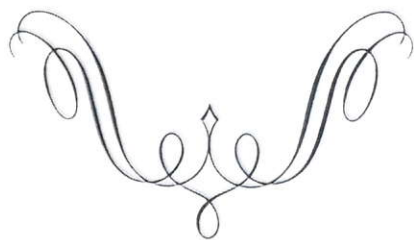


醜話說在前面

范學德



一 吹捧與自我吹捧

從小在大陸接受政治教育，記得其中有一條叫作（共產）「黨的三大作風」，前兩條與本文無關，就不提了，這最後一條是「批評與自我批評」，意思是共產黨員要經常進行自我批評，彼此之間還要互相批評。幾年前回大陸探親，聽到民間將這「三大作風」給「篡改」了，弄出了一個新「三大作風」，前兩條還是不管它們，這第三條變成了什麼呢？變成了「吹捧與自我吹捧」！

這自然是黑色幽默，並且，是民間的，上不得大雅之堂。

我不知道這黑色幽默的發明者在創作他們的作品時沒想到天下與時代。不管他們想不想，他們的「吹捧與自我吹捧」一語，都道破了當代精神潮流的奧秘。在美國，這一點尤其

明顯。美國人論人論事，愛說一些在我們中文中看來是大得嚇人的大字眼：像什麼偉大啦、完美啦、真漂亮啦等等，這不必細究，那是一鄉一國的風俗，有時你可以隨俗，有時你也可以當它耳邊風，就當人家是說著玩的，逗樂子，開心。

問題是這個樂子逗大了，大到與時代精神融匯貫通。這個時代的哲學、心理學、教育學、宗教學，都齊心合力地往這個方向走，啟發你、引導你，用一套到幾套的技術來訓練你如何「吹捧與自我吹捧」。像什麼我就是我的上帝，像什麼我最棒，像什麼我是我生命的舵手等等，都可以歸為「吹捧與自我捧」這個系列中。而在新世紀運動中興起的許多小的宗教流派，那最高的教義也許只能歸結為一條：上帝，那就是你自己。

老百姓有句俗話，道是順情說好話，這個

「情」字，可以理解為順著人心那個邪了的情：我要與至高者平起平坐。如何來「順」呢？那就用得上六字真言了。你對自己一定要說：「我真棒」別人對你必須說：「你真棒！」

這些「吹捧與自我吹捧」的話如果只是在教堂外說說，也是可以理解的，人的罪性的一個重要表現就是把自己看得過高。問題是它也溜進教會中來了，溜進傳福音中來了，這就不能不引起我們的警覺。

傳福音若不從聖經出發，若回避罪，那就很容易墮入「吹捧與自我吹捧」的泥潭之中。

二 心理學救恩

「心理學救恩」這個概念出於戴夫韓特（Dave Hunt）寫的〈偏差的誘惑〉（簡稱〈誘惑〉）和〈誘惑的超越〉（簡稱〈超越〉）這兩本書。書的中文版是華神出版社出版的。書

中尖銳地批評了在當代基督教中流行的以心理學代替福音的傾向。他列舉了一些著名的傳道人的言論，這些言論不論講得多麼神乎其技，天花亂墜，歸結到一點，都逃不了「吹捧與自我吹捧」的俗套。

請看「成功福音」：

Schuller說：「我認為在基督教旗幟下奉主名所做的事，沒有一件比這種更野蠻、笨拙、非基督徒式的策略——嘗試讓人覺察他們失喪的罪惡情況——對人類的人格更具有破壞力，對佈道大業更具有反生產力的事了。」（轉引至〈誘惑〉第十一頁。）

在許多基督教書房出售的Napoleon Hill的書中提出了所謂的「信心的神奇力量」，那就是「人心能相信的任何事情，人心也能達成。」比如，「只要你真誠深信你會有大筆財富，你就會擁有它。」（轉引至〈誘惑〉第十六至十七頁。）

有人把他的「成功福音」概括為：「你的命運是在你的思想能力中，無論什麼，只要你設想到的，就是你的。宣告它，使之成形，用積極心思來創造它。成功、快樂、完全健康，就統統都是你的了——只要你單單有創意地使用你的心思。運用心思的能力，使你的美夢成真。」（轉引至〈誘惑〉第二十頁）

而用幾個詞匯來概括它的話，「那就是健康或醫治，豐盛或繁榮——有時甚至是財富——還有幸福。」（轉引至〈超越〉第一百零三頁）當記者問一位「信心運動」的領袖他是否並未「作

十一奉獻以得福」時，他回答：「有！有！千百個有！我要得到醫治，我要得到健康，我要得到錢財，我要得到繁盛！」（轉引至〈超越〉第一百零七頁）

嚇人吧！

請看「積極思想」（PMA）：

全球最大的教會的趙牧師在他的〈第四度空間〉續集中如此教導禱告：「當我們在禱告中來到神面前時，我們必須學習如何……去冥想，夢想答案，好像已經完成了一般，當我們禱告時，我們應當一直嘗試去看見最後的結果。這樣，憑著聖靈的能力，我們可以孵育我們要神為我們做的……。」（轉引至〈誘惑〉第一百四十二頁）

「用成功充滿你的心志，你就會成功……我要求我的人，絕不要讓消極的思想留在他們的心中，只要想積極的事。」（轉引〈超越〉第四十六頁）

「積極宣告」運動的真正創始人Kenyon最先在教會中提出：信心「乃是一種宣告」，「我宣告什麼，我就可以得著什麼。」（轉引至〈超越〉第一百頁）

請看「精神療法」：

把「冥想」（Visualization）等古老的巫術方法帶進基督教的Agnes Sanford，如此介紹「內在醫治」和「記憶醫治」，她說：「我要如何在我裡面創造出信心的氣氛，得著上帝正在應允我禱告的感覺呢？我所用的方法就是操

練出創造性的想像力……在記憶的醫療過程中，一個人必須運用想像力，把一個不管多麼敗壞的人想像成屬於上帝的聖徒，緊緊抓住這個圖象，在想像中把他天性中黑暗可怕的陰影轉成優良的美德和能力的源頭。真的，他們確能藉此被轉變。這就是救贖。」（轉引至〈誘惑〉第一百五十七頁）

為保守的福音派所喜愛的基督教領袖傅士德（Foster）在他寫的〈屬靈操練禮讚〉一書中，也如此提倡「冥想」，他說：「在你的想像中，讓你的靈體被光照耀，超脫你的肉體上升。……上升穿過雲層，進入同溫層……深而又深地進入太空，直到再沒有別的東西，只有永恆的創造主溫暖的同在。」他認為這不是幻想，而是由心靈創造出的「實體」。（轉引至〈誘惑〉第一百八十七頁）

請看「自我崇拜」：

Muktananda對其門徒的勸告是「向你自己下拜，尊敬並崇拜你自己。神像你住在你裡面。」（轉引至〈誘惑〉第六十七頁）

「你沒有一位住在你裡面的神；因為你就是神。」（轉引至〈誘惑〉第一百零三頁）

一位流行的基督徒作家如此教導人擁有真正的「自我形像」：「你如果想要建立自我形像，先把你的優點寫在一張卡片上，並且把它放在可以隨手取得的地方……一再的稱讚你自己，進入你自己的小天地……」

你每天也要抽幾分鐘在鏡子前，仔細端詳自己一番。同時，不斷地以積極的言辭來肯定

所完成的工作，然後，再反覆地念誦許多人稱許你的話……

當然，有時整型手術也十分有助於重新建立一個人的自我形象。」

這些話就像一位把「自我概念不健全」視為一切問題的禍根的心理治療師所說的那樣：「除非我們決心高舉自我並且勇於要求我們有權如此作，否則我們決定無法得到當有的自尊。」（轉引至《誘惑》第二百五十八至二百五十九頁）

像這些流行的最新福音，無論是「成功福音」、「積極思想」，還是「積極宣告」、「精神療法」、「自我崇拜」等等，它們之所以能流行的原因是什麼呢？一位人士一語道破天機：「我們將人所要的東西都給了他們。」千百年來，古老的福音告訴人們：人活著的首要目的是榮耀神。

現在，它卻被一些所謂的福音改變為：上帝的首要目的是榮耀人。

三 醜話說在前面

福音是好消息，傳福音傳的是好消息。這個好消息在《約翰福音》第三章中概括為：「神愛世人，甚至將他的獨生子賜給他們，叫一切信他的，不致滅亡，反得永生。因為神差他的兒子降世，不是要定世人的罪，乃是要叫世人因他得救。」（第十六至十七節）

有時，我們為了讓人不反感，把福音就傳到這個地方就打住了。於是，我們可以大講上帝是愛，講信主有平安，講只要你信（其實只

是頭腦裡的信道理）了，你就有永生了。總之，是一大堆的好話，人願意聽的話，聽了讓人心裡舒舒服服的話，甚至能使人開心，或者，流淚。

但早在半個世紀前德國的一位基督徒、神學家潘霍華（Do Bonhoeffer）就將此類福音稱為「廉價的恩典」。

什麼是「廉價的恩典」呢？

「廉價的恩典把恩典視為一套教條、一套原理、一種制度；它意味著宣稱罪的赦免是個一般性的真理，上帝的愛被視為基督徒對神的一種概念。人們以為在知識上接受了這一套概念，就足以獲得罪的赦免。在這樣的教會裡面，世界為其罪過找到了廉價的遮蓋無需為罪憂傷痛悔，也不必渴望真正地從罪中得到釋放。」

「廉價的恩典是宣講饒恕而不需要悔改，受洗禮而不遵守教會的紀律，領聖餐而不必認罪，獲得赦免而不需本人親手懺悔。廉價的恩典是不需付出作門徒的代價的恩典，是不背十字架的恩典，是沒有道成肉身的和永遠活著的耶穌基督的恩典。」（中譯本《追隨基督》第四十六至四十七頁）

一些人信主後聽到基督徒要付出作門的代價，要背十字架，要認罪悔改，感到很奇怪，上當受騙了。

他們的確是被騙了，但不是被福音，而是被迎合他們心理的人所傳的廉價福音騙了。就以講《約翰福音》第三章為例，一些人

講到十六節，頂多到十七節時，就停住了，這就有割裂福音的嫌疑。因為下面明明講：「信他的人，不被定罪；不信的人，罪已經定了，因為他不信神獨生子的名。光來到世間，世人因自己的行為是惡的，不愛光，倒愛黑暗，定他們的罪就是在此。凡作惡的便恨光，並不來就光，恐怕他的行為受責備。」很明顯，這裡還強調了兩點：第一，不信的要被定罪；第二，定罪的原因是有罪並且留在罪中而不來就光。

這個在世人看來是消極的信息證實了福音有其不可割裂的另外一個方面：知罪，認罪，悔改。

耶穌當年出來傳道，據《馬太福音》記載：從那時期耶穌就傳起道來，說：「天國近了，你們應當悔改。」《馬太福音》的記錄是：耶穌來到加利利，宣傳神的福音，說：「日期滿了，神的國近了！你們當悔改，信福音。」

傳福音的基督徒不能淡化福音，淡化基督教。而一講罪，不講悔改，就是淡化福音，是傳另一個福音。福音若是讓罪人聽了不感到扎心、難聽，那傳的就很難說是彼得和保羅所傳的福音。因為他們傳的福音令人感到扎心，而上帝通過他們向扎心人的呼喚就是：「你們各人要悔改，奉耶穌基督的名受洗，叫你們的罪得赦，就必須領受所賜的聖靈。」

這些話的確難聽，是醜話，但這也正表明人的病（罪）實在是太重了。而醫此絕症的良藥，就不能不，苦口。