

我希望，到二零二零年，很少人会再谈论营商事工。这个术语就像一个棚架，当我们正在兴建那真正的东西——荣耀神和为人类与社会带来全人转化的商业行为\*——的一段时日，才需要它。

营商事工一词，有助于理解这概念、肯定商人的价值和动员其他资源；但这词本身并不重要，其概念和应用才重要。

有些人不喜欢这词，并质疑这字词的效用。我觉得不成问题，因尚有其他类似的字词可供选择，例如：带出转化的营商、国度企业或营商使命。这样的讨论可以非常有建设性，帮助我们更好地理解这概念背后的神学、宣教学和策略基础；但也能使问题变得更加复杂，和转移视线。我们需要牢记，即使这篇文章也受到语言的限制，因为这都是用英语写成的。

所以，字眼应该是次要或更次要，因以上提到的字词，可能根本无法翻译，或难以翻译得很恰当。我所希望：营商事工到二零二零年不再被使用；我所指的，何止这词！

营商事工是工作神学和呼召神学这个更广的类别中的一个分支。今天，仍然需要阐述这个圣经已很清楚的观点：神呼召人，并装备人从商；对许多教会、宣教议会和神学院，这种观点仍然很牵强。

大多数基督徒领袖不会反对从商的呼召，然而，我们当中很多人仍受制于非盈利的模式，及希腊诺斯底主义那圣俗二分的思想。在实际环境中，我们——全球各地的教会——视「全职事奉」为事奉的最高境界。我们也许不太赞成，但这正是教会与宣教生活的一个普遍事实。

马克·格林 (Mark Greene) ——伦敦，当代基督教学院的总干事，提议教会可有两个基本的策略和做法：我们可以找一些人，为教会项目和宣教活动奉献一些时间和金钱；或者，我们可以装备所有人，在日常的工作和生活中，随时随地、在任何事情上、向所有的人，作盐作光。

---

\* 更多资讯，参看两段来自二零二零年十月在开普敦的第三届洛桑大会的短片：

1. 「营商使命——成功和失败」邁茨·圖內哈格 (Mats Tunehag) : <http://conversation.lausanne.org/en/conversations/detail/11371>
2. 「接觸全球的兩個主要策略」馬克·格林 (Mark Greene) : <http://conversation.lausanne.org/en/conversations/detail/11359>

让我们面对现实：我们被困于过往的教会本质及运作。营商事工是另类策略的其中一个表达：认同、装备、差派商人，透过营商活动，并在营商活动中，为职场带来改变。

观念模板的转变需要时间，且常常涉及压力和痛苦，但当我们一旦经过了，就成为既定的观念。这新观念将成为一个设定的基准。

在模板转变完成之前，和模板转变的过程中，我们需要营商事工之类的词汇，来显彰现有观念的不足之处，并指导我们形成更符合圣经和更整全的工作、呼召和营商概念。

过去，福音派圈子也经历过类似的过程。例如：一九七四年洛桑大会强调的「未得之民」。在二十世纪八十和九十年代，有许多就「未得之民」一词的讨论，有人赞成，有人质疑；但这词有助解释这尚待完成的任务，并推动普世教会为未得之民制定策略。今天关于未得之民的讨论少之又少——无须争议，已经成了既定的共识。

一九七四年洛桑公约强调的「合作伙伴」。与未得之民的概念相似，已经从一个时髦的词语变成了既定词；这个临时的棚架可以拿走了。

作为一个概念和全球性运动，营商事工已经走过了十五年漫长的岁月。在二零零二至二零零四年，「全球营商事工智库」在洛桑大会的领导下，既厘清了概念，且进一步点燃了一个全球性运动。营商事工文库和营商事工宣言，是两件被神使用的工具，推动全球教会进入牟利的模板观念，并天衣无缝地结合了整全和转化的最终目的。

我的梦想、希望和祷告，就是在今后的十年间，从商的基督徒都开展「营商事工」，使这个词慢慢消失，成为历史研究和参考书中的古宝。让这个新的基准出现，成为既定的共识：当基督徒从商，是因为我们认清这是神的呼召和恩赐。我们视自己被神呼召从商，作公司的管家、神的大使，追慕要荣耀神并服侍身边的人：员工、股东、顾客、客户、供货商、税局、社群、自然环境和世界各国。

这就是我们和我们所做的工，不需要任何术语与标签；实实在在地、好好的营商——就像是神做的。

原文：Business as Mission by the year 2020

(<http://www.matstunehag.com/wp-content/uploads/2011/04/BAM-by-20201.pdf>)

原文 Copyright © 2011 by Mats Tunehag (<http://www.matstunehag.com/about/>)