

## 福音策略的再思

### I. 傳福音績效不彰的原因

#### 1. 錯誤的傳福音方法

- A. 「金魚缸」(aquariums)戰術：如大型佈道會，眾人只要將慕道朋友帶到「金魚缸」內，剩下的就看大牌講員如何「釣魚」或「撈魚」了。常常是勞師動眾，成本太高。
- B. 「狩獵」(safari)戰術：如到公共場所或挨家探訪去作個人佈道工作，又稱「打帶跑」戰術。因為不容易作跟進栽培工作，往往虎頭蛇尾。
- C. 「突擊」戰術：將不知情的慕道朋友帶到一個特別聚會中，以「轟炸」方式將信息灌輸進去。又時會造成反感，適得其反。

#### 2. 個人佈道訓練的「迷思」(Myths)

- A. 偏重傳授如何講述福音信息之內容，而不是鼓勵信徒以生命見證的感染力，來領人歸主。
- B. 使人誤以為只有少數受過特殊訓練的人，才會傳福音。以致於傳福音成了少數「專業」人士的責任，而非人人參與的事工。
- C. 偏重傳福音的前階段工作，缺乏領人作門徒的後階段工作。以致於流於形式，以決志人數多寡沾沾自喜。

#### 3. 講求速效的「迷思」(Myths)

- A. 缺乏人際關係的建立，及生命見證的彰顯。
- B. 無法以生命影響生命，以生命帶出生命。

### II. 傳福音的「三部曲」

#### 1. 見證(Presence)

- 包括個人見證及教會的形象。
- 見證強調關係(relationship)的建立。
- 信徒的見證，使福音信息的「信用」及有效性可以被肯定。
- 僅靠見證還不足以使人信主，需要配合其他的步驟。

#### 2. 宣告(Proclamation)

- 這是一種「思想衝突」的傳福音方式。
- 這是一種最常用的傳福音方式，但是若沒有關係的建立，往往會功虧一簣。

#### 3. 勸說(Persuasion)

- 這需要耐心，及聖靈的工作。
- 要避免人爲的操縱。

### III. 人的需要與福音對策

依據心理學家的分析，人類有五個層次的需要。我們可以依據這些不同的需要，提出不同的福音對策。

1. 生理的需要
2. 安全感的需要
3. 歸屬感的需要
4. 自我價值的需要
5. 自我實現的需要