

祭祖问题的彻底答案（千年课题）—周广亮牧师

中国教会的祭祖问题，从明末天主教教士利玛窦来华开始，就是难以解决的课题。祭祖的许多民间习俗礼仪，会困扰初信的基督徒朋友。由于祭祖的礼仪是家族行为，也是社会习俗，属于团体的行为，着重个人信仰的基督徒在非基督教的家庭中，是没有办法找到解决途径的。



我认为可以改变这困难处境有 3 个方法：一是家长信主，二是家长有包容其他宗教的雅量，否则一个家族两种礼仪，注定有矛盾和冲突！因此，能彻底改变这个压力的途径是更多家人信主。这就是第 3 个方法，直白讲，就是广传福音。这也是使徒行传 1 - 19 章的见证主题。

从使徒行传看神的道广传

我在良院《圣灵论》第二十课〈圣灵与教会（四）：神的道〉分享过这两段：

1. **神的道之旅程是直线和单向发展。**虽然传福音的使者到某一城市两次或以上，但道却不曾重复到访同一地方。这提示基督的道在第一次传入该城已经得胜，所以不必在第二次有宣教士再访时重提一次。当保罗重访第一次宣教的地方时（徒 15：35 - 36），则不再提“道”（徒 16：1 - 5，15：7）。所以，我们更明白圣灵禁止保罗的宣教路程，因道的路程已有改变，要向欧洲进发（徒 16：6、10）。保罗去以弗所两次，第二次的确提说道的传播（徒 19：10），但头一次却未讲“道”的情况（徒 18：19）。

2. **神的道的进程，本质上是征战。**根据以色列的传统，最经常需要数点“人数”的（往往成千上万），大多是战争的处境。例如士 1：4，3：28 - 30，4：6 - 14，7 - 8 章基甸之战，士 20：1 - 48；撒上 4：1 - 11；撒下 9：1 - 19；代上 12：20 - 37。

这两小段是从鲍维均牧师《古道新释：从使徒行传看以赛亚书中救赎历史的成全》（香港：汉语圣经协会，2008）一书中找到的亮光。非常重要！本书是鲍牧师的哈佛大学博士论文，我与他吃饭交通，他告诉我本书第五章是关键，这章的精华就是上面这两段。



神的道的得胜，在使徒行传的前 11 章，也屡屡以信主人数增多来表达。在徒 1：15，聚会的人数是 120 人，再加上复活的主曾显现给 500 多弟兄看（林前 15：6），至徒 2：1、41，圣灵降临后，信徒增至 3,000 人，有 6 倍的增长。在徒 4：4，信徒中单是男丁已是 5,000 人。在

徒 5: 14, 教会虽然面对内外的困难和迫害, 然而却加速增长。徒 6 章里的增长是倍增, 徒 6: 7 “加增的甚多” 就是倍增的意思。

在徒 8 - 9 章, 教会因为受逼迫而把福音传到撒玛利亚等地。徒 9: 31 中 “建立” 有进展的意思, 而 “敬畏” 有确定目标和投身的意思, 可见这时的教会, 是一间质与量同时增长的教会。到徒 11 章, 分散的门徒移居到安提阿, 不断的传道, 圣经说: “主与他们同在, 信而归主的人就很多了。” 又说: “……于是有许多人归服了主。” (徒 11: 21、24)。

从韩国看神的道广传

教会领袖虽然受到迫害, 但神的道却越发广传 (徒 12: 24)。我们试举韩国教会的实例:

1950 年, 韩国全国人口 2,000 万, 信徒有 50 万, 基督徒占了人口的 2.5%; 1970 年, 基督徒增加了 6 倍, 达 319 万, 而国家人口是 3,100 万, 基督徒占人口 10%; 到 1995 年, 基督徒有 876 万, 天主教徒 295 万, 两者共 1,171 万, 此时韩国有 4,450 万人, 所以基督徒和天主教徒共占人口的 26%, 单单基督徒也占人口的 20%, 也就是五分之一。^[1]

韩国传承了我国的儒家思想, 在社会习俗的实践上, 与中国人相比, 韩国人更保守。在这样一个社会, 过年的祭祖问题仍不容易融洽解决, 但由于福音的广传, 韩国教会的兴起, 问题的张力已经不具严重性了。



务要传道

在事奉中, 中国信徒常在丧礼、扫墓和过年的祭祖礼仪中, 面对两难的困扰, 不是我们不孝顺, 更不是我们反传统, 而是家族以及整个社会对基督教的精神还不了解。基督徒更着重孝道, 更爱家族群体, 可惜福音的普遍性还不足。所以, 容我大胆说一句, 祭祖问题的彻底答案是有的, 那就是在传扬福音的使命上, 不懈不怠。福音化的实现, 两种礼仪的矛盾或因彼此了解而尊重, 或因已经相信基督而合一, 问题就不再存在了。所以无论得时不得时, 总要专心传道, 像是老生常谈, 但也解说明白了。

注释

1. (韩文原著, 中文译名) 韩国基督教历史学会编: 《教会增长之现象》《韩国基督教历史》, (首尔: 韩国基督教历史研究所, 2009), 13 章, 页 116。

欢迎浏览良友圣经学院网站 <https://lts38.net>, 或 <https://lts33.net>, 电邮至 school@liangyou.net 联络。