

營商宣教

實務篇
米米

在實踐「營商宣教」上，我相信其他團隊與我的團隊一樣，都會遇到很多困難，並非一帆風順。正如我們要多番修改計劃書的內容，儘量使用當地的修辭用語，使計劃書的建議符合當地的需要。此外，我們亦無數次修訂財政預算，使每一項收入和支出都儘量接近實際的情況。但最重要都是靠著神的恩典，我們才能把困難逐一解決。現在我將我的團隊的「教育計劃」平台的一些實際經歷與大家分享：

本色化模式

一般來說，香港的運作模式是不能完全套用在當地。故此，我們用了不少時間熟讀當地政府的文件、條例及收費的標準等，避免觸犯當地法例，我們亦觀摩相關的教育機構，包括本港、當地和鄰近地區，然後設計出一個本色化的「教育計劃」平台。



投石問路

作為外地人，我們對當地很多事情都是了解有限，特別是我們專業以外的事情。我採用「投石問路」的方法來獲取更多的資訊，就是「多問多聽」當地專業人員的意見。開始時，由於掌握的資訊不多，發問的問題就不夠全面，因而獲取的資訊也有限。然而，隨著「多問多聽」，漸漸地開始能掌握所需的資訊，故此每次詢問都帶給我有啟發性的幫助，資訊逐漸地累積下來，便省卻了我走「冤枉路」。

尋找地方

為了尋找合適的地方啟動「教育計劃」平台，我們曾聯絡當地教育局和不同的機構，然而，他們不一定能即時提供幫助。有一天，神藉著一位朋友間接地提醒我們，可以找房地產開發公司洽談。我們便朝著這方向探索，期間遇上不少困難：尋找合適房地產開發公司、選擇地點要適中（在鄰舍聚居的地方）、有足夠的營運地方、樓價或租金要合理、交通要方便、成交期和付款細則要理想等。此外，我曾與數間房地產開發公司面談，並留下我的聯絡電話號碼，他們答應有最新消息，便會聯絡我。然而，可能是文化的差異，他們即使有最新消息，也沒有給我電話，我只好主動聯絡他們查詢最新消息，這樣一來，除了加增了我的工作量外，亦影響計劃的進展。

希望以上的分享，能引發大家思考實務性的問題，在實踐中減少「躡壁」的機會，並透過營商的契機，成就天國的事工。

