

營商與社會轉化

Business for Transformation (B 4 T)

陳惠文

本刊上期的主題是「一帶一路與普世宣教」，探討中國近年來推動的「絲綢之路經濟帶和21世紀海上絲綢之路」（簡稱「一帶一路」）對中國教會和海外華人教會參與普世宣教的啟迪和契機，多位主題文章作者均提出經貿商宣的可能性。若仔細分析「一帶一路」沿線國家，不難發現都是「發展中國家」，需要不少基建工程及提升經濟能力，需要吸納海外人材和資金；無疑是專業基督徒參與普世宣教的契機。

然而，在另一方面，大部分都屬創啟地區，不歡迎宣教士前往，甚至對基督教心存敵意，對基督徒不大友善。雖然深知這些地區需要福音，但面對現實環境，不免令人多加思量，甚至卻步。

走筆至此，突然想到J. Christy Wilson, Jr. 這位宣教前輩，他是鼓勵專業信徒參與普世宣教的先鋒之一。Wilson生於一個宣教士家庭，父親在伊朗距離蘇聯只有8哩的一個小鎮的教會事奉。他回憶當時的教會，經常為遠在千里以外對福音關閉的阿富汗禱告。他後來回到美國完成中學及大學課程，就讀大學及神學院時期已參與 Inter-Varsity Christian Fellowship (IVCF)的事奉，經常探訪不同院校，從而加深他對宣教的負擔。雖然他仍是神學生，已被IVCF委任為美國及加拿大的宣教幹事。

1979年，Wilson出版了*Today's Tentmakers—Self-support: An alternative model for worldwide witness*。他幫助讀者從聖經及宣教歷史來瞭解信徒對福音廣傳的貢獻，並分享自己在1952年如何蒙神帶領，以教師身份前赴阿富汗工作的見證，更鼓勵各行各業的基督徒帶職宣教。

Wilson在書中提到1732年時的宣教先驅莫拉維亞信徒；他們都是普通信徒，帶著全家前往西印度群島，仍操原來的行業謀生，同時將福音傳給當地的居民，可謂帶職宣教的先鋒。也有一些莫拉維亞宣教士前往Labrador，以營商(開店)的方式與愛斯基摩人接觸。他們擁有自己的商船，因此可以繼續貿易，以微薄的利潤照顧老弱、殘疾人士。在嚴冬難以狩獵或捕魚的季節，宣教士們更藉他們的商店，為有需要的人解決日常所需。他們這種自給自足的方式讓福音對象明白勞動的可貴。茲列Wilson英文原著於下：

“Another group of Moravian missionaries went to Labrador. They were supported by income earned by trading with the Eskimos. They even owned their own ships with which to carry on their commerce. They made modest profit margins, which were completely devoted to the work of the mission, and made it



possible for them to administer welfare to Eskimos who were poor, sick, and old. Furthermore, during hard winters and poor hunting and fishing seasons, they were able to provide assistance from their trade stores for those who were suffering from economic hardship. This principle of self-support also enabled them to teach the people whom they were serving the dignity of labor.” (p.32)

當我重讀這一段文字時，恍然大悟：營商宣教 (Business As Mission, BAM) 或藉營商來轉化社會 (Business for Transformation, B4T) 並不是新觀念，在 250 多年前，莫拉維亞信徒們已採用了。今日我們不過是將他們的概念更新來適應現今世界的需要。

今日，無論東、西方社會，基督教、非基督教或後基督教國家，對基督信仰的排斥、敵視越來越加劇。在這種敵對的文化中，我們應如何「鬆土」？

猶記得 60、70 年代，西方社會的青年人開始懷疑信仰，反對權威，叛亂基督信仰，其中以披頭士 (Beatles) 和嬉皮士 (Hippies) 為代表。於是一些神學家和宣教學者提出「福音預工」(pre-evangelism)。司徒德牧師 (Dr. John Stott) 在一篇文章中提出以下的一段話：(見《華福雙月刊》1977 年 7 月號「福音預工」)

“...The church need men and women today of intelligence and compassion who care enough of people in cultural bondage to a degree that they are willing to soak themselves in an alien culture, until they feel the power of this culture upon their own hearts and minds. They then can implant within this culture fortress the seed and light and the leaven of the gospel, until the gospel begins to work within it and crack it open. Then the people will become open to the gospel in a way there has never been before. Because these people are beginning to interpret the gospel within the culture itself.

This kind of task is a very costly experience. It demands courage, dedication, humility, patience and perseverance of a very high order. But it is a clear interpretation of the principle of incarnation. It is our Christian responsibility to penetrate deep into the humanity of people into their human cultures, in order to interpret the gospel from within.”

雖然司徒德牧師是針對當時的社會文化而言，但對今日創啟世界的宣教工作有異曲同工之妙。創啟世界對基督信仰的敵對，相比當年嬉皮士的敵對，可能超過數十倍；政府的管制、家庭和群眾的壓力、心田的堅硬，在在需要破解。若沒有願意帶著使命進入當中的信徒，以身作則，活出主耶穌的福音，展開「鬆土」工作，他們是無法聽聞福音的。

過去 10 多年營商宣教的策略在西方教會已頗受接納，部分華人宣教士也採用此策略，但整體而言，華人教會對營商宣教的理念仍十分陌生，營商宣教不單是以營商取得在當地居留的身份，更重要的是透過生命和生活的見證，影響當地人士，使他們的生命轉化，建立信仰群體，從而使社會轉化。換句話來說是基督徒商人帶著使命，「道成肉身」住在福音對象中，他們的目標與一般宣教士無異，都是以領人歸主為依歸，只是方法不同，而且可能更不容易。

因此，本期以「營商與社會轉化」為主題，介紹營商與社會轉化的理念。我們選擇了多篇理論性的文章，希望有助讀者明白 B4T 的理念。特別是從黎傳基 (Dr. Patrick Lai) 所著的 *Business for Transformation* 一書中翻譯了 Understanding B4T 部分內容為〈認識營商為轉化社區〉及〈幾個有關營商宣教的名詞〉兩篇文章。黎傳基也是一位宣教士，三十多年來在亞洲創啟區服侍，以營商來轉化社區，取得有效的成果，並且創立了 Open Network (<http://www.theopennetworkus.org>)，用以連結有意在這方面服侍的教會和信徒。除此之外，我們也邀請了一些華人商人分享他們的見證、具體的經驗，作大家的參考。

(作者為大使命中心會長)

