



單元十二

處理反對

I. 基本原則

A. 你的首要任務是_____，不是解答難題 { 12-a



1. 你不是法官、陪審團或辯方律師，你是一個證人；
2. 數以百萬計的人沒有問過一個難題便已歸向基督；
3. 因此，不要以為每一個你所遇見的人都會提出難題。

B. 反對主要有二：

12-b }



1. 真誠的疑問
 - a. 為尋求真理而提出的疑問；
 - b. 獲得合理及合乎聖經的答案後會歸信基督。



2. 迴避的煙幕

- a. 有時候，他們是因為沉醉在一些「罪中之樂」，不願把它丟棄，以致把自己蒙騙及躲藏在眾多美麗的言詞背後（參約三19-21）；
- b. 有時候，那煙幕是由於魔鬼的詭計，使人的心眼被弄瞎，看不見基督榮耀的福音（參林後四3-4）。

C. 處理反對的原則：

1. 彼前三15：「只要心裏尊主基督為聖，有人問你們心中盼望的緣由，就要常作準備，以溫柔、敬畏（尊重）的心回答各人。」
2. 注意使徒在這節重要的經文中，指出了兩點：
 - a. 你的答案必須隨時準備好；
 - b. 你的_____必須尊重別人。
3. 兩者同時重要，因為一個好的答案有可能是在惡劣態度下回覆的；若是這樣，見證的效用將會大打折扣。
4. 無論如何，切勿生氣。假如你目睹一位失明人士橫過馬路，有一輛汽車正在飛馳而至，你奮不顧身去救他時，他卻誤以為你要陷害他而作出反抗，你斷不應因此而惱怒他。



12-c }



II. 基本態度

A. 切勿爭論

1. 慎防贏了爭論，卻失去佈道良機；
2. 預先排除一些不必要的問題，可避免爭論。

B. 表達欣賞——面對反對，你可以這樣說：我很高興你提出這問題

C. 給予稱讚——真誠讚賞往往是舒緩緊張的良方

12-d }



III. 基本應對——五個處理反對的常規

A. 懇切禱告——講述時心中默默祈禱

1. 禱告是處理反對時的重要防線；
2. 向神求助，打出一個「通天電話」！

B. 預先排除——講述時要鑒貌辨色

1. 意思是在對方未提出反對_____已回答了（預早避免一些不必要的問題）。
2. 在三福的講述中，可預先排除不少的反對。例如：
 - a. 「這問題太私人化了。」
 - b. 「我不喜歡人家強逼我接受宗教。」
 - c. 「我一向都這樣相信。」
3. 指出某人錯了而不會惹他生氣。
4. 未指出人是罪人，先說明天堂是無價的禮物。
5. 先講神是慈愛的，才說祂是公義的。

C. 稍為拖延——將問題延遲作答

1. 如果你會在_____的講述中處理該問題，大可延遲至該部分的講述時才作答。你可以說：「多謝你提出這問題，但我很快就會談及這方面的問題。如果你不介意的話，我稍後才回答你好嗎？」
2. 如果他的問題並不在你所計劃要講述的範圍之內，你可以說：「這問題很有意思，但我相信我現在所要講的，對你明白這問題都會有幫助。如果我講完之後，你仍覺得有需要提出來的話，你到時提出來，我們再一起討論好嗎？」注意，不要預先作任何回答問題的承諾。
3. 如果對方之後再沒有提出問題，乾脆將它擱置，因為可能那問題對他來說並不重要。

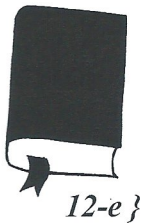
D. 迅速解答——如果你有把握，便一針見血地回答，並且回到大綱繼續_____

1. 先欣賞對方的坦誠：「多謝你……。」

2. 重複對方的問題：「讓我看，你是問……。」
例：「你是問：『為甚麼只有信靠耶穌才可以有永生，而不是條條大路通羅馬』，是嗎？」
3. 歸納和重組問題，並確定那是否他的意思：「其實你的意思是否說……？」
例：「其實你的意思，是否表示你不相信耶穌是唯一的救主呢？」
4. 盡所能精要地回答。
5. 然後迅速回到福音的講述。

E. 虛心研究——應允對方先行研究，然後給予回覆

1. 信徒並非辯護律師，只是_____。
2. 不用氣餒；沒有人要求你懂得所有答案。
3. 教牧和宣教士因着受過神學訓練，可以勝任為見證專家，但他們有時也會遇上一些棘手的問題。
4. 只要坦誠和認真地表示你暫時未能給予圓滿答覆，大多數對象都會表示理解和欣賞。
5. 記下問題，研究問題的答案，然後給予回覆。



12-e }

IV. 常見疑難——「我不相信聖經」

A. 以柔制剛法（柔道法）：利用對方的推力將他推倒。當上述反對是出現於講述福音_____，可運用這技巧。

1. 「聖經的中心信息是論及人如何可以得到永生，你**知道**聖經在這方面有何教導嗎？」
2. 九成半以上的人會說：「靠着好行為」，或「不清楚」等答案。
3. 你跟着說：「國強，這正是我所擔心的，你**未知道**（或不清楚）聖經的中心信息就拒絕接受它嗎？」
4. 對方可能轉移說：「我**不相信**有永生（天堂）……。」但不要被這個回應去迴避你問他是否**知道**的問題。你可以說：「我不是問你是否相信……而是……。」
5. 「你是否認為，先讓我與你分享聖經在這方面有何教導，然後才決定是否接受，這樣會較為明智呢？」
6. 對方通常都會讓你繼續分享福音。

12-f }

以柔制剛技巧



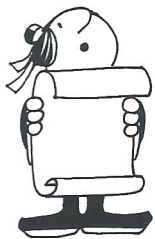
1. 聖經主要對誰是為我們……如何可以得到永生
2. 你知道聖經教導我們，一個人如何可以得到永生嗎？
3. 不是你「相信」聖經，而是你「知道」聖經。
4. 你未知道聖經的主要信息就拒絕它？
5. 你可以讓親朋分享聖經在這方面的教導，然後才去決定是否接受或相信的決定嗎？

B. 護教法：當上述反對是出現於福音講述時，可運用這「說明預言應驗」的方法。

1. 聖經其中一種最佳的自證方法是藉着_____的應驗。
2. 假設我能預知未來。我為一個懷孕婦人的胎兒有下列八方面的預測，包括他的：

a. 性別	e. 出生醫院
b. 出生日期	f. 姓名
c. 學校	g. 離世地方
d. 職業	h. 離世情況

12-g }



3. 這八方面能完全準確地應驗的機會率不高於10的17次方（10之後16個零）分之1（即100億億—100億個1億分之1的機會）（註）。這好比：
 - a. 將美國德州（比中國廣東省略大）鋪滿兩呎厚的銀幣；
 - b. 在其中一個銀幣上放上「x」記號，然後將它混在其他銀幣中；
 - c. 請一位矇着眼睛的人在這銀幣堆上隨意行走；
 - d. 指示他隨意拾起一個銀幣；
 - e. 你認為他能拾起那個有「x」記號銀幣的機會率有幾高？
4. 將舊約中八個有關_____的預言逐一讀出。你可以考慮將那些預言用紙條抄錄下來，然後貼在新約有關的地方。（參《三元福音倍進佈道》158-163頁）
5. 從最明顯的預言——基督由童女在伯利恆所生開始，每當你讀完一個預言之後，隨即問你的對象他認為預言中所指的人物是誰。如是者經過數次類似的發問所得的答案都是「耶穌」之後，他便知道其他全部八個預言所指的都是耶穌。
6. 當你全部讀完之後，問他：「你對此怎樣解釋？」他可能仍不明所以。
7. 你給他解釋這八個都是舊約的預言，它們都是在預言應驗之前的數百年寫成的，及後絲毫不差地按着預言的每一個細節，全部應驗在耶穌身上。
8. 問他是否記得剛才所列舉的八個類似預言，其全部應驗的機會率有多高？10的17次方分之1！然後告訴他，完全應驗在基督身上的舊約預言遠超過八個，乃是_____個。
9. 那些認為這等預言的應驗只是出於巧合的說法，顯然是強詞奪理。聖經乃一本超奇的書——由全知的神所啟示出來，才是唯一的解釋！
10. 然後再加一句：「為了讓我們可以繼續交談，可否先讓我們假設聖經就是神的話……。」隨即轉回大綱的講述中。

V. 其他反對——例如：「到底有沒有神？」「到底有沒有天堂？」「那些異教或無宗教的人怎樣？」等疑難，可參考《三元福音倍進佈道》第十二章。

*本單元的主旨在於清除障礙，以便講述福音，並非要學會如何解答種種疑難！

註：這數字是董彼得（Peter W. Stoner）根據研究以下八個預言的應驗（彌五2；瑪三1；亞九9；詩四一9；亞十一12；亞十一13下；賽五三7；詩廿二16）而得出來的結論。

單元十二 處理反對

學習指引問題

是非 1. 所有反對其實都是迴避的煙幕。(153)

是非 2. 處理任何反對福音的最佳方法，是迎頭痛擊。(154)

3. 處理反對的基本態度有三：(153)

a. _____

b. _____

c. _____

4. 五個處理反對的常規是：(154-156)

a. _____

b. _____

c. _____

d. _____

e. _____

5. 在佈道的過程上，信徒是被稱為：(156)

a. 對方屬靈情況的審判官；

b. 見證人；

c. 見證專家；

d. 未信者的辯護律師。

6. 有關基督的預言遠超過八個，最少有_____個。(158)