前線通訊
FRONTIERS
54期
前線差會通訊
2011年06月

目錄

主題{營商宣教經驗分享點滴} P.1
總幹事的話 P.2
營商宣教 P.3
歸主者見證 P.6
宣教士代禱室 P.6
工場趣聞{非禮勿視} P.7
宣教路上的第一次 P.8
前線資訊 P.8

營商宣教
BUSINESS AS MISSION, BAM
經驗分享點滴

棕櫚先生

撰寫本文原因是我正在參與此類工作。營商宣教已成為熱門話題，我亦明白推動這策略的需要性[1]，可是每次當我看到營商宣教被公開地標榜為進入創啟地區（Creative Access Nation, CAN）的策略時，我便感到戰兢。要打勝仗，軍隊是不輕易展示戰術給敵方知道的。同樣，將宣教策略廣為宣示，只會讓宣教工作變得更為困難。故此我懇請有關機構考慮清楚如何公開宣教策略的細節，最好局限於向差派教會和指定的對象分享，讓宣教士能夠安靜地在工場服侍[2]。

營商宣教——豈是易路！

營商宣教的討論一般集中在一些成功例子（當然視乎你怎樣定義成功），但對於那些有志走營商宣教之路的朋友，我們願意坦誠與你分享，我們艱辛學習到的，就是「這並非一條容易的路」。為什麼？因為在事工與營商之間常在概念與實踐上有落差。

營商確是一個可行的方法，它幫助我們接觸到傳統宣教士很難進到的未得福音之民的地區。可是我仍需忠告各位：「不是人人都能在營商宣教做得成功！」。簡單來說，有人適合在非政府慈惠組織或人道救援機構工作，那就緊守崗位吧，除非神給他清楚引導做別樣的事。同樣，對那些選擇營商宣教的人來說，開始營商之先，盡你所能從商界朋友那裡學習和汲取如何開展和維持生意之道，並預留幾年時間（特別是初到工場頭兩年）去學習當地語言和文化，這是不可缺少的。

突破舊觀念

營商宣教第一個困難，是它與我們所接受的教導「聖俗不同道或、一個人不能同時事奉兩個主」等觀念產生不少矛盾；這些掙扎通常在開始營商宣教時出現。我們屢次發現不少工人都很難開展生意，後來才了解到這是觀念的問題。他們認為宣教就是要做與福音有直接關係的工作，經營生意只是「浪費時間」。對他們來說，按著「當做的」去做，就能得到支持。可是在創啟工場，如斯生活卻不能讓他們能坦然回答當地人的提問：「你在這裡做什麼？」和「為什麼你要來這裡？」。

其次是金錢處理。不少人對營商宣教有誤解，例如宣教士的生活奉獻是否用作做生意，有些支持者只願支持與福音有直接關係的事工，而非一盤生意。又例如，生意賺了錢會如何？盈利會否用來支持工人以減輕支持者的負擔？亦有說：「營商工作應留

[轉下頁]

[1] 推動營商宣教策略的需要性，目的是要讓更多人明白、支持和參與其中。

[2]「又要立志作安靜人、辦自己的事、親手作工、正如我們從前所吩咐你們的。」（帖前4:11）

郵址：香港九龍中央郵局信箱74060號 電話：(852)2753-7170 傳真：(852)2771-4771 電郵：info@frontiers.org.hk 網址：www.frontiers.org.hk

過去宣教做了什麼？讓我們一起悔改！

胡樂文博士

除非我們的福音能在社會的每一角落產生改變人心的果效，否則我們這群基督徒仍然未完全盡上我們的責任！耶穌基督提醒我們要在社會中作鹽作光，當然包括大部份人所在的職場！

過去數年本會同工在不同場合一直推動「營商宣教」（BAM - Business as Mission），或許更貼切的字眼是「營商轉化事工」（B4T-Business for Transformation）。我們清楚知道營商並不是唯一帶職宣教的方法，也不是我們的終極目標。但是，營商宣教的工場就是職場，而職場就正正是組成社會的重要部份。

宣教就是去使人作主的門徒。但真正能幫助人、建立人成為主門徒的方法，乃是透過關係的建立。而營商或雙職宣教的好處，就是在福音受限制的地方，除了能協助宣教士取得簽證外，也同時可以透過日常的生意往來，讓個人的生命自然地而又「可觀察得到」地「栽進」當地人當中。讓當地人可以每天看著宣教士如何工作為人、如何面對貪污的環境、如何在各方面的決定中尋求神的帶領。真正的門徒訓練不是單單用口傳講福音，而是實在地把生命之道活現出來，讓其他人能從中學效實踐，因此營商/帶職宣教士是在商場上、職場上建立主門徒的有效方式。

海地似乎是最能反映我們過去「傳統」宣教策略失敗的地方。過去30多年，教會和宣教士在海地投進了不少人力和物力。但我們看不見社會有什麼改變！雖然教會林立，但貧窮、貪污的問題依舊嚴峻。為什麼？相信主要是因為宣教士未能掌握福音在商場及職場的重要性。我們可知道，職場是一個成年人每天生活擺放時間最多的地方。當中牽涉同事之間的關係、責任和互動，彼此的影響既深且遠。

因此，除非今日的宣教工人願意進入社會各個階層中，尤其是在商場和職場中，展示福音的大能，真理才可在人心扎根生長，帶來生命和社會的更新改變！

讓我們為著過去的宣教失誤，一起悔改吧！

［接上頁］

給真正的商人來承擔」。這是信任的問題。為此，我們向支持我們的兄姊們有清晰的指引：奉獻可分為生活費用和營商奉獻；並且公司盈利絕不會分轉到我們的口袋裡。為了達成這目標，我們更邀請一些願意承擔守望的弟兄姊妹加入公司的董事會，讓他們參與決定盈利的運用，這也建基於信任。多年來，透過可靠的財務記錄，及維持謹慎和透明的問責態度，問題不再是問題了。

作工人的特質——受教的心

工人有「受教的心」是非常重要的。有一位工人剛開始營商宣教，擬定一個五十萬美元資金的生意計劃，他與一位富商分享，富商也贊同這計劃，但最後這富商只給了他二萬美元，原因是不想阻礙他在過程中所當學的。到如今這位工人還是很感激那位富商，因當時的他在缺乏營商經驗的情況下必會很快花掉全部金錢，既不榮神也不益人。這是很真實的情況。讓我們常常自問：「我們經營的生意能否結合事工發展，讓福音在對象中傳開？我們留下什麼的榜樣給與我們合作的工人？他們又如何可複製我們所做過的，在營商環境中見證神？」

最後我想用以弗所書4:2作為互勉：「凡事謙虛、溫柔、忍耐、用愛心互相寬容」。工人最重要的，還是活出屬天的生命質素。神是全知的！

下期預告：伊斯蘭民間信仰