

“倘若神呼召我去到一个民族中间，且只容许有三年接触的时间，我会用两年来预备，一年来服侍。”导航会 (the Navigators) 的艾里罗 (Leroy Eims) 也这样对我说，许多来自海外从事织帐棚的带职宣教士怀着电影人物印第安纳·琼斯 (Indiana Jones) 的思维模式“他们到达后才进行修补”，但若刚起步就犯下太多错误，会引发许多属灵、财政、安全性的风险。我们理解“人心筹算自己的道路，惟耶和华指引他的脚步”，但我们都需要充分地装备自己，响应父神所呼召去作的工作/职业/服侍。

接触穆斯林需要长时间的委身。任职跨国公司或学校只是暂时性的，大多数公司的合约只有两年，对于织帐棚式非专职宣教士人员来说，管理时间是一个持续的挣扎，让团队各成员获得有效的护照签证持续逗留在一个城市又是另一个挣扎。那么，一支力求在最少听闻福音民当中开荒植堂的团队，怎样在创启国家长期居住呢？方法之一就是开展自己的企业。建立自己的企业可以让你更好地管理与朋友和邻舍在一起的时间。

一个真人真事：吉姆（营商）、杰克（英语教师）、乔（电子工程师），他们原先都是从事织帐棚服侍的典范，他们都有清晰的呼召去服侍同一个穆斯林群体。他们拥有专业的硕士学位，每都有一些跨文化宣教体验及圣经训练。吉姆、杰克和乔决定组成团队一起服侍，称自己为XYZ队。并加入前线差会 (Frontiers) —— 一个专门服侍穆斯林的织帐棚使命宣教机构。他们同意由差会提供他们在海外所需要的鼓励、指导和问责机制、他们本身的教会就负责差派他们，答应为他们祷告、情感上支持他们，并支持他们飞机票与搬家费用等。

他们觉得已做好每一项的准备，就向 XYZ 国家的国有企业申请工作，不久，每个人都找到了工作，并举家搬到这个国家。吉姆和乔都签下一年的工作合约，而杰克只签了三个月的工作合约，每个季度续签。尽管他们的起步都很成功，有充分预备，但问题几周后开始浮现。由于工程公司认为其他城市需要乔的技术，决定将他调到九百公里以外的城市工作；杰克发现教学时间表将他压得喘不过气来，他每周需工作三十二个小时（不包括备课时间），同时他被禁止在课内和课外跟学生们谈论宗教等敏感问题；吉姆的商业伙伴都是外国人，每周他平均只有二十分钟坐在办公室和目标人群讨论倾谈。两年后，唯一可说就是——他们在那国家终于活下来了，而且熬过两年。每人有二至八个当地朋友，但两年内这个团队只是曾经分享“福音”两次，他们主要靠工作来维持生计，但看起来没有带来改变。

XYZ 团队回到自己的国家，他们的教会有些失望，但幸好并没有彻底放弃。吉姆、乔和杰克意识到没有在穆斯林中间达到传福音和植堂的目标，他们想知道：有没有更好的方法？他们评估后，发现了两个主要问题：时间与金钱。由于他们为别人工作，没有办法安排自己的时间，其工作也限制了他们与某人建立关系。团队与教会和朋友分享了自己的经验与所遇到的挑战。他们吸取了这些经验教训，现在认为最好的方法是营商，他们为自己工作，可以更好地管理自己的时间。教会也会资助支持他们，从而减少他们所需要工作的时间。

XYZ 队花了近两年时间来筹备营商。吉姆和乔负责组织、注册、拟定计划和筹募经费，杰克回到学校获得了相应的学位。他们也筹集到了每个月的生活费，教会的支持使他们更有弹性，和更好地控制自己的时间，并规范他们需要留在办公室工作的时间，这样一来，他们就有更多的时间与穆斯林沟通。经营生意让他们可以留在群体身边，大家一起服侍。团队几乎每天一起在办公室里祷告和彼此鼓励，而且不会彼此猜疑。营商八年后，这个团队赢得了几十个穆斯林灵魂，他们都愿意跟随耶稣，而他们的生意也兴旺起来，正在开始第二个商店。

箴十八 15 教导我们：“聪明人的心得知识，智能人的耳求知识。”耶稣说：“向普天下望去。”“望”可以引伸为“看见”，也可以理解为寻找新的想法。我们要看见某些东西，我们必需在该东西的所在地。XYZ 团队在那个国家待了一年，他们看见了当地需要，而且认识到机遇。他们很清楚知道在那里做什么生意能够成功。经验告诉我们必须去那国家去“望”，不仅是行军祷告或是策划一些项目。我们需要“望”和观察。显然，神装备我们使我们成功，但我们开展自己的生意之前还需要学习六个实用指导原则。

1. 研究当地人

我们首先需要“望”人。每个国家、每个群体、每种语言都有自己的独特性。我们要花一些时间来研究这些人和他们的特点，明白他们的兴趣爱好和需要。人类是物质的个体。耶稣说：“我又告诉你们，要借着那不义的钱财，结交朋友。到了钱财无用的时候，他们可以接你们到永存的帐幕里去。”（路十六 9）

人们想要什么？人类、国家和社会通常都能归入这四种基本类别之一。所有的社会有基本的需要（食物、水、避难所与和平）、工作、教育与休闲娱乐。当国家满足人们的基本需求，他们希望有工作，当他们有简单或半技术的工作，他们希望受到更好的教育，以获得更好的工作；当他们有好的工作，就想花钱参与消闲活动，这就是经济的基本模式。像阿富汗、孟加拉国和柬埔寨等发

展中国家都希望满足人们的基本需要。接受医疗、水利工程和家园建造等培训让你有机会进入这些国家。印度尼西亚、越南、阿尔及利亚都是欠缺发展的国家，他们的人民需要工作机会。小型制造业公司，与建设服务相关的企业，如出租车、发型店、面包店、餐厅或其他小型零售商店都能提供所需要的工作。像中国、马来西亚、摩洛哥等发展中国家则需要教育。建立英语学校、计算机培训学校、商学院将会使你获得当地政府的欢迎，并在工作的同时为你提供接触其他人的绝佳机会。沙特阿拉伯、阿曼和新加坡都是发达国家，这些国家则需要娱乐活动，开展旅游业，或俱乐部或宾馆、高级餐厅，或为减少工作压力提供咨询服务都是进入当地的好策略。

人们起初跟随耶稣是因为祂能供应食物和提供指示，这些人初时都是追求自我满足和幸福，而耶稣为饥饿的提供食物，医治患病的人，人们透过这些“吸引点”来认识耶稣到底是谁。单单满足人的基本需求比其他需求更属灵吗？我们有很多方法去吸引人们的注意。“望”人们的需要，然后在神面前决定你可以怎样独特地满足他们。

2. 研究当地文化及其发展趋势

我们需要研究当地的发展趋势来“望”人们与他们的文化是怎么发展的。文化是怎样运作的？甚么推动人们工作？宗教是不是有较高的地位？发问和回答这些问题有助于制定营商策略和服侍策略。虽然你的企业为你或你的团队发放薪酬是一件好事，但这并不是必需的。所有企业必须要盈利才能够站立得稳，但如果你能从自己国家的教会筹募额外的生活费，你只需要保证你公司的盈利足以支付固定成本和当地工人的薪水就足够了。这有两个好处，第一你每星期不需要长时间留在办公室。随着时间的流逝，大部分工作只会创造更多工作，而非更少工作。可是，由于你并非依赖营商业来维持你的生活，你就会有更多运用时间的选择。如果有需要，你可以兼职工作，同时有更多的时间对初信主的人进行门徒培训、领袖培训或神学培训。第二，你从教会获取支持，会使你一直保持教会宣教士的身份。教会喜欢人们谨慎使用金钱，倘若一间教会支持你，他们愿意为你祷告、鼓励，并要求你对你的宣教工作问责。宣教事工即是以——接触最少听闻福音之民为优先。

你开展的营商公司也需要满足政府的需求和愿望。政府希望要什么呢？答案通常能够从日常的文章中找到。“望”一些文章，那些文章宣称政府的方向，他们正在承办哪些项目，需要哪些技能达成目标等。研读文章，从中得知他们的需要。在你的目标人群中，开展能够满足他们需求并吸引其注意的企业，只有这样的企业才能够确保在那国家长期存在。若企业让你在自然的场合中与目

标人群面对面，这是最好的。然而，倘若由于政府或个人的限制看来不可行也没关系。我在穆斯林国家生活了九年，但实际上只有两次跟穆斯林做生意的机会。我在社交场合和邻舍，以及我在会所、健身房、小区中心、小区活动和咖啡店遇到的人建立友谊，作见证，但你的商业活动要提供一个长期进入当地的可行策略。

预先计划，想想你目标国家现在的状况，从而知道它今后将往何处发展。不要为政府当前所需要的工作作预备，而要着眼今后三至五年所需的工作作准备。为甚么呢？在严格限制进入的国家开始营商所需的申请程序，资格确认所需要的可长达两至三年之久，有时会更长。如果你尚未具备所需的技能，还没有获得开公司或学校所需的证书，等你准备好了，机会也许溜掉了。正如美国人常说：“早着先机。”有一个朋友一九八五年进入中国，正当中国改革开放，英语教学还不普及，一个偶然的机，他找到了一份教授英语的工作，十年后，他仍在那里工作，近年去中国的外国人则需要更高的学位才能干这行，但因为他很早就到那里，他变得很出名，也成为了大学的朋友。结果，他能够长住，并看到很多人归主。一些迟来的人——已经过了需求阶段——需要更高的学历及更丰富的经验才会被接受。

大多数国家希望仿效其他国家。了解当地人与领袖所仿效甚么国家，有助于预测这国家有何需要。观察和“望”全球不同国家的发展趋势。相对贫穷、欠发展的国家都以相类似、但较发达的国家为模范，这些国家从较发达国家的好和坏例子学习。印度人口众多，拥有多样文化，印度通常把自己与中国作比较。新加坡地方虽小，但有四种主流文化与语言。新加坡倾向跟瑞士比较，因为瑞士地方细小，而且有三种不同的语言与文化。一些北非国家就模仿法国。如果你了解了目标国家的经济、教育和交通运输行业，也很清楚它模仿哪个国家，你就可容易决定这个国家正朝着那个方向发展，并且在今后的五年内需要什么类型的商业。可行的话，鼓励你试着去一、两个国家，尤其是近十年刚经历过一个阶段，那国家最近（在十年内）正在经历你的目标国家所经历的阶段。了解这个国家各方面的需要，包括教育业、机械制造业、社会、物质和属灵方面。寻找一些商业或教育理念，让你能够将它复制到企业中并可帮助解决入境签证的问题。

我们懂得按天色说出天气的变化，我们也可以用同样的方法，学习精确地预测目标国家的经济、教育、属灵和其他需要；与当地居民交谈。如果那里有一小群基督徒人口，不要单倚赖他们获得信息，基督徒经常想取悦你，说一些你喜欢听的话，想你在他们国家逗留，所以要从两大组别，

从未信及基督徒领袖获取意见。未信者会视你为竞争对手，通常会尖锐地指出你为什么不应该去他们的国家。这反而更有帮助，因为如果大家能克服这些问题，就肯定能开展自己的企业。往往两个组别会有分歧的地方，我倾向相信未信者的建议，多于基督徒的的建议。

3. 研究当地的教育体制

根据这国家在全世界的位置，它是属于不发达国家、发展中国家，还是发达国家。这个国家有甚么教育的需要？我们可以开办英语、计算机、商业技能等几种类型的学校去服侍人。即使十九世纪的宣教士也使用基础和高等教育来影响人，并带他们归主，我们也许要用一些特殊学校来祝福并影响他人，这类学校受到大部分发展中国家欢迎。学校创造许多与人接触的机会。在许多穆斯林和亚洲国家，教师是很受尊重的职业。

如果你没有学位可以教书或满足当地需要的，就要委身去获得该资格。作好准备，再强调一下，获得的学位不要只能满足当前的需要，要高瞻远瞩。

4. 研究土地资源

很多织帐棚的带职宣教士像那些出去工厂工作的人一样。为了开商店，他决定卖进口的玉米，因为玉米很容易从自己的国家买到，但是什么都没卖掉。当他环顾四周时，他发现他的商店位于一片稻田中央！没有人会来买玉米。由于那里有充足的食物，人们喜欢大米多于玉米。根据一个国家有的原材料，想想有哪些能够出口到其他国家呢？有什么当地制造的产品能够出口到其他国家呢？这些目标国家有没有一些有用的东西是你从来没有在美国或欧洲见过的呢？为什么？可以寄发一些样品给自己国家的朋友，问他们是否喜欢。如果喜欢，他们愿意付多少钱买下它？倘若他们愿意付的价钱高于你买下与运费的价格，那么你就可以自己经营这生意。相反，你的国家有什么产品是目标国家需要的，或者对目标国家有利的？找出为什么目前还没有该产品在那国家售卖的原因，船运一些产品到那国家，尝试在一个适合的市场售卖，或卖给一些朋友。同样，如果他们出价高于你的成本，你也可以考虑自己作进口/出口贸易生意。

根据那国家的地理、位置与气候，你可以决定有哪些有利开展营商的因素。“望”水质、土壤和温度。人人都需要水，你能否挖井，或发明一种灌溉系统，或其他可以获得水源的系统？这土地现在有没有适合种植庄稼的温度和土壤？

第二次世界大战后，一位在日本服侍的宣教士，拜访本州岛村庄时，非常不受欢迎，虽然如此，他还是很关心当地农民的困境，他们的经济状况每况愈下，但他“看”到日本人很喜欢草莓，而且愿意为它付高昂的价钱。他回国休假的时，专诚参观一个草莓种植场。他发现自己国家的土壤情况和气候与本州岛的一些村庄很相似。当他回日本，他带了一些草莓植株和大量的草莓种子。如今，这村以「本州岛草莓之都」著称。农民的生活大得改善。宣教士因此变得大受欢迎，人们很愿意听他的分享。他进一步在那里建立教会。在这众多事情中，关键是愿意去试验，而试验和错误所需的资金投资往往是很少的。

你的努力应该会让你得以进入那国家，祝福他人，并带来与日俱增的盈利。

5. 发展你或你产品的独特性

政府绝不会雇用一个会为其他国家工作的员工。又如项目或生意不能为当地国民带来益处，那国家是不会签发签证。因此，你需要的角度或想法，那国家只能倚靠你才能完成此项工作。你也应该以合适的方式，告诉政府他们想听到的信息。有一个国家，有一个同工的的商业活动被批准，但他的签证被拒了。当他询问当地政府职员时，“为甚么我的签证被拒？”那职员的回答跟其他大部分政府职员一样：“我不能告诉你。”但是不断催促，那职员说：“如果我是你，我就会在国家图书馆找原因。”他就去国家图书馆，在那里发现了一本关于怎样建立公司并申请签证的书，这是政府出版的。当中列出了所有在他的签证申请文件上的问题。尽管他的答案与他们提供的类似，但他仍决定用他们的专业术语重新撰写一次。根据他们的书抄写得一模一样！他再递交申请不久就获得了两年的签证，现在所有人到那国家都参考那书去填写申请表，第一次申请就获批准！恰当用词真的很重要。

以下是一些秘诀给你在填写申请表，政府一般会认同这些地方，请好好使用，帮你获得更大优势

- (a) 时间表——我会在当地居住两至三年，随后就会雇用/训练一位当地人接替我的位置。（当然你会这样做，但当时间到了，你仍可以跟政府官员说需要多留在那里培训更多的人。）
- (b) 新的市场推广——只有我们知道成功卖出产品的方法，并需要亲身去做。
- (c) 专门化——创造需要专门培训或技术的工作。我们需要一些具有专业资格的人（就像一些你已经雇用的员工）。

(d) 文化优势——我们的总部需要我特有的民族或国家背景。因为我们的总部设在德国（不论你的国籍是甚么），我们希望有一个德国人在这里管理营运，以及和总部的人沟通。

(e) 语言优势——我们需要一些能熟练运用这语言的人（当然是你使用的语言）。

6. 专业性

你的生活方式与表现形式应该符合你要履行的角色。你不能声称你是商人，却居住在穷人中间。你不能只说你是区域主任，但从来都没有离开过那国家。以下是你准备开展自己的生意时，需要注意的基本要点：

a) 找一位律师帮助你处理所有申请文化及程序，这位律师不一定是基督徒。曾有一位同工雇用了一位非常有名的基督徒律师，她做事的方式很单一。因为这位律师成功地帮助了一些基督徒服侍机构进入那国家，所以这位同工也聘请了她。他的申请被拒三次后，他重新聘请了一位非基督徒律师，很快就取得签证。也许聘请律师会花掉一千美金，但他确实能够为你引荐到适合的人前，并为你的申请铺路。

b) 获得当地地址。大多数城市都有商务中心，你可以在那里租一间装修好的房间，聘请秘书，使用传真机，打印机等等。商务中心的地址通常获认可。你可以在家工作，并使用商务中心作你的联系地址，但是要确保在自己家中工作是合法的。否则，租一间便宜细小的房间用作办公室，你不需要投入大量资本租用一间“超强”的办公室。有一个朋友这样做，四年后就破产了，而我在家工作长达十年，运作顺利。由于近来公司的增长，我们可以租用一间办公室。基本上，你需要街道地址，而商务中心就可以提供这个地址，邮政信箱通常不会接受。随着你的业务扩大，你可能搬到更好设施的办公室，但不要浪费资本在办公室，在酒店或是高级餐厅举行会议是标准的商业程序。我每个月有三至四次花五十块美金与顾客共进午餐会面，比租用办公室经济多了。

c) 获得一个电话号码、一个传真号码和一个邮箱地址，这些都是必须的。只有印度才会用电报，但在那里电报也开始被淘汰。在最初的阶段，一个电话号码、传真号码和邮箱地址已经足够。

d) 公司信纸及信封与名片。名片印有你的名字、公司名称、地址、电话号码、传真号码和邮箱

地址。一面用英语，一面用当地语言，这是好的方法。公司名片也是必须的。最近我们一位同工的签证被拒，我们得知是因为公司名片没有办公地址。两天内，我们找到一个商务中心，租了一个邮箱，使用该地址并用同样的措辞，再重新提交申请表，一个星期后我们的同工就拿到了签证。

- e) 买一套漂亮的西装。“得体的西装”是营商的一部分。当你与政府官员会面时候，你必须符合实际的处境，穿得比他们体面。为了成功而包装。如果你看上去很有钱，他们也会认为你有钱。政府和商界人士都希望与一些成功人士打交道。在一些东南亚国家和中亚国家，西装就不太合适。“望”成功的商业人士穿什么，就模仿他们。第一印象是非常重要的。
- f) 打印一些双彩色漂亮的宣传单或宣传小册，上面有你的产品或你们所具备的资格。这些宣传单应该有这些产品的图案，并清楚地列出你们所提供的产品或服务给顾客。

要先进行考察，可透过学生的身份进入该国，大多数国家欢迎外国留学生，藉此机会学习他们的语言 and 了解这片土地。如果没有适合的学校，就组织几次短期旅程，一次不足以了解当地情况，你要先做足功课，才制定进入该国的策略。是会遇到财政和其他风险，但如果万国能听到福音，我们冒这些风险也是值得的。

原文: Starting a business in a restricted access nation

<http://www.globalconnections.co.uk/Resources/Global%20Connections/Forums/Business%20and%20Mission%20Forum/Starting%20a%20Business%20-%20Patrick%20Lai.pdf>

原文 Copyright@ Global Connections. <http://www.globalconnections.co.uk/>