

「營商宣教」的實例—— 印度加爾各答的縫紉工廠 和英格列故事的延續篇

東尼

筆者經常被問及有沒有「營商宣教」的成功例子，卻鮮有問失敗的例子，實在感到有點稀奇。主耶穌用了許多方法傳福音，但不一定所有聽見的人都相信，也即是說，祂傳福音的方式都不一定完全「靈光」，不一定所有人都接受。筆者有差不多30年營商經驗，也不敢說有那一種生意或經營模式必然會成功的。

「營商宣教」不是一種「摩登」或「時尚」的宣教模式，其實聖經裏有許多藉商業模式來宣揚上帝作為的個案，例如舊約箴言三十一章15-31節講述的才德婦人經營業務；新約有大家熟悉的使徒保羅靠織帳棚為業。無論才德婦人或保羅，他們的業務帶來許多接觸群眾和見證上帝的機會，對象信主與否，並非我們能力所及，乃是靠聖靈的能力。

洛桑世界宣教委員會(Lausanne Committee for World Evangelization) 2004年在泰國芭提雅舉行了首次營商宣教的研討會，會後發表了《洛桑第五十九號專案報告》(Business As Mission, Occasional Paper No.59, 中文譯本可以參考中文網站 www.chinesebam.com)，這報告給「營商宣教」的定義是：

- 1 可持續和有盈利的商業行動；
- 2 定意對人及國家帶出天國目的及影響；
- 3 著重經濟、社會、環境和靈性果效，並實現整全轉化；
- 4 關顧世界上最窮困及最少聽聞福音的群體。

筆者曾參與一些營商宣教的工作，有曾經成功過的，有仍在努力掙扎中，也有艱苦經營，但時不與我，結業收場。「營商宣教」並沒有必勝的方程式，也沒有捷徑，需要諸般智慧，靠著聖靈的能力。以下嘗試介紹兩個營商宣教的例子：



印度加爾各答的縫紉工廠

殖民時期，加爾各答曾經是英屬印度的首都，有一段光輝的歲月。但1947年印度獨立以後，由於種種原因，這個城市的經濟一直走下坡。而鄰近的孟加拉國，比起加爾各答更貧窮，但語言相近，當地的人為著生計用盡方法來到加爾各答尋找工作，當中也包括被販賣到這城市作低賤工作的人口，有些婦女甚至被迫作妓女。所以，加爾各答曾被形容為全印度最多窮人和妓女的城市。貧窮好像揮之不去的魔咒，牢牢地控制著這個大城市。

1999年Kerry Hilton和太太Annie Hilton帶同4名年幼子女從紐西蘭來到加爾各答，希望透過服侍當地的貧窮人傳揚福音，建立教會。他們隨意租住了一個地方，後來才發現居所附近是全城最大的一個紅燈區，每天都有數以千計的婦女利用她們的身體賺取金錢，養活家人。Hilton夫婦發覺單單傳福音給這些妓女，只可以解決她們靈性的需要，卻沒法解決她們肉身的需要。他們問自己一個問題，假若今天晚上帶領了一位妓女信主，她流淚悔改，承認自己的錯誤，但明天又如何？她為著養家，還不是要回到這充滿罪惡的紅燈區，用自己的身體來賺取金錢。所以，他們開始思想如何透過商業平台，教授這些婦女謀生技能，讓她們可以自力更生和有尊嚴地賺取金錢，轉化她們和她們的家庭，甚至整個社區。經過多次的嘗



試，他們最後設立了一所縫紉工場，生產麻紡袋和T-shirt，供應本地和海外市場。「業務」剛剛開始時，並不是一帆風順，感恩的是有許多朋友無條件地協助他們，包括改善廠房的設施，教授縫紉的技巧，改善產品的設計，增加產品的競爭力，推薦產品的銷售渠道等等。他們的網站www.freesetglobal.com 有詳細的見證。筆者幾年前曾經訪問這工廠，大約有200名員工，她們每天早上都有約1小時的敬拜時間，然後才開始工作。曾經有到訪者詢問他們，你們來印度宣教的目的應該已經達到了，多年努力之下，信主人數增加，已經有條件可以買地或購買堂址，建立教會，因為宣教士最重要的任務是：植堂(Church Planting)，建立教會。但Hilton回答說：**我們每天都在這裏敬拜神，並不需要禮拜堂形體的建築物。**讀者們，你們認為Hilton回答得合理嗎？耶穌與撒瑪利亞婦人在井旁的對話能否給我們一點啟迪呢？

對這個「營商宣教」項目的一點分析

在印度宣教是充滿挑戰的，首先是面對「貧窮人多」，試問需要多少資源才可以滿足現實的需要？Hilton一家六口生活開支已不容易籌措；而且，印度世代相傳的「種姓」階級觀念深深影響著社會每個角落，需要有適當的宣教策略，才能夠有效地接觸不同的「種姓」。Hilton的宣教呼召是向貧窮人傳福音，當他們了解到純粹給予心靈的慰藉並不能完全滿足對象的真實需要，深入領悟到「全人關懷」(Holistic Care)的重要，於是便改變其宣教策略，先改善對象的生活——提供「有尊嚴」的就業機會，藉此讓她們認識福音。Hilton面對最大的挑戰是如何把這盤生意「可持續發展」(sustainable)，有收入，才可以支付員工的薪金和其他開支。Hilton經常在世界各地分享他們的事工/異象(爭取屬靈的支持)，和尋找產品買家(營商的支持)，使工廠繼續有定單。Hilton並不是孤軍作戰的，他們有許多的「智囊」，雖然不一定在身邊，但卻不斷地提供營商的策略，好像是有

一組專業團隊在背後支持和獻計謀，補其不足之處。所以，「營商宣教」是要求有隊工形式的運作 (team work)。

總結

設立非政府組織 (Non-Governmental Organization, NGO) 過往是許多宣教機構進入落後國家服侍常用的「手段」，然而，2001年9.11美國受到恐怖襲擊事件之後，各國都加強保安，對可疑的人物不給予簽證，甚至那些對國家和社會沒有貢獻但想長期居留的也不寬待，更有些國家為了面子而不接受境外的慈善和扶貧救災機構。神引導Hilton改變其宣教策略，讓他不單單是把福音傳給貧窮人，更是幫助福音對象去改善生活，社會也因此而被轉化。

常常有人說：給人一條魚，你養活他一天；教人如何捕魚，你養活他一輩子。又有人說：若你教他養魚，你可以養活他全家。筆者更認為：你教他如何去賣魚，你可能使他天天吃牛扒。筆者並不是鼓勵每一位宣教士都去營商，筆者深信神對每一位宣教士都有其獨特的呼召，並且給予合用的恩賜。無可否認，時代的巨輪不停在轉，而且速度驚人；筆者所經營的業務也必須不斷求變，要創新，否則就落後於競爭對手。

英格列故事的延續篇

英格列的故事曾經在《大使命雙月刊》刊登過 (編按：刊於第八十九期，2010年12月號)。筆者是她「智囊團」的成員之一，從她有意思在創啟地區開設小生意，到最後光榮結業回港，筆都參與其中，也曾經透過當地所認識的朋友協助她辦理一些手續。她經營了約三年時間，生意方面，最大的挑戰是那裏有漫長而又極度寒冷的冬季，來光顧的客戶很少；而致命傷是那位富有的業主瘋狂地加租，雖然業務有緩步增長，但要收支平衡仍然有一段距離，可持續發展的步履維艱。



港式茶餐廳在當地是一門有創意的生意，英格列的服侍對象是當地的穆斯林群體，由於大城市裏甚麼族群都有，她就選擇用清真食品來吸引穆斯林客人光顧。但申請清真食品的牌照有非常嚴格的要求，而且手續繁瑣，於是她想出了另類的方法，就是聘用穆斯林的廚師和服務員，穆斯林客人就會放心在這裏用餐。除了我們這「智囊團」幫助她策劃業務外，她還有許多在「老家」(即她的支持教會)的朋友幫助。例如，在店舖的裝修花了很獨特的心思，既要合乎經濟，又要表現出香港的特色，餐桌鋪上「紅白藍」(香港某些年代生活的象徵)三色的膠檯布，甚至在裝修裏隱藏了一些宗教色彩；食品方面既要有香港的特色，但又要迎合當地人的口味，例如有木糠布丁等港式甜品小吃，這一切都有賴她的好朋友協助，並且作一些調查，看甚麼類別的食品獲得當地人垂青，也是一個隊工形式在運作。

在這福音硬土裏作跨文化的服侍是一條漫漫長路，英格列深明她沒有可能永遠在這裏服侍，尋找及培育接班人是宣教士其中一個任務，但當年並沒有現時流行的「把握時機」、「宣教心視野」和「挑戰視野」等宣教課程，她只有用「身教」的方式訓練本地的信徒作跨文化宣教的工作。本地的信徒多數是年青人，屬靈生命也比較淺，但卻有傳福音的熱忱，對跨文化服侍很有負擔，所以，這種以同行者形式的訓練對年青信徒特別有功效。

總結

英格列是香港「營商宣教」的先鋒，雖然生意未能「可持續發展」(sustainable)，但卻成功地透過一盤實質的生意，用生命見證去服侍不同信仰的群體。神一直恩待她，她自知要應付繁重的「業務」，雖然不斷有好友的支持，但始終要由她一人來應付，加上當地的極端的氣候對她身體造成許多慢性疾病，「倒下」是遲早的事。所以，業主瘋狂地加租而引發關門的結果，可謂是光榮結業。而最

有效的結果是訓練了一些本地年青信徒傳承她的跨文化服侍，這很符合宣教的原則，交由本地人承擔傳福音的責任。筆者深切祈求有創意的主繼續差遣屬祂的子民，用創意的方式去傳揚祂的名。

福音真理是永恆的，但宣教策略卻需要不斷更新。盼望將來再有機會與讀者分享更多的營商宣教例子。

(作者為一位香港商人，積極推動營商宣教)