

買一送一

／殷穎

我常常看到商人為促銷商品，使出的一個招數，叫「買一送一」。「買一送一」是一般消費者的心理，一種愛貪便宜的心理；基於天下沒有白吃的午餐，凡事必須付出一定的代價，才能獲得的認知，卻在付出時並不甘心，想有時候會再賺回來。商人便根據這種心理，設計出「買一送一」的策略，而無往不利。

人們的這種消費行為模式，有時候也會移轉到宗教信仰上來。當信眾到廟裡去拜偶像，獻上貢品與香油錢以後，會祈求某種報償，某種獲得或者先行許願，一旦願望實現時，再行補償；如「重修廟宇，再塑金身」之類的許願。基本上都是一種交易的心理。希望「投資」能得到報償，甚至希望一本萬利的貪婪心態。這種付價求償與討便宜的心理，連基督徒也不能免，最具體的代表便是中世紀宗教黑暗時期中羅馬教廷的出售贖罪券了。當時的羅馬教廷為籌款，讓信徒用金錢購買贖罪券，付費者不但本身得贖，也可付錢將死去親人的靈魂由煉獄中贖出來。應是最早的「買一送一」的贖罪神學。但教廷此一嚴重扭曲違背聖經真理的謬行，也引爆了如火如荼的宗教改革，而導使教會重

新回到正確的信仰，聖經的真理是「願意的都可以白白取生命的水喝」（啓廿18）基督在十字架上成就的救恩，不需付任何代價。因信可以稱義，賴恩便能得救（羅三21, 24）。

由中世紀到今天，數百年過去了，教會的信仰大致仍有兩種趨向；一是由於教會強調聖經真理，十字架的救恩是白白得來，要白白捨去，罪人無須（也不能）付代價取得。因而有時會誤導（誤解）人們認為救恩低廉，而不予重視，得救之後不去追求成聖的生活，甚至一再犯罪，藐視救恩。所以潘霍華（Dietrich Bonhoeffer, 著：「追隨基督」(The Cost of Discipleship)）一類的神學家們便要出來大聲疾呼，籲信徒要重視「重價的恩典」，做一個跟隨基督的門徒，應當付上十字架（即死）的代價，而不應視救恩為無物。要試圖挽回信徒們輕視救恩的錯誤觀念。但卻在同時，新律法主義也悄然興起，許多「虔誠保守」的信徒仍然在潛意識中認為「得救」，仍然要付出一些代價、奉獻、行善、甚至福音音，乃至「虔誠」的心態，都是必須篤守遵行的。而且是在一種嚴格規範的教導下來奉行的。並且這種「篤信

奉行」的結果，是直接與「得救」相關聯的。這種信仰的涵義若仔細分析起來，還是脫不了交易的心態。衡諸聖經的真理還是偏頗的。由於一不健康的信仰心態所發展出來的另一種歧義，便是希冀聖經道德標準的貶值與降低。新律法主義既然要求信徒要嚴守聖經中的某些新的規範與律例，以達到「得救」的標準，但實際上卻仍然無力實行。於是便希冀這些標準能夠降低，使「信心」的桎梏得以放鬆。這樣才可能在「信仰」上找到平衡點。

許多次我在講道之後，有非常資深的信徒來對我說，「牧師，您能不能給我們一點希望？你講的聖經道理對信徒要求太高了！」是的，聖經的真理對信仰的要求是極高，新約時代的要求比舊約時代還要高，舊約的十條誡命本已十分難行，而經基督詮釋之後的新約十誡，世上更無人能行，但正因如此，所以才需要基督十字架的救恩。人不能行的，基督都在十字架上實現了。所以我們只要憑信心便能白白地接受救恩，並不需要自己的行為與貢獻。而接受了基督信仰之後的行為，已不再是老我的行為，而是基督在人的裡面活出來的樣式（加二20）。我們不須要祈求降低信仰道德的標準，而用自己的力量去完成，而是要靠基督的力量去行。「買一送一」的佔便宜心態是行不通的，因為還是會落在舊的算行為得救的窠臼裡，即使「送一」（將道德標準降低了）人們也還是達不到這個水平，仍然無法自救，還是要陷在罪裡。