



從專職宣教轉往 營商（帶職）宣教

黎牧師在穆斯林群體中以營商宣教事奉主超過20年。現在，他經常在各地訓練和關顧以營商宣教的弟兄姊妹。以下，讓我們將他從專職宣教轉往營商（帶職）宣教的經過及經驗，跟大家分享。

擔任專職宣教士

我在大學攻讀市場學，但因為要往中國傳福音，所以進入了神學院。神學畢業後，我被按立為牧師，我和太太去到中國事奉。香港是頭一站，我們主要的工作是訓練初信者和教會領袖。我們目睹許多人信主加入教會。與此同時，我們有機會進入剛開放的中國大陸，令我們詫異的是家庭教會在共產政權統治下竟蓬勃成長。於是我們問神：「主阿，中國是否真的祢要我們去的地方？」藉著神的話及環境各方面的印證，答案是「否！」。香港只不過是我們的「撒瑪利亞」，我們仍要繼續往前走。

過渡期的轉變

神引導我們去亞洲Z地服侍Z穆斯林。在這地區我們不能以宣教士身份取得居留簽證，結果，我們需要以營商宣教。由專職宣教轉往帶職營商宣教，是很特別的時刻。我的一位好朋友兼宣教領袖說：「帶職宣教不是宣教。若你要營商，你是不可能建立教會的！」

有趣的是當我放下我營商的背景和學位，進到教會工作，沒有基督徒會質疑我浪費神及父母的投資；但當我說我要放下神學訓練而進到商界去傳福音，就有許多人說我浪費神及其他人在我生命中的投資。當時有許多使我沮喪的時刻。不過，它們也有正面的作用，就是逼使我省察內心，到底帶職宣教是否神對我的呼召，我要肯定自己是行神心意而不是己意。

開始營商宣教：沒有實質工作的弊端

去到Z地，我和六對宣教士夫婦組成一個宣教團隊，我們每月大概只有10小時用在商務上，其餘時間是傳福音。這是最快最易的帶職宣教，但後來我知道這不是最好的方法。

幾年間，已開始有人信主並接受栽培。亦因此，政府開始注意我們的活動。我數次被邀請去警局問話。原來政府曾徹查我們的活動，知道我們根本用很少時間做生意，但卻用很多時間做福音工作；最重要是他們認為我們對他們的社會沒有任何貢獻，我們的宗教活動危害社會的穩定。我曾被拘留兩天，最後全家被驅逐出境。

感恩的是當時教會已被建立起來，也有領袖興起。同時我們有些隊員沒有被驅逐，可以仍然留下繼續牧養教會。這也是以團隊一起事奉的好處（徒17:14保羅的例子）。

營商宣教要帶來社區正面影響

我們去到S這個大城市，因著它有相當的Z穆斯林在那裡居住，我們希望留在那裡傳福音。但我們不能再用以前那種較隨意式的營商模式，不能走捷徑。從我們個人及那些在「10/40 之窗」工作的宣教士經驗中，我們得出一個結論：假如我們能夠提供教育、製造就業機會、投入資金、改善人民的生活而貢獻社會，就算我們傳福音被發現，政府對我們也會客氣一點。

營商與福音事工如何結合

在我們開公司之前，我們寫下兩個準則：第一是每一個生意必須在18個月後自負盈虧；第二是每一個生意要提供為主作見證的機會。只要有一個準則不能達到，我們就結束那生意。此外，我們學了一個功課，我們的「生意」，最好能讓我們有機會活出基督徒社群的見證。穆斯林的生活是較群體性的，因此我們盼望能夠有一個愛的社群讓歸主者可以加入。

我們寫下一份團隊守冊，當中包括團隊的原則和實踐、商務和事工的目標和策略。我們強調在個人品格、家庭生活、靈修生活，與及商務及事工方面要互相守望。我們寫出語言學習的目標、本色化生活等策略、團隊的定義、對隊員品格的要求、信仰的立場、生活的水準、保安的程序、撤退的策略，等等。在訂定這些團隊守則時，我們用許多禱告尋求神的心意。因此，這本手冊就成為團隊的「生意計劃」，結合商務及事工在一起，讓我們在S市服侍主。在艱難的時刻，這本手冊繼續成為我們的照明燈，引我們行在原定的目標上。

營商宣教運作方式：

- 雖然差會可以介紹候任宣教士，但必須由隊長篩選及訓練隊員，因為他才清楚知道工場團隊獨特的目標。每一個隊員都要答應委身至少五年。
- 第一年，全時間學語言和文化，之後一面工作一面學習，團隊中有一个人負責督導各人語言學習的進展。各成員的語言水平必須能夠閱讀當地語言的報紙，同時能夠用當地語言與人分享信仰。
- 第二年，我們期望每一個隊員在他的商務上至少工作45-50小時。每人有一份工作合約，有一份固定的薪金，比本土人的工資高5-10%。這薪金當然不足夠應付宣教的經費。因此，我們鼓勵隊員同時接受教會弟兄姊妹的經濟支持。
- 第二年全時間在公司工作，能幫助隊員掌握公司的業務，也讓本地人知道他確實在營商，這段時間是幫助他們在社區中建立身份，爭取本地人的尊重，也建立起一個投入商務的習慣。
- 全時間工作可幫助公司賺錢。當公司有利潤時，可以聘請合資格的本地人來協助隊員的工作，而隊員則成為他的督導或上司，這樣隊員便可以騰空一些時間做福音事工。這時，他上班的時間可減少至15-30小時（這通常在第三年開始）。不過，各人的恩賜及領受可能不同，應該彈性處理。最重要是向神向人都有交待。
- 我們不會在辦公室公開佈道，因為這樣做很容易被官方停止我們的商務。雖然如此，我們盡量在工作上

活出信仰、談論信仰，刻意尋找或製造機會將榮耀歸給神，例如為著有好天氣、新顧客、頭痛得醫治等。這會引起本地同事自然地問我們有關信仰的事情。（若要深入談道，我們會私下約同事在辦公室以外地方。）我們盡量表達恩典與愛心，我們公司的口號是「因神祝福我們，我們也祝福他人」。

- 因此，一個團結、成熟及委身的團隊非常重要。我作為隊長，會用許多時間與我的隊員溝通，關心他們，並與他們討論在不同階段他們的事奉。除了每周一次團隊的敬拜或查經，隔周有弟兄訓練、每月有姊妹聚會，也有社交聚會，有時甚至會邀請本地朋友有參與。

結語：

現在，我們所辦的教育和商業機構共有12名全職及16名半職的本地同事。我們已帶領了五位Z人歸主，而慕道的Z朋友也有不少。

如何在商務及福音事工上運用時間，要取得平衡實在不易。要留意的是帶職宣教士在主裡是否成熟，是否有能力在商務及事工方面都能發揮得好；而隊長的責任是給隊員足夠的空間和彈性去發揮，同時幫助他們聽清楚神的聲音，按祂的指引去行。

