

台灣教會史與保祿福傳史的對話

潘貝頌¹

導 言

海德格說：「語言是存在的家園，但語言並非存在本身」，經由探究人們在生活中如何使用語言，使我們理解到意義通過言談互動而存在，從而超越對話，也跨越脈絡本身。從整體結構而言，人們所交流的不僅僅是語言。對話不只說出問題、答案、命令、承諾、道歉的話語，也在一連串的言說行動中，建構言談意義、參與對話中每一部分的意義交流。「相鄰對話」有助於我們瞭解行動者在對話互動中，如何詮釋自身的行動意義、重新界定事物。維持對話機制的運行，是溝通、理解、接納的基礎，也是建構意義、獲得意義的重要歷程，沒有對話就沒有機會也沒有轉變的可能。

宗教對話是宗教會遇（Encounter of Religions）的路徑。保祿 2000 年前的福傳經驗與福臨台灣 150 年的道明會士福傳經驗作比較和對話，藉此，希望能幫助大家找出台灣教會未來福傳的借鏡、新方法及新願景。立於此出發點，本文首先提出 Mission 和 Evangelization 意義的澄清；次則運用張春申教授對使命神學作一回應；第三探討台灣天主教史第二期傳教策略成功之道；

¹ 本文作者：潘貝頌神父，道明會總會中國傳道團團員，輔大哲學碩士、輔大神學院神學系畢業。

第四是台灣天主教史第二期傳教策略成功及聖保祿福傳成功策略對話；最後是台灣教會興衰史反省及重整及結語。

一、概念澄清：Mission 和 Evangelization

(一) Mission：派遣，差遣，使命，傳教²

此詞源自拉丁文的 *mittere*（遣發，派遣，寄送），指一般社會上權威者委託任務使命的行動。由此字而來的 *Missionary*，則指：傳教士、受派遣的、有使命的行動。

(二) Evangelization：傳播福音、福傳、傳教³

此詞源自希臘文的 *eu*（好的、有福的）及 *aggelia*（宣佈的聲音），指宣佈好消息。*Evangelization* 中文應該翻譯為「傳報福音」（簡稱「福傳」）、傳好消息；當初翻譯為「福傳」，把重要的名詞「福音」放前面，「傳報」動詞放後面，這一顛倒的翻譯不妥，所要傳報的客體是福音，所以福傳應改過來為「傳福」，也就是「傳報福音」，指宣佈好消息，普通我們說傳神、傳好消息、傳道、傳信或傳教。

「福音」（*gospel*）這個字的希臘原文是 *euangelikos*，*eu* 是「很好」的意思，*angelikos* 指的是傳遞消息的人，因此我們把這個字翻譯成「福音」，也就是「好消息」的意思。實際上，在天主教神學裏，「福音」一詞有三種不同的意義。第一個定義：指的是耶穌所宣講的有關天國的好消息；其次：「福音」一詞也用來描寫耶穌自己；第三個定義：則是指宣揚耶穌為默

² 輔仁神學著作編譯會，《神學詞語彙編》，mission，697 頁。

³ 同上，Evangelization，356 頁。

西亞及天主子的著述。

從基督信仰而言，指基督建立教會的基本使命：「你們要去使萬民成為門徒」（瑪廿八 19；路廿四 47；宗十八）；即將福音帶到人類生活的各層面，因而使人類的內在革新。

（三）「福傳」的多層含義

狹義而言，「福傳」是宣講福音使人悔改進教；但福傳也能指實現天國來臨之人類革新、「文化福音化」、生活見證……等事工，這是教宗保祿六世《在新世界中傳福音》勸諭所詳述的。為此，宗教交談，雖非宣講，但確是福傳途徑之一。教會與其他宗教交談時，深信天主聖神的臨在，彼此謙虛分享真理，實乃天國來臨人間的標記。對此，卻有人始終難以認同。這是混淆的另一方面，即否定宗教交談之為福傳工作⁴。

「福傳」這聖經名詞在現代教會中的意義，實已具演變。梵二大公會議時代，福傳或傳播福音實指宣講—傳報基督的死亡與復活，以及祂的生平。1975年教宗保祿六世《在新世界中傳福音》勸諭中，福傳的內容已兼有人性解放與發展。而教宗若望保祿二世的《救主的使命》通諭中，福傳與福傳使命已經超過傳報的界線；不過通諭偶而尚有接近梵二的表達方式。1991年，萬民福傳聖部與宗教交談宗座委員會共同發表的《交談與宣講》文件中，已經清楚分別指出「福傳」的不同意義。

⁴ www.catholic.org.tw/cirpcu/publica/abk1/ab3.htm 張春申宗教交談的神學反省。

二、使命神學的回顧

張春申教授在《使命神學的二路》一文中⁵，一律不用「傳教」一詞，同時固定三個譯名：使命（Mission）；福傳或傳福音（Evangelization）；使徒性（Apostolate）；如此，過去的傳教神學稱為「使命神學」。教宗若望保祿二世《救主的使命》通諭論使命的途徑教會以工作或行動來實踐使命，所謂使命的途徑便是不同方法、道路，爲了達到天國來臨之目的。

使命途徑可以歸爲三類：傳報（Kerygma）、共融（Koinonia）與服務（Diakonia）。

（一）傳報

見證（福傳的最初形式）、初期宣講、皈依和洗禮。「傳報」的最初路徑是生活的見證，以基督爲楷模、度簡樸生活，並關心貧困、弱小及受苦者。這種對他人的愛常能吸引人接近，然後才有機會把信仰的道理宣講，而終能在聖神的啓迪下皈依、洗禮，進入教會。

（二）共融

形成地方教會與合一運動、教會基層團體（福傳的動力）、福音降入民族文化（本地化）。「共融」一通諭中指示要建立地方教會的合一及基督徒的小型團體，而且要更本地化，天主要人分享祂的生命，不是要他們各個獨立，毫無聯繫，而是要他們組成一個民族，使其分散了的子女，在這民族中集合在一起。

⁵張春申，〈使命神學的二路〉《見證月刊》1992年12月號223期。

所以地方教會和普世教會間要保持共融與合一，地方教會也是個傳道的教會，也有福傳的使命。至於建立教會基層團體，是要培養教友成爲傳福音的動力。在福傳過程中，教會面對不同的文化時，必須透過本土化使她更容易被理解，更易於傳播喜訊。

(三) 服務

宗教交談（與其它宗教的兄弟姊妹交談），以塑造良知來促進發展（學校、醫院、出版社、大學與實驗農場等）。通諭中提到宗教交談及促進人類發展兩種方式。所以很清楚地看出教會認爲宗教交談也是諸多福傳途徑的一種。

通諭第五章中很有意思地用了「福傳使命」（Evangelizing Mission）一詞（第 55 號第 1 節），意謂使命是爲福傳。至於福傳，實以天主之國爲對象，因此我們可說所有使命途徑的工作旨在天主之國的來臨，而天國來臨的實現之形態是衆多的（第 20 號第 2 節）因爲使命途徑的工作不同之故，比如：宣講、皈依與洗禮使人在教會團體形態中經驗天國來臨；至於宗教交談的效果，則在雙方互信相識形態中經驗天國來臨，二種工作都是教會使命的途徑，都爲天國來臨服務，然而天國來臨的形態卻由於途徑不同而各有分別。

三、道明會士台灣第二度開教（1859~2009）成功策略

天主教傳入台灣歷經五個時期：一、是十七世紀荷西時期的草創期；二、是十九世紀清末開港後的開教期；三、是日治時期；四、是戰後的興旺期；五、是 1970 年後的衰微期。天主教最早流傳於北部，而後傳教活動中斷，再於十九世紀中葉台

灣開教後，自南部捲土重來，繼而往中北部發展。本節擬探究台灣教會史十九世紀道明會士郭德剛 (Rev. Ferdinan Sainz, OP, 1832-1895) 在台灣二度開教 150 年的傳教策略及其成功之道。

策略 (strategy) 一詞，離開不了「目標」、「計畫」和「行動」等要素；而策略管理，則是策略的運用績效，實現策略目標。依照郭德剛在台灣所用過的傳教策略，約有如下數項：

(一) 勇者不懼 (The courageous are free from fear)

1859 年 1 月 25 日，郭德剛及和若瑟 (Rev. Jose Dutoras, OP, 1832-1895) 二位神父奉命由馬尼拉抵達廈門，準備來台灣開教。他們便開始學習閩南話。三個多月後，郭神父便急於早日來台展開傳教工作。當時台灣屬於廈門教區，主教知道郭神父之閩南話詞不達意，故邀請在閩南一帶傳教多年的洪保祿神父伴隨郭神父來台，並請他物色幾個有經驗的傳教員和一家熱心教友來台一起開教。

他實在實踐了「我們決定派神父們與中國人同往」菲國傳教士的策略。洪保祿神父 (Rev. Angel Bofurull, OP) 在所認識的教友中，認為有足夠的條件而能協助郭德剛神父來台開教的教友中，只有住在后坂村、已有二百多年歷史教友世家的李步壘、嚴鳳夫婦⁶。

1859 年 5 月上旬的一個傍晚，洪保祿神父來到李步壘的家中，說明廈門的主教希望有一教友家庭陪伴郭神父來台開教的計劃，並說他們夫婦是最理想的一家。這時稻田已經發黃，

⁶ 以下參考資料取自：李幸珠著，《天主的忠僕：李步壘》，李步壘子嗣宗親會印製，2008 年 5 月再版。

再過十幾天就可以收割，且嚴鳳的第三胎預產期就在該月底。李步壘是一個農夫，眼看稻穀已經成熟，自然希望能在收割後啓程，但他最放心不下的，還是將臨盆的妻子和初生幼兒的安危，因此他要求洪神父讓他先收割，並等妻子分娩之後再動身，但洪神父面有難色，嚴鳳在旁察顏觀色，了解洪神父的困境，也知道丈夫最關心她和胎兒的安危，就勸說李步壘，不必為她和胎兒擔心，爲了天主一起跟神父去台灣，天主自會照顧。

李步壘見妻子的信德如此堅強，勇氣倍增，便立刻答允洪神父，隨時待命。這時他猶如亞巴郎一樣，用信德接受了天主的召叫：「離開你的故鄉、你的家族和父家，往我指給你的地方去，我要使你成爲一個大民族」（創十二 1-2）。當晚便把房屋及田地托給他的兄弟二人照管，帶著簡單行李，攜帶妻子及兩個幼兒，伴隨洪神父去廈門，踏上了來台開教不可知的前程。

經三日夜的顛簸，冒著颱風的危險，終於 5 月 18 日到了打狗（TAKAO，即今日的高雄港）。道明會郭德剛、洪保祿兩位神父，率領三位傳道員楊篤安德肋、蔡向伯多祿、嚴超味增德及修生瑞斌和教友李步壘一家人，自廈門乘帆船渡海抵台灣打狗（高雄），天主教台灣教會重建工作，於焉開始。

當時的打狗港還非常原始，進口處及港內暗礁密佈，船隻觸礁發生船難的事件，時有所聞。法輪由熟習港內情況的小船帶領，終於平安靠岸，次日李步壘登岸去找房子，當時正是鴉片戰爭後不久，國人非常仇視洋人。在開始時，爲了分別傳教，洪、郭二位神父勸李步壘一家不要公開和他們二位神父來往，以免教外人不願接近他們。

李家的住處離神父的住處不遠，以便暗中照顧。那時當地人排斥外國傳教士，常稱他們爲「紅毛番仔」，不但不願和他

們接近，而且還時常挑釁，試圖驅逐他們。當地官府也恨洋人入骨，不但不保護傳著教士，而且多次為難他們，李步壘看在眼里，也愛莫能助，只能在心中暗自為他敬愛的神父擔憂。流氓地痞、海盜羅漢腳等黑道人物，不時明搶暗偷神父的財物，數次縱火燒燬神父的住處和聖堂。在這樣的環境中，傳教談何容易，但郭神父愈挫愈勇，為福音不怕吃苦，不畏艱難，依靠天主，藉著李步壘的廣結善緣，和其他三位傳教員的協助，慢慢在前金、鼓山、萬金、五塊厝等地設立了傳教據點。

（二）群策群力（Team Work）

郭德剛善用李步壘教友一家人，發揮了傳教目標、優劣分析、執行策略及成效評估的策略，李步壘雖只是一個農人，沒有受過高深的教育，但是天生的能言善道，並且待人忠誠厚道，很容易贏得別人的信任和友誼。他在高雄定居後，便使用自己的方式開始傳教。他不直接給教外人講道，卻先和他們做朋友，在他家門口擺設一大桶開水，免費供給路過的人飲用，又勤於助人，常去別人田中義務幫忙翻土、除草、施肥、收割等農事，因此結交了許多朋友。他的妻子嚴鳳也熱情招待他請來家中的朋友，待有了足夠的友情，他纔表明他的天主教徒身分，如果友人願意研究教義，就將他們介紹給傳教員或神父去聽道，有時他也給朋友們講簡要的道理。

郭神父等人來台灣後，1859年11月13日第一次給人授洗。這第一位受洗的名叫方達，就是由於李步壘的介紹而聽楊篤講道的，楊篤為代父，成為十九世紀台灣開教史上第一位領洗奉教者。方達原是屏東縣赤山人，遷居前金多年，也在這裏認識了李步壘、郭神父及楊篤一行人，那時郭神父仍在學習河

洛話，常由楊篤協助他跟別人溝通，由於對方達的認識，郭神父開始對平埔族有所瞭解，這經驗有助於他日後冒險進入萬金庄開教時，很快就能和當地的平埔人建立良好的關係，為萬金、赤山一帶的開教奠定了基礎。

潘松浦說：台灣 150 年傳教史上，90%以上的教友都是傳道員（含姑婆）講道理而領洗的。正如《羅馬書》十章 14 節：「若沒有宣講者，人們怎能聽到真道呢？若沒有受派遣的，人又怎能去宣講呢？」楊真崇神父致省會長信中也說：「我們工作中最可靠的『本錢』就是『本地傳教師』的協助。他們為我們開路，準備園地，使本地人對我們有好感，這時候傳教士才出面，收割傳教師所播種耕耘的莊稼」⁷。楊篤、嚴超、蔡向、李步壘一直是台灣傳教前驅共患難的兄弟，如果說李步壘當若翰前驅，他們則是宣講的宗徒，李步壘開先鋒，邀請慕道者，楊篤和嚴超則緊隨在後，講授較深奧的要理。

（三）洞燭先機（Prophesy View）

《哈佛商業評論》中，管理大師波特（Porter, 1996）曾提出策略的本質是「選擇不做那些事情」。郭德剛到台傳教策略，首在於如何找到福傳最容易的對象，是講閩南語移民到台灣的漳州、泉州人或者客家人呢？或者官員呢？最後，郭德剛「選擇不做那些事情」，而把福音傳給善良純樸的平埔族人。

郭德剛神父於 1859 年初抵台灣高雄傳教時，由於遭逢住民的反對為難，所以在經歷各種考驗而稍有安定後，便計劃到台

⁷ 參：Fr. Pablo Fernandez, O.P. 著，黃德寬譯，《天主教在台開教記：道明會士的百年耕耘》（台北：光啓，1996），108 頁。

南尋找傳教的契機。訪察府城後，曾前往城外的新港西拉雅平埔族部落，受到熱誠款待，使他留下良好印象，心裏常想有機會向平埔族佈教，或許更容易被接受。

1861年（咸豐11年）臘月，郭神父得知下淡水附近的萬金和赤山也有平埔族部落，因此計劃前往該地試圖向居民傳福音。是年12月初，某日郭神父帶傳道員楊篤哥及另一位教友阿土先生，三人攜帶了簡單行李，由打狗步行六十餘公里逕往萬金，但在半途的客家村就遇到不少阻礙。因萬金的鄰近三部落全為客籍漢民族，他們一向排外，而且長期與萬金地區的平埔族不睦，為土地開發常年有爭端，故不歡迎外國人士與萬金庄民有來往接近。

神父一行人愈挫愈勇，威武不屈，終於平安抵達萬金。他們在村中停留一星期，與當地部落民衆暢談宗教問題，以及人生意義，結果獲得意外的成功，很多人接受神父的宣道。

（四）跳躍扇形放射策略（Jumping-fan Spread Strategy）

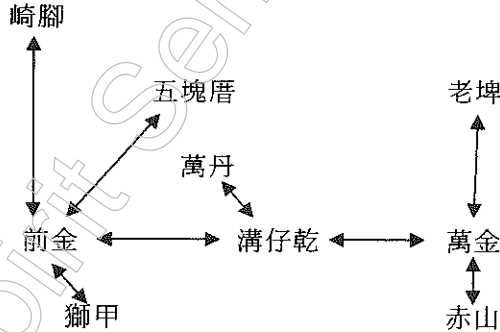
麥可波特在《哈佛商業評論》之文〈策略是什麼〉中，把策略分為三個層次：第一是定位：策略就是創造一種獨特、有利的定位，涉及各種不同的經營活動。第二是取捨：策略就是在競爭中做出取捨，其實質就是選擇不做哪些事情。第三是配適：在企業的各项經營活動之間建立一種配適。

據資深傳道員潘松浦指出：第二次開教成功，是採取建立跳躍式的傳教據點，開展扇形放射式拓展計畫。這便是會長郭德剛神父的傳教策略。早期開教之初，人力資源不足，如開教之初只有3~5位神父，日據時代只有12位神父，他們要負責全台灣的傳教工作，當然力不從心。所以他們採取一種較實際

又可節省人力、物力的方式，就是建立一種跳躍式的傳教據點：建立第一座聖堂後，在該堂鄰近鄉鎮再購建一處中途站（傳教所或道理廳），然後向後延伸到另一鄉鎮再建立一所聖堂，中途站是休息暫停之處，從這些聖堂再朝周邊鄉鎮先後建立小聖堂，彷彿扇子張開一樣，這樣可以相互支援。

初期五位神父聯合作業，會長為領導者，不分彼此互通有無，教友亦如此，大瞻禮以大本堂作東，各分堂教友集合，其樂融融。如高雄和萬金之間建溝仔墘堂；台南至善化官田之間建大灣堂；沙崙至嘉雲之間設大林、斗六、埔羌崙堂；羅厝至台中之間設田中聖堂、員林堂……

道明會士二次開教南部據點圖⁸



西班牙籍的高希隆神父兼管崎腳天主堂（今高雄市鼓山天主堂）時，稱讚李步壘為「傳教員的典範，奠定了崎腳天主堂的

⁸ Pablo Fernandez, O.P. *One Hundred Years of Dominican Apostolate in Formosa (1859-1958)*, Quezon City, Philippines, 1959, p.132.

傳教基礎」。在崎腳庄除了李萬發和洪統兩家人之外，還有李中及其家人也因受其感召而領洗成熱心的教友。李萬發自從跟李步壘慕道之後，就開始向他的家人宣揚福音，他的家人也陸續慕道。於是郭神父考慮在崎腳庄租一房子當福傳的據點。1862年1月郭神父就在崎腳庄租下一間民房當作道理廳，由李步壘白天駐守服務。李步壘每天早上在前金社玫瑰聖母堂望完彌撒，鎖上聖堂的大門，盡完職務後，再步至崎腳庄的道理廳。

策略管理者的主要任務就是在詭譎多變的環境中，了解並掌握環境帶來的機會，避免環境的威脅，有效擬定及執行策略、檢討策略的績效，進而使組織能夠生存、成長、茁壯，獲得競爭優勢。第二度開教在較近的距離內，設立傳教據點的策略考量是因為「我認為神父彼此不應該太分散，會院的距離不要超過一日的行程。因為我們隨時有危險，對靈魂和身體都構成威脅，唯有常聚在一起才能使危險降到最低，如果大家離的很遠，就辦不到了」⁹。

郭德剛神父是一位策略性領導的人物，他善於作「個人預測、提出願景、保持彈性、策略性思考、並與他人合作倡導變革的能力，以為組織創造一個具有生命活力的未來」。他雖遭逢種種困境，仍一心要把傳教的觸角，從前金作據點伸向打狗四週的部落，即五塊厝、獅甲及山腳；1865年郭神父將信實、可靠、單身的李中帶往萬金庄，蔡向訓練他成為傳道員，在39歲那年與附近赤山村的一位女教友結婚。

1881（光緒7年）雍真崇神父在五塊厝租屋，設立聖堂，成立隸屬於前金玫瑰聖母堂的小堂區，郭神父傳教又延伸向台南

⁹ Fr. Pablo Fernandez, OP 著，前引書，121頁。

府城，然後逐步向中北部發展，南向則選擇阿猴社的萬金部落，並向赤山、老埤、溝仔乾傳福音，希望以萬金作為第二基地培植傳教後力。

根據天主教台南教區文獻資料顯示：1866 年，台南府中山路無染原罪聖母堂，西班牙籍郭德剛神父 1866~1892 年間，曾至大灣傳教。郭德剛神父也曾嘗試往噶瑪蘭、雞籠傳教，但因成效不大，故而作罷。1869 年他奉命離開台灣，十年在台辛苦經營的傳教事業，為後繼傳教士打下堅實的基礎。

(五) 適應教案策略 (Adaptation of Religion Controversy)

1859 年台灣開教面臨的教案及郭德剛適應策略如下：所謂「教案」是指天主教在中國傳播的過程中，教會人士與本國朝野之間的糾紛而言。自教案的角度看，教會彷彿是不速之客，充當主人的本國社會，在沒有自由選擇的情況下，去接納它；在沒有認識溝通的情況下，去揣測它。檢討台灣教案發生的種種，天主教固有不是，台灣紳民之頑執、無知、一逞為快，也是責無旁貸的，萬金莊教堂受客家人迫害、燒掠，溝仔乾聖堂被台灣人燒毀便是其例。

綜觀早期台灣教案的內容，大致有幾項特質¹⁰：

1. 教案的分佈有其地域性，截至同治 6 年（1867），傳教重心有前金、萬金、山腳、溝仔墘及台南五處，而教案卻集中於萬金與溝仔墘，其中萬金且高達五次之多。萬金天主堂，為西班牙道明會郭德剛神父所創建。他於 1859 年來

¹⁰ 林文慧，《清季福建教案之研究》（台灣商務印書館，1989），37 頁。

1859~1867 年天主教教案簡表¹¹

時間	地點	衝突情形	處理結果
1859.05	打狗	郭德剛洪保祿抵達打狗傳教，鳳山知縣隨即下令禁止。	美國鴉片商人盧宜，以商業實力逼使地方官同意傳教。
1864.04	溝仔乾	良方濟赴溝仔乾開教，天主堂遭到暴徒劫掠、焚燒。稍後教堂重建，旋即又遭焚毀。	無
1864.11	萬金	萬金附近的客家人聯合當地通事、頭目，散佈謠言詆毀天主堂，使得當地百姓群情激憤。	郭德剛向官員陳情，然而不了了之。
1866	萬金	台灣巡撫頒佈禁令，禁止萬金、赤山、加匏朗等非通商口岸百姓信奉天主教。	無。
1866.11	萬金	天主教徒拒絕攤派秋收慶典費用，引起客家人不滿，將天主堂焚毀。	無。
1867	溝仔乾	郭德剛於外出時遭匪徒挾持至萬丹，要求高額贖金。	其他傳教士前去府城向官員求助，官員決定派兵救援。郭神父並不知道官府已經展開救援行動，決定支付贖金。
1867.10~11	府城	郭德剛在城中八吉境地方租屋傳教，舉人吳尚震以男女混雜、難以相安等理由極力反對，呈稟台灣縣署。	知縣向教會施壓，強制教會放棄租得之屋。郭德剛提出抗議，並無結果

台傳教，遭受頗多挫折，卻力排萬難，將福音傳播南台灣。是時，鳳山知縣以非通商口岸，不准外人居住為由，曾禁

¹¹ 參：蔡蔚群，《教案：清季台灣的傳教與外交》（博揚文化事業，2000），43-44 頁。

止郭神父傳教。郭神父聽說赤山地區（今萬巒鄉赤山村、萬金村一帶）有平埔族，性情溫和，可以教化，乃前往傳教。面對教案，郭德剛不撓不屈，適時向官員反應，並曉以大義，雖非每次奏效，但依他過人膽識，信靠天主，終能化險為夷。

2. 早期反教的主要對象是西班牙天主教。這與英國長老會遲至同治五年（1865）始傳入有密切關係。
3. 在有資料可尋的範圍內，教案發生的導火線，以對教會的誤解與謠傳為多。1863年11月下旬，仇教者廣東移民變本加厲懷恨教會，他們與清朝官吏勾結，到處造謠說：「天主教教士盜掘墳墓，開棺剖死人心肝，運往歐洲，作提煉寶藥之材料，貪取暴利，行為可惡又可恨，應予驅逐」。很多莠民受惑，信以為真，他們甚至收買了一位，曾受神父仁慈照顧，而卻忘恩負義的村民作偽證，並向外散播謠言說：「我曾受僱於教會多年，洞悉他們內幕，曾親見傳教士，從屍體割心肝臟，又將屍體液作肥料，灑於田中的蔬菜和罌粟花上」。這種無稽之談滿天飛，令郭神父忍無可忍，乃將前金和萬金兩地民衆之惡行訴之於鳳山知縣。
4. 舊勢力及官吏多有反教傾向：當時台灣風氣閉塞，官民都反對教會，不但打狗部落的居民非常排外，即使滿清政府的官吏對外人也無甚好感。所以郭神父一行人登岸之後，不但遭到部落居民的謾罵毀謗，就連棲身之所也遍尋不著。本地人礙於官府禁令，不敢接近神父。郭神父於5月30日前去求見縣知事時，反被關在大牢兩天，幸當時在打狗的英國鴉片商人拯救方得出獄。出獄後，洪神父舊病復發，在台無法治癒，便於6月7日返回廈門。

在傳教初期的五年中，部落民衆雖有少數漸對教會有認識，不加排斥，但大部分居民，特別是漢人排外心重，極易受莠民煽動，攻擊斥罵騷擾之事不斷發生，有些人甚至在路上遇見神父亦加以指桑罵槐，嘲笑神父。這類事情可據郭德剛神父致馬尼拉省會的書信中，可以窺見一斑，其中一信神父寫道：「此地漢民族，對於外國人常抱反感排斥，在路上相遇常被跟隨，並大聲罵我們紅毛蕃，外國豬，西洋狗，甚至有更不堪入耳的惡言，有時當面受羞辱及施暴亦屢見不鮮。其中最令我們痛心的事，乃是這些仇教者不斷肆意毀謗神父，惡意宣傳，使部落民眾受感加深對神父的敵意，所以常利用我們沒有防備時，故意破壞聖堂，使我等在物質上遭到嚴重損失。居民無端壓迫及侮辱，是我們最感無奈和遺憾的事」¹²。

5. 早期台灣教務鮮見軍事政治力量的介入。傳教士多孤軍奮鬥，屢仆屢起，鏗而不捨，他們對教案的反應，僅止於向領事抗議：抗議無效，就任其不了了之。

(六) 在地化策略 (Strategy of Inculturation)

郭德剛在台灣傳教期間入境隨俗，穿著服飾融入當地，也將西班牙風俗打棍隊傳入萬金，迄今萬金擁有全台獨一無二的打棍隊，成為萬金的特色。

正如高母羨在其所撰的《辯正教真傳實錄》（1593年刊於呂宋）中，自稱「僧師」，並稱馬尼拉的主教為「和尚王」，此因當時的道明會士僅在頭頂留有一圈頭髮，且其服飾亦頗類

¹² 參：江傳德，《天主教在台灣》，58頁。

似中國僧侶之故。高母羨曾於 1592 年奉命出使日本，在其上豐臣秀吉書的漢文本中，也以「托重僧師」自稱，其中「托重」一詞的使用，乃因其所屬的道明會是採取「托鉢乞食」的修道方式成立的傳教兄弟會（Order of Preachers）所致，「僧師」一稱呼也是入境隨俗的在地化策略（strategy of inculturation）。

道明會士高母羨（Fr. Juan Cobo, 1546~1592）生於 1546 年，係西班牙多來都省 Toledo Spain 舒厄各拉人（Consuegra）。1593 年道明會士以菲律賓作為亞洲福傳的拓展基地。聖多瑪斯大學所屬聖多瑪斯出版社出版了菲律賓首批三本書，三本書中一本是菲文 *Doctrina Christiana HispanouTagala* (1593)，另兩本則為中文《基督要理》（*Doctrina Christiana China*）和《無極天主正教真傳實錄》（*Shih-Lu or Apologia*, 1593）。此三書皆高母羨的作品。

聖多瑪斯大學以中文及菲律賓話（Tagalo）在菲律賓奠定天主教福傳的在地化（Inculturation）基礎，落地生根於馬尼拉，菲律賓今天能成為天主教國家，玫瑰省道明會士高母羨功不可沒。郭德剛從馬尼拉來，停留馬尼拉時，想必也受高母羨在地化傳教精神之影響，使得他不僅穿清朝服裝，更戴著清朝帽子，為安全之故，也曾佯裝苦力，目標則是以傳開福音為目標。這便是他的在地化策略。這也是聖保祿「對猶太人我就成為猶太人，為贏得猶太人……對一切人，我就成為一切」（格前九 22）的傳教策略。

（七）教會村策略（Strategy of Mission Village）

所謂「教會村」（mission village）是指傳教修會在地方拓展時，為了確保食物來源、人身安全及傳道的便利，購買大片土

地，並以教堂為中心，四周由教徒建屋定居，並耕作教會土地¹³。

道明會士傳教策略之一，包括購置財產與生產工具。例如十九世紀中葉到高雄建立傳教據點的道明會神父，就買下大片田地，佃農為了耕種權的持續，便加入教會，成為其基本會員，在教堂附近形成天主教社區。萬金、前金及羅厝皆如此作。這種教會兼頭家的形態，一方面是創造就業機會造福貧苦者，一方面也確保教會的經濟來源。教會村聚落的形成，首先需由教會購置土地；據潘竹軒在《萬金庄百年傳教拾穗》中表示：購地的目的「旨在聚集教友，培養修道生、照顧貧民及傳道人員，這就是現在大部份教友居住的房地及部份田地」¹⁴。

道明會第二次台灣開教的教會村策略，脫胎自第一次開教登陸雞籠時稱漢人住區為 Parian。正如方豪所說：「港岸亦有人居住區，菲律賓、西班牙人稱之為 Parian (八連)」¹⁵。

1587年5月當玫瑰省道明會抵達馬尼拉時，神父們住在王城 (Intramuros)，華僑則在道明會神父所住的 Santo Domingo 會院附近被稱為生理人 (Sangleys，廈門話，即生意人)，傳教士的日常生活所需，都在八連得到供應，神父們也就近照顧信友。菲律賓總主教 Domingo de Salazar 1590年6月24日一封信中描述：「到這些島嶼中來的道米尼千教派的傳教士之中，有四名參加向生理人的傳教工作。這四位中有兩位在聖 Gabriel 教堂執行職務，這座教堂和這些傳教士住的地方，都在八連附近」。「道米尼千教派的傳教士 Juan Cobo (高母羨) 神甫，他懂得生理人的

¹³ 黃子寧，《天主教在屏東萬金的生根發展 (1861-1962)》(國立台灣大學出版委員會，2006)，143頁。

¹⁴ 同上，137頁。

¹⁵ 方豪，《台灣早期史綱》(台灣學生書局，1994)，208頁。

語言及其文字，而且也是最為他們所尊敬的」¹⁶。

1872 年 2 月，秉承郭德剛傳教策略的良方濟 (Fr. Francisco Herce, OP, 1839~1894) 神父，慧眼獨到的在完成萬金大聖堂以後的第二年，他目睹村內教友雖早已漢化，但他們本性純直，對於社會生活的變遷和處置，欠缺明斷，也不善於理財，與鄰近的三村客家人相差甚遠。客家族群常以各種手段變相欺騙平埔族教友，很多人因此失去了祖傳的田地，或自己辛苦開墾或購買的良田。另外有些人為生活急需，不得已就向客家族高利貸款，借款是以自己田產或耕牛或貴重財物作抵押，久之無法如期還債而幫客家人長期做工慢慢攤還。部分人則受客家人巧言所惑，共同經營自己毫無經驗的生意，最後宣告失敗而破產了，資金被捲走，血本無歸。長期累積下來，教友本來擁有良田的人，漸失土地，成為沒有恆產的窮苦佃農，生活愈趨困苦，良神父不忍坐視這種不公義的事，繼續循環下去，於是向上級報告，求得巨資二千圓，在萬金村以聖堂為中心，按圓心方式買下四周的土地。安置了沒有田地建屋的教友有 120 戶，以廉價的租金准他們移居，一則可以安頓他們的生活，二則可以聚居成部落，又靠近聖堂，容易進堂敬拜天主，並且神父就近指導他們處世營業之道，提高警覺心，以防誤中惡人圈套。

這些措施極為成功，切斷了客家人控制教友生計的路。因此他們視教會如眼中釘，百般陰謀迫害。不久部落教友生活漸有改善，教務並蒸蒸日上。以後神父又發現漢民族的婚喪喜慶大肆擺宴，以浪費鉅款炫耀財富的虛偽惡習也傳進樸素的教友

¹⁶ 陳台民著，《中菲關係與菲律賓華僑》（香港：朝陽，1985），254、258 頁。

村落了，這使原本經濟不佳的家庭，益加貧窮了。所以接任的神父秉承良神父之善舉，復於 1877 年（光緒 3 年），組織「聖母會」將所得之捐款，再購置水田和旱田，廉租給教友代耕，將每年所得之利潤，作為傳教經費，以及聘請傳道師或漢文老師，教導教友子弟漢學¹⁷。一份則是幫助真正貧困家庭的婚喪事，減輕他們的負擔。全村教友至目前為止，三代相傳約有三分之二的家庭，仍是住在教會所有的建地上，每年二次低租奉獻給萬金聖堂。

這些土地是前清時代所購置，直至日據時代，大正 4 年 6 月 29 日以「財團法人台灣教區天主教會」名義註冊登記，經台灣總督男爵安東貞美署名，發給許可證（土地權狀）。1951 年 11 月 18 日內政部頒令，重新立案，改名「財團法人天主教聖徒會」，管理人是「萬金天主堂」。

「教會村」的策略，早在郭德剛遠程計畫中。郭德剛在 1865 年 1 月 23 日信件中說：「良神父和我已經決定，一旦籌到一些錢，就買耕田用具和種子，自己生產糧食供應整年的需要，使學生在修道院中能更專心的讀書」¹⁸，1868 年溝仔乾教堂第三次被毀時，「連我們辛勤耕種的一小塊蔗田」也出現在楊真崇神父 1868 年 4 月 18 日的報告信件中¹⁹。可見教會村是道明會士的共識策略。

¹⁷ 即：聖堂道理廳，仿官方所設之義學堂，免學費義務教育。

¹⁸ Pablo Fernandez, OP, 前引文，53~54 頁。

¹⁹ 同上，88 頁。

四、台灣教會史與保祿福傳史的對話

(一) 保祿傳教策略分析²⁰

1. 以城市為中心

保祿傳教的腳蹤大多在大都市。譬如，他停留最久的兩個都市：格林多及厄弗所，分別是羅馬帝國亞該亞省及亞細亞省的首府。他的目的，是要盡快地在都市中建立堅強的教會，讓他們能夠自立，換句話說，保祿不但重視傳福音，他也極為看重門徒訓練，這卻是今天福傳事工中最容易產生的「盲點」。

他的都市傳教策略，日後形成了以城市教會為中心的教會體系。這些城市教會，將負起繼續在鄉村及都市外圍地區宣揚福音的責任。這種唇齒相依的關係，一方面使基督宗教迅速傳至都市及村莊，另一方面也逐漸形成日後中古世紀的「教區」制度。

2. 以猶太會堂為起點

保祿以猶太會堂為起點的策略，是促使基督教在羅馬帝國迅速廣傳的重要因素之一。在當時，猶太人散居在羅馬帝國各大城市之內，總數約有七百萬人，占帝國人口的 7%。在猶太人的小區中，幾乎都有猶太教的會堂。同時在猶太會堂中，也還有一些歸依猶太教的外族人士，他們被稱為「虔誠人」。

因此，每當保祿在猶太會堂中宣揚基督福音時，不僅可以吸引一些猶太信徒，往往也得到許多「外邦」信徒。然後從這些信徒開始，建立許多各地的教會，發展極為迅速。因此，最

²⁰ kuanye.net/shuku/bookfulltext.phpnid=742-231k-2008/12/20。

早期的基督教，猶太色彩濃厚，外人很難分辨猶太教團體與基督信仰團體的差異，教會領袖也多半是猶太裔的信徒，傳教主要是在猶太人中傳播（參：宗十一 19）。這現象不僅在巴勒斯坦的教會如此，即便在巴勒斯坦之外亦然。到了主曆 100 年左右，教會最興旺的地區，仍然與猶太人群居之地有許多重疊之處。直到第二世紀，教會才開始擴展到沒有猶太人的地區發展。

3. 以生活見證及使徒教訓為基礎

宗徒時代的教會還在雛形階段，因此很少有專職傳教士（保祿是例外），福音的廣傳，主要是依賴一般信徒。這些信徒沒有專業的傳教訓練，連基本信條都尚未確立，因此他們傳福音主要是以生活見證的「友誼式佈道法」。《宗徒大事錄》中記載許多初期教會信徒的榜樣，是值得後世學習的。他們「專心聽取宗徒的訓誨」（二 42），而且「一切所有皆歸公用」（二 44-45）。他們美好的生活見證，固然吸引人來歸信，但是其動力及指導原則，都來自聖經的教導。

同時在道德方面，基督宗教不但重視個人操守，也強調公共道德。基督宗教自始就鼓勵信友捐獻，並且關顧窮人、孤兒及受刑人。並曾在早期某些地區實施共產主義式的小區生活，但是主要還是以自由捐獻的方式。

4. 以文化「適應」（Accommodation）為原則

在這時期，基督宗教與羅馬文化廣泛的交流還不太明顯，但與希臘文化的交流則已展開了。基本上，這個時期基督信仰團體的傳教策略是採取「適應」的模式。也就是說，如果當地習俗與基督信仰的教義不相抵觸，教會採取寬容的態度；但是如果有衝突，則教會也絕不輕易妥協。然而我們必須注意的是：

在這時期，整個羅馬帝國大致是以希臘文化為主流文化，「同構型」很高。因此傳教過程中，因文化差距太大而造成傳教的障礙還不多。試舉保祿為傳福音而指的「本地化」為例，他說：

「我原是自由的，不屬於任何人；但我卻使自己成了眾人的奴僕，為贏得更多的人。對猶太人，我就成為猶太人，為贏得猶太人；對於在法律下的人，我雖不在法律下，仍成為在法律下的人，為贏得那在法律下的人；對那些法律以外的人，我就成為法律以外的人，為贏得那些法律以外的人；其實，我並不在天主的法律以外，而是在基督的法律之下。對軟弱的人，我就成為軟弱的，為贏得軟弱的人；對一切人，我就成為一切，為的是總要救一些人。」

（格前九 19-22）

這是保祿的「同化」，但又不是單純的同化，因他表明他之所以如此與各種人同在，是為贏得他們，使他們成為基督徒，他自始自終堅持把基督的福音、超越的救恩帶給一切人。

5. 保祿與信友

保祿傳教，在基督內孕育了許多信友。他們是永遠存在於宗徒心中的：「你們常在我們的心中，甚至於同死同生」（格後七 3）。他將自己視作信友的父親，偶爾也把自己看作他們的母親（格前四 15；迦四 19）。保祿通常愛稱呼信友為「兄弟」，但是他對待信友的心腸，常是如慈父的心腸，我們只要讀得前、斐、費等書，便可一目了然。有時他也稱信友為「兒子」，他常為自己的神子祈禱，也要求他們為自己祈禱。他把自己的希望、困難和計畫，都告訴他們，願與他們共甘苦。他既知道：活著為他就是基督（斐一 21），所以敢對他們說：「你們該效法

我，如同我效法了基督一樣」（格前十一1）。保祿愛信友如同自己的子女，信友也愛他如慈父。

當保祿在迦拉達患病時，信友甚至願意把自己的眼睛挖掘出來給保祿（迦四15）。阿桂拉和普黎斯加二人不但一生幫助他，並且在厄弗所為救他的性命甘願引頸就戮（羅十六4）；斐理伯城的婦人里狄雅和信友按時捐款，幫助他們可敬的宗徒（宗十六14-40；斐四10-20.....）。的確，保祿是一位富有吸引力的偉大宗徒，我們可以看到在他左右常有一群信友服侍他，甚至有些從未見過他的信友，都對這位耶穌選拔的宗徒，懷著誠摯的愛情。

當保祿一行到達羅馬時，羅馬的信友都到阿丕約市場和三館來迎接外邦人的大宗徒（宗廿八15）。當保祿從阿恥巴尼山，第一次看見他殷切盼望進入的帝國京都時，心中非常感動，但是，最使他感動流淚的，還是羅馬信友對他的愛情。

6. 保祿與書信

為同胞們的攻擊、信友們的急需、流傳的謠言和謬論，保祿寫了許多信。這些書信雖為一時一地所發，但其內容可作萬世萬代的偉大教訓。因為其中所寫的不是某一位聖人的話，也不是天使的話，而是被提升到第三層天的宗徒的話。由於這些書信，保祿成了歷代教會的偉大導師，至一、至聖和至公教會的大宗徒，是向不認識天父和聖子的外教人，向在基督教會內的裂教和異端教徒宣講「一個天主」、「一個基督」、「一個信仰」的大導師；並且我們也相信到了猶太人民歸順基督時，這位被自己同胞憎恨和詛咒的宗徒，將會成為他們的大導師。

(二) 郭德剛台灣第二度開教史與保祿福傳史的對話

1. 郭德剛

在玫瑰省道明會士郭德剛神父 150 年前來台灣第二度傳福音時，他運用勇者不懼、群策群力、洞燭先機、跳躍扇形放射策略、適應教案策略、在地化策略、教會村策略，使得台灣得以由南部前金萬金發展到台南中山路及大灣天主堂；由埔姜崙、羅厝庄到彰化、台中；鞏固中部教會；並進而以中部作根據地，將福音傳佈到台北蘆洲、樺山、石碇等地。郭德剛是當時的會長，可謂衝鋒陷陣、運籌帷幄。

郭德剛來台二度開教，緊記 1626 年到台灣傳教是和西班牙軍隊一同登陸台灣三貂角，用殖民和武力想征服台灣，然而道明會第一次開教在 1642 年被荷蘭軍隊擊潰後，傳教之路從此中斷。同會的高母羨在菲律賓傳教策略中，早就深諳中國「以力服人，不如以德服人」策略。他秉承菲律賓道明會士的傳教成功策略，將它在台灣發揮的淋漓盡致，使得福臨台灣 150 年，他在台灣的策略性領導，使得道明會士以菲律賓作大本營，得以讓台灣今日由南到中，由中到北，樹立起一間間的聖堂，成為未來台灣福傳的信仰堅固碉堡。

2. 保祿在傳福音上的獨特策略

聖保祿的福傳史，不管是坐船、乘驢子、乘馬或走路，真是一段不可思議的傳福音旅程。

難怪保祿要說²¹：「他們是基督的僕役？我瘋狂地說：我

²¹ 與保祿的隔空對話，牧靈中心趙榮珠主任（2008 年 7 月 26 日），釀一段保祿靈修傳一段牧民。www.cathodoc.org.tw/月會報導/月

更是。論勞碌，我更多；論監禁，更頻繁；論拷打，過了量；冒死亡，是常事」（格後十一 23）。被猶太人鞭打了五次，每次四十下少一下；受杖擊三次；被石擊一次；遭翻船三次；在深海裏度過了一日一夜；又多次行路，遭遇江河的危險、盜賊的危險、由同族來的危險、由外邦人來的危險、城中的危險、曠野裏的危險、海洋上的危險、假弟兄中的危險；勞碌辛苦，屢不得眠；忍飢受渴，屢不得食；忍受寒冷，赤身裸體；誰軟弱，我不軟弱呢？誰跌倒，我不心焦呢？（格後十一 23-29）

保祿福傳史，讓我們看出這位明智的建築師聖保祿的傳教方法，有三個主要原則：

1. 先在猶太人大會堂裏講福音，因這是選民的特權（羅一 16），同時猶太會堂又可作為宣講福音最適宜的根據地；
2. 特別選擇省會、大都市、交通要道，作為宣講福音的中心，這樣，福音的真光就自然很快地傳達於四方；
3. 他決定的計畫無論如何周詳，但一知道天主聖神另有所決定，便即刻俯首順從，在第二次傳教的行程中，像這樣的例子就非常明顯（宗十六 16-20）。

最後保祿所採取的傳教策略，是一種彷彿鉗形的攻勢：他想從東方和從極端的西方攻破羅馬—當時的世界京都（羅十五 18-24），卻沒有想到會有意外的事，阻止他實現這個戰略計畫。

五、台灣傳福音興衰史的反省與重整

（一）台灣傳福音興衰史

1949~1970 的廿年間，堪稱台灣天主教會的興旺期；隨後

1970~1990 的廿年間，便陷入衰弱期。分析台灣傳福音衰弱的原因，可大致區分內外因素如下：

1. 外因：社會經濟改善，對宗教需求下降；工業化社會人口流動遷移；人文主義加強封閉；民間信仰興盛，倫理道德沒落。
2. 內因：神職人員老化；信友冷淡疏離；信友家庭遷移流失，鄉村社會老化，經濟困難；傳道與本地文化脫節；不重視台語，傳道不普及；未深入社會，信友、慕道人數減少。

天主教在 1963 年以後，面臨成長停滯的困境，不僅成長緩慢，甚至是負成長的情形，下面就天主教會本身的因素（神職人員、教友、組織等的影響）分析如下：

1. 基本上，天主教對信友的訓練，多半採取較權威的方法；秉持由神職人員為信徒的教牧關係。教友們多半依儀式行禮，較少主動研讀聖經、追求宗教修養、參與教區活動。教友不覺得自己是教會的一分子，只感到自己「在教會內之被動性」。
2. 就神職人員的聖召來看：修生的人數日益減少，尤其當我們考慮到現有神職人員的年齡時，就更發現對教勢發展的不利影響了。
3. 堂區的核心人物、本堂神父，有許多不會講閩南話的。向台灣人傳福音，尤其在鄉村地區，不會講閩南話，往往會事倍功半。
4. 組織方面，不能靈活運作，而又注重權威。有些神父不只一次呼籲主教們常去實地瞭解堂區狀況，也有不少單位，例如修會、修道院和主教公署間有不易配合的情形，過於制度化、官僚化，使得在大的歸主運動後就缺乏活力。

(二) 反省及重整：店售的教會與直銷的教會²²

張春申教授立基於福傳與教會學，向台灣教會指出傳福音的方式，應做典範移轉了。

1. 傳福音的兩種典範：「店售」與「直銷」

傳福音，有如商人行銷商品。教會銷售的是基督的福音喜訊。商品如何到達消費者手上？有兩種模式典範：「店售」及「直銷」。「店售」，是在各適當的地區，開設定點的店舖或賣場展售商品，在店內等顧客上門，消費者有需要自會來購買；「直銷」，卻不必一定開設定點賣場，而是派出推銷員到各場所，如街頭、學校、辦公室、住家……等，直接拜訪客戶，向他說明商品的特質及優良，引起消費的意願。

2. 台灣教會的店售時期

光復以來的台灣教會，政治經濟動盪與貧窮。但是傳福音的資源豐富，於是很多的民衆，不論原住民或新移民。有的爲了心靈匱乏，有的爲了家業的貧弱，紛紛來接近天主教會，因爲它掌握美軍留下的救濟品，同時所有的聖職與修女，以及一群福傳員，都年輕力壯，扮演教會所需的售賣角色。基本上他們不需招徠，顧客自來，於是創造了福傳盛世，教友數字直線上升，到了1970年代初期就衝破了卅萬大關。

重視店售的教會，雖然顧客不虞缺少，然而並未詳細說明福音真義、教理精神。今天按照內政部的資料，教友人數十八萬，其中半數爲原住民，其他則是平地居民；但是，這店售時

²² 張春申，〈店售的教會與直銷的教會〉《神學論集》148期（2006夏），208~212頁。

期的台灣教會究竟給多少人授洗了呢？一般常說的是卅餘萬。

我們所謂的店售時期，1970年代初期之前的台灣教會變得愈來愈大，愈來愈有架構，尤其培養了很多傳道員，他們主要的任務即是在店面（教堂）中「售賣」，向人講解教理，準備領洗。那個時代，傳道員主要是講解教理。至於堂區猶如各教區的分支店面，堂區主任猶如經理或總經理一類的角色。視其大小，堂區主任在「售賣」方面，重於把教會的最基本的寶貝售出，這大概可說即是予人洗禮，或同時賜與聖體聖事。在這種情況下創造了台灣天主教的卅萬教友的紀錄。

3.台灣教會傳福音的典範應該移轉了！

當台灣的政經一旦安定，而且經濟起飛，人民生活開始節節富裕，售賣教會逐漸感受到有貨無人購買的現象。這已是1970年代中期以後的事了。可是店售的教會卻改不過來，爲了改進貨品的質量，不斷地與店員開了好多會議，可是尚須關鍵性的轉變，即由「店售」典範改變爲「直銷」教會。顧名思義，它不能只是站店，必須向外傳福音，也即是首先研究福音真實意義，以及給人推銷的技巧或藝術。道明會郭德剛神父第二次台灣開教成功，採取建立跳躍式的傳教據點，開展扇形放射式拓展計畫，其實便是「直銷」式的福傳策略。

台灣早期開教之初，人力資源不足，如開教之初只有三至五位神父，日據時代只有十二位神父，他們要負責全台灣的傳教工作，當然力不從心。所以他們採取一種較實際又可節省人力、物力的方式，就是建立一種跳躍式的傳教據點，即：建立第一座聖堂後，在該堂鄰近鄉鎮再購建一處中途站（傳教所或道理廳），然後向後延伸到另一鄉鎮再建立一所聖堂，中途站是休

息暫停之處，從這些聖堂再朝週邊鄉鎮先後建立小聖堂，彷彿扇子張開一樣，這樣可以相互支援。

初期五位神父聯合作業，會長為領導者，不分彼此互通有無，教友亦如此，大瞻禮以大本堂作東，各分堂教友集合，其樂融融。如高雄和萬金之間建溝仔墘堂、台南至善化官田之間建大灣堂、沙崙至嘉雲之間設大林、斗六、埔羌崙堂、羅厝至台中之間設田中聖堂、員林堂……。

保祿在 2000 年以外邦人的宗徒號召一批同道：弟茂德、提希苛厄帕弗辣、路加、馬爾谷、阿黎斯塔苛和德瑪斯、巴爾納博等人，三次傳福傳旅程約有一萬二千公里，他們也是以「直銷員」身分跋涉千萬里，唯一的目的是要把耶穌福音傳報給尚未認識的人。而台灣 150 年傳教史中，90% 以上的教友是傳道員（含姑婆）講道理而領洗的，這都是「直銷」式的福傳策略。

結 論

保祿也好、台灣開教先鋒郭德剛也好，都是天主特別揀選的。「是祂賜與這些人作宗徒，那些人作先知，有的作傳福音者，有的作司牧和教師，為成全聖徒，使之各盡其職，為建樹基督的身體，直到我們眾人都達到對於天主子，有一致的信仰和認識」（弗四 11~13）。

基督徒的信仰，並非與生俱來，它必須經過一些媒介，可能是一個人、一本書，甚或是一件事件，而使人有機會聽到、接觸到信仰。雖然我們認識、接觸主的方法是那麼的不同，但其間有一相同的，就是必有他人的參與。正如聖保祿宗徒說的：「從未聽到基督，又怎能相信他呢！沒有宣講者，又怎能聽到呢？」（羅 10）在過去二千年的歷史中，基督徒的信仰，就是

如此一代一代的傳下來。當日耶穌建立教會的目的，就是要在世上成立一個有組織的團體，來繼續傳福音的使命。

劉路加基金會正在進行中的「本土化專業福傳員」課程中，即是朝著「典範轉移」類似的課程開設。雖然基督的愛是常存的，但是傳教方式要有所改變，必須找到宗座所指示的，以及在福音上符合群眾合理期待的適當方法。

聖保祿祈禱文

天主，祢在大馬士革路上，
召叫了塔爾索的掃祿，
使他成為外邦人的宗徒——保祿；
祢藉他的宣講，光照普世萬民。
求祢賞賜我們，
歡欣慶祝保祿誕生二千禧年，
使我們加深認識他的教誨，
幫助我們在基督內成義，在福音路上邁進，
並為福傳台灣，及基督徒合一，
不斷努力和祈禱。

以上所求，是因祢的聖子，我們的主耶穌基督，
他和祢及聖神，是唯一天主，永生永王。阿們。
保祿宗徒，為我等祈。