

個人佈道的哲學與 進路評估（一）

何啟明

一、佈道法的基本分類

宣教學者彼得斯博士 (Dr. George Peters) 在瑞士洛桑舉行的世界福音大會¹ 發表的文章，將個人佈道分為三大類：直接對質佈道法 (direct confrontation evangelism)，友誼佈道法 (friendship personal evangelism) 及對話式個人佈道法 (dialogue personal evangelism)。² 友誼佈道和對話式佈道只有些微的分別，前者較重視講者與聽者的關係，後者則著重雙方的對話過程。事實上，他們的差別並不顯著，可將他們歸為一類。直接對質佈道法於五十年代後期在美國萌芽，流行於六十年代，最後於七十年代初盛行於世界各地。最聞名的直接對質佈道法要算是學園傳道會 (Campus Crusade For

¹ 世界洛桑福音會議於1974年7月16至25日在瑞士洛桑舉行，大會主題為 "Let the Earth Hear His Voice"，大會內發表的文章由 J.D. Douglas 輯成為 *Let the Earth Hear His Voice* 一書。若要更多了解洛桑運動，可參考 Edward R. Dayton & Samuel Wilson 所編的 *The Future of World Evangelization: The Lausanne Movement* (Monrovia: MARC, 1984)。第二次大會則於1989年6月在馬尼拉舉行，主題為 "Proclaim Christ Until He Comes"。大會內發表文章於1990年輯成書，由 World Wide Publications 出版。

² George W. Peters, "Contemporary Practices of Evangelism," in *Let the Earth Hear His Voice: International Congress on World Evangelization, Lausanne, Switzerland*, J.D. Douglas, ed. (Minneapolis: World Wide Publications, 1975), 186.

Christ) 簡單扼要的「屬靈四定律」。後來，美國佛羅里達州珊瑚脊長老會的主任牧師甘雅各 (Dr. D. James Kennedy) 於六十年代後期開始了「三元福音倍進佈道法」運動 (Evangelism Explosion III)，將直接對質佈道法推廣到美國及世界各地。

自從米高堅 (Michael Green) 於1970年出版了 *Evangelism in the Early Church* 一書後，友誼佈道法重新被人採納與重視。七十年代中期及八十年代初期，關於友誼佈道法的書籍像雨後春筍的遍布全美。³ 與友誼佈道法有關的詞語，如道成肉身 (incarnational)、生活化 (life style)、關係化 (relational)、談話式 (conversational)、目標小組 (target group)、服務 (service) 及從需要入手 (point of need) 等在八十年代福音派的圈子中甚為流行。這種以友誼為開始的佈道法漸漸廣為福音派信徒採納。

這兩種個人佈道法在八十年代後期漸趨兩極化，成為八十年代個人佈道法的主要課題。艾偉傳 (Joseph C. Aldrich) 的《佈道生活化！》(*Life-Style Evangelism*) 及彼得森 (Jim Petersen) 的《人證活證》(*Evangelism as a Lifestyle*) 於1981年

³ 與友誼佈道法有關的書琳琅滿目，其中已翻譯中文的有：Rebecca M. Pippert, *Out of the Salt-Shaker and into the World* (Downers grove: Inter Varsity Press, 1979)，中譯本，貝碧琦著，譚天祐譯：《請君入甕》（香港：學生福音團契，1986），Jim Petersen, *Evangelism as a Lifestyle* (Colorado Springs: Navpress, 1980)，中譯本，彼得森著，戴哲民、許志賢譯：《人證活證》（香港：浸信會出版社，1987）；Joseph C. Aldrich, *Life-Style Evangelism* (Portland: Multnomah Press, 1981)，中譯本，艾偉傳著，雋思譯：《佈道生活化！》（香港：亞洲歸主協會香港分會，1987）；W. Oscar Thompson, Jr., *Concentric Circles of Concern* (Nashville: Broadman Press, 1981)，中譯本，湯善生、湯卡羅琳著，任炎林譯：《推己及人：透過關係推展福音》（香港：浸信會出版社，1984）。

面世，將生活佈道的理念推廣。⁴艾偉傳 (Joseph C. Aldrich) 用道成肉身 / 關係 (incarnational-relational) 及對質 / 硬碰 (confrontational-intrusional) 來劃分佈道法。⁵學園傳道會的麥哥斯基 (Mark McCloskey) 於1985年寫了 *Tell it Often-Tell it Well: Making the Most of Witnessing Opportunities*，書中用了兩章（第十三及十四章）的篇幅解釋為何寧願用整全 / 道成肉身 (comprehensive-incarnational) 來代替艾偉傳採用的對質 / 硬碰。⁶兩年後，學園傳道會創辦人及會長白立德博士 (Dr. Bill Bright) 寫了《無懼的見證》 (*Witnessing Without Fear: How to Share Your Faith With Confidence*)。此書雖然不是為回應生活佈道哲學而寫，其內容卻側重鼓勵信徒多採取主動及直接的個人佈道法。

誠然，兩種個人佈道哲學及進路均針對不同的課題、從不同的角度入手及關切不同的需要。這兩個進路確實值得詳細研究與分析，了解它們背後的假設和立足點，然後才能作出公允的評價。

二、直接對質佈道法的進路

直接對質佈道法的特點是採取主動與陌生人打開話題，當聽者表示對福音有興趣後就隨即講述福音內容。那些採取

⁴ 從這裡開始，我會沿用生活佈道 (Lifestyle Evangelism) 來代替友誼佈道 (Friendship Evangelism)，因為這個名詞包括了友誼佈道法，更能表達個人佈道哲學的獨特性：那就是在一個友善及以關係開始的佈道入手，並且以談話方式傳遞福音。

⁵ Joseph C. Aldrich, *Life-Style Evangelism* (Portland: Multnomah Press, 1981), 78; 中譯本，艾偉傳著，雋思譯：《佈道生活化！》（香港：亞洲歸主協會香港分會，1987）。

⁶ 詳情請參 McCloskey, *Tell It Often-Tell It Well: Making the Most of Witnessing Opportunities* (San Bernardino: Here's Life Publishers, 1985), 153-84。

直接對質佈道法的人不會坐視、等待非基督徒主動問及「盼望的原由」（彼前三15下），他們會採取主動，常採取攻勢，主動製造與人分享福音的時機。簡言之，直接對質佈道法的定義就是「一個成功的見證是靠著聖靈的大能，單傳耶穌基督，並將結果交託給神。」⁷ 這種直接對質佈道法顧名思義就是直接了當的傳講福音，不用浪費太多時間在閒話家常的事情上。此入手法只需很短的時間就可以訓練一班信徒加入傳福音的行列。再且，這種訓練通常都很有層次，循序漸進的幫助信徒記熟及掌握整個福音內容。

（一）直接對質佈道法的信念

直接對質佈道法的核心信念是福音本身內涵的大能。福音就是耶穌基督道成肉身住在人間，其本身內涵的能力已配受人洗耳恭聽。福音藉著聖靈的大能使人歸信基督，因為「福音本是神的大能，要救一切相信的。」（羅一16）傳遞福音使者的生活或多或少有證實福音真實的功能及增進傳遞的效果，然而這並非表明福音使者的生活見證與福音本身有同等的效能，它始終是僅次於福音本身。用麥哥斯基 (Mark McCloskey) 的術語，福音就是那「美妙的樂章」(Melody)，而福音使者的生命可說是那「和弦」(Harmony Notes)，因此福音使者的生活見證只增進了樂章的和諧。⁸

直接對質佈道法的座右銘是：「務要傳道，無論得時不得時，總要專心。」（提後四2上）及「看風的，必不撒種；望雲的，必不收割。」（傳十一4）。這兩節經文深深影響採用直接對質佈道法的信徒，促使他們常感受到傳揚福音的迫切性和存著趕快收割莊稼的心態。因此他們的重點是無論

⁷ 這句說話常見於白立德博士的著作及學園傳道會的訓練材料內。

⁸ McCloskey, *Tell It Often-Tell It Well: Making the Most of Witnessing Opportunities*, 176.

何時何地，得時不得時總要與人分享福音的好處。誠然，他們在人「沒有基督就必永遠失喪」的聖經真理下，必然迫切地，趕快地與人分享福音的好處（參林前四1~5；弗二15）。主耶穌亦曾不斷催促，吩咐信徒去使萬民作祂的門徒（太二十八18~20）。人類永恆的歸宿確實取決於他們如何回應神藉耶穌的生活與工作所表明的真理。就因為世上還有這麼多人未聽聞福音，耶穌基督的門徒就要運用所有資源，採取任何途徑與世人分享福音。他們要想盡千方百計與人分享福音，設法使每一個未信主的人明白福音的內容，使他們有足夠的資料決定接受與否。耶穌基督的命令是如此重要，因此教會應動員所有信徒參與佈道工作，好讓他們的親朋戚友，甚至是陌生人也最少有一次聽聞福音的機會。

（二）直接對質佈道法的重點

直接對質佈道法的特點是以宣講福音為首要。若用教會增長運動的「3-P」理論，即「同在」(Presence)、「宣講」(Proclamation)、「勸服」(Persuasion)⁹來用在直接對質佈道法的次序上乃是宣講，勸服與同在。因此，信徒最首要的任務是忠心及殷勤地宣講福音。既是這樣，很多福音機構發展了許多易學易記的福音簡述內容給信徒使用，而這些小冊子通常都有一個鮮明的主題，如「四定律」(Four Spiritual Laws)、「生命橋」(Bridges of Life)、「與神和好」(Peace with God)及「永生」(Eternal Life)等。他們均使用「可傳授

⁹ 「3-P」的定義是彼得韋拿(C. Peter Wagner)的構想，後廣被教會增長運動的人接納。「3-P」就是：同在(Presence Evangelism) (1-P)是幫助人在世上作光作鹽；宣講(Proclamation Evangelism) (2-P)是宣講福音——耶穌的死與復活——讓人清楚聽聞福音；勸服(Persuasion Evangelism) (3-P)著重福音宣講與跟進工作不可分割，目標是要使信主的人歸入地方教會內。用樓宇為喻，「同在」是第一層，「宣講」是第二層，「勸服」是第三層。請參C. Peter Wagner ed., *Church Growth: State of Art* (Wheaton: Tyndale House Publisher, 1986), 296-97。

性的觀念」(Transferable Concepts)，一代傳一代的，藉著有系統的訓練來幫助初學者很快記熟福音的內容，隨時可與人分享。因此直接對質佈道法很自然是著重訓練平信徒準確地記熟簡單的福音內容。因為內容容易學易記，初信者及缺乏經驗的信徒都可以很快地掌握，並可信心十足的與人分享福音。又因為易學易記，才可產生更多傳福音的生力軍，福音講述內容就無可避免地用「罐裝」式(Canned)¹⁰包裝了！

直接對質佈道法另一個重點是要將福音廣傳到世界每一角落。耶穌基督所頒布的大使命及人類失喪的事實，就成了迫切廣傳福音的推動力。因此直接對質佈道法的目標是要訓練每一個信徒作傳福音的工作。為要使世上每一個人最少均有一次聽聞福音的機會，每一個信徒則要主動地向其親朋戚友及陌生人傳講福音。因此，採納這種佈道法的機構都很有系統及有組織地動員信徒在每一個鄉鎮，城市及國家廣傳福音，務要使世上每一個人都可以聽聞福音。¹¹

三、生活佈道法的進路

另一方面，生活佈道法則從建立關係入手，在未傳講福音前刻意用多點時間培植信徒與非信徒的關係。此方法與直接對質佈道法同樣以傳福音為最終的目標，期望與非信徒談

¹⁰ 要詳細了解「罐裝」式的義意及其聖經論據，請參拙作「評估兩種個人佈道模式」，《華人神學期刊》，1987年6月，第二卷，第一期，頁57。

¹¹ 直接對質佈道法最有名的運動是由南美洲差會的史基立(Kenneth Strachan)推動的「飽和/遍傳」佈道(Saturation Evangelism)。此運動以「深度佈道」(Evangelism in Depth)為名，在南美整年舉行的福音廣傳運動，在尼日利亞(Nigeria)稱為「新生命」運動(New Life For All)。後來在北美洲開始時稱為"Key 73"，然後就由學園傳道會在北美及世界各地推動這種福音遍傳運動。若要詳細了解「飽和」佈道及「新生命」運動，可參George W. Peters, *Saturation Evangelism* (Grand Rapids: Zondervan Publishing House, 1979)。

論福音後，他們終會決志信主。然而這方法卻更著重信徒生活的見證和活出基督的樣式。簡而言之，生活佈道法的定義就是「成全信徒，訓練他們在日常生活中，藉著在有形或無形的關係裡，依照聽者的需要和興趣來見證耶穌基督。」¹²

生活佈道法因著重訓練信徒在自然及自發的情況下分享福音，因此它的訓練多包括佈道理論，溝通技巧，聆聽藝術，關係建立，屬靈抉擇過程¹³及福音講述內容等。雖然現在直接對質佈道法也開始較著重這方面的訓練，其重點仍是放在福音內容講述和推動信徒及早與其親友或陌生人分享福音。

（一）生活佈道法的信念

生活佈道法是著重效法耶穌道成肉身的模式。他們認為神既沒有在天上掉下福音單張或在天上拉橫額向世人宣講祂的愛，卻藉祂的愛子耶穌基督道成肉身，住在世人中間，明

¹² T. M. Moore, "Equipping the Church for Lifestyle Evangelism," in *The Pastor-Evangelist: Preacher, Model, and Mobilizer for Church Growth*, Roger S. Greenway ed., (Phillipsburg: Presbyterian Publishing Co. 1987), 132。彼得森 (Jim Petersen) 對生活佈道有另一個定義，按彼得森的意見生活佈道包括了 "Affirmation" 和 "Proclamation"，"Affirmation" 的過程包括了解釋福音的信息，而 "Proclamation" 是透過基督徒的行動使非信徒明白福音的內容。請參閱 Jim Petersen, *Evangelism as a Lifestyle*, 3rd printing (Colorado Springs: Navpress, 1981), 22，中譯本，彼得森著，戴哲民、許志賢譯：《人證活證》（香港：浸信會出版社，1987）。

¹³ 「屬靈抉擇過程」是甄雅各 (James Engel) 從理性層面衡量人如何回應神所設計的工具，詳情請參 James F. Engel & H. Wilbert Norton, *What's Gone Wrong with the Harvest?* (Zondervan Corporation, 1975) 內的第四章，中譯本，林來慰譯：《福音·傳媒·策略》（香港：福音證主協會出版社）。甄雅各的學生，現於福樂神學院宣教系任教傳理課程的 Viggo Sogaard 將這個衡量工具發展得更完整，他將在理性角度外再加上另一層次的向度，那就是「感受」(Affection) 的層面。詳情請參 Viggo Sogaard, "The Communication Process of Evangelism," in *The Future of World Evangelization: The Lausanne Movement*, Edward R. Dayton & Samuel Wilson ed., (Monrovia: MARC, 1984), 193-97。

白世人的苦境，經歷世人所受的試探，將福音傳遞出去（參約一17），我們就應效法耶穌道成肉身的模式進入人群之中。換言之，耶穌先與世人認同，然後才將天國的信息與人分享。祂亦差派那些經歷聖靈改變生命的人去與世人建立關係，然後與他們分享福音。主耶穌的模式就是「父怎樣差遣了我，我也照樣差遣你們」（約二十21）。

主耶穌的傳福音模式是話語 (Word) 與工作 (Deed) 並行。祂來到世上醫治病人，關懷有需要的人及傳講天國的信息。耶穌的工作顯明祂對世人的愛心，而祂的話語述說祂對世人的愛；祂的工作支持祂的說話，而祂的信息卻又忠實地表明祂的工作，兩者融在一起，不可分割。換言之，耶穌救贖世人的信息是不能局限於命題式的真理 (Propositional Truth)，或停留於邏輯性理論及抽象真理之中。福音是藉著耶穌自己的生命及言行彰顯出來的，因此真理必須在關係的基礎上傳遞出去。福音信息與傳遞信息的人息息相關，傳遞者的生活與品格顯明信息的真確性。一個被福音改變的生命與那永不改變的信息是不能分割的，兩者常常交織在一起。簡言之，生命佈道法是「嘗試將基督的傳播，道成肉身及事奉模式，整合融在傳播福音的工作上。」¹⁴

（二）生活佈道法的重點

生活佈道法既著重傳遞者的生活見證，因此它自然側重於「同在」的佈道和關切信徒屬靈生命的成熟程度。對推動生活佈道的人，有效的福音傳遞是基於生活的見證 (Context) 和福音的內容 (Content)，那就是話語的宣講與道成肉身要取得平衡的發展。信徒要與人建立良好關係，必須培植一個溫

¹⁴ McCloskey, *Tell It Often-Tell It Well: Making the Most of Witnessing Opportunities*, 155.

馨和滿有愛心的環境，然後才與人分享福音。若果沒有這種溫馨的環境，信徒不宜立即講述福音。他應先集中與對方建立良好的關係，使對方因福音的見證產生好感後才講述福音的內容。換言之，當愛心是可見和可捉摸時，信息才會深入人心。

若傳講福音的人能著重建立良好氣氛，福音的傳遞就更自然及更有果效。長期的友誼關係使傳福音的人更明白對方的需要，隨之就更自然地與對方分享福音。這種福音傳遞方式就更能隨機應變 (Context-Oriented) 的將福音度身訂製給對方。因此提倡生活佈道法的人較著重自然，有彈性地和更適切地將多元信息 (Multifaceted message)¹⁵ 傳給聽者。

生活佈道法的另一個重點是關切初信者融入教會生活，因此甚著重地方教會信徒運用恩賜，各盡其職，建立基督的身體。關係與友誼是這佈道法的鑰匙，而福音的對象多是親朋戚友、同事及鄰舍，因為這些人多數已有長久的關係為基礎，甚至願意嘗試參加教會的聚會。既然與教會內其他人略有認識，栽培的網絡就早已築好，待他們聽聞福音，悔改決志後，就很自然和很有效地融入教會。這樣栽培和融入教會之間的縫隙自然縮窄，較將陌生人轉介入地方教會更為容易及更有果效。

生活佈道是用宏觀的角度看福音事工，關注信徒屬靈生命成長，教會整體健康的觀念及信徒各盡其職的行動。傳福音是需要信徒運用恩賜，包括了生活見證和福音宣講。這種觀念稱為身體佈道 (Body Evangelism)，¹⁶ 那就是著重信徒恩

¹⁵ 若想了解多元信息的意義與內容，請參拙作：「多元信息」，《今日華人教會》，1996年5、6月號，頁28～29及7月號，頁32～33。

¹⁶ 彼得韋拿 (C. Peter Wagner) 將北美的三個傳福音路向分成為五十年代流行的大型佈道會 (Crusade Evangelism)，六十年代流行飽和 / 遍傳佈

賜配搭，整體配合的將福音傳給未信的人，而這種整體合作的態度提供了一個自然及有效的網絡，將初信者融入教會的生活，在基督的身體內長大成人。

四、評估直接對質佈道法

詳細認識兩種個人佈道法的進路、信念及重點後，我們要看雙方對對方的評估與提出值得關注的地方，讓我們先從生活佈道法的角度來評估直接對質佈道法。提倡生活佈道法的人對直接對質佈道法的有效性和應用性有三個疑問，它們就是：融入教會的難處、聽者的觀感和對聽者不敏銳而可能會產生的副作用等。

（一）融入教會的難處

提倡生活佈道法的人恐防直接對質佈道法會草率，急速的將福音傳遞並要求對方立時決志。直接對質佈道因著重主動傳福音給陌生人，而這些人中，有許多可能是沒有聖經知識及對福音一無所知，或甚至連一個基督徒朋友都沒有。通常直接對質佈道是在短時間內傳講福音，聽者未必完全掌握到福音的意義，只有頭腦上認同福音，而未必是將生命全然委身給耶穌。有時聽者為要避免傳遞者所給予的壓力而可能只是禮貌上的同意而已！因此，很多時採用直接對質佈道法的人報告信主人數可觀，然而流失率也很高。美國教會增長協會 (Institutes of American Church Growth) 的晏查士 (Charles

道 (Saturation Evangelism) 及七十年代的身體佈道 (Body Evangelism)。詳細解釋請參 C. Peter Wagner, *Your Church Can Grow* (Ventura: Regal Books, 1984), 159-71, 中譯本，彼得韋拿著，梁慕玲譯：《教會增長研究》（香港：種籽出版社，1992）。

Arn) 指出這種流失率大概是十分之九。¹⁷ 甄雅各 (James Engel) 坦白說明與陌生人傳福音的成效甚低，他研究人屬靈抉擇過程，影響人決志的最大因素是背後有位深愛他的親朋戚友的支持。¹⁸ 據莊士 (James Jauncey) 的分析，「一個人要下如此重大的決定大概需要六個月至兩年時間不等。」¹⁹

此外，向陌生人傳福音亦會產生栽培漏洞 (Follow-Up gap)。一個從未與地方教會建立關係的人，一旦決志信主實在有栽培上的難處。這樣的人極需要一個成熟的基督徒栽培他，介紹他融入地方教會的生活。通常直接對質佈道法多被福音機構採納，國際神學院 (International School of Theology) 的占遜 (Ron Jenson) 指出其弱點時說：「福音機構的方法通常沒有顧及處境，而又常著重在高度緊密、嚴緊的架構及單對單的方法上。這種方法多是精於傳講福音內容，卻不精於將初信者融入地方教會。」²⁰ 因此，要福音工作更有果效，最好是在溫馨緊密關係的群體中。²¹ 提倡生活佈道法的人認為應先幫助信徒與未信者建立良好關係，然後才教導他們如何講述福音，因此，先將融入教會的工作預備好，決志後的收成率自然提高。²²

¹⁷ Charles Arn, "Evangelism or Disciple Making?" *Church Growth: State of Art*, C. Peter Wagner ed., (Wheaton: Tyndale House Publishers, Inc., 1986), 60.

¹⁸ James Engel, *Contemporary Christian Communications: Its Theory and Practice*, 2rd Printing (New York: Thomas Nelson Publishers, 1979), 166, 中譯本，《當代基督教傳播學》（台灣：中華福音神學院，1986）。

¹⁹ James H. Jauncey, *Psychology for Successful Evangelism* (Chicago: Moody Press, 1972), 122.

²⁰ Ron Jenson & Jim Stevens, *Dynamics of Church Growth* (Grand Rapids: Baker Book House, 1981), 179.

²¹ James H. Jauncey, *Psychology for Successful Evangelism*, 61.

²² Charles Arn, "Evangelism or Disciple Making?," 65.

(二) 聽者的感受

另一個考慮是直接對質佈道法所常採用的訓練方法。通常很多訓練課程都教導信徒一套技巧，這些技巧包括：用幾個要點表明福音的內容及幾個問題了解對方的宗教及社會背景，然後用幾個簡單例子解明福音及澄清對方的疑問，最後就邀請對方決志跟隨耶穌。這種規律性的訓練是必須的，因為學員較易掌握，也很快就可活用出來。然而初學者在訓練期間講述福音過程很容易使聽者覺得有點機械化。聽者可能會覺得傳遞的人是要向他兜售商品，覺得他們像是要取得顧客，像是一個待要解決的個案及一個迫切要贏取的靈魂，而非一個需要關懷和愛護的全人。

更糟的是許多時採用直接對質佈道法的人沒有足夠時間與聽福音的人建立友誼，對方會容易感到好像私穩受到侵犯。若傳遞者是雄辯滔滔，個性剛烈直接及因責任感驅使傳揚福音時，聽者就產生處處受威迫的感受。還有，採用直接對質佈道法的人，有時可能在對方還未有足夠心理準備，或對福音全無興趣時就硬要將福音傳給他們。這種強迫推銷法 (Hard-Sell) 和「快快完成交易」(closing the deal) 的心理是生活佈道法的人最擔心的，也正是巴刻 (J.I. Packer) 所關切的，他嚴厲地提醒說：「因此不分青紅皂白地一味留客長談，干涉別人的私事，厚顏無恥地堅持解說屬神的事，勉強挽留急要離去的陌生人——這些都是個性太強，說話叨叨之人，以個人佈道之名，來放縱的行為，這是最笨拙的個人佈道，應當取消。」²³ 以上所述雖然並非普遍現象，卻是採取直接對質佈道法的人值得反省的。

²³ 巴刻著，趙中輝譯：《傳福音與神的主權》(Evangelism and the Sovereignty of God) (台灣：基督教改革宗翻譯社，1972)，頁62。

（三）可能有的副作用

最後，直接對質佈道法運用不當時，會產生副作用。當一個剛受訓的信徒向一個對福音全無興趣的人講述福音時，而又在不適合的時間或未成熟的時機就要求對方決志，這可能會使對方對基督教留下負面的印象。這也許會令他錯認基督徒是一群不識時務的人，以致他們日後盡量避免與基督徒談論信仰，甚至失去尋求真理的興趣。更甚者可能會完全不再理睬基督教的信仰。正如艾偉傳 (Joseph Aldrich) 指出：「許多人因為與一些熱心過度，智慧不足的人交手後阻礙了他們的決志。」²⁴ 另一方面，那些熱忱於直接對質佈道法的人多是較為主動進取，亦可能擁有傳福音的恩賜，樂於訓練更多人投入傳福音的行列，而這些人當中更有可能多會奉獻作全時間事奉的傳道人。因著他們熱愛靈魂，樂意與別人分享福音，就常會鼓勵其他人接受訓練，按同一模式主動的與陌生人接觸。他們可能忽略了各人有不同的恩賜，而無意中催迫別人依樣畫葫蘆，跟隨他自己習以為常的模式去作個人佈道的工作。正如帕得遜 (Paige Patterson) 指出生活佈道的提倡者恐怕會造成「信徒恩賜的不良配搭，以致防礙了整體正常的發展。」²⁵ 如此下去，另一種不健康的現象將會出現，那就是「那些滿有傳福音恩賜的人享受傳福音的成果，而其餘的基督徒的罪疚感和挫折感卻愈來愈嚴重。」²⁶

²⁴ Joseph C. Aldrich, *Life Style Evangelism*, 79.

²⁵ Paige Patterson, "LifeStyle Evangelism," in *Evangelism in the Twenty-first Century: The Crucial Issue*, Thom S. Rainer ed., (Wheaton: Harold Shaw Publishers, 1989), 43.

²⁶ Paige Patterson, "Life Style Evangelism," 43.

五、評估生活佈道法

同樣，直接對質佈道法對提倡生活佈道法的人也有一些顧慮，他們指出生活佈道法的弱點包括：錯失良機、缺乏主動及誤用認同等。

（一）錯失良機

按對質佈道法的觀點，生活佈道法最顯著的缺點是過分著重基督徒與非信徒建立關係。由於過分著重建立地方教會信徒健全及和諧氣氛，以致失去了傳講福音的良機。若信徒過分重視建立關係，往往只停於彼此間的友誼，容易錯失良機，而最後建立良好關係成了目標而不是過程。提倡生活佈道法的人通常是專心與相熟的人，如家人、親友、鄰舍及同事等傳福音。然而他們可能會流失許多日常生活中偶遇片刻的人，這些人中有些是在公車或飛機旁坐者，在講座或音樂會認識的人。這些人中可能一生都沒有基督徒親友或從未有機會接觸過教會，若不向他們傳福音，他們可能一生都沒有聽聞福音的機會。因此我們若堅持要建立好關係，等待良好環境才傳福音，可能就會錯失良機。麥哥斯基 (Mark McCloskey) 很清楚表明，「一個過分重視建立良好關係的佈道哲學，會很容易忽略了那些沒有基督徒朋友、或沒有機會接觸教會生活的人聽聞福音的機會。」²⁷

（二）缺乏主動

生活佈道法與生俱來的弱點是：若不是因為覺得時機未成熟，就是懼怕破壞彼此間的關係，而最終的結果是採取被動，最後是「只等待非信徒問我們信仰的原由。」²⁸ 這種過

²⁷ McCloskey, *Tell It Often-Tell It Well: Making the Most of Witnessing Opportunities*, 171.

²⁸ Bill Bright, *Witnessing without Fear: How to Share Your Faith with*

分著重建立友誼及等待理想環境的觀念往往使信徒在傳福音的事上採取被動，甚至裹足不前。許多時候因懼怕得罪對方，怕別人拒絕而沒有採取主動傳講福音。然而我們必須明白別人拒絕福音並非等同於拒絕我們。主動傳福音是一個冒險的行動，愈去嘗試就愈有經驗，這樣就能更敏銳地了解對方的需要，於是就會減少得罪人的情況。因此，採納對質佈道法的人認為寧願因主動傳福音而可能得罪人勝過於因懼怕而完全沒有去傳。

膽量與主動是息息相關的，這是基於相信聖靈是那一位使人覺悟罪過的神而產生的行動。提倡對質佈道法的人認為若要等到有利的環境才傳福音，這可能是膽怯及缺乏信心的表現。麥哥斯基認為「一個有勇氣，有信心，不怕反對，不害羞而能公開及清楚地傳講福音的人是在聖靈裡滿有膽量的見證。」²⁹ 對質佈道法的觀點認為膽量是佈道事工的靈魂，而生活佈道法可能就是失去了這佈道事工的靈魂。

（三）誤用認同

生活佈道法認為認同對方是贏取對方聆聽福音和傳福音前的最基本條件。跟對方認同會使傳遞者及聆聽者的關係拉近，這樣就更能贏取對方的信任，使對方願意聆聽福音。因雙方的距離拉近就更能明白對方的宗教，社交及家庭背景，這樣就更能了解對方的思想模式及屬靈景況，傳講福音的果效就自然提高。無可否認這是一個很重要的因素，然而採取

Confidence, (San Bernadino: Here's Life Publishers, Inc., 1988), 94, 中譯本：何玲慧、果蓓合譯：《無懼的見證》（台灣：中國學園傳道會，1993），第三版。

²⁹ McCloskey, *Tell It Often-Tell It Well: Making the Most of Witnessing Opportunities*, 187.

對質佈道法的人認為神的命令是要我們無論得時不得時，總要將福音傳出去。因此每一個信徒都有這種傳福音的權利。

麥哥斯基對認同有透切的分析，他用同心圈來解釋認同的五個層面。圈內的核心是人性，然後是語言，其次是文化相近，再向外是身體的距離，最後是關係的距離。「人性」是指世人都同有神的形象，同受罪惡影響而遠離神；「語言」就是用對方能明白的語言來傳遞福音；「文化距離」是指明白對方的世界觀，包括對方的社會及宗教背景；「身體距離」即是可與對方面對面溝通的機會；而「關係距離」就是與對方建立信任的關係。麥哥斯基認為「人性與語言是傳遞福音的最基本要素，而文化、身體距離及關係距離並非最要緊的，只可有某程度上的幫助而矣。」³⁰ 他認為人性和語言的認同已經足夠促成傳福音的橋樑。誠然，最理想的是信徒與陌生人的文化、身體及關係距離拉近，然而我們千萬不可讓這些關係因素攔阻了直接的與未信者傳福音的良好機會。

六、結語

我們分析、衡量及比較兩種個人佈道的進路、信念及重點，發覺兩者各有他的理論跟據，兩者都有它的優點與缺點。究竟兩者是互相對立，抑或是互為補足呢？互相抗衡抑或是可以相輔相成的呢？這則是再探討的課題了。（編者按：作者將在下期繼續探討以上的課題。）

³⁰ McCloskey, *Tell It Often-Tell It Well: Making the Most of Witnessing Opportunities*, 174.