

個人佈道的哲學與進路評估 (二)

——兩種個人佈道法的互相補足模式

何啟明

直接對質和生活佈道這兩種個人佈道法，應是互相補足而非彼此排斥的。我們可從福音書和使徒行傳中，見到耶穌及使徒均採用多種形式的佈道法而非一成不變；耶穌以應變的方式傳福音；門徒也按對方的文化背景而採取不同的入手方式。然而我們同時可以看到直接佈道及生活佈道的脈絡貫串於新約的佈道活動中。

一、新約聖經的例子

福音書記載耶穌與不同類型的人作個人佈道的工作。雖然祂並非個別的認識他們，更沒有事先花時間與他們建立長久的友誼，但總是找機會在第一次相遇時就立刻向他們傳講福音。許多時候祂更主動與陌生人來往，為要將福音傳給他們，最顯著的例子要算是與井旁的撒瑪利亞婦人（約四1~42）和稅吏撒該的談話了（路十九1~10）。當然也有些個案是慕道者先採取主動與祂談話的。這些人可能曾經聽聞或在某些場合中親眼見過祂所作的事。耶穌藉著祂的話語（word）和工作（deed）在人群中建立信譽，令許多人願意主動找祂交談。最顯著的例子要算是尼哥底母夜訪耶穌（約三

1~15) 及追尋永生的年輕富官(太十九16~22)。無論是哪種情況,祂總是抓緊機會與他們說明福音的好處。

再者,耶穌也曾差派十二使徒(太十三~十五)及七十個門徒(路十1~16)出去向從未接觸過的陌生人宣講天國的福音。他們到各城各鄉,在極短的時間內向陌生人宣講福音。這兩次的差派可算是飽和佈道法(Saturation Evangelism)的先例。最後,在祂離世升天前亦曾向門徒頒布大使命,要他們主動到世界各地廣傳福音。誠然,這條命令必定包括了直接對質佈道法在內。

新約使徒的傳福音活動,也多採用直接對質佈道法。腓利隨聖靈引導離開那結果纍纍的撒瑪利亞工場,獨自一人到迦薩的曠野去接觸埃提阿伯的太監(徒八26~40)。他與太監素未謀面,卻順服聖靈的引導,毫不猶疑地向他解釋福音。使徒彼得和約翰同樣主動地向坐在聖殿美門前的乞丐介紹耶穌(徒三1~10)。其他使徒更毫不懼怕地向素未謀面的人宣講福音。使徒保羅在以弗所工作三年,曾逐家探訪,在會堂及街市上向猶太人及希臘人見證耶穌(徒十七16~17,二十20~21)。他更在乘坐的船隻遇險後向只認識片刻的猶長談道(徒二十八1~10)。初期信徒分散時更隨走隨傳(徒八1、2),可見早期門徒也沿用這種直接對質的佈道法逐家逐戶地與人分享福音。第二世紀的克里索(Celsus)便證實了他們的工作,投訴基督徒在工作場所、學校及街頭等處隨時與人談論耶穌。¹

另一方面,新約聖經也記載了許多生活佈道的例子。信徒常在長期的友誼基礎上,將福音傳給他們的親朋戚友。耶穌立下榜樣,祂信息給那些曾與他們建立良好關係的人分享

¹ Michael Green, *Evangelism in the Early Church*, reprint (Grand Rapids: Eerdmans, 1985), 208, 226.

天國。祂冒著被人批評的危險，與稅吏為友（太十一19）；祂更願與市井之流共聚進餐（太九10）。祂廣受普羅大眾歡迎，得到他們的愛戴與擁護，以致他們常主動地向祂尋求幫助。那要求耶穌醫治他兒子的大臣（約四46~54）及要求主醫治他僕人的迦百農的百夫長，就是其中最明顯的例子。

井旁的撒瑪利亞婦人知道與她談話的，就是眾人所期待的彌賽亞以後，就立刻向相熟的村民分享福音（約四28）。耶穌深知友誼佈道的重要性，當格拉森被鬼附的人蒙醫治以後，要求留下與耶穌在一起，祂立刻拒絕他的請求並對他說：「你回家去，到你的親屬那裡，將主為你所作的是何等大的事，是怎樣憐憫你，都告訴他們。」（可五19）門徒也效法耶穌，藉親友的關係網作友誼佈道的工作。安得烈介紹耶穌給其兄弟彼得（約一40~42）；腓力認識耶穌後就立刻向其好友拿但業見證說：「摩西在律法上所寫的和眾先知所記的那一位，我們遇見了……」（約一45）。哥尼流邀請他的親友來聆聽彼得的信息（徒十24），腓立比的獄卒邀請保羅到他家中宣講耶穌，呂底亞也跟她的家人分享福音等（徒十六14~15）。以上的例子顯明耶穌及其門徒均採用直接對質和生活佈道法，來做佈道的工作。

我們既有耶穌和使徒同時採用兩種佈道法的先例，讓我們多了解推動這兩種佈道法時所共同關注的事。

二、傳遞福音的有效性

提倡直接對質和生活佈道法的人，其共同目標是要更有效的傳遞福音。要福音傳播更見果效，則要符合三方面的條件：第一，必須是在友誼的基礎上；第二，傳播時要自然流暢；第三，要以受眾為中心 (Receptor Oriented)。這三方面值得更詳細的解釋。

（一）友誼

溝通要有果效和意義，傳播者與受眾需要建立彼此信任的關係。基督徒的生命是彰顯福音改變人生命的最有力證據，更使人心悅誠服。生命蒙改變的見證促使親友渴求知悉內中的緣由。當基督徒真誠關懷未信主的朋友時，更有機會分享福音信息。世人通常在接納我們以後，才會聆聽我們所說屬靈的事。因此，在友誼的關係上是傳播福音的最好機會。而這種互相信任和彼此尊重的關係需要頗長時間才能建立起來的。

剛經歷屬靈重生的人最需要一位屬靈的基督徒以愛心關懷他，幫助他成長。據統計，一個被陌生人帶領信主的人，其流失率是百分之七十，而藉朋友引領信主的則只有百分之十五。² 因此，我們的首要任務應該是努力建立一間彼此相愛的教會，讓教會成為弟兄姊妹接觸親友的基地。然而，這並非否定更有計劃和更有系統的以個人或整體的方式接觸那些陌生人。教會要在其社區建立良好的形象，吸引更多未信者，並與他們建立良好的關係。這樣就可促進並幫助初信者融入教會。

（二）自然

自然流暢是有效的福音傳播的另一要素。傳播者與接受者之間建立彼此信任，互相關懷的關係以後，確是傳講福音的好時刻。基督徒的生活見證配合個人真摯的關懷，正是自然溝通的鑰匙。誠如彼得森 (Jim Petersen) 說：「裡外合一的生命是自然傳播的祕訣，自然見證只會吸引他們而不會令受眾反感。」³

² Joseph C. Aldrich, "Unleashing Lifestyle Evangelism," *Global Church Growth*, Vol. 24, No.4.

³ Jim Petersen, *Evangelism as a Lifestyle* (Colorado Springs: Navpress,

另外，僵硬的傳播只會使受眾產生疑心，受眾在冷漠的氣氛下會想到自己只是一個要被別人贏取的對象。他們一旦有這種念頭盤旋腦際，就很自然地封閉自己，不願繼續放開地聆聽下去。這種感受通常都會在與陌生人溝通的過程中出現。一個正在接受個人佈道訓練的人，因為缺乏經驗，心情較為緊張，在傳播時多會集中在信息 (Content Oriented) 的傳遞，而忽略了與受眾建立適切的氣氛 (Context Oriented)，顯然受眾亦會感到自己是要被贏取的對象或是一個要完成的個案。

自然的氣氛通常都需要較長時間才能建立起來。一個經驗豐富、熟識福音內容，敏於被聖靈帶領的信徒也很容易掌握環境，自然地與陌生人談論福音。因此，直接對質佈道也不一定產生格格不入的氣氛。正如麥哥斯基 (Mark McCloskey) 說：「方法與自然是沒有內含矛盾與衝突的。」⁴ 一個人受訓愈久，就愈能自然而適切地與人分享福音。

(三) 以受眾為中心

以受眾為中心確是傳福音的最有效方法。此方法要求傳播者花時間去了解受眾的家庭及社交背景、認識受眾的價值觀、文化背景及思想形態等。所謂「一樣米養百樣人」，每個人都是獨特，而需要也不一樣。愈認識對方的切實需要 (felt need) 及了解對方的期望與掛慮，就愈能適切地將福音傳給對方。因此，我們要採用各樣的方法適切地傳播福音，讓對方體會福音對他的意義。正如雲朗 (Ron Rand) 說：「耶

1981), 79; 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)。

⁴ Mark McCloskey, *Tell It Often-Tell It Well: Making the Most of Witnessing Opportunities* (San Bernardino: Here's Life Publishers, 1985), 155.

耶穌是通往父神的唯一道路，而來到耶穌面前卻有不同的途徑。」⁵ (Jesus is the only way to the Father, but there are many ways to come to Jesus.)

以上所提的三個要素都是生活佈道法較易達到的。然而，這並非說直接對質佈道法就沒有可能達到這些要求。那些有傳福音恩賜，被基督的愛激勵而又在聖靈引導之下的人，確實可以很有效的與陌生人傳講福音。他們多是曉得與人交往，對別人的需要與感受十分敏銳，深諳福音而又能有技巧地傳揚救恩的福音戰士。

三、傳福音的倫理

提倡這兩種個人佈道法的人同樣關切到傳福音的倫理。兩者都深切體會傳福音的迫切性，深信在生死存亡的關鍵時刻也可能涉及傳福音的倫理；也同樣考慮到受眾的尊嚴及自由選擇的權利。再者，兩者都同時關注到下列三方面：具有努力完成福音使命的純正動機、敏銳洞察未信者的需要，及傳播福音時持守誠實正直。

(一) 動機純正

傳福音的倫理所涉及的第一個課題，就是純正動機。受眾最容易察覺傳播者是否別有用心。因此，我們需要在聖靈的光照下常省察自己的動機。那些只想滿足個人的欲望，為要建立大教會及擴展宗派勢力；或是要解除內心的自疚感和履行責任而作福音工作的，都會使那從神而來崇高的召命蒙損。雖然沒有人可以動機完全純正才去傳福音，我們卻要努力追求，讓耶穌犧牲之愛激勵我們去關懷未得福音好處的人。

⁵ Ron Rand, *Won by One: Helping Your Closest Friends and Family Discover a Personal Relationship with God* (Ventura: Regal Books, 1988), 25.

別有用心者，很容易在方法及技巧上表露出來。西方的消費社會所流行「及早完成交易」的潮流，很容易不知不覺地影響我們在傳福音上也急功近利。我們有時可能為要得到對方正面的回應，而故意只道出片面的福音信息，而沒有全面地「依書直說，並無虛言」(tell it like it is)。我們要極力讓對方聆聽到整全的信息，使他們所下的決定有根有基，而同時卻又要避免使用某些技巧，勉強人聆聽整個福音信息。

我們誠然需要時常檢討傳福音的技巧與方法，以免陷於操縱別人的陷阱中。我們要避免挑動別人的情緒或罪疚感，因為我們的目標是勸服人而非轄制人。使徒保羅留下美好的榜樣，他完全倚賴神所賜的智慧，用各樣方法將人完完全全的帶到神面前（參西一28）。他的動機純正，言詞誠懇；沒有取巧，更沒有用花言巧語，以致神在他所作的福音工作上得著應得的頌讚（帖前二3、5、6）。

（二）洞察敏銳

傳福音時要避免採用不合宜的方法就必須敏於聖靈的帶領及善於洞察別人的感受。

這世界仍有千萬人未曾聽聞福音，這確是一件可悲的事實。福音的使命是何等艱巨浩大，因此，我們更要用各種方法將福音廣傳。聖經提醒我們：「務要傳道，無論得時不得時，總要專心。」（提後四2）使命雖然緊急，卻仍要顧及受眾是否準備好接受福音。誠如彼得森說：「福音是緊急的信息，然而並不表示就要急速的硬要將它傳遞出去。」⁶要確定某時向朋友或陌生人傳福音為合宜的時刻確非易事，而那些慣於聆聽聖靈的聲音及滿有傳福音經驗的人，似乎較易洞悉哪時是傳福音的良好時機。雲朗說得對：「敏於聖靈

⁶ Petersen, *Evangelism as a Lifestyle*, 96.

的帶領，使我們在適當的時候，曉得以合宜的態度及用適切的話語向合適的人傳講福音。」⁷

使用不同的入手方法來傳講福音確是洞察敏銳的特徵。一個熟識各種方法的人才曉得在遇到不同處境，及不同類型的人時採取合宜的方法。若信徒只曉得傳福音的「罐裝」法，很可能會令對方覺得是被逼進一個框框之中。若在不同的人身上只用同樣的方法，必令對方覺得有點僵硬並感到格格不入。因此，要盡量接受不同方法的訓練，學習洞悉對方的感受，應是我們努力的目標，因為「多樣化容許選擇，而選擇令別人感到你敏感他的需要。」⁸

（三）誠實正直

耶穌救贖世人的信息實在好得無比，每個信徒均有責任和義務與人分享福音的好處。使徒保羅迫切的說：「若不傳福音我便有禍了。」（林前九16）舊約聖經記載在城外的四位麻風病者發現亞蘭人倉皇逃跑，留下空營、財物與糧食後，他們深知到責無旁貸，要將這個好消息告訴城內的以色列人。（參王下七3~11）誠然，基督徒確有責任把那要來臨的審判警告未信者。（參結三17~18；林後五11；太三17）

然而，我們也要尊重個人的主權與選擇，千萬不可勉強躊躇的人立刻接受我們所確信的福音。干涉他人的自由和剝奪別人的選擇權是違背福音本質。一個誠實忠心的福音工人，必不會強迫人聆聽福音。我們要尊重別人聽與不聽的權利。當然，我們也要提醒他們神是公義的，祂的審判必然臨到。傳福音的責任與尊重別人的權利不可分割。因此，我們

⁷ Rand, *Won by One*, 35.

⁸ Rand, *Won by One*, 59.

要避免兩個極端：那就是強迫別人就範，接受我們的信仰；或是無動於衷，白白讓未信者走向滅亡之路，也不警告他們。

四、校正傳福音的觀點

無可置疑，這兩種個人佈道法都是迫切要完成耶穌所頒布的大使命。兩者都絞盡腦汁，運用不同的渠道與方法來佈道。我們要校正傳福音的觀點，用聖經衡量兩者的假設與觀點，並用社會科學的亮光來評估雙方的長處與短處。我們考慮兩個理念：第一，傳福音既是一個過程 (Process)，也是一項事件 (Event)；第二，傳福音牽涉到教會整體的動員。

(一) 事件與過程

但凡參與傳福音工作的人都深知福音工作是一個漫長的過程，其中包括鬆土、撒種、灌溉與收割。使徒保羅說：「我栽種了，亞波羅澆灌了，唯有神叫他生長。」（林前3:6）這句話表明有些人是撒種的，有些人是灌溉的，而只有神才能叫它生長。耶穌吩咐門徒：「我差你們去收你們所沒有勞苦的；別人勞苦，你們享受他們所勞苦的。」（約四38）門徒收割別人所栽種的，我們愈勞苦，撒種愈多，收割的機會就愈多。少種的少收，多種的多收（參林後九6）。屬靈生命的誕生與嬰兒出生相仿，嬰兒出生前需要一段懷孕期。照樣，健康的屬靈嬰孩也需經過一段屬靈懷孕期。因此，傳福音是一個過程，包括了撒種、灌溉，然後才有收成。

福音傳播是一個過程。首先，我們要留意聽者的心田是否已經預備好。許多人都曾聽過福音的核心信息，然而惟有當信息對他有意義或適切他的處境才會深印於心。若他們的心田還未預備好，所聽的信息只會「水過鴨背」而已！因此，有些人滿有聖經知識，未必一定是收割的時候呢？在這種情

況下，聽者的心田仍需要繼續耕耘。另外，我們要從傳播者的角度看；傳福音者未必可以在一次的相遇，就能將整全的福音內容向對方闡述無遺，可能需要好幾次的接觸及交談，才能將福音完整而有意義地傳給對方。因此，傳福音的過程包括探知聽者的心田是否預備好，並可能需要多次的交談，才促成日後收割的時刻。

麥哥斯基認為要分辨這兩種個人佈道法的差異，可從它們對傳福音的過程及入手方法看出。他認為最主要的差異是傳播者分享福音信息的意向。關係佈道法 (Relational Model)⁹ 著重更有戰略性的建立傳播者與聆聽者長遠的關係，而在建立關係的過程中以數次機會按部就班的向對方介紹福音。另一方面，主動佈道法 (Initial Model) 多是在第一次相遇時就趁機將福音傳遞給對方，並要求對方決志，即使對方未能立刻決志，使用兩種佈道法的人都會盡力與聽者保持關係，並尋找機會繼續在良好的關係中向對方分享福音。¹⁰

簡言之，兩種佈道法的分別在於內容 (Content) 與處境 (Context)。生活佈道法較著重處境取向 (Context Oriented)，多用時間在鬆土工作上，為求了解聽者的心路歷程，透過長期的關係建立而將屬靈的事時刻分享，直至時機成熟就將整全的信息傳播。直接對質佈道法則較看重內容取向 (Content Oriented)，著重一次便將福音的信息傳出去。傳播者常找尋機會要將福音傳開，無論對方是否已經預備好。正如麥哥斯基說：「聽者可能預備或未預備好去接受，然而傳播者滿有

⁹ 麥哥斯基的「關係佈道」(Relational Model)等同本文的「生活佈道」(Lifestyle Evangelism)，而「主動佈道」(Initial Model)等同本文的「直接對質」(Confrontational Evangelism)。

¹⁰ McCloskey, *Tell It Often-Tell It Well*, 72.

膽量、很清楚、很敏銳及很有說服力的將福音重要的核心內容分享出去。」¹¹

其實這兩種佈道法要同時並用，而哪一種為首要，則視乎傳播者在聖靈的引導下衡量當時的處境。一般而言，生活佈道最宜用於傳播者的親友及鄰舍身上，因為彼此間常有接觸的機會；而直接對質最宜用在偶然相遇的陌生人，因為他們一生中可能只有那一次接觸到基督徒，也可能只有那一次聽聞福音的機會。然而，我們並不需要過分緊張，因為神是尋找罪人的神，必會讓人有聽福音的機會。若我們過分存著收割的心態，很可能弊多於利。我們要多倚靠聖靈，相信祂會在人心中動工。這樣，我們無論是撒種或收割，聖靈總會預備人心。無論採用哪一種方法都要順從聖靈的帶領，並要給對方留下一個良好的印象，使他將來再遇到其他基督徒時也會樂意聆聽福音。¹²

(二) 整體動員

提倡兩種佈道法的人同樣期望更多信徒參與佈道事工，兩者均同意、教會應採用各樣方法和不同的工具、訓練更多信徒作個人佈道的工作。¹³ 然而兩者之間在整體動員觀點上卻有不同的見解。採用生活佈道的人多被聖經中「各人有不同恩賜」的觀念影響，而直接對質佈道法的人則著重聖經中

¹¹ McCloskey, *Tell It Often-Tell It Well*, 68.

¹² Rand, *Won by One*, 60.

¹³ 表面看來，生活佈道的人會很容易被認為不會採用任何福音小冊子，事實並非如此，他們也鼓勵用福音小冊子，只是要彈性地運用。艾偉傳 (Joseph Aldrich) 清楚表明工具也很重要，如三元福音倍進佈道法的福音內容講述及四定律小冊子等。他認為這些工具非常有用，因為它的內容簡要及合乎邏輯。它們能助傳播者集中談話內容，而且經文配合得恰當，更能加強及建立傳播者的信心。詳情請參 Joseph Aldrich, *Gentle Persuasion* (Portland: Multnomah Press, 1988), 229-30。

「信徒要完成大使命」的真理。或許我們可以詳細分析兩者在整體動員上的不同重點。

甲、理論

福樂宣教學院的增長學教授韋拿 (C. Peter Wagner) 有如下的假設：他認為「每間福音派的教會內約只有百分之十的信徒是有傳福音的恩賜。」¹⁴ 他認為信徒若能全然發揮父神所賜下的傳福音恩賜，而又同時得到其餘百分之九十沒有傳福音恩賜之信徒的合作，按照他們所得的恩賜彼此配搭，履行信徒見證的角色 (Role)，那麼教會必能健康地增長。其實，彼得斯 (George Peters) 也有類似的見解，他在瑞士洛桑舉行的福音會議中，回應別人評論他發表的專文，〈現代採用的佈道法〉("Contemporary Practices of Evangelism") 時，重申文中一段話，指出「當我們動員教會的成員作傳福音工作時，你必發現三翼模式的發展：那就是大概會有百分之十至十五的人會作直接對質的佈道事工；加上百分之二十至三十的人受訓加入生活佈道的行列；其餘的將會參與祈禱佈道，以禱告支持他們。如此整間教會被動員參與福音事工了。」¹⁵

那些參與祈禱佈道的人，同時也可以擔任信徒見證的角色。極力推動對質佈道法的國際學園傳道會於1990年所出版的《如何非對質地領人歸主》(*The Non-Confronter's Guide to Leading a Person to Christ*) 也有同樣的觀點。作者畢卓 (Walter Blecher) 認為「對質者」(Confronter) 約有百分之十，而「非對質者」(Non-Confronter) 則約有百分之九十。他更認為那些對質者多是有傳福音恩賜而且有許多是全職奉獻傳

¹⁴ C. Peter Wagner, *Your Church Can Growth*, rev. ed. (Ventura: Regal Books, 1984), 86.

¹⁵ George Peters, "Contemporary Practices of Evangelism," *Let the Earth Hear His Voice: International Congress on World Evangelization Lausanne, Switzerland*, J.D. Douglas ed. (Minneapolis: World Wide Publications, 1975).

道的人。這些對質者通常都有強烈的使命感，並且能自然地講述福音。那些非對質者可能大多數是沒有傳福音恩賜的信徒，大部分都低調地作單對單的領人歸主工作。¹⁶

提倡生活佈道的人按以上假設，促進動員教會整體去完成基督的大使命。他們裝備信徒，運用神所賜下的恩賜，彼此配搭去完成傳福音的大業。接受這種見解的人必不會硬性要求每位信徒都參與直接對質的傳福音工作。整體動員乃是推動那百分之十有傳福音恩賜的信徒，作直接對質的傳福音事工，而讓其餘信徒運用其恩賜在其他事工上配合，間接地完成福音的大使命。

然而，那些鼓吹直接對質佈道的人，對只動員百分之十的信徒作直接對質佈道的理念卻有保留。麥哥斯基認為這百分之十的假設會妨礙努力接觸未信者的念頭。他質疑百分之十的假設基礎，認為這假設遠離神的標準，只是在不完美的現況下自圓其說而已！他主要是懼怕這個假設會令更多信徒有藉口不與人分享福音，繼而讓福音事工停在留守而非進攻的位置和態度上。他的關注可總結在一句話內：「問題的關鍵在乎教會是否應該發展一套策略來訓練所有願意受訓的信徒，藉著有效的架構來幫助動員所有信徒抓緊每一個與非信徒建立橋樑的機會。」¹⁷

因此，麥哥斯基鼓吹建立嚴謹的架構及課程來幫助信徒主動地參與傳福音的工作。他要求每一位信徒接受基本訓練，建立彼此交代的系統，互相提醒，防止躲懶並劃分時間，專心做佈道工作。他更提倡每間教會應設計一些活動來接觸更多未信者，他的提議是結合戰略性 (Strategic/Initiative) 及生

¹⁶ Walter Bleecher, *The Non-Confronter's Guide to Leading a Person to Christ* (San Bernadino: Campus Crusade For Christ, 1990), 21-23.

¹⁷ McCloskey, *Tell It Often-Tell It Well*, 257.

活性 (way-of-life) 的入手法。戰略性包括主動與陌生人建立友誼，然後藉著一個可行的架構與活動融入生活性的入手法去建立更好的關係。他更認為戰略性入手法應放在首要位置，因為這是實踐生活性入手法的基礎。¹⁸

其實鼓吹直接對質佈道法的人所擔心的問題是可以理解的。人實在需要有效的架構和活動來推動福音工作。有完整的計劃及完善的架構可助信徒主動及直接地參與個人佈道事工。直接對質佈道法可提高整體會眾的傳福音意識，因為它的重點是主動接觸未信者及鼓勵信徒恆常的參與直接佈道事工。主耶穌的教會對福音工作的緊迫性實在需要時刻警醒。然而這並非表示每一個信徒都需參與直接對質的佈道。

乙、隊工

韋拿認為阻礙信徒完成大使命的主因，並不是那百分之九十沒有參與直接對質的傳福音工作的人，真正的難處乃是那些擁有傳福音恩賜的人，當中只約有一半主動參與直接傳福音的工作。¹⁹ 韋拿提議鼓勵全體會友都接受基本的傳福音訓練，然後按照各人的恩賜參與傳福音的工作。這樣，那些有傳福音恩賜的信徒將會繼續參與直接傳福音的工作，而且作得自然及有果效。而那些沒有傳福音恩賜的信徒，則繼續使用其見證的角色，同時在其他崗位上服事神。因此，最有效的整體動員，是結合那百分之十有傳福音恩賜的信徒，與那些有較多未信朋友及滿有愛人靈魂熱誠的初信者，一起做直接傳福音的工作。²⁰

¹⁸ McCloskey, *Tell It Often-Tell It Well*, 258-70.

¹⁹ Wagner, *Your Church Can Growth*, 88.

²⁰ Wagner, *Your Church Can Growth*, 93.

簡言之，隊工是整體動員的鑰匙。要讓一個佈道事工有效地持續下去，必須讓不同恩賜的信徒一同參與。一個有效的佈道計劃需要人領導、代禱、接觸未信者並提供舒適的環境、講述福音、牧養，栽培初信者，最後更需要人作行政的工作，推行整個計劃。因此，我們要認定神賜下不同的恩賜來幫助信徒配合使用，以完成祂所賜下的大使命。

丙、張力

當鼓吹直接對質佈道法的人堅持他們的觀點，而忽略那些實踐生活佈道者之感受時，就會產生不必要的張力。因為大部分採用直接對質佈道法的人，都是有傳福音恩賜的，他們較難了解那些沒有傳福音恩賜之人的感受。²¹ 畢卓指出直接對質的人有三大特徵，²² 一、多是創新者；二、竭力為未信者排除遲遲未能接受救恩的難處；三、熱心鼓勵非對質者更加進取積極。²³ 這些對質者常無意地在傳福音的事工上將他們積極進取的行動強加於別人身上，因為他們是那麼自然地與人接觸及隨時都可以流暢地傳講福音，以致他們會無意中將恩賜投射²⁴ 於那百分之九十沒有傳福音恩賜的人身上。

²¹ C. Peter Wagner, *Your Spiritual Gifts Can Help Your Church Growth*, 2nd Printing (Ventura: Regal Books, 1980), 183.

²² 許多人均認為直接對質的人的性格與氣質大多是外向的，而非直接對質的人則多是內向的。然而畢卓認為對質和非對質的人當中均有屬於此兩類性格氣質。他說：「有些說話溫柔、害羞及性格內向的竟有屬於那百分之十的對質者，而那些外向及口齒伶俐的人卻有許多是屬於那些非對質者的行列。」詳情請參Bleecher, *The Non-Confronter's Guide to Leading a Person to Christ*, 23。

²³ Bleecher, *The Non-Confronter's Guide to Leading a Person to Christ*, 23-24.

²⁴ 韋拿對「恩賜投射病症」(the syndrome of gift projection) 這個課題有詳細和有趣的討論，特別是對於那些有佈道恩賜而又常否認擁有此恩賜的人更有詳細的解釋。詳情請閱Wagner, *Your Spiritual Gifts Can Help Your Church Grow*, 181-86。中譯本：韋拿著，盧家駁譯：《你的屬靈恩賜能助你的教會增長》(香港：亞洲歸主協會香港分會，1991)。

通常這只會使那些基督徒有更大的罪疚感；他們在這些善於傳福音的人面前常感到技不如人，甚至沮喪變成惱怒。他們不了解基督徒見證的角色及傳福音恩賜之間微妙的關係與分別時，那種沮喪及罪疚感就更為顯著。畢卓深感這種張力的尖銳性，他說：

「事實上那百分之九十的信徒常抗拒那些積極進取之傳福音訓練。我們常強迫他們學習做那些百分之十之人能自然做到的事。因此，許多傳福音訓練事工常因缺乏他們的參與而停頓。其實許多訓練工作不能持續下去並非因訓練課程不好，而是因為一小群人硬要另一群人像他們那麼積極進取。那群百分之十的人深信要積極進取傳福音才能得到最大的果效，而那百分之九十的一群卻指出過分積極進取只會弊多於利。他們彼此之間就是這樣不停的糾纏下去。」²⁵

深信唯一可以解開這個死結的訣竅，就是動員所有的信徒資源，確認每個信徒各有不同的恩賜，並且鼓勵他們彼此配搭，同心合力的作福音的使者。誠然，這兩種個人佈道法都有存在的必要，各有長短；它們應互為補足，而不是彼此排斥。讓我們嘗試從兩個角度來綜合和歸納互相補足的模式，這兩個角度就是「影響採納那種模式的因素」及「採用那種溝通模式的傾向」。

五、影響採納那種模式的因素

曾經有人努力嘗試衡量信徒應採納那種模式及進路作個人佈道的工作。其實這兩種模式有重疊的地方，絕不能說某一類人是百分之百適合某一種模式又完全不適合另一種。我們要看這兩種模式並非互相對立，而是互為補足的傾向延續

²⁵ Bleicher, *The Non-Confronter's Guide to Leading a Person to Christ*, 19-20.

(overlapping continuum)，那就更能調和兩者的關係。下面的圖表的一個重疊的傾向延續線，為要幫助我們了解那類人多傾向某方面的模式；那些因素造成他們採用某種模式的訓練；哪些群體、恩賜或性格、哪種文化背景及身在哪種處境的人會多採用某種模式等。這個傾向延續表指出兩種傾向並非兩個極端，不會重疊，而是指出不同類型的人較傾向或更適合於哪類模式的佈道工作。

採納那種模式的傾向延續

	直接對質者	非直接對質者
訓練模式		
直接對質佈道	←—————→	
生活佈道		←—————→
傳福音的重點		
宣講	←—————→	
教會增長		←—————→
機構重點		
福音機構	←—————→	
地方教會		←—————→
屬靈恩賜		
佈道者（運用佈道恩賜）	←—————→	
非佈道者（履行佈道本分）		←—————→
性格特徵		
外向	←—————→	
內向		←—————→
相遇性質		
偶然相遇（陌生人）	←—————→	
長期關係（親友／鄰舍）		←—————→
文化背景		
直接主動（西方）	←—————→	
間接被動（東方）		←—————→

上表讓我們更了解不同因素會影響採納那種模式的決定，幫助我們更曉得如何動員全教會以完成大使命。我們可從微觀及宏觀兩個角度入手。微觀方面，那些採納直接對質的人應作更積極進取的福音工作，主動尋找、接觸那些未曾聽過福音以及那些還未有基督徒朋友的人。既然這些直接對質者多是性格外向及有傳福音恩賜的人，他們可多作逐戶探訪佈道及作佈道訓練的隊長。而那些傾向生活佈道的信徒則應多接觸他們的親友，同事及鄰居並向那些常參加教會聚會而仍未信主的人傳講福音。這些人可集中力量作帶領福音性查經及作見證。

宏觀方面，直接對質者多是擔任收割的角色，他們可到熟透的禾場中收割莊稼。那些正在經濟、政治不穩定或在轉變中的國家如東歐、俄羅斯、部分拉丁美洲國家、中國及東南亞一帶等地對福音產生濃厚的興趣，因此，福音機構及差傳機構應多招聚這些人到那些地方傳福音，這樣，必收事半功倍之效。生活佈道者較適宜於多元化的社會從事福音工作，他們可到那些對福音仍十分抗拒的國家中默默耕耘、作鬆土工作。這些地區的人需要我們更多忍耐，恆久努力作長期的福音預工。

六、採用那種溝通模式的傾向

另一方面，要多明白兩種佈道法之間互相補足的關係就必須從溝通模式的角度衡量。採納直接對質佈道的人較多著重可傳授性 (transferable concepts) 的福音宣講內容，並且盡快差派受訓者用那些「罐裝」(canned) 的信息和多以傳播者為中心 (Sender Oriented) 的溝通模式。然而，採納生活佈道的人則較多著重處境 (context) 及多了解受眾的思想形態。他們多採用應變式 (Adaptive Approach) 和以受眾為中心

(Receptor Oriented) 的溝通模式。這兩種佈道法彼此間的溝通模式可歸納如下：

溝通模式傾向²⁶

直接對質	非直接對質
—— 延續線 ——>	
罐裝式 (Canned Approach)	應變式 (Adaptive Approach)
以傳播者為中心 (Sender Oriented)	以受眾為中心 (Receptor Oriented)

上圖表所展示的溝通模式傾向並不是靜止或停頓於原處一點上，而是一個延續，不斷向右移動的方向；其目標是要由罐裝式進到應變式，由以傳播者為中心進到以受眾為中心的溝通技巧。

(一) 罐裝式與應變式

罐裝式的傳播模式是採納直接對質佈道法者多採取的模式。它的好處是易學易記及簡單直接。這種方式最適宜給初學佈道的信徒使用，因為他們需要掌握簡單的信息，較易學習到一些技巧，就可以立刻應用在作個人佈道事工上。罐裝式的溝通模式是必須的，是訓練過程中不可缺少的工具。然而，其目標應該是邁向應變式的溝通模式。

應變式的溝通模式較自然而有彈性，是採納生活佈道的人所提倡使用的模式。這模式的好處是以受眾為中心，溝通者嘗試了解受眾，發掘其切實需要，然後隨機應變的將多元

²⁶ 若要更詳細了解這兩種溝通模式傾向，請參拙作〈評估兩種個人佈道模式〉，《華人神學季刊》，第二卷，第一期（1987年6月），頁59～61。

化的福音信息傳遞給對方。運用這種溝通模式的人必須在佈道工作上滿有經驗才能純熟運用，否則只會在外圍兜圈子，停留在與受眾談天說地而始終未能趁機向對方分享福音。

罐裝式與應變式並非對立，乃是互補互助。罐裝式溝通福音是學習個人佈道工作的入門，其目標是邁向應變式的福音講述；那些能純熟運用應變式的人為要訓練更多人作個人佈道工作就必須使用罐裝式的方法來幫助初學者。兩者是互為補足，只是在不同情況下應用那種模式較為有效而已！

（二）以傳播者為中心與以受眾為中心

採用直接對質佈道法的人在傳播過程中較傾向於以傳播者為中心，特別是那些經驗不足的初學者。他們熟記了那些福音內容與例子卻未能隨機應變，乃將已熟記的福音內容傳給對方。那些滿有經驗的直接對質佈道工作者也會在急於收割的情況下，犯了同樣的錯誤，硬要將預備好的信息傳給對方。這種溝通形式易變成單線傳播 (monologue) 而非雙線溝通 (dialogue)。

採用生活佈道法者所多採納以受眾為中心的溝通模式。這種模式著重處境，先要了解受眾的思想形態及切實需要，然後按照受眾所理解的將福音信息度身訂做的傳給對方。以受眾為中心的溝通方式是以聽者為出發點，是一種雙線的溝通。傳播者關切受眾對福音的了解程度，而尋找途徑，將福音更適切地傳給對方。這種模式並非要更改福音內容，投其所好的迎合對方的需要，乃是用應變的方法將不變的信息以多元的方法傳遞給對方，因為這樣更能使對方體會信息對他的真正具體意義。

以傳播者為中心與以受眾為中心並非對立或互相排斥。明顯地以受眾為中心是較為有效的溝通模式，然而以傳播者

為中心也是必須的。傳播的人要堅持立場和熟記核心的福音信息，然後才能以應變的方式來傳播福音。兩者是互動的，更是互助的。

七、結語

上列的分析顯明兩種佈道法並非互相排斥，而是互相補足。兩者對神國的擴展都是必需的，缺一不可。應當互相尊重，互相切磋，才使福音擴展得更快、更廣、更有效。或許柏得遜 (Paige Patterson) 所用的籃球隊隊工的運作更能幫助我們了解互相補足的意思。他說：「好的籃球隊耐心地將球帶到籃球圈下，期望可以更近球圈然後投籃或最少在較近的位置前射球。因為這樣的入球率較高及較有把握。此外，球隊中亦需要一兩個準確的外圍射手。誠然，那些射中三分的入球不單令觀眾嘆為觀止，更可激發球隊士氣。因此，一隊好的球隊實在需要入內攻籃的球手，同時也需要在外圍的神射手。」²⁷

那些入籃底的球員可比喻為提倡生活佈道法的人，而那些外圍射球的球員可比喻為那些提倡直接對質佈道法的人，兩者對整個隊伍的成功都有莫大的貢獻。所以，兩種方法都需要熟練，同時也要了解兩者的長短處及其利弊之關鍵。生活佈道法應是信徒能隨時隨地運用的方法，而直接對質法則在不同處境下努力向外尋找失喪的靈魂。

²⁷ Paige Patterson, "Life Style Evangelism," *Evangelism in the Twenty-First Century: The Crucial Issue*, Thom S. Rainer ed. (Wheaton: Harold Shaw Publishers, 1989), 48.