

營商宣教：為何、如何？

陳保羅、陳美宜

宣教世界不常出現重大而突然的改變，但已發生在我們眼前的，是大批充滿熱情及幹勁的虔誠信徒商人在全球開創或擴展「國度生意」。(Ralph Winter in *Mission Frontier*, Nov-Dec 2007)



前言

職場事工與營商宣教

自80年代以來，職場事工開始在職場帶來轉化。在這30年間，工作結合信仰運動在全球開展。今日，單在美國就有超過一千個組織專注協助基督徒整合工作與信仰，這是今日營商宣教(Business As Missions - BAM)運動很重要的基礎。

從洛桑運動 (Lausanne Movement) 到厄巴納宣教大會 (Urbana Mission Conference) 以及2013年的營商宣教全球會議 (2013 BAM Global Congress)，都呼籲教會動員商業資源，把福音帶到全世界去。因此，全球出現不少認真的個案研究及訓練材料，可供應用。若你在穀歌上搜尋business as mission，半秒內便會出現五千四百萬有關的條目。

創業與全球化

今日的年青人對創業充滿熱情，大部分學校都設立與創業有關的課程、會社或中心。並紛紛成立「創業生態系統」鼓勵教授及學生把科研成果商業化。「臉書」(Facebook)是學生創業的一個成功神話。

開源軟件(open-source software) 的普及，加上學生創業競賽的推動，促使這個潮流迅速增長。



二十一世紀的全球化為創業和宣教帶來前所未有的機會。對年青一代來說，這是一個機遇：結合作為專業人士的事業挑戰，世界公民的管家職份，及胸懷普世基督徒的召命，營商宣教挑戰他們把福音帶到世界每一個角落，履行大誠命和大使命。

到有需要的地方

今天，把福音傳給萬民的，有宣教士，有非政府組織 (NGO) 的人道服務工作人員，還有雙職宣教士，其中有從事營商宣教的。「10/40之窗」內的國家最需要福音，但不容易進入，很多穆斯林國家不會發出宣教士簽證。近年來，一些國家甚至對非政府組織關門，不少英語教師低薪工作也被懷疑是作宣教士的掩飾。可是教學以外，以專業工作進入經濟在發展中的國家也不容易。

然而，注入外資並為當地創造就業機會的商人則受到各地政府的歡迎。工作給人尊嚴，商業提升經濟，促進社會穩定。可是，營商宣教並非只為取得入場券，榮神益人的生意需要以神的目的為依歸，運作要合乎聖經原則，對員工、顧客、供應商、銀行以及政府部門，都要產生正面的影響。在屬靈、經濟、社會，包括環保的考慮，都要力求轉化社會。

帶職宣教及營商宣教

帶職宣教士一般是經濟自立的專業人士，他們的僱主或上司可能並非信徒。他們在工作崗位上作光作鹽，發揮個人的感染力，但他們對所屬組織或團體的影響，許多時候是有限的。

相對來說，營商宣教的由基督徒創辦並帶領，有明確的宣教目標和策略，運作和核心價值都以聖經原則為依歸；員工不一定全是基督徒，但他們都是福音的對象。一個經營妥善、有盈利的公司，它的投資者能祝福所在地的社區和政府，它的見證是可見在山上的城(太五14-16)。

最後，何處有工作機會，帶職宣教的專業人

士才可以到那裏；但以營商來宣教的，無論到那裏，都可以為當地及其他同工創造就業機會。

營商宣教的攔阻

聖俗二分的思想

很多基督徒仍有很牢固的「屬靈階級」觀念：全時間事奉的人員是最高等的，在世俗任職的信徒則被看為低。聖俗之分，在我們的思想裏已劃下了一道深深的壕溝。如果「世俗」的工作減少了我們「真正」事奉的時間，而金錢(常與貪愛金錢混淆)又只是「必需的邪惡」，既然到海外營商目的是事奉，是宣教，那就應該避免作謀利的生意！

聖俗二分在工場

在宣教工場教導這不合乎聖經的世界觀，熱心並有恩賜的信徒會被鼓勵放下他們的工作或生意，甚至原本對社會有影響的崗位，轉為全時間傳道人。在中亞洲，一些信徒寧願過「信心生活」而不靠工作來謀生，因為這樣「比較屬靈」。結果，信徒的失業及貧窮使教會無法壯大，需要依賴外來的經濟支持。

不難想像，當地的穆斯林認為，這些人歸信基督教或者成為牧者只是因為有外國人在支付薪金。這樣的誤會，給福音帶來極大的傷害。同樣，當非信徒看見宣教士沒有在「真正」的工作，他們會質疑宣教士的收入來源。在敵視基督教的地區，宣教士更會被指為接受西方政府資金的秘密仲介或間諜。

紡羊毛開始一個教會

一個中亞洲的基督徒，大學畢業後回到自己的家鄉，熱心地要向朋友和鄰居見證基督，卻遭冷待。但當他買了一部紡織機開始一門小生意，從鄉村的牧羊人那裏買來羊毛，紡成毛線出售之後，每個人都對他另眼相看。人們開始與他交往，願意聽他說話。不久，一個教會誕生了。這

個見證說明營商宣教如何讓信徒得到他人的信任，可以有機會分享福音。為了教會的健康和神國度的擴展，我們必須糾正不合乎聖經的聖俗二分世界觀和屬靈階級觀念。

拆除聖俗二分世界觀的攔阻

聖經教導，工作是人在墮落前來自神的第一個訓令。人犯罪以後，是大地（並非工作）受咒詛。宗教改革家也教導信徒要關心神的創造及大地資源的管理，為社會的共同利益作貢獻，並建立榮耀神及服侍鄰舍的文化。

誠然，大多的「世俗」工作是與產品和科技有關，雖然沒有永恆價值（目前流行的工具和軟件不久便落伍），卻可有重要的短暫價值（流動電話可以用來與家人、朋友聯繫）。

進一步說，我們要看到所有的工作都可以帶來永恆的價值和意義；職場給我們很多機會可以接觸未信者傳福音，而職場上的人際關係往往是塑造基督徒品格的場所。

所以，工作是否有永恆的價值，不是在乎我們做甚麼（如有人為名事奉），而是看我們為何及如何工作（如以愛心服務老人）及工作帶來的影響。

營商宣教的個案：過去及現在

十八世紀的莫拉維弟兄（Moravian Brothers）是一群工匠，他們與土著進行貿易並招收學徒，所經營的生意使當地人有較好的生活，並有機會與當地人接觸和自然的交往。

十九世紀巴色差會在印度的故事也很感人。當時，信主的印度人不被自己的社群接納。英國宣教士需要為信徒提供工作機會及生活所需。差會遂開設印刷、紡織及瓷磚工廠，僱用了3,600個員工，其中2,800人是基督徒。員工不分男女，所享的福利包括廉租房屋、儲蓄戶口及醫療基金。著名的黃褐（khaki）色料，是由他們的工廠發明的。1978年，他們的公司按政府的政策改革經營，但仍透過巴色差會信託基金將盈利捐輸，用以支持慈善機構。

當代的營商宣教故事

在上世紀80年代，大衛舉家到中國去，在沿海城市開設工廠。30年來辛勤工作，並多番革新，由製造玻璃器皿，發展到生產工業用的強化玻璃合成物料。

大衛用心培訓本地的管理層，並刻意從上至下認識所有員工，公司更設有一個專門僱用殘障工人的部門。他的員工親眼看見大衛如何工作及如何照顧家庭。當遇上技術困難、財政危機、管理問題及屬靈攻擊時，他們也看見大衛如何禱告和工作，所以很多人都成為了基督徒。

這個生意為當地提供了就業機會，支援貧窮和有需要的人，也贊助一個孤兒院。當勞工局為工人舉辦「最佳老闆」選舉以推廣如何營運生意時，大衛連續六年贏得這項殊榮，第七年獎項落在另一家公司手中，但隨後的一年大衛再度當選。

大衛開辦這家公司是按營商宣教的目的、原則和運作。他並非沒有過失，公司也面對挑戰，但多人在工作中遇見神並成長作門徒。基督徒在社區內享受美好聲譽，而神也得榮耀。

異象與熱忱以外的現實

營商宣教融合生活和信仰各方面。神對生意有關的各項議題都關心，如經濟發展與公義、就業與失業、資源運用與分配等，都在影響人們身體和心靈的健康。這在舊約律法書和先知書上都有很清楚的說明，營商宣教是改變社會文化並祝福萬國的力量。

因此，營商宣教不免屬靈爭戰，挑戰撒旦藉貧窮或其他屬靈壓迫達到偷竊、殺害或毀滅生命的目的。所以，穿上全副軍裝、儆醒禱告是營商宣教者不可或缺的。

但我們也不可過份將營商宣教屬靈化，而忽略有效的經營原則和辛勤工作。首先，很多人都不是創業人材。其次，在世界上任何地方創業都不容易，在海外經濟新興的地區經營生意，更充滿挑戰——混亂的官僚機構和規則、地方上的腐敗、失效的基本設施、語言和文化的障礙、缺乏

可靠的本地僱員等。

還有，很多「10/40之窗」的國家政治都不穩定，投資者需冒很大的風險。所經營的生意盡量不要投放太多資本，小心作市場調查、勤勉和有洞察力很重要。任何生意開始時沒有足夠的資本、有效的經營計劃和所需的技能，都會失敗告終。所以，在異象與熱忱以外，營商宣教最大的需要是實際的訓練與支持。今日，已有很多組織聯合提供資源。

把握時機

「儘管營商宣教有很多挑戰，但不少國家的未得之民正努力尋求西方商業的專門技術和投資。今天，商人往往在24小時內便可到達世界任何一個角落，而英語也成為國際商業通用語言。一片片的拼圖湊起來，看到營商宣教的圖畫，正如昔日羅馬盛世，希臘語通行，預備了第一世紀福音的傳播。擺在我們面前的挑戰是起來策劃，把握這個神所預備的良機採取行動。」(Brain Walck in *9 Missiological Insights into Business as Mission*)

30年前，當我們推動前往中國帶職宣教時，我們說必須肯定神的呼召，同時要預備犧牲事業前途。當從中國返回原居地時，可能需要改變職業，從高科技工作轉為房地產業買賣。但我們當年無法預知世界會因為網絡年代的來臨而變得平面了。

自90年代以來，超過180位活傳國際帶職宣教士，經過1至15年或更長的時間從工場回來，他們在專業上都沒有吃虧。有一些個案因為在海外的經驗，為他們帶來較從前更好的崗位。神是信實的，祂看顧所有忠心回應祂呼召的人。

營商宣教，如何邁出第一步？

青年和長者都可以參與

並非所有營商宣教都會成功，即使在美國，最少有半數的新公司無法持續五年以上。在經濟新興或異文化地區創業，會面對更高的門檻和陡

峭的學習曲線。儘管是令人望而生畏的挑戰，仍有數以百計的拓荒者出去了。

今天的教會需要更多認識營商宣教和它在全球福音工作的策略地位。信徒縱然並非企業家，沒有預備到海外去創業，也應該探究自己在營商宣教上可以有怎樣的貢獻。

一位在中亞洲營商宣教逾20年的弟兄，隨著生意擴展，需要更多同工。一位提早退休的會計師最近加入他的團隊，願意委身六年。兩位30出頭的弟兄也擺上三年時間，把他們的管理經驗和商學院的訓練帶到工廠。

提早退休人士若在會計、財務、市場、營運等方面有豐富經驗，可以受訓成為顧問、作短期義工，用數週或數月的時間，把商業專門知識帶到工場上的營商宣教公司去。

學生必須有智慧地利用暑假去認識神在全球的商業世界做甚麼。到一間「財富500強」(Fortune 500)的公司當實習生，對一個學生的履歷當然會有助益。但到一個發展中國家的營商宣教公司實習數週，卻可以得到開拓視野的跨文化中小企國際經驗，在履歷上也不差，並會在屬靈方面有所學習和成長。

結語

1976年夏，在香港第一屆世界華人福音會議上，會歌的「最後一棒，迎頭趕上」八字，在筆者心中留下深刻的印象。40年來，我們見證了普世華人教會的成長，也感恩有份參與了當代的宣教運動。今年8月，當在臺北再唱華福會歌的時候，衷心祝願華人信徒在二十一世紀的宣教前線，當仁不讓。

[作者為活傳國際 (GoLiveServe) 機構同工，本文譯自該機構通訊 “Networker” Summer 2016，蒙允准轉載，特此鳴謝！有意認識該機構者，可瀏覽他們的網頁 www.goliveserve.org]