的溝通，互相交流興趣和熱忱。

為甚麼不從今天開始投資時間和精力，在年青人身上作他們的屬靈導師和朋友？

想一想：誰可以成為你的屬靈導師幫助你在信仰、生命成長？

誰可以成為你的屬靈兒女，協助他/她成長，讓他/她活出神在他/她生命中的旨意？

期望有一天，世界各地的每一間福音教會的每一位青年人，一生最少有一位屬靈導師為他/她祈禱，並希望看到他/她能活出神所賜給他/她的恩賜，真正關心他/她、愛他/她、不論他/她將來的處境如何。

(五) 了解E世代群體的特徵^{iv}

主耶穌曾說：「我是好牧人。」好牧人愛和明白祂的每一隻羊。人好比羊，是需要悉心照顧，領行正確的路。

作為新一代的屬靈導師是需要明白這一代年青人。

他們的特徵是與他們的前一代不同。好消息是他們勇於改革，改革不是在於破壞，而是在於承擔建設，就像加拿大一位 12 歲青年，從報章（Toronto Star）的新聞得知不合理的巴基斯坦的童工事件。五年時間在電腦網絡、私人、政府、與機構合作，作出許多保護兒童權益。

由於這一代是 Baby Buster 的後代。他們的存在是 Baby Buster 所渴求的，被視為祝福，而非包袱。他們着重價值觀，容易與父母溝通，屬靈的成熟，勇於承擔，有改革的勇氣。

(六) 誰有責任承擔這使命？

大部份教會，有百分之 65 至 75 成熟的成年基督徒，在教會是沒有重要的崗位。這些信徒在教會已信主許多年，是很有潛質的屬靈導師，應該鼓勵他們接受挑戰，作為年輕信徒的個人屬靈導師。給他們提供一個很重要的使命和新的挑戰。

這責任也可放在，每一位對屬靈導引有負擔的成熟基督徒或領袖，因為牧師不可能，有時間指導教會的每一個信徒，他祇可能每一年用特殊的方式指導一位或兩位信徒。

當你開始考慮建立教會的屬靈導引計劃時，可參考一些已有的資料或打破傳統的屬靈導引計劃。設計一些適切這時代需要的屬靈導引計劃，加強教會的屬靈導引關係，顯著的變化是可以達到的。

屬靈導引最重要的關鍵是**保密、終身的承諾、一領一**，並不是團體活動、是一個進程，也不是一次的活動、而是一個靜態的運動。

用三個英文字來代表：Small 小，Simple 簡單，Silent 靜，靜靜地生命影響生命。

在教會實踐屬靈導引計劃的十個步驟：^v

- (1) 要讓教會牧師和執事會知道並通過。
- (2) 選出一位成員作統籌。
- (3) 設立一個屬靈導引委員會，來指導及安排，讓有興趣者來參與。
- (4) 設計會員名單，那些信徒希望有一位屬靈導師，那些信徒希望尋找受導者。
- (5) 設立一些屬靈導引的原則。
- (6) 在教會以講座形式介紹和講解，讓每位參加者都有屬靈導引的指導手冊，並介紹一些有關屬靈導引的書籍。
- (7) 必須出席屬靈導引的會議。
- (8) 確保每位受導者都有屬靈導師關心和指導，並定期獲得屬靈導引的簡訊。
- (9) 假若，有屬靈導師或受導者中途撤退，應立刻通知屬靈導引委員會。
- (10) 鼓勵屬靈導師，讓屬靈導師知道他們所付出的是沒有途然。將來會有人對他們說：『多謝您在我生命中，如何幫助我發揮神在我身上最大的目的。』

屬靈導師，你要確實知道：^{vi}

「當你影響一個孩子，你的影響力是一個人的生活。

當你影響一個家長，您的影響力是一個家庭。

當你影響一位公司的總經理，你的影響力是一間公司。

當你影響一位牧師，你的影響力是一間教會。

當你影響一位領袖，你的影響力是所有接觸他/她（受導者）的人。」

以詩歌、祈禱結束

ⁱ 奇夫·安德遜和蘭迪·利斯，《師徒關係：屬靈路上拖與帶》，李興邦譯（香港：基道出版社，2005），頁 61。

ⁱⁱ Bobb Biehl, *Mentoring: Confidence in Finding a Mentor and Becoming One*, Nashville, Tennessee: Broadman & Holman Publishers, 1996, pp. 67-69.

ⁱⁱⁱ 同上。

^{iv} Daniel Egeler, *Mentoring Millennials: Shaping The Next Generation*, Colorado Springs: Navpress, 2003, p.25.

^v 同上，頁 163-167。

^{vi} 同上，頁 171。