

四個問題，八個經歷

Jo Plummer 著 黃結綿譯

Jo Plummer積極推動營商宣教，她設計了四個問題，訪問了八位於過去五年曾參與營商宣教的人士。她所設計的四個問題，涵蓋內容由如何創辦，以至於抵達異鄉發展的經驗。限於篇幅，以下每一個問題僅選擇了兩個人的回答，供有心認識營商宣教的人作為參考。

問題一：有甚麼因素推動你朝向營商宣教？

Ben和Yumi（越南）：

營商對當地社區多個階層都有裨益，是開展福音事工的機會。

我們二人都是在職的專業人士，在業界也取得若干程度的成就，然而，感覺要有所轉變。當我們決定往外國發展的時候，曾著手研究許多取得高效益的方案。結果，我們發現，營商對當地社區多個階層都有裨益；而且，這也是以經營一門生意來開展福音事工的機會。此外，對我們來說，經營一門生意讓我們感到自己真正成了這個國家的新「移民」，也向當地人展示，我們是認真地要在這裏生根。

（Ben和Yumi未正式在越南這個新家經營生意之前，先在祖家做了4個月研究，抵越南後又專門為營商宣教預備達6個月才正式開始。如今，二人在當地經營的軟件發展公司已開業了18個月。）

Evan（泰國）：

我和太太在做生意方面都有恩賜，而我渴望宣教。

促使我走向營商宣教的，有以下兩件事：第一，我每星期與其他三位年青專業人士一起祈禱，他們都希望能將信仰與工作整合，並且在當中成長。於是，我們將祈禱會分為兩部分，上半部分是開口禱告，下半部分則專心聆



聽主給我們的感動。神讓我們學習信靠的功課，我們就彼此代求和守望。第二，我和太太在做生意方面都有恩賜，而我一直渴望宣教，所以希望在兩者之間能找到一個健康的交匯點，使我們可以同心侍奉。

（Evan在一家動員和培訓營商宣教的公司工作了兩年，現任職於一家營商宣教公司的管理層。）

問題二：在過程中有令你感到猶疑，需要克服的事情嗎？

Jacob（尼泊爾）：

所得的經驗用於一個新的國家不一定有效。

我需要重新訓練自己不要將職場與事工開展分割，在這方面，工作的公司給我很好的栽培。然而，在跨文化環境的職場裏結合事工，是十分具挑戰性的，因為同一件事或相同的運作，在自己家鄉可能效果不錯，但用於一個新的國家卻不一定有效。不是所有宣教士都適宜從事營商宣教的，但若你具備一些神所賜的技能，又希望運用這些技能為社區、市場和居民帶來一些創新的價值——目的是讓耶穌基督轉化有影響力的社會團體和職場，你可以參與營商教。

（Jacob 接受了神為他安排的兩年裝備，之後



就去了尼泊爾。目前在加德滿都的PacMoore工作，已有三年半。）

Sergio（巴西）：

教會的宣教還是沿用傳統的一套範式。

在巴西，聖俗分明的心態很強烈。大部分基督徒認為，服侍神就是服侍教會，沒有人會說商人可以為神所用，也沒有人會說，商人的公司對神國度的影響比教會還大。另一個困難是，在教會裏提及生意或者金錢是個難題。許多時候，宣教這個課題不容易引發信眾的討論，因為大家都不感興趣，若是把生意和宣教放在一起討論更是難上加難。巴西教會的宣教還是沿用傳統的一套範式。雖然許多教會領袖如今已明白，營商宣教對巴西未來的宣教運動具策略性，不過巴西教會還需要時間來充分理解營商宣教。

（Sergio和太太聽過營商宣教之後，就參與一支動員隊伍，目前受聘於一家大企業，二人正積極預備加入營商宣教的行列。）

問題三：開業之前，有哪些事情必須預備？

Steven（泰國）：

預備一套扎實的宣教神學和拜訪營商的實踐者。

經過多年的預備，我們發展了一套扎實的宣教神學，最終走上營商宣教。我們在學習外語的時候，透過參加各地的訓練課程，和拜訪一些營商宣教的實踐者，也發展出營商宣教中最好和最壞的營運方式。我們用心學好外語，力求與人溝通無間。我們也不忘細心研究與營商有關的當地文化、市場，以及其他影響營商宣教的社會經濟因素。我們選擇生意運作模式時，不僅衡量該生意的潛力，還要考慮這盤生意可以帶來事工的潛力。從一開始，我們就將事工建立在生意上。

(Steven先用了兩年學習外語，在三年半前與服侍地區的小機構共同創立一家營商宣教的公司，從籌備階段至整裝待發往海外去，共花上五年時間。)

Evan (美國) :

先在母國內找實習機會。

你必須從概念和實務兩方面去認識做生意是甚麼一回事。如果你想認識當地的文化，就要認識他們的商業，學習他們的語言，調整你自己和你的家庭，同時，也要時刻留意哪些是生意良機……很難做到吧！在離開國門前，盡量多學點可以幫助你創業的課程，也可以留意一些外來者怎樣在你的地方創業，如何適應你的文化，不妨向他們討教。又或者在你國家中，嘗試在一些類似你心中盤算要經營的生意尋找實習的機會。若有跨文化的工作機會，縱然要東西南北走遍，也要在所不計，這樣會讓你有點明白「跨文化」的運作。如果你是創業新手，我認為你需要學懂精益創業的方法和概念。



(Evan曾任尼泊爾一家營商宣教公司的管理層三年，最近返回美國大學機構工作。)

問題四：抵達工場後，有發現所預備的跟實際情況有落差嗎？

Daniel (海地) :

挑戰是要把營商宣教這個概念介紹給供應商和分銷商。

我不覺得有任何落差，以輕鬆面對是個好策略。有些員工對我們的信仰有興趣，有些則興趣不大，但最終他們應該會有興趣的。更值得關心的問題是：如何把營商宣教這個概念介紹給我們的供應商和分銷商。這才是真正的挑戰，這樣我們的影響力才會延展至最大。

(Daniel 開始在海地營商宣教前，先花了兩年時間作預備，然後，在兩年半前，他將他的生意，逐步由一般的買賣過度為以宣教為目標的事業。)

Julia (蒙古) :

有關知識不足，需要惡補。

我們要惡補會計、銷售成本，還有市場策略等，我們上了一年課之後，對以上領域均能掌握。在我們上課期間，有一位有做生意背景的人加入團隊，為我們的業務打了一支強心針，看到沒有團隊管理的業務有改變，對我們來說也算是上了另外一課。

(Julia在蒙古以一般的生意營運方式經營一家咖啡館18個月，然後，轉型以營商宣教模式經營至今已達三年。)

(本文譯自Launching and Landing刊business as mission 網頁。訪問者Jo Plummer是BAM Global Think Tank的聯合主席之一，也是洛桑營商宣教專案文章的聯合編輯，自2001年開始建立營商宣教資料庫，現為Business as Mission 網頁編輯)