



進入穆民當中的契機

橄欖葉先生

在華人教會的文化中，「宣教」與「營商」本來就是南轅北轍，拉不上甚麼關係！但在這些年來，因應創啟地區的政治氣候及經濟需要，營商宣教的策略已成為宣教士在創啟工場立足的其中一個渠道，不少同路人也紛紛研討「營商宣教」此課題，因此「營商宣教」較以前為更多人所接納。

筆者六年前出工場的時候，就以營商為平台，在東亞地區服事當地的穆斯林。為甚麼要用營商這個策略呢？因為根據工場研究所得的資料顯示，東亞地區穆斯林的祖先是從中東地區來的商人，那時候他們與當地人通婚，孕育了他們的後裔。這地區大部份的穆斯林以營商為主，也特別尊重營商的人，喜歡與營商的人交流做朋友。另外，東亞地區仍是個發展中的地區，當地政府歡迎外商投資，並提供不少投資的優惠政策。因此，筆者就毅然嘗試用營商作為平台。經過這幾年在工場實踐營商宣教，也有不少的學習和體會，願意在此和大家分享。



商宣教是難？是易？

營商宣教對筆者是個很大的挑戰！畢竟自己不是從商的人，籌集資金是第一個沖着來的困難，因為支持者肯定會顧慮和猶疑你營商的能力，所以公司董事們建議從一些小規模的生意開始，一邊做一邊去了解當地的文化需要。這是非常好的建議。營商宣教另外一個困難，就是如何去平衡生意和福音事工。營商絕不是「掛羊頭賣狗肉」！相反是一個見證。在當地必需要依循法規，經營的生意也要對當地民生真的有所貢獻和影響，才能發揮基督徒作光作鹽的見證！在努力做好生意的同時，也要肩負傳福音的使命！在營商的平台下，筆者認識了不少各

階層的穆斯林朋友，從而有機會與他們分享福音，同時也結識了不少政府官員，對平台提供幫助。

過了幾年之後，當筆者對當地的文化認識多了，了解到可以開始發展具策略性的生意，或者具深遠影響力的工作平台，這時候無論是後方的信任和支持力度，或者是合作的網絡也會寬闊一點，實行起來也就容易一點！



至深遠影響——價值觀的改變

如何考慮甚麼是有深遠影響而又具策略性的平台呢？在宣教學裡有世界觀的概念，世界觀最核心的地帶是價值觀，只有核心價值觀被改變，受眾才會產生長久的良好行為果效。所以在平台的日常運作中，若能夠衍生一種榜樣和教育性的刺激作用，久而久之，這刺激就能直接帶動受眾核心價值觀的改變，對他們產生長久性的影響。另外，一次性極大的行動衝擊，也能對受眾核心價值觀產生極大的震盪，對他們產生同樣的效果。舉個例子說明：主耶穌在世上的時候，他除了在日常行為中，以言教和身教來帶出一種榜樣和教育性的作用外，他在十字架上的犧牲，就是一次性極大的衝擊，對「何為愛」的核心價值觀產生刺激作用，展現給人類一個無條件的愛！所以在平台的日常運作中，若能帶著一種榜樣和教育性的啟發，這是極其重要的關鍵。穆民從小就被伊斯蘭文化所薰陶，可謂根深蒂固，他們家族和社群的捆綁很大，宣教士只有透過長時間在穆斯林群體中見證神的愛，配合既有教育性和影響力、又是穆民所認同的平台，便能夠有效的把基督教核心價值注入穆民深層的價值觀裡。