

# 營商宣教

## 第五十九號特別報告

由本專案小組於二零零四年論壇上發表

主辦：洛桑普世宣教委員會

二零零四年九月二十九日至十月五日，泰國芭堤雅

「新異象、新心志、更新的呼召」

這份特別報告由本專案小組一起貢獻，並蒙邁茨·圖內哈格（Mats Tunehag）、

韋恩·麥基（Wayne McGee）和約西·普倫麥爾（Josie Plummer）合編。

第五十九號洛桑特別報告

二零零四年論壇特別報告系列編輯：

大衛·克萊頓（David Claydon）

版權© 二零零五

洛桑普世宣教委員會

及各國委員會

洛桑普世宣教委員會鼓勵《特別報告》系列的發表和研究，但不一定贊同報告中每個觀點。

## 《洛桑特別報告》系列的產生背景

洛桑運動是一個國際性的運動，致力激發「普世教會共同實踐普世宣教使命」。洛桑運動的起源可以追溯到著名的愛丁堡世界宣教會議（一九一零年）和柏林福音會議（一九六六年）。一九七四年七月，佈道家葛培理在瑞士洛桑發起第一屆普世宣教國際大會。大會的劃時代成果，是來自一百五十個國家的二千四百三十位與會者所通過的《洛桑公約》，確認了歷代信條所宣告的基督教信仰要義，並給我們的信仰添加了清晰的宣教向度。洛桑大會和一九八九年在馬尼拉舉辦的第二屆大會滋生了林林種種的活動；在洛桑大會的網站（[www.lausanne.org](http://www.lausanne.org)）可以查考該公約的不同語言文版本，和以洛桑大會名義舉辦的眾多地區專案及專題會議的詳情。

洛桑大會後延續的國際委員會，深信是蒙聖靈的引導，再度舉辦了一次召集全世界基督徒領袖的會議。這次，委員會特意安排讓許多年輕領袖參加，並為教會快速增長的地區籌措資金，好讓這些地區的教會領袖組團成行。委員會決定稱這次會議為**論壇**，因論壇的形式容讓更多人參與，只要他們能就三十一項議題中任何一項作出貢獻。這三十一項議題選自一個全球研究專案：專案的目的是找出當今世界最重要與傳福音任務息息相關的議題。

每個專案小組都會發佈一些特別報告，稱為《洛桑特別報告》；在洛桑大會網站（[www.lausanne.org](http://www.lausanne.org)）可以查考相關資訊和其他出版物。

二零零四年普世宣教論壇的主題是「**新異象、新心志、更新的呼召**」。這次論壇於二零零四年九月二十九日至十月五日在泰國芭堤雅舉行。來自一百三十個國家的一千五百三十位與會者，參與了三十一個專案小組中的一組。

論壇總結時發表的聲言指出：

在嚴肅的對話和虔誠的思考中，體現了合作精神。來自世界各地、不同文化的代表，聚首一堂，互相學習，從聖靈尋找普世宣教的新方向並委身在神的引導下集體行動。

近年來，政治和經濟的急劇變化，為教會宣教帶來新挑戰。東西方之間兩極化，使教會必須尋求神的引導，才能正確回應當前的各種挑戰。

三十一個專案小組探討了當前許多現實問題，包括愛滋病、恐怖主義、全球化、媒體的全球角色、貧窮、基督徒受逼迫、破碎家庭、政治及宗教民族主義、後現代思維、兒童受迫害、城市化、忽視殘疾人士等。

專案小組為解決普世宣教所面對的關鍵問題，取得了顯著進展。隨著小組提出各項具體建議，一些策略性主題開始浮現。

首先，會議認為教會的主要精力應用在最少聽聞福音之民，委身幫助這六千個最少聽聞福音之族群建立自給自足的教會，仍是當務之急。

第二，主命令我們愛人如己，而這正是我們常常失敗之處。我們再次立志委身，以愛心和憐憫，幫助那些因身體殘疾、生活方式和屬靈取向異樣，而遭社會排斥的邊緣人士。我們要致力幫助佔世界人口大多數的兒童和青少年，當中許多人正遭受虐待，被迫成為奴隸、士兵和童工。

第三個具策略意義的認知是：教會在非西方世界外的增長速度正在加劇。來自非洲、亞洲和拉丁美洲的眾多與會者，讓我們看到南半球的教會正蓬勃和快速地發展；愈來愈多南半球的教會領袖更成為普世宣教的領導典範。

第四，我們承認世界上許多人是以前述與聆聽的方式學習知識，他們理解資料的最佳途徑是聽故事；一大部分人口是不能或不願通過文字吸收資訊。因此，我們需要用故事和比喻來分享「好消息」及培訓初信的基督徒。

第五，我們呼籲教會善用媒體，有效地運用文化，吸引非信徒進入屬靈真理，並以適切的文化方式宣揚耶穌基督。

最後，我們堅稱信徒皆祭司，並呼籲教會裝備、鼓勵和授權男男女女和青年，實踐其普世宣教召命，作見證和作同工。

「轉化」是在各專案小組的討論中浮現的一個主題。我們承認自己也需要持續轉化，不斷敞開自己讓聖靈帶領、迎接神話語的挑戰、與主內肢體共同在基督裡成長，從而帶來社會和經濟的轉化。我們承認福音的範圍和神國的建造包括身、心、魂和靈。

因此，我們呼籲基督徒把社會服務與福音宣講更緊密地結合起來。

我們為世界各地眾多因信仰遭逼迫的人，和長期生活在擔驚受怕中的人禱告；我們記念那些在苦難中的弟兄姊妹。我們認定：教會受逼迫的事實需要更多出現於整個基督身體的議題內。與此同時，當我們在各處爭取良心自由的權利時，我們也認同愛仇敵和向他們行善的重要性。

我們為愛滋病的快速蔓延，奪走了許多生命，而感到極其痛心。這是人類有史以來最危急的時刻。洛桑運動呼籲各地教會為此禱告，並採取全人的行動來應對各種行動來應對這一世紀瘟疫。

「九一一」事件、伊拉克戰役、反恐戰爭及其引發的報復行動，導致我們聲明：我們絕不允許任何地理政治實體綁架福音和基督教信仰。我們堅稱基督教信仰超越一切政治實體。

我們關心並哀悼由衝突、恐怖主義和戰爭導致的死亡和破壞。我們呼籲基督徒為和平禱告，積極與其他宗教信徒實現和解，竭力避免將衝突轉變成宗教戰爭。基督徒對此的使命是締造和平。

我們祈求和平與和解，並祈求神引導我們藉傳福音的工作為世界帶來和平，我們祈求神藉各國事務為福音打開機會之門。我們呼籲教會動員每位信徒為福音遍傳其所屬社區和全世界而持續禱告。

在這次論壇上，我們經歷了男女同工的夥伴關係，也認識到有需要更主動培養未來的基督徒領袖。我們呼籲教會找出具創造性的方法讓新興領袖能有效地服侍。

會議提出了許多實際建議供地方教會考慮，可以在洛桑大會的網站和洛桑特別報告中找到這些建議。我們祈求神使用這些個案研究和行動計畫，推動教會分享一個清晰和切題的資訊，用各種方法接觸那些最被忽略或最抗拒福音的族群，好讓每個人都有機會聽到福音並能以信心回應這大好消息。

泰國的教會熱情地款待了我們並成功承辦了這次論壇，我們謹向泰國教會表示衷心感謝。我們來自世界各方，卻能在這裡聚首一堂，我們為此向神獻上深深的感

恩。我們建立了新的合作關係、結交了新朋友，在不同的事工上彼此鼓勵。雖然許多地方仍舊用各種宗教遺產和豐厚的文化傳統抵擋福音，但我們在這次論壇上重新領受了順服基督任命、更新了的呼召。我們願意擺上自己，讓世人曉得基督捨身救世之愛，好讓全世界都有機會藉基督接受神的救恩。

上述宣言表明參與論壇人士對論壇成果的回應，也說明他們渴望這些成果能推動整個教會更加堅定地順服神的呼召。

當你致力尋找新方法和更新的呼召以宣揚耶穌基督的救世大愛，願本報告和其他洛桑特別報告中的個案研究和實際建議能讓你大得幫助。

大衛·克萊頓 (David Claydon)

# 目錄

前言

簡介

## 第一部分：場景設置

1. 什麼是營商事工？*術語解釋*
2. 話語與宣教：*營商事工的聖經基礎*
3. 世界與商界：*目前營商事工的環境、機會和挑戰*

## 第二部分：營商事工的實踐

4. 營商事工的成功要素：*十個指導原則*
5. 營商事工實例：*個案分析*

## 第三部分：讓身體活起來

6. 營商事工的動員：*釋放全球教會未開發的資源*
7. 合作夥伴：*宣教機構和教會的關鍵角色*

## 第四部分：展望未來

8. 策略性建議：*具體行動步驟*
9. 營商事工宣言

附錄

附錄一：專題小組成員

附錄二：任務及過程

附錄三：其他案例研究

附錄四：企業與教會宣教合作的障礙及解決辦法

附錄五：宣教機構案例研究及參與營商事工

注：未注明出處的引文全部來自營商事工專題小組成員在檔起草過程中所發表的評論。

# 前言

我們堅信，我們正在經歷神在祂子民中大能的作為。隨著實踐**營商事工**十多年，我們越發經歷到神在以一種**全新方式**在**全世界**作工，不論在**商界**或**教會**。這場在基督身體中的活力運動建基於神對世界的愛和對教會的呼召。這股新浪潮在整個歷史進程中與聖靈的工作緊密結合在一起，是面向二十一世紀的相關策略。神正興起一股由世界各地男女組成的新生力量，他們正為著神的榮耀在營商中實踐使命。基督徒商界領袖、教會領袖和其他行業的基督徒領袖都一致贊同神在作工，營商宣教也正大大滿足整個世界對福音的迫切需要。請聽聽部分人的想法：

## *忠於神的呼召*

勒內·帕迪拉（Rene Padilla）是傑出的阿根廷神學家、宣教學家和作家，他熱烈支持營商宣教，並說「這正符合耶穌對他門徒的呼召——作世上的鹽」。

## *神在過去、現在和未來作工*

商界和教會領袖都認識營商宣教的歷史向度，從以下引述可以清楚地看到：

「當我們看到有效和整全的使命策略時，就會發現二十一世紀需要新的領袖。營商在擴張神國度方面歷來是一個關鍵性範疇。」

——TBN主席 斯圖亞特·麥葛韋（Stuart McGreevy）

「在基督徒實踐使命的最早歷史中，基督救世的好消息常被商人帶到新地方去。」

——前澳洲悉尼聖公會大主教 哈裡·古德尤（Harry Goodhew）

## 面向二十一世紀的相關策略

營商宣教不是籌款策略或簽證平臺，而是一個面向二十一世紀的相關策略——尤其是在10/40之窗：

「在二十一世紀使命的背景下，藉營商拓展全球是一個策略性選擇。」

——洛桑運動國際主任 泰德·山森（Ted Yamamori）

「以經濟為基礎的宣教將為基督徒面對其使命帶來巨大變化，它不僅僅是一個新策略——有一個與之相關的應許：憐憫貧窮的，就是借給耶和華；他的善行，耶和華必償還。（箴十九17）」

——BPN創辦人及主席 于爾格·奧普瑞特（Jürg Opprecht）

「營商宣教是面對10/40之窗及更多挑戰的相關策略。」

——AD2000運動創辦人路易士·布希（Luis Bush）

## 基督的身體在作工

「商人們正被神呼召去懷抱新的責任，具創意地以愛的行動轉化社會。」

——ICCC創辦人及主席 J.貢納爾·奧爾森（J. Gunnar Olson）

我們懷著極大的喜悅和期待將這份報告提交給普世教會

# 簡介

## *世界的需要*

當今世界為全球教會提供新的機遇和挑戰。在以伊斯蘭教，印度教和佛教為主要宗教的地區，全球最少聽聞福音之群體九成居住在那裡，也是八成赤貧之民居住的地區。這些國家的失業率是三成至八成，在基督徒占少數的群體中比率更高。此外，由於就業機會的缺乏和經濟體系的不公正，仍有許多基督徒和撒哈拉以南非洲地區並拉丁美洲的基督徒生活在貧困中。

在未來二十年，將有超過二十億人口步入只有很少教會和就業機會的社會。

面對這些挑戰，教會尤其是基督徒商人應該怎樣回應呢？

*窮人需要的不是救濟，而是工作——真正的工作，不是資助。這是他們應有的尊嚴和自力更生機會。*

## *營商宣教——一個更新的呼召*

數以千計的來自全球的基督徒商界人士都在經歷一場神發起的運動，這是對神國度服侍的新呼召。神在拉丁美洲、亞洲、歐洲、北美洲、非洲和太平洋地區作工，呼召祂的普世教會重新發現祂對營商的心意和計畫。

神建立了機構與營商實務並以此成就祂起初**創世時的旨意**，即管理及照顧所有被造物。神正在釋放營商的力量來履行**大使命**——使萬民作祂的門徒。神渴望我們借著各種商業活動來榮耀祂。

商界人士正面對挑戰——重新看待商業活動，並借著這些活動來表達自己的使命和對神的服侍。他們的營商召命被肯定並以此為擴張神國度的工具。神已帶領越來越多商人有策略地思考，如何將他們在營商方面的技能和經驗跟神對世界的大使命結合起來。在這種新宣教模式下，神正在呼召更多來自各國的商人到普天下去。

「神已將智力和屬靈資源賜給一些人並裝備其成為商人。營商宣教尋求支持和鼓勵有這恩賜的人。它旨在激發對營商的興趣和委身，就像對神一樣；期望協助商人們看到一些現存的機會，使用其技能和天賦去祝福世界上最貧窮和最有需要的人，還可在其中提供機會見證和宣揚耶穌基督。」

——前任澳洲悉尼聖公會大主教 哈裡·古德尤（Harry Goodhew）

這新的宣教運動採用的術語之一就是「營商宣教」。因營商本身就是服侍，是宣教的平臺和工具，它興起教會裡的企業家和營商專家，讓他們通過營商活動轉化世界。

「普世教會將整全的福音帶到全世界」的含義，包括在基督的身體裡肯定和推動商人。這意味著鼓勵他們使用營商方面的恩賜去釋放被壓迫的窮人，通過營商轉化他們所屬的社區及國家，將好消息傳到「地極」。

## 開闢新土地

以神的國度為焦點的營商方式在二十一世紀宣教中稱為策略性的選擇。在許多極少聽聞或理解基督的國家，人們接受基督徒商人較「宣教士」容易。營商是在日常生活中形成的關係，它提供各種方法祝福他人、社區和國家。

這種祝福已在亞洲等地區成為不爭的事實，請看以下兩個例子：

1) 一個在中亞的基督徒想在一個幾乎沒有基督徒的穆斯林社區作見證，但周圍的人覺得他只是個「專業的基督徒」，並不真實，很可能是西方人付錢給他去傳教，所以他遭到公開敵視及排斥。後來他開始做銷售牛的生意。漸漸地，他的生活方式被周圍的人所理解而且更覺自然。即使他們知道他是基督徒，也能接受他。他也成為其中一員，一起處理現實生活中遇到的問題，滿足實際的需要。從此，這位基督徒就被邀請出席社區長老理事會。

2) 在印度最少聽聞福音之民居住區有一間資訊科技公司，目標是向這些人傳揚基督。營商活動自然而然地為創辦人提供分享信仰的機會。公司的策略計畫寫到：

「我們的目標是」：

1. 為**客戶**提供創新，可靠，高品質的解決方案；
2. 為**員工**提供有意義、具挑戰性和穩定的工作；良好的薪酬、發展的機會和愉悅的工作環境；
3. 為其他**持份者**的投資提供有吸引力的回報；
4. 為**國家**創造知識和財富，並致力於解決當地問題；

5. 向**社會**展示成功和高尚的道德標準可以共存；

6. 服侍**神**，做祂忠誠的好管家。

在失業的穆斯林教徒、貧窮的佛教徒和印度教徒中，基督徒的服侍長達數世紀，但我們看到的進展仍非常有限。普世教會應當認清建立教會和履行大使命需要新的思維和實踐，因為繼續做同樣的事也許不會帶來更好收穫。

開闢向萬民傳福音的新土地需要新方法和新策略。宣教方面需要一些模式，使其在經濟上可持續發展並可加強地方教會和國家的宣教運動，這種需求在不斷增長，而營商宣教就是一個回應。裝備和支援基督徒商人非常重要，因他們可以借著其關鍵角色轉化所屬的國家和其他國家。

在一個東歐國家基督徒領袖大會上，不同宗派領袖均和應：「不要給我們金錢，它只會讓我們產生分歧；請給我們差派能夠創造就業的商人，讓我們可以建立自己。」一位來自克羅埃西亞的領袖說：「差派宣教士很好，但我們更希望是敬虔的商人，可以教導我們及幫助我們創業，以基督樣式創造就業機會。」

另一位來自中亞的女基督徒商人說：「很多研討會和教導討論如何創業，也有很多由當地和外籍教師教授課程的商學院，但能超越理論而提供實際創業幫助的資源則少之又少。」

我們的願望是確認營商能夠榮耀神的方式。營商能帶來好處及有助擴張神的國度。神又在獨特奇妙的時機呼召我們通過營商幫助恢復人的尊嚴和盼望，以及提供分享天國福音的環境。我們夢想看到作為基督身體的普世教會將整全的福音帶到列國萬邦。我們禱告神的國度降臨在每個國家的各個領域。我們的目標是看到

人和社區都被福音的力量轉化。朝著這目標，營商宣教是對商界人士的肯定、推動、裝備和部署。

*「營商宣教」的任務是通過營商來傳揚基督。當這些有效地進行時，結果將帶來轉化。*

將榮耀歸於神！

# 第一部分：場景設置

## 1. 何謂營商宣教？

### 澄清有關術語

#### 簡介

本章的目的是澄清一些關鍵術語和詞句。此處採用的描述幫助我們溝通得清楚和連貫。我們的目的不是創造一個「營商宣教正統理論」或術語，也不是排斥喜歡其他術語和定義的團體和倡議。在這運動中常用的片語還包括「轉化營商」、「大使命公司」和「天國營商」。作者們意識到在某些語境裡，「營商宣教」並不是最有幫助或最常用的詞。「營商宣教」本身可視作一廣義詞，包圍營商和宣教連結的各個領域。

由於本文以英文寫成，所用的術語在文化和語言學上受到進一步限制。我們期盼能發展出可替代的詞句，以致在不同語言、宗教、政治和文化背景下都能有意義地溝通。考慮到將來可能出現的變化和非常情況，本文概述的界限和特徵應視作「虛線」，可根據具體的情形和需求作出重新考慮和相應修改。

#### 營商宣教的基礎是……整全宣教

整全宣教嘗試將生活各層面和信仰整合成一個有機的屬靈整體。這包括神關注的營商問題，如經濟發展、就業與失業；經濟公平性和人類大家庭中自然及創造資源的使用和分配，這也是神藉耶穌基督和普世教會展開的救贖聖工的各個方面。

人們提到傳福音和社會關注時，仍常常好像兩者是毫無關聯的，這假設了「神聖」或「屬靈」及「世俗」或「肉體」之間存在鴻溝。聖經的世界觀推廣整體全面的生命觀，事工不應被分割成「靈性」和「肉體」。營商宣教就是可以表達這種真正整全合一範式的好例子。

*營商本身是一個使命、一個呼召、一項事工。人類活動反映了我們神聖的起源，被創造時就被賦予了創意，勇於創新，以好過程創造好東西，不僅為自己，更為了與他人共用。*

### **營商宣教是從神國度的遠景出發……天國營商**

天國營商起自一個神學前提，即所有基督徒都被呼召盡心、盡性、盡意、盡力愛神和服侍神，並且愛人和服侍人。正如神呼召人在其他事工或宣教機構服侍一樣，祂也呼召人在商界為祂的國度作工。

在本章裡，我們會更多用到「天國營商」而非「營商宣教」。

我們認識到通過營商從各方面來擴張神國度的重要性。然而，我們想強調聖經的命令：服侍貧窮人和受壓迫的人，尤其是處在福音還未臨到地區的人們。由此，我們的焦點應更多放在跨文化宣教的活動上，注意力也應該放在貧窮的地區或是還未聽到福音的社區。我們承認這並不自動跨越地理上的國界，而是在文化上相近的社區內發展。

營商宣教正扮演著一種催化劑的角色，鼓勵人們開使行商並可以持續，尤其是在發展中國家。

## *跟營商宣教不同但息息相關的是……職場事工*

職場事工主要是通過合作者和專業同事的見證將福音帶到人們工作的地方。它鼓舞人們將聖經的原則用在商業活動的各個方面並以此來榮耀神。而營商宣教事實上包含了這些職場事工的要素。

若信徒為了擴張神的國度，在商業活動中開始職場事工，這會帶來部分重迭。職場事工可以選擇將焦點只局限在商業活動「之內」，但營商宣教的焦點是在商務「之內」和「借著」商務。後者尋求利用商業的力量和資源，在社區甚至國家中實踐使命。職場事工可在任何場景中發生。然而，營商宣教是特別針對「給萬民」的命令，找出有最大屬靈和身體需要的地區。

## *跟營商宣教不同但息息相關的是……織帳棚事工*

「織帳棚事工」原則上指基督徒專業人士藉受聘或營商在財政上支持自己，這樣他們就不需倚靠捐獻者或他們服侍的人來經營他們的事工。織帳棚事工意味著工作和見證的整合，強調鼓勵平信徒而非神職人員去傳道。

當織帳棚成為企業促進使命目標的一部分時，這基本上跟營商宣教部分重迭。雖然織帳棚的人可能是企業的一部分，但業務本身未必是事工的必需部分，如營商宣教那樣。營商宣教不僅將商業看成是媒介，也是資訊。營商宣教大多將「創造就業」看成使命中不可缺少的部分。「織帳棚」也許會涉及這方面，但多半只是「占著工作崗位」——為了促進事工而在某處受聘。

## **營商宣教有別於……支持宣教的營商 (BUSINESS FOR MISSIONS)**

營商得利可以奉獻支援宣教和事工，但這有別于營商宣教。這或可稱之為支持宣教的營商，因為它用生意來支持其他種類的事工。我們認識到從商業所得的利潤可以用來支援「宣教」，這是好事和有根據的。同樣地，雇員也可以將部分薪酬奉獻給慈善事業。這些事應該要鼓勵，然而我們沒有人希望為自己動手術的外科醫生只想賺錢捐給教會！相反地，我們期待他具備精湛醫術和正確動機，能專業和完善地完成手術。同樣地，以營商宣教為基礎的生意所提供的，必須超過商品和服務，以產生新的財富。它盡力通過各方面擴張神的國度；而「支持宣教的營商」這概念，將生意和商人局限在支持「真實的事工」這角色上。提供資金當然重要，但營商宣教乃關乎以盈利為目的之生意，而這些生意以神的國度為焦點。

## **營商宣教並不縱容……非營商及非宣教**

有兩種營商的情況，在任何定義下都不在「營商宣教」的範圍內：(1) 開辦沒有實際業務的公司、存在目的只為宣教士發放簽證，不然他們不能進入該國；(2) 號稱有基督教的動機，但其營運只為個人經濟利益而非神的國度；基督徒開的公司，但缺乏清晰明確的國度策略，也並非營商宣教。

## **營商宣教追求……利潤**

營商必須在財政上維持得住，提供人們願意購買的產品和服務。持續性意味著該活動能賺取利潤。盈利是所有生意的必要元素，在任何文化也一樣。沒有利潤，企業不可能存活，也不可能達成目標。依此看來，營商宣教所指的是真實的生意，真實地創造財富和利潤。營商宣教不認為利潤本身是邪惡的、壞的，或是不符合聖經的。剛剛相反，利潤是好的、令人渴望的、於神及其旨意有益的；只要營商者沒有壓迫人、沒有欺詐顧客或銷售不榮耀基督和祂福音的產品和服務。

臨時津貼也許可用來開展營商宣教，但沒有預期最終獲利的話，固定津貼或財政支持更接近慈善或是以募款為基礎的事工，而非以營商宣教為基礎的事工。

*營商就是營商，營商宣教的營商則是以神國度的目的和觀點出發。*

### **營商宣教有各種各樣的……形式和規模**

正如神創造的多樣性，營商和事工的方法跟策略也是多元和創造性的。生意的規模要緊嗎？可以說要緊也可以說不要緊。基督徒小型企業項目的存在為家庭和個人提供了必需的薪酬，從而發展社區、植堂並訓練門徒。簡而言之，基督徒小型企業的發展已經很被接受並有效地為神國作工。致力於此的重要工作已經存在，它在營商宣教更廣泛的定義和實踐上佔據合法地位。

然而，我們的焦點應放在規模較大但相對缺乏關注的生意上。如果我們要應付眼前的艱巨挑戰，我們需要想得遠大些、幹得遠大些，超越從微型到小型、中型和大型生意的思考範疇。

### **營商宣教並非關於……工作和金錢——就其本身而言**

俄羅斯黑手黨也創造就業和給人賺錢的機會，但創造就業和賺錢本身並非終點。工作和營商是從神而來的命定。工作是人類神聖的活動，它為我們的家庭提供財政支持，也對社區和國家的正面發展作出貢獻。然而，營商宣教並非一個基督徒創造就業的方案，其目標不僅僅在物質上滿足人的需求。營商宣教是積極禱告，即使在商業界也能體現耶穌主禱文：「願你的國降臨，願你的旨意行在地上」。

**營商宣教的真正底線是為著神更大的榮耀。**

## 2. 話語和使命

### 營商宣教的聖經基礎

#### 神在創世中對營商的心意

##### (a) 神的心意和本質

如果我們不明白神的心意和使命是甚麼，我們就不會明白自己生命的目的和使命。神為祂的榮耀做事。神創造宇宙彰顯祂的榮耀和美善（詩八、十九）。雖然受造物與罪及其後果有了連結（創三），但神不間斷地藉創造力和對萬物的支持，繼續與受造物的救贖關係。我們的天父按著自己的形象造男造女（創一 27）。祂以慈愛擁抱祂的孩子，祂關注我們全人的救贖。這位萬王之王掌管著萬民萬國。神的心意是通過救贖那些認識祂、愛祂和敬拜祂的子民（國家／民族）而得到榮耀（詩六十四；提前一 15-17）。

營商宣教要注意四件事：a) 以神為中心；b) 範圍是全球性的；c) 焦點是人們（國家、民族）和個人；d) 結果是為神的榮耀。

神是個靈，但神的創造行動卻在實物中呈現得最清晰。從我們自己 DNA 分子排列的緊密獨特性到整個恆星系統的浩瀚，我們可以強烈地體驗到神的創造。神的本質就是具創造性，祂創造了萬物，包括實物和屬靈的。因此，在經文中我們讀到神創造天地、日月星宿、水和樹木，動物和人類。神的本質展示了祂固有的評價、創新和對創造物的喜悅。

神享受祂的受造物，從祂每次創造之後重複說「神看著是好的」便可以看出。神每天在園中行走並會見祂的子民，這正是神喜悅他們的表示。神持續創造性地支持萬物，祂對受造物的愛在此顯明。

## **(b) 人類創造性地與神同工**

神學與人類學是相互關聯的，明白神是誰引導我們更深地明白我們是誰。

神不停地創造，努力地帶來良善，享受祂的工作果實並和他人分享。人類因為按著神的形象被造，故也能創造，並坦然享受及和他人分享工作成果。因為神喜悅祂所創造的，所以祂關心受造物的維護和豐收。從神對亞當和夏娃的第一個祝福和誡命：「要生養眾多，遍滿地面」（創一 28）可以看出，人類是與神同工。

人類含蓄地被邀請享受神所創造的，並負起照料受造物並為其謀福祉的責任。我們要以行善的監督員的身份照料神所創造的。我們也有責任彼此尊重和彼此關心，同時關心我們所管理之創造物的自然進程。

神給我們完成這任務所需的能力。亞當和夏娃參與了這個創造財富的增值過程！工作使原始資源轉變成食物、產品和服務。工作創造財富（一種盈餘），然後這又帶來更多工作（就業機會）。

工作也是一種敬拜行動。我們來看創世紀第四章該隱和亞伯的故事。亞伯獻的祭物來自於他的勞動成果；相反，該隱獻的祭物則是農產品自然收成。換句話說，該隱獻的是地上的產物而非他自己的勞動成果。在希伯來文化的概念中，該隱並非全然參與在他對神的奉獻中。他的獻祭缺乏任何救贖行動，真正的救贖行動應該是自己的工作成果。

工作是極之神聖又極之人性的東西。它以有形的活動展現神與人在創造中的夥伴關係。我們不應將工作看成是咒詛或墮落的後果，而應看成是墮落之前給亞當和夏娃的祝福和命令。工作是一項人類活動，來自神委派人類管理受造物。神賜給我們創造力、智慧和工具（恩賜／才能），並以祂的創造物為樂。我們也能夠以創造有用和卓越的產品及服務為樂。

### **(c) 商業和管理的文化任務**

經濟活動植根於創世。商業和企業形成制度，為公平社會創造財富並維持其穩定。同樣，政府是設計來創造和支援有組織的社會，而家庭是設計來創造和支持適應良好的個體。這是神所定的秩序。

聖經多次提到工作和商業中的道德和公平。經文有指導甚麼是神所喜悅的商務關係、雇傭關係、貿易、金錢使用，及借貸等。在營商實務中，這些可以應用在多個範疇，如品質控制、公平薪酬、良好工作條件、合理投資回報，企業社會責任等等。

聖經中的管理概念不僅涵蓋對受造物的照料，還包含了各人管理其才能和財富的責任。營商為企業中有才能的人（企業家）和其他人（員工）提供機會，讓他們能發揮恩賜服侍他人，就像是服侍神一樣。在能夠提供就業的條件下，營商不僅供養創業者，還支持了員工或受益於有關產品和服務的人。營商能讓需求被滿足，結果能祝福他人。營商若符合聖經的管理原則，會提供大量機會榮耀神。對基督徒而言，營商是在神國的靈裡實踐的召命。

「聖經的世界觀為工作的神聖和工人的尊嚴提供了框架。這種工作概念在於它是一種天職——一個人的召命……聖經清楚地教導，神在世上建立祂的國度，在其他事情上，神呼召我們通過工作參與神國的建立。」

——《發展一套召命神學》(Developing a Biblical Theology of Vocation)，Darrow L. Miller，2002

#### (d) 墮落及其對營商的負面影響

自從罪進入世界，好的事物被扭曲及擾亂(創三)。墮落也影響了工作和創造力。工作對我們而言仍是神聖的命令，但由於是罪人在墮落的世界裡營商，我們必定要應付相當多的挑戰和問題。就像世上其他的東西，整個創造力和工作的過程都受到了罪的影響。

工作和營商為罪提供了不少機會。剝削窮人、貪婪、不誠實和偶像崇拜只是其中一些例子，但這並非指基督徒就不該做生意。同樣地，營商也有很多機會榮耀神。

幹富有成效的工作及跟神共同創造賦予個人尊嚴和目的。缺乏就業機會或幹些降低人尊嚴的工作都會帶來不人道的後果。失去養活自己和貢獻於他人(家庭，社會等)的能力意味著失去尊嚴，這大大遠離神起初的計畫。

墮落以後，對社會的關注就被自私和貪婪所破壞，這也導致了如此的態度：「這是我的，是為我一個人製作的。」這種墮落導致人在很多體制裡受到經濟上的剝削和奴役，而某些人卻以不法手段致富。

然而，神卻預備了藉耶穌基督使所有受造物恢復到起初，包括工作和創造力。我們的任務仍在繼續，就是管理神的創造物、我們個人的才能和由這些才能產生的財富。神呼召我們在整個恢復過程中扮演一角色，就是協助恢復工作固有的尊嚴和價值。我們在商場上是神國的大使，是鹽和光。作為鹽和光，我們應透過榮耀神的企業和改革不公平的經濟體制來祝福各民族。

在我們深入探討營商宣教的救贖潛力時，我們會簡要地從以色列的歷史和使命中探究一些營商例子，同時看看營商跟新約聖經資訊相關的地方。

## **以色列的商業、歷史和使命**

### **(a) 約瑟是商業管理人**

約瑟的生平（創四十七—五十）是其中一個最清晰的例子，讓我們可以看到神對營商的目的和心意。約瑟經歷被賣到埃及為奴和入獄等人生負面事情，但神卻使他重得自由，甚至當上治理埃及全地的宰相。他的管理能力非常卓越。他知道七個豐年結束，七個荒年就來了，於是他下令留下七個豐年大部分的收成以備荒年使用。在這裡，我們清楚看到神對商業的主要目的之一：神想祂所創造的資源被利用和分配有道（透過營商技巧），從而滿足所有人的需要。

### **(b) 以色列給萬國模範的經濟原則**

四百年後以色列人仍然在埃及，但成了奴隸。神看到祂百姓所受的困苦，聽見他們的哀聲（出一—三），也看到他們的勞力沒有獲得公平待遇或成果。當神解救祂的百姓並帶領他們往應許之地時，祂建立了一個敬虔社會必須的社會和經濟（商業）條件。神知道有些人或許想將工作的神聖召命變成對金錢和物質的偶像

崇拜式追求。因此，為了神百姓的安康，祂設立了有關資產、工作和營商的條例（出二十一—二十三；利二十五）。例如，以色列人要守安息日並將它定為聖日；在這一天，百姓要為了享受神所賜的安息和恢復而停止作工。他們要留下部分田地不收割，使孤兒、寡婦和寄居的，藉拾取豐收剩下的麥穗來享受神的美善。他們不會向本國的窮人收取不正當的利益。總之，他們在勞動和豐收中榮耀神，順從祂所定的誡命和條例。透過這樣做，他們就能繼續蒙神賜福並成為對列國的信仰聲名（申二十六—二十八）。

當以色列人離開埃及的奴隸生涯制時，神對他們的應許並不單單是無形的祝福。祂應許祂會在生活各方面祝福他們，包括他們的莊稼，牲畜和生意……聖經向窮人強調的是機會與援助。援助是保留給那些完全沒辦法養活自己的人，他們沒有援助就會死亡。以色列人在曠野時就絕對符合這標準，而神就供養他們。然而……到他們能夠養活自己時，嗎哪的供應就停止了……神不希望創造具倚賴性的人，祂希望人能使用祂所賜的恩賜、才能和資源來供給自己的生活。——蘭達·科普（Landa Cope）《舊約模版》[www.ottemplate.org](http://www.ottemplate.org)

### (c) 動態禧年

對這討論尤其重要的是聖經對禧年的立法（利二十五；申十五）。在生命的自然進程中，有些人變得較富裕，另一些人卻較貧窮。貧困導致某些人去借貸並債臺高築，有些人甚至被迫販賣自己成為奴隸。神對這種貧困有激進的解決方法。七年之末，所有欠債都會被免除，奴隸們也恢復自由。〈申命記〉第十五章詳細地

解釋了如何在勞工和經濟上實踐敬虔的價值觀，以及這能為窮人提供怎樣的援助。神向以色列人應許：「你們中間沒有窮人了」（申十五4），條件是以色列人公開及私下遵行神對禧年的原則。神規定了「你弟兄中若有一個窮人」，祂的子民必須要做的事（十五7-10）。這說明了貧困不能單透過神突然的介入而除掉，而要借著神的子民正確實踐和順服神的命令。

在每五十年都會有些強大的法規被制定。有些人可能貧窮到要賣掉財產來養活家人。為了扭轉這種極端貧困的局面，神宣佈每五十年有一次禧年。土地將歸還給本來所屬的家庭及其後裔。因此，這些家庭能夠通過財產重新分配來開始自己的生意，一切皆會有個新開始。救贖在社會和經濟領域中實質展示了。

#### **(d) 先知和以神的方式營商之呼召**

神的靈通過先知阿摩司來糾正當時商業中的弊病。工人的價值貶低到可以為一雙鞋而被賣（摩二6）。阿摩司強力譴責這種令人厭惡的行為。我們還看到結構性的罪和間接的罪藉不公平系統產生的有害影響。阿摩司的部分資訊乃針對一些已婚的以色列婦女，他指責她們是巴珊母牛（摩四1）。這些女人要求丈夫給她們買越來越多的奢侈品，而丈夫們也滿足了妻子的願望。在神眼中，這些丈夫和妻子是有罪的，因為他們剝削和壓迫貧窮的工人。神透過先知耶利米（耶五24-29；六12-13；二十二13-17）、以西結（結十八；二十二12-13）、彌迦（彌二；六10-15）和哈巴谷（哈二6-9）的話語來強調祂對公平經濟和商業實務的關注。

## (e) 希伯來的平安願景

聖經對平安的總體想法，是我們與神、自己、他人，及受造物關係中享受合一和平安。神對其受造物的旨意就是平安，這也包含了我們治理世界和彼此照料的使命。這體現了希伯來的平安願景和渴望、合一和安康（王上四25；詩八十五10-13）。在舊約中，神對恩寵和恢復的應許總是包含物質和非物質的祝福。人們將足夠食物和安全居所看成是神的良善和認同的一種直接標誌

（申八；結三十四25-31；賽四十九60-61）。

公平和正義與平安緊密聯繫在一起。聖經主要應用公平（或公義）一詞在企業或社會的聖潔方面，還有釋放被壓迫的。這包含了所有受造物而非僅限於個人責任和道德。

## 福音——賜給富人和窮人的好消息

### (a) 神的國度和大使命

在主禱文中，耶穌教導信徒禱告「願你的國降臨」和「因為國度……全是你的」（太六10，13）。主禱文迫使我們承認神的國度不僅是現在也是將來的。自耶穌開始服侍，祂便傳講神的國已來到（「日期滿了，神的國近了。」可一15），並表明神國的福音是「給窮人的好消息」。

「主的靈在我身上，因為他用膏膏我，叫我傳福音給貧窮的人；差遣我報告：被擄的得釋放，瞎眼的得看見，叫那受壓制的得自由，報告神悅納人的禧年。」路四18-19

借著耶穌的永恆救贖福音是給每個人的好消息，不論是窮人還是富人。如果沒有耶穌最後在十字架上的犧牲和在聖靈裡的重生，我們是沒有指望的（約三16-17；羅六4-11；林前十五12-19）。神的恩典和憐憫的福音對於「虛心的人」是有福的，「因為天國是他們的」（太五3）。然而神國的福音，對現今世上那些貧困潦倒的人來說特別是好消息。因為遵行聖經對工作、管理、信實和公平原則的個人、家庭、企業和社會，將會減輕大部分導致人類受苦和貧窮的原因。

耶穌宣告神的命令並將它帶到神的子民中，祂應許的釋放已經來到。各國代表都被邀請來到祂的國土之內、權柄和恩典之下。

主給門徒的命令是「使萬民作我的門徒」（太二十八18-20）。我們要有轉化世界的作用，那麼我們該怎樣做呢？借著向列國傳講福音、榮耀君王及祂國度的好消息。（「奉父、子、聖靈的名給他們施洗」二十八19），教訓他們遵守凡耶穌所吩咐的（二十八20）。我們應視「大使命」為極重大的責任，就是要徹底地改革生活和社會的每一方面。萬國應當反映出神國的原則和神的榮耀；然而，只有當萬民成為門徒並活出神的「大誠命」：「盡心、盡性、盡意愛主——你的神」和「愛人如己」時，這種轉化才會實現。（太二十二36-39）

## **(b) 教會歷史中整全的福音**

只有當我們懂得大使命加上大誠命有多艱巨時，才會明白我們是多麼需要聽到主說：「我就常與你們同在」（太二十八20）

在路加福音第四章，耶穌明確界定了祂的使命，即傳福音、社會的聖潔和公義。這是耶穌對一個破碎世界的整全使命，是靈性、政治、社會及經濟目標的融合。和現在一些被別的世界觀所影響的教會相比，這福音更容易被耶穌的希伯來聽眾和構建了平安理念的早期教會所領會。

使徒保羅說我們得救是本乎恩，也因著信；這並不是出於我們自己。（弗二8-10）接著他又說我們原是神的工作，在基督耶穌裡造成的，為要叫我們行善，就是神所預備叫我們行的。「工作」的希臘文中是*ergon*，意思是：工作、手工藝、商業、藝術、好工作等等。這是*ergate*的字根，意思是：工人、雇員和企業家。在世上，神的恩典與有形的實際行動從沒有分離過。

工作倫理和社會敏感性均促進了早期教會的成長，為基督徒團體在社會中贏得了尊重（徒四32-35）。但是沒過多久，教會就被希臘哲學（諾斯底主義和柏拉圖）、政治體制（君士坦丁宗教民族主義）和社會的階級制度所影響。這在廣泛的社會和福音環境中，對基督徒的工作和財富觀念產生很大的負面影響。

這些觀點和其他屬世的、不遵循聖經的觀點導致了：1.生活被分成兩個獨立部分，神聖與世俗二元對立；以身體為代價提升靈性，以無聖職者為代價高舉神職人員。2.在不應該的時候，將信仰精神化。我們經常將耶穌和舊約對財富、窮人，及締造和平的教導精神化了。3.放棄集體和團體性的思考而賦予信仰獨特性。我們強調的是個人的聖潔和個體的轉化，而非社會的聖潔和轉化。

十六世紀的改革恢復了所有信徒對神職人員的信條。這包括了工作是基督徒榮耀神的呼召。十八、十九世紀的復興運動促進了生活各個領域的聖潔和基督徒服侍，其中包括營商和職場。過去幾十年，聖靈運動已朝向更真實地整合福音傳播、社會關注、工作和信仰。

### **應用：營商宣教的救贖潛能**

貧窮是整體性的，不僅包括經濟貧困，也包括社會、政治和屬靈的匱乏。解決整體貧窮的方法必須是全面和具轉化性的平安資訊。營商宣教是對管理受造物使命的回應，也是萬民對大使命的回應。這是對世界巨大的精神和物質需要的回應，其應用可顯示在以下方面：

#### **(a) 營商恢復人的尊嚴並賦予權力**

營商透過這些方式來恢復尊嚴：提供就業機會、在關係上實行公義和同等待遇，賦予權力。

神希望祂所創造的人沒有一個投閒置散（待業）或是沒有生產力。不能工作、不能發揮創造力、不能自給自足和供養家庭，都會令人失去尊嚴。營商提供就業機會其實是神救贖計畫和過程的一部分。然而，就業不應該是唯一的目標，我們應該透過培訓、師徒制、個人發展和所有權來賦予人們權力，以致人們能提升自己、所屬的團體和社會。這又讓他們找到更好的工作和開始自己的生意。這和神的目的是是一致的，也和我們恢復人的尊嚴、創造就業、創辦和發展生意的使命一致。來自每間教會、每個城市和每個國家的企業家都必須在這項任務中得到肯定。

神也期待公平對待能夠在我們的生意中被塑造；祂拒絕工資不足、苛刻待遇以及惡劣的工作環境。祂拒絕不公平的薪水和對顧客過高的收費。神拒絕任何形式的剝削，以及團體之間和人與人之間的不公正對待。

營商可以賦權予人，讓人在經濟、社會和政治上得以自由：經濟轉化是關乎人們活得相對豐足和參與創造財富。社會轉化是關乎擁有足夠收入以購得貨品和服務。這樣就有足夠的方式解決吃、住、教育、水、健康和交通等問題。在經濟和社會上強勢的人傾向在政治上較強大。工作和營商使人有尊嚴、自信、生產、創造財富和增加財富，這些皆是社會轉化的關鍵因素。

## **(b) 營商提供訓練門徒的環境**

營商關乎與他人的關係：雇主和雇員；買家和賣家；生產商和顧客；供應商和經銷商。這就創造了整個環境，讓基督徒可以跟不認識神的人分享信仰和見證。在商界的基督徒成為職場的鹽與光，因為門徒訓練是透過日常人際關係展現神的作風。當基督徒商人工作如同為主做、敬畏神、憎恨不義之財與貪污和裙帶關係；當他們愛人、尊重人、彰顯基督的價值觀（誠信、管理與問責等），在言行上分享福音時，神的名就被榮耀了。

營商是社會公認的制度，為整個社區的關係帶來可信性。因此，營商藉其帶來的關係也為影響和訓練門徒提供了機會。個人或公司在市場中成了給社區的「鹽和光」。

### **(c) 營商促進環境管理**

營商也可刻意地促進改良環境管理。營商不斷地涉及與自然有關的不同關係。營商透過決策與管理產生關係，這些決策乃關於所製造產品和提供服務的類型和位置，及生產方法、所用資源的類型和廢物處理。

### **(d) 營商能加強和平與合一**

企業以這三種不同的方式為社會做貢獻：主要的商業活動；社區和社會投資活動；公開參與政策討論。這三種方式中的任何一種都有助於社區穩定和防止社區衝突。企業還可以透過雇用不同背景的員工為共同目標而努力工作，促進和平與合一。

一般來說，私人商業團體是一種潛在的資源，可以用來減少衝突的發生、嚴重性、發生頻率和影響。這個合一與和平的想法應滲入所有商業活動。

### **(e) 營商能鞏固教會**

一般來說，營商能鞏固教會。越多人投身到生產工作上，越多地方教會得力勝任其工作。收入增加與組織的能力加強使教會拓寬自己的角色，也加強其在社會和全球中的相關性和影響。

生活貧困或居於失業問題嚴重地區的信徒們，特別需要企業。如果沒有企業，他們就會失去在經濟和社會中的機遇，他們可能會失去影響力或在社會中作鹽和光

的能力。他們成為失去鹹味的鹽，很少或甚至不能給予社會好消息，而社會對基督信仰已是冷淡或產生敵意了。

## (f) 營商促使人往「萬族」

當基督徒帶來商業前景和經濟優勢時，即使懷敵意或封閉的社會和國家也歡迎他們。他們必須誠實地履行，而不是把營商當作開啟「真正屬靈事工」大門的策略，或是不合法傳福音的秘密幌子。透過營商和它給社會的正面影響，作鹽作光並耶穌祝福的大使，基督徒商人最終會帶領人去尋求神。

## 營商宣教彰顯神的榮耀

韋恩·格魯登（Wayne Grudem）在他對營商的神學反思中，一開始便解釋人們如何忽略了營商是榮耀神的一個途徑：

當人們聽到「榮耀神」這幾個字時，第一印象就是**敬拜**——唱歌讚美神並向祂獻上感恩。然後這或許表示要去**傳福音**——藉傳講祂來榮耀神。接著又或許表示要去**給予**——藉捐錢傳福音、建立教會、幫助窮人來榮耀神。又或者**品行端正**——以榮耀神的方式生活。最後，這或許表示**信心**的生活——在禱告和每天內心的態度上倚靠神。這五點……當然是榮耀神的恰當方式，但並不是本書的重點。相反，我想探討的是營商本身——而不僅是營商如何為教會已在做的事作出貢獻。

接著格魯登繼續強調營商如何在許多方面榮耀神，例如所有權、就業、利潤、商業交易和營商對世界貧窮的影響。

我們的結論是營商能以多種方式榮耀神，其中有韋恩·格魯登特別強調的直接方式，和以上章節強調的間接方式。我們的具體任務是向世人展示營商如何是使命的一部分，也因此充分和有效地表達基督身體將福音傳到地極的使命。

在耶穌按才受託的比喻中，僕人要用主人給他們的銀子做各自的投資，替主人收回應得的報酬。（太二十五14-30）今天，神呼召有營商恩賜的基督徒投資他們的資產和能力在神國裡。當然可以把錢拿來傳道或者做慈善，但是他們可以做得更多；透過擺上自己、他們的經驗、技能，和營商敏銳力等來建立神的國度。不僅在各自所在的區域和國家，還可以到地球上更偏遠的地方（徒一8）。

營商宣教是在效法神的過程中共同創造的行為，是對神創造使命的回應。這本身就是好消息，也是大使命中不可或缺的一部分。神國的建立包括創造財富和靈性轉化。營商宣教本身不應只被局限在狹窄的教會—使命—營商觀點裡，也應該放在更廣大和宏觀的持續轉化發展中，包含豐盛、賦權、品格和服務，藉此讓人們能從赤貧的桎梏中解放出來。

### 3.世界和商場

#### 目前營商宣教所處的環境

#### 機遇與挑戰

##### 一場全球性運動蓄勢待發

營商宣教本身並非一種新的世界觀，而是較廣闊的範式轉移的一部分，它認清神使命的整體性，並肯定所有的職業。福音派教會正在思考怎樣更有效和更完全地宣講福音。

我們正在收復基督教會的聖經願景，衝破教義錯誤和歷史障礙，兩者導致虛假的二分法，扼殺了教會對社會的充分影響。這種神聖與世俗，神職人員與無聖職人士角色的二分法正在被消除。馬丁路德和加爾文說明我們認識到每個信徒的職業都是榮耀神的工具。然而，到了近年我們才開始明白當此教義涉及跨文化使命時，它的完整潛力和價值何在。

在一九七四年舉行的洛桑大會上，一些新興世界教會的領袖向福音派教會發出吶喊，不要單單參與福音的傳講。他們呼籲教會全面和充分地展示福音。一九七四年的洛桑會議和一九八零年的芭提雅大會報告都反映了這個響亮清澈的號召。照此推算，先於我們一代的人已經看到了世界觀轉變的需求。很多活動已完全被福音派團體接受，包括救援與發展、職場事工、小額貸款，及商業培訓等等，但這些很典型都是非牟利活動。

自二十世紀九十年代初，在非聖職人士中掀起了「營商宣教」運動，它以各種形式出現。有很多國際性、區域性和全國性的聚會；同時也出版了很多有關此方面的文章及書籍，還建立了網站，一些學術機構也開辦了營商宣教課程。

然而，教會內部仍對牟利機構持高度矛盾、懷疑，和敵對的態度，對跨國公司尤甚。這就解釋了為甚麼很多人覺得營商宣教運動只是在範式轉移的最初期。更準確地說，營商宣教正處於教會內範式轉移的末端，作為對整全使命的成熟更充分的理解。

對商界人士來說，他們更有潛力將福音帶到跨文化地區。我們不能忽視全球現實和推出神國營商策略的需要，它有能力帶來深入且持久的屬靈、社會和經濟轉化。我們正面臨重大的機遇和挑戰。

「主的靈在我身上，因為他用膏膏我，叫我傳福音給貧窮的人；  
差遣我報告：被擄的得釋放，瞎眼的得看見，叫那受壓制的得自由，  
報告神悅納人的禧年。」路四18-19

## **營商宣教的機遇**

### **(a) 現今世界的需求**

全世界約有一半人口（超過二十八億人）每天靠少於兩美元維生。這是一個驚人的數字，然而在這些人之中，又有十二億人每天只得一美元生活費。想像一下，人口是美國、加拿大、墨西哥和巴西人口總數的雙倍，但每天只靠一美元生活。除了貧窮，還有疾病帶來破壞性影響，折磨最貧窮的國家。在二零零二年底，世界上大約四千二百萬人染有愛滋病，其中三千萬人居於撒哈拉以南非洲地區。貧

富不均令事態更嚴重，世界上最富裕的兩成人口擁有全世界約八成的財富；而最貧窮的兩成人口擁有全世界約百分之一的財富。貧窮、疾病和失業之間形成了悲劇性的交互作用。

工作機會短缺和各種社會弊病之間有毀滅性的聯繫。人口販賣是最可憎的罪行之一。販賣一詞用於現代奴隸制，形容奴役男女或小孩的行為。作非法勾當的人不顧受害者的意願，用暴力、欺詐和脅迫抓住他們。婦女和孩子常常被迫賣淫。人口販賣的一個根本原因就是失業，基督徒商人能夠且必須對付這問題。

三十年前，東南亞國家在經濟上都是無名小卒，他們的經濟基礎是出售廉價商品。日本公司開始建立製造工廠並受到亞洲政府的熱烈歡迎。原因是甚麼呢？因為就業與培訓的提供和新技术的分享，容讓這些國家在全球性層次上競爭。

隨後的幾年間，由日本人培訓的亞洲企業家開始建立各自的工廠。今天，最大的晶片製造商在臺灣、新加坡和馬來西亞，並由當地人擁有。雖然日本公司在亞洲投資時並沒有轉化社會的議程，但他們有力地表明瞭企業如何減輕貧窮。

*我相信解決全球性貧窮的唯一長遠方法是營商，因為營商能夠製造商品和提供就業機會。生意可以年復一年地製造產品，提供就業併發薪酬。因此，如果我們想看到解決世界貧窮問題的長遠辦法，我相信是要透過開展並維持具生產力和獲利能力的公司。*

——韋恩·格魯登（Wayne Grudem），《榮耀神的營商》

（*Business for the Glory of God*），Crossway 2003

## (b) 支持和發展策略的限制

傳統的發展機構主要藉支持貧窮的國家來解決貧困問題。援助和賑災固然重要，但政府和一些非牟利機構認識到單單援助並不足以緩和地方性的貧窮。在教育、關心弱勢群體、技術培訓和以社區為基礎的企業中（如手工藝發展和自給農業），發展項目扮演重要角色，但這些項目甚少能自給自足。許多類似的項目不久就會用盡資金。援助的問題之一就是需要不斷地籌款來持續發展，最後導致了捐助疲勞症的產生。當資金撤回時，當地人民所倚靠的「假市場」就會揭露並隨即消失。這是悲劇性的，且會產生問題多於解決問題。

投資可持續發展的企業可創造就業機會，最終能為這些國家帶來實質經濟發展。真正的受雇給人尊嚴和自決權，這可以轉化社區。這與依靠援助產生的依賴文化是相反的。要減輕貧窮，人們需要的是「舉手而不是伸手」。貧窮人想要真正的工作，而不是資助。這是他們對自己應得的尊嚴和自力更生的吶喊。

*我們應當發展一種工作和生產——智力或身體上的——其目的就是獲利，能服務人類生活。*

## (c) 一個整全的發展方法

宣教機構、發展機構和商業機構都日益認識到採取可持續整體發展方法的需要和益處。基督徒可以參與其中並應該作出貢獻。我們應該透過進一步發展營商宣教的概念和實際應用，以定下趨勢和標準。我們應該以跟「所有善意的人」共事為目的。

亨利·福特(Henry Ford)曾說：「只會賺錢的生意是差勁的生意。」大部分公司的存在僅僅是為其股東賺錢，這就是所謂的財務底線。營商宣教超越這個財務底線而達到「多重底線」；考慮到財務、社會、精神和環境方面的回報。

經濟是社會發展過程中的基本領域，如果沒有經濟，人類是不可能存在的。從聖經的角度看，人類生活應該是有一個具體價值導向的，就是神國的價值。因此，社交生活的任何一方面都必須在這標準的亮光下評估。

#### (d) 全球化

世界在改變，我們管理教會和履行使命的方法也需要改變。

在過去二千年，很多基督徒都在尋求有效的方法和機會在萬民中榮耀神。在過去二百年，健康和教育等領域已為社區服務打開了大門。營商和宣教的聯合並非新方法。景教、摩拉維亞、威廉·凱裡（William Carey）、巴塞爾使命的追隨者、各種天主教和修道院的秩序規律，都以不同方式藉營商來擴展基督教，儘管不是沒有障礙。

然而，由於迅速全球化導致前所未有的改變，營商（在營商宣教中的概念）準備在普世傳福音和訓練門徒上扮演主要角色。正如「羅馬和平」營造了有利環境讓早期教會快速增長，今日的全球化也是如此。我們需要認清全球化有兩面：一方面可以用作善意的經濟發展，另一方面也能用作剝削。

營商是全球性的，它從國際金融交易延伸到提供即時資訊和名牌商品，沒有時間和地域的限制。我們在美國可以買到菲律賓生產的商品；我們可撥本地電話號碼

並跟熱線中心越洋通話。文化也在全球化。在非洲和拉丁美洲的叢林裡你可以看到可口可樂的廣告板。CNN將一條條新聞帶到世界每個角落。在西伯利亞的一個偏遠角落，你可以一邊喝瑞典伏特加酒，一邊看音樂電視。

教會也透過多面的使命經歷了全球化的影響，教會從每處走到每處。

獲得及轉移資金、技術和資訊日益容易，這為教會藉開展新業務來使萬民作門徒提供了前所未有的機會。隨著共產主義的瓦解，幾乎所有的政府都在尋求業務發展和外來投資，因為這些是經濟增長所需的資源。

### **(e) 營商受到歡迎**

許多門戶對「專業」基督徒、傳統宣教士和基督徒工人是關閉的，但世界上沒有一個國家不歡近商業及投資。這可以滿足一些實際的需求，不僅提供就業機會，而且提供培訓。這幫助國家不僅在經濟上增長，還可以通過發展中產階級、增加稅收、提高員工技能等，在各方面實現發展。在傳統使命上，人們會談到「封閉的國家」和「限制進入的國家」，但對於真正的商人和真正的營商，並沒有關閉的門戶。世上各國的政府都歡迎商業！

### **(f) 營商具影響力**

我們不能低估營商的力量，它對個人和社會的潛在影響是很巨大的。這種潛力可以是正面或負面的。

隨著商業和企業而來的關係網非常奇妙，這是不容忽視的禮物。投身商界的基督徒有獨一無二的機會，可以對充分利用資源的人起到正面影響。

某個穆斯林國家的一位基督徒領袖曾說：「專業基督徒（如宣教士）的做法從文化上來說是不自然的，也當然不能持續或複製。營商宣教是關乎真實和自然的關係，透過工作和營商走進別人的生命，作鹽作光。

尤其在穆斯林國家，越來越多人懷疑一些外國人似乎沒有合理目的「留在本國」。由於對簡單的問題如「你是做甚麼的？」也回答不了，即使建立最一般的關係也變得費力。

營商宣教能夠成為培育職場環境的平臺，其中基督教原則和倫理道德能被介紹和展示作標準。在烏干達，一所建基於聖經原則和真理的管理顧問公司，尋求在商界和政府兩方面發展領導能力和管理技巧。自該公司成立九年以來，不僅在烏干達，更在非洲其他十二個國家的商界領袖間發揮影響力。

當耶穌頒佈大使命時，祂說：「你們在去——訓練門徒的過程中」。這個語法結構暗示了當你在自己正常的（營商）生活過程中，你應該會很自然地使萬民作門徒。當然，想全人投入的商人會受時間的限制，但我們正在尋找、想影響的人，情況也一樣。

### **(g) 營商釋放未開發的資源以建立教會**

擺在我們面前的任務非常具挑戰性，包括創造就業、開展新業務、獲得風險資本、營商訣竅、進入市場，和清晰的行商道德。利用傳統使命的現存資源不會足夠。然而，全世界有成千上萬的教會中人有相關技能、經驗和人脈，可以透過營商宣教產生跨文化的重大變化。借著有效能的動員、部署、裝備和支持，他們將會釋放未開發的資源，以完成教會的使命。

每個國家和文化中都有創業者。這些商人（或具有潛力成為商人的人）握著開啟神國大門最關鍵的鑰匙。在未聽聞福音，和聽過但不明白的國家或地區尤為重要。因此，更要支持並鼓勵有呼召和恩賜行商的基督徒。

在沒有本土教會的地區，營商宣教是植堂的強有力的策略之一。植堂和開展商業可以同時進行。

天國營商為本土化教會提供易懂易複製的模式。一個剛信主的基督徒可以，對本土化教會來說，他們可以模仿裝備，持續發展的能力和倍增為藍本，而非依賴。反過來說，也應支持，鼓勵並放手讓剛剛信主的商界人士通過營商來服侍神和祂的國度。

## **營商宣教面臨的挑戰**

### **(a) 基督徒世界觀轉變的緩慢性**

我們正處在世界觀轉變的過程中，這不可能在一夜之間發生，而是一個漫長的過程，可能需要一代人的時間甚至更長。

在我們的考察和討論中屢屢出現的仍是神聖和世俗的區別，這也是教會和營商宣教運動必須面對的重大的內部挑戰。

為了弄清楚阻止營商宣教在非洲發展的模式障礙，我們需要感謝基督教最初進入非洲的方式。早期宣教士向非洲人民傳福音的時候，是否將神聖和世俗嚴格地區分開嗎？

每一種世界觀都是靠特定用語來發展並維持下來，這適用於區分神聖和世俗的想法。在諸如“全職服侍”和“真正服侍”的短語中，我們也可以看得出來。在一種新的世界觀（例如一個無縫形成的整體世界觀）裡很容易宣揚一種信仰，但是接下來會繼續使用過去的世界觀模式或將新的用語誤用在過去的世界觀。

可以使用“整體性”這個詞，但基礎也許是嚴格區分的想法，這將直接導致偽整體性。我們在聖經中看到一個完全的整體性而非兩個部分（肉體和靈性）牽強地連在一起，它們也沒有等級之分，有關屬靈的位於頂部，而有關屬肉體的位於底部，它們並非因價值不同而區分的。

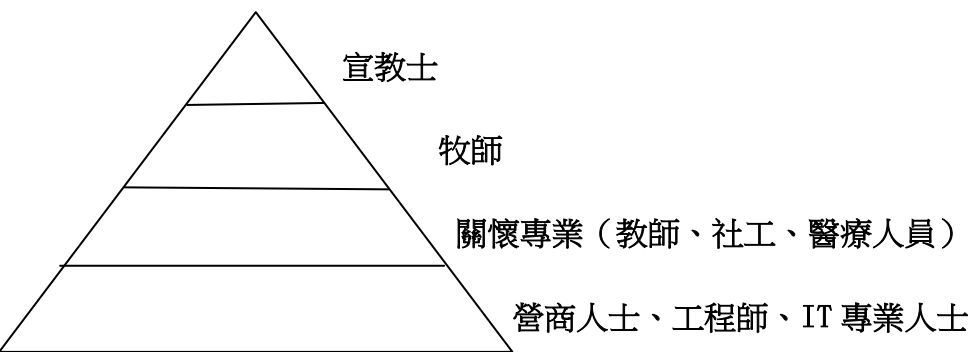
我們並非將“營商”簡單地添加在教會的社交活動中，也不能將營商簡單地視為滿足人們物質需求的便利工具。它是世界觀轉變的更深層次的需求，正如在聖經價值觀中，神聖和世俗怎樣聯合在一起的。訓練門徒和世界觀轉變都必須提及到整個人，並竭力尋求其在商場中的實際應用。

已經有很多基督徒機構著眼于社區的發展，在某些情況下，這涉及到建立小額信貸專案，合作社等等。毫無疑問，所有這些都大大有助於貧困社區裡的持續發展。然而，在少數情況下，它們本身已經到了“盡頭”。比較危險的情況是：有時會越來越不願意分享基督信仰，不願意將社交活動當作是信仰的有力見證。結果只是一個成功的項目，商業活動或機構，而非著眼於分享基督的福音，完全傳揚耶穌的名。我們在展開營商宣教時要警惕類似的危險，並採取適當措施來避免。

## (b) 營商的瑕疵和信徒的被動

在全球許多教會中，營商呼召本身就有瑕疵，這主要是受到普遍基督徒的世界觀影響的，這種世界觀將靈性領域放在物質領域之上。

在許多教會，基督徒商人社群被忽略，甚至被邊緣化。保羅·史蒂文（R. Paul Stevens）博士把這種現象描述為不符合聖經的職業呼召的屬靈等級<sup>1</sup>。從下圖的金字塔關係可以看出，在教會裡，有很多等級要攀爬，每上升一步，人就會更屬靈。許多人下意識地相信神會更悅納那些位於上層的人的服侍，就是所謂的“專業”神職人員。不幸的是，在很多人心目中，律師和政治家甚至不在此圖表中！



當今很多人都視傳統的使命為神聖，因為它就是奉獻的最終詮釋。

確實地說，如果你是一個邊遠地區的“宣教士”，你一定要作出最大的犧牲，以及為屬靈上的追求和宣揚神的名獻上整個生命。然而，當我讀到有關開荒宣教士的文章時，他們大多數人相信整全性的方法，並邁出了難以置信的一步，為他們所服侍的社區帶來了經濟上的發展。這情況從某種程

<sup>1</sup>保羅●史蒂文，1999—The Other Six Days: Vocations, Work and Ministry in Biblical Perspectives

度上講已經改變，被差派出去的工人沒有其他方面的技能，只有聖經學校基礎教育。這帶來新的轉變，就是不可能在商界裡發現最“屬靈”的人，最“屬靈”的人都是全時間專業基督徒。

與這種根深蒂固的教會文化緊密相關的基本假設是神職人員通常是牧養的人，而信徒相對比較被動。牧師也許發現在生活的其他領域認同和支持（或僅僅類似此行為）領袖很難。

世界上的各種文化因素都能使這種錯誤的等級關係加深。比如說，在一些文化中，勞碌工作常被看成是墮落以後神對人的懲罰。因此，這種神學框架很少對這種誤解提出挑戰，也很少肯定工作，生產力和持續發展的價值。

在社區的服侍和很多教會中，透過商業活動獲利或獲得報酬都會受到廣泛的質疑。金錢被視為邪惡的，一個人不應該賺超過他們所需的金錢。結果是商業常被視為腐敗的，甚至是邪惡的，較好的會視為必需卻可憎的活動（倘若神職人員知道你是常常十一奉獻或對植堂活動有所貢獻，被接受的程度會較大）。

在印度，基督徒群體對營商的想法通常是負面的。當一位商人成為基督徒後，他要辭掉工作才會被視為“更屬靈”。

那麼營商人士將職分和信仰融合在一起的職分怎樣才能被認同？怎樣才能使人相信他們的恩賜和經歷能夠對其社區、國家，甚至是地極具有很大有的影響力？對於極需基督徒企業家和商人的國家尤其重要，因為那裡存在高失業率、腐敗、不公正的文化體制和極需改革的機構。

在拉美宣稱所有的職業都有相同價值不是容易的事情。對於那些曾經受經商和管理訓練的人士，在基督教宣教事工和教會擔任領導角色，我發現很多人對此仍存在偏見。比如一些神學研究所不願接受持 MBA 學位的人擔當領導和管理的職位，目前還有一些神學家這樣做。這讓我想起了曾有一段時間，牧師不願接受一位基督徒心理學家輔導基督徒。感謝主，那個時代已經過去了，我們現在需要接受那些具有營商管理技能人士作帶領，以及在各項事工上發揮恩賜。

### (c) 營商和宣教聯合的衝突

當營商目標和“宣教”目標聯合時，會存在一些內在的衝突。我們會在接下來的章節中談到一部分。但值得一提的是歷史上存在一些例子，當企業與福音的發展有密切的聯繫，卻導致混亂和剝削。這也是為什麼有些人會存在猜疑和有所保留。

針對過去和現在的實際情況，我們應該有一個正面的評論，不能忽視營商的潛能。我們需要認清危險和陷阱，以及研究怎樣防止發生這些事件。

### (d) 保護主義

我們不能簡單地將保護主義看成是全球化的缺點和資本主義無限擴張的另一面。由美國、歐洲和日本設下的貿易壁壘正是公平自由貿易的主要障礙。西方國家聲稱自由貿易，但在實際操作中卻體現出保護主義。歐洲、加拿大的農業補貼和美國鋼鐵產品徵收關稅就是很好的例子，以此看來，在國際貿易領域中想要公平競爭就是海市蜃樓了。營商宣教並不能憑空發展，需要基督徒律師、政治家和商人來解決這樣的窘境。

## (e) 缺乏認同感及裝備

如果說隨著國際貿易法本身的改革，就能夠自動地轉變成公平自由的貿易，這樣的說法是不可信的。除非當地人獲得有效的培訓，並得到鼓勵及支持參與營商活動，否則他們將無法從國內外貿易所提供的巨大潛力中獲益。最大的需求之一就是將營商宣教這願景配合實際的支持和訓練。

由於以上描述的窘境，一些地區可能缺少基督徒參與營商，或是對參與持遲疑的態度。然而，還有一些原因令人們沒法參與，這包括缺少好榜樣、缺少企業文化、缺少企業管理意識、缺少發展可行項目的專業提案、缺少投資成本、缺少好的網路和支援等等。

營商宣教運動還不夠成熟是導致這些因素的原因之一，因此我們迫切需要開發網路支援，傳揚好典範，從過去的失敗中學習與進步，提供優良的商業培訓、發展資金，強化問責和制度，整體上裝備每個國家的企業家。

## (f) 屬靈反對

如果營商人士忽略了應用合理的商業原則，或者無法處理商業中的正常變化，那他們就不應該不假思索地把失敗歸咎在撒旦身上。開展可持續國度營商的一個障礙是過於屬靈化，所以常常忽視好的商業原則。

然而，我們不能忽視任何一位為其呼召踏上屬靈戰場的信徒。神的全副武裝和在聖靈裡的警醒不倦“隨時多方禱告祈求”（弗六 18）都是國度營商人士的基本要求。

從個人經驗和其他十個營商宣教的經歷中——我們一起定期工作過

的企業家。我們知道屬靈爭戰非常激烈，我們也認識到除非經過一系列激烈的爭戰，否則我們的敵人必定不會容許我們的靈魂和資源獲得拯救。

### （g）營商的艱難處境

很多迫切需要轉化的國家的營商環境都很惡劣。腐敗、脅迫和經濟與政治的不穩定使得企業生存充滿了挑戰。

大多數的企業投資者通常不會去那些耶穌要我們去冒險的地方投資，那也是我們為什麼正要在那些困難的地方呼籲營商，並給予他們支援，我們也要尋求新的方法來解決困難地區固有的低回報投資問題。為了在這些充滿挑戰的地方營造一個更好的營商環境，我們要與被呼召在法律、政治、教育領域轉型的人，以及發展的組織合作，成為先鋒，這是非常重要的。

雖然為營商宣教奠定堅固的基礎需要一段時間，但是其重要性不容忽視。我們有很大機會透過營商宣教進入敵對或封閉的國家，和服侍最需要福音的群體。這不僅僅需要將有技能的、經過裝備的、願意奉獻的營商人士差派到當地，也不僅僅是認同國內的企業家，告訴他們神要使用他們改變社會，而是需要持續的相互合作、支援和鼓勵，直至形成可持續盈利和發展的企業。即便如此，我們的“國度目標”也不僅是這些新的企業能夠發展、賺取盈利，並具再生的能力，而是對社會、屬靈、物質、和社會環境各方面產生“持久性影響”。

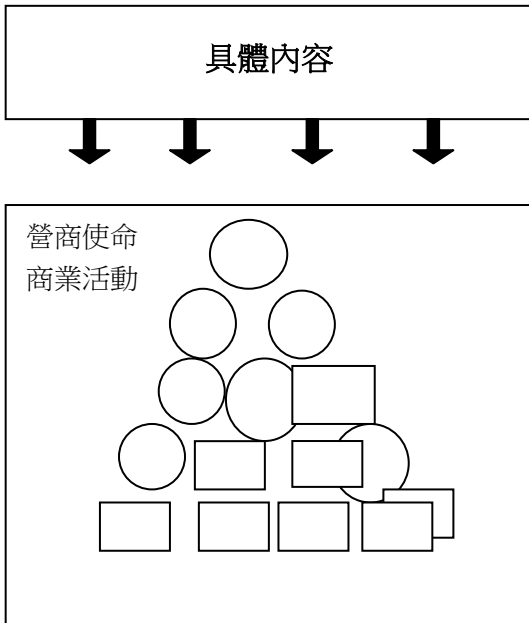
## 第二部分：實戰中的營商宣教

### 4 · 營商宣教的要點

#### 十個指導性原則

##### 介紹

要把營商宣教（BAM, Business as Mission）看作為教會整體使命的其中一個重要和必不可少的部分，識別出那些區分營商宣教和一般營商（BAN, Business as normal）的因素是很重要的。如下圖所示，兩個互補的區域有一些重疊部分。例如，一個好的營商宣教的侍奉，明顯會具備很多成功企業的特徵。國度性的營商像其他營商一樣，一定要獲利和可持續發展的。誠信、公平和優質的顧客服務不僅只是營商宣教所需要的，而是任何好的營商必備的特徵。因此，這些特徵並不一定能夠引領人到基督。一個好的以國度營商是以好的營商為基礎，但把管理的責任延伸得更遠。



##### 營商宣教企業的基礎

1. BAN= “一般營商”  
即所有商業活動的基本營商原則
  2. BAM= “營商宣教”  
即營商宣教活動的必要特點
- 特定的背景將決定實際營商情況

本章將會強調區分一般營商和營商宣教的重要原則，但相關原則在不同的情況下有不同的應用，認識這點是很重要的。例如，有些企業發現和教會與宣教機構有正式的契約關係，對於獲得屬靈指引和問責很有效。這種方式有其優點，但這只是眾多尋求禱告支持（原則 8）和保持在屬靈問責（原則 3）的其中一個方法。因此，我們特意避免使用“最好的方法”的字眼，具體的實踐需要根據特定的社會處境、文化、宗教或者經濟情況作調整，但是“指引性的原則”是一樣的。

另外，每個原則應用的**深度**和**關注點**在不同的商務環境中也有所不同。例如，有企業著重為那些高失業率地區提供更多的就業機會（原則 3 和 4），而有些企業則更加注重結合營商和教會植堂策略（原則 3 和 4）。

以下列出了一系列鞏固營商成為宣教的原則，分為兩部分。首先，我們會列出那些必須存在於所有良好商業中的基本原則。接著，我們將會列出區分好的商業和富使命的商業的原則。

## **商業運作的基本原則**

### **1. 力爭長期獲得盈利和持續發展。**

盈利表明資源正在得到良好的運用，這顯示出，產品或服務出售的價錢超過成本，包括資產的成本。對於大多數商業而言，盈利是短暫的，從來都不能肯定的事情。營商經歷一段時間的低盈利，甚至負盈利，是很常見的事。因此，從長遠的角度看待盈利是非常重要的。非經常性收入往往是支撐一家公司度過財務虧損時期的重要因素。基於這原因，一個管理得當的企業在考慮是否，以及何時要分配利潤時會極其謹慎。獲取利潤及保留利潤並不一定是貪婪的標誌。

## 2. 力爭優秀，運作時堅守誠信，並且擁有一個問責系統。

雖然一個聲譽不佳的商業能夠借著走捷徑而獲得利潤，然而這並不是一個切實可行的長期營運策略。人們最終會明白，不佳的聲譽會廣傳開來，而公司最終會失去生意。力爭優秀，擁有勤奮、誠信以及公平的聲譽，都是一個商業長期運作與成功的條件。這是一條基本的經濟規律，無論這家公司是否由基督徒營運，這條規律都是鐵定不變的。有一些標準的商業實踐和有關優秀的指標，是任何企業都不能忽視的，包括 國度性的商業。而且，致力於優秀經營的公司還應具有透明度，鼓勵員工與當地社群提出批評、回應和監督。

### *營商宣教的獨特特徵*

## 3. 管理高層和企業持有人擁有神國度的動機、目的和計畫。

單單良好的商業實踐不能將人們領到耶穌跟前，要達到這一目的，公司必須具有更加明確的意圖。這始於一個計畫，最好是書面計畫，當中反映出該營商運動的國度動機與目的。“國度動機與目的”是指一份對當地社區和教會產生長遠和正面影響的渴望。企業持有人與經理都注意到以下的事實，即使商業本身或許不會永遠存在下去，而其影響力卻是持久的，而且公司對屬靈事務的優先考慮會定期以一種敏感于當地文化的方式與員工和顧客溝通。

**例子：** 土耳其一家公司的創辦人離開了原來的跨國公司，專注於發展一家“大使命公司”。他希望在10/40之窗地區協助教會開拓事工，同時也想從事世界級的生意。他特意選擇專注 “世上最大的未得之國”之一的土耳其，他故意搬到土耳其一個只有一百五十萬人口和沒有教會的小城市。他的營商活動和社區參與

讓他有機會向員工和當地人傳講好消息，若是沒有他的工作，這些人或許沒有機會聽聞福音。

**例子：**福音派商會最初的目標是為宣教機構籌集資金，他們很快意識到還可以做更多事情傳揚福音。現在公司的員工超過六十名，每天都舉行祈禱會，有基督徒、印度教徒和穆斯林參加，每兩個禮拜舉行一次查經學習。公司強調對員工的個人關懷，並且透過基督徒管理層，積極展現耶穌的愛，除了在公司內作鹽作光，管理層還協助兩間教會和一所基督徒小學。

#### 4. 力爭個人與社區的整體性轉變

為了與神的國度動機一致，營商要運用每個機會為整體社區帶來屬靈的、社會性的、經濟和環境的利益。公司是社區一股重要的力量，受到當地領袖的尊敬。倘若可行，它應當尋求與所有利益相關者和睦相處，以對社會負責、適合當地文化的方式行事。公司為自己樹立一個高的道德標準，不僅能符合法律的最低要求，也避免生產有害的，或在某些文化中被視為有害或有罪的產品或服務。

**例子：**亞洲的一家公司發現，透過其商業活動，公司的大部分員工已經接受了基督，許多當地人已經受到福音的影響。新公司和新教會在偏僻的地方建立。另外，許多員工也積極投入時間影響他們的社區。由於他們的活動，政府曾給公司予以嘉獎，結果之一就是，那些公司中有機會在政府官員面前樹立好榜樣，成了當地一股積極的影響力。

**例子：**一家成功的哥斯達黎加保健企業Clínica Bíblica已經與一些有相同目標的服事機構展開合作，它與Roblealto 兒童事工(Roblealto Children' s

Ministry)是戰略性合作夥伴，而後者的使命是服事在困難處境的哥斯達黎加兒童，滿足他們的屬靈與物質需求，這使命與其透過營商進行的醫治服事非常一致。Clínica Bíblica運用醫療方面的專業技術來滿足Roblealto兒童的醫療需要，借著服事兒童為他們帶來益處，若非如此，這一需要是無法得到滿足的。

## 5. 力爭員工的整體性福利

在對待自己的員工方面，公司樹立一個高標準。公司一直在努力營造安全和愉快的工作及工作環境。員工獲得尊重，並且常獲得個人和職業方面成長的機會，家庭價值觀得到支援。

**例子：**“D公司”的紡織工可以在家工作，為她們提供了靈活性，使她們在其它方面，比如家庭、田野工作和其它工作都能夠盡責。婦女在許多商業領域方面常常被排除在外，現在她們可以自由平等地參與地毯的生產。

**例子：**在經歷了一段因商業壓力而忽略神與家庭的時期之後，TRP公司制定了針對休息與重新得力的計畫和問責架構。如今的實踐包括每星期有一天禱告，並為滿足商業活動，教會與家庭的需要作出策劃。

## 6. 力爭用其經濟與非經濟資源產生最大的國度影響力。

管理層與公司持有人都承認神是公司的最終持有者。在這樣的情況下，他們專注於如何使公司產生最大的國度影響力。對於某些公司，他們將錢奉獻給其它的宣教機構，也有一些公司或許在經濟上不太寬裕，但是他們會以其它的方式，比如員工發展計畫、供應鏈的管理等等來推動神國度的拓展，要留意的是有些人強烈地認為公司應當從其利潤當中納十分之一作奉獻，但我們的態度更傾向於較輕的

律法主義，這基於以下兩個原因。首先，如第一條原則所指，有些時候保留利潤更為合適。其次，有些人會傾向於認為十一奉獻履行了他們商業的國度使命責任，而他們不再積極地尋求其它方式來使自己公司為基督所用。慷慨是好的，但是管理人員與公司持有人應當有一個更全面的看法，把生意看成營商宣教，以及如何將商業與宣教策略結合起來。

**例子：**D紡織公司是成立是為了創造工作機會，以其為所在村莊提供經濟的、屬靈的以及個人福利為目標。成立十多年以後，這服務已超出最初的專案，加上協助建立學校。今天D公司支持著十多所學校，而這些學校影響超過一百個村子裡的逾六百個家庭，公司還對周圍幾個村莊裡教會的建立給予了資金支持。

**例子：**Clínica Bíblica使用其盈餘性收入來支援其多個附屬的社區事工，它所屬的事工網路運用其收益來補貼所有有需要的病人的醫療費用。他們將收入分為三個用途：三分之一用於建造與維修費用，三分之一用於醫療設備，三分之一用於支援其它醫療或社會活動事工。

## 7. 樹立像基督的僕人領袖榜樣，並在其他人當中發展這一品格。

營商宣教之商業管理者，要透過樹立榜樣來作帶領，借著服事他人來活出基督的樣式，而且，他們透過言行來帶領與培訓其他人，鼓勵人提出關於信仰和與其相關的問題，並以合適的方式予以回答。對照“耶穌在這個情況下會怎麼做？”這一問題來做決定。管理層要定期聚在一起禱告，也鼓勵員工做同樣的事情。有人要定期為員工，顧客和其它的相關的人提名禱告。在一些情況下，公司應當邀請一個屬靈的導師（比如當地的一個牧師）來關懷員工的情感與屬靈情況。

**例子：** 亞洲一家公司的創辦人分享：“我們的員工從我們這裡學習到服事我們的顧客是我們公司的根基。實際上，樂意服事是一項永恆的價值。商業是神教導我們去服事的訓練場地。”

**例子：** 在東南亞的BA公司當中，他們一直在學習活出見證。約翰（John）分享：“主讓我看見在職場中訓練門徒的力量。基督徒在什麼地方花的時間最多？品格上的缺點在什麼地方會暴露出來？在主日聚會，還是在平日的職場？因此，人們需要在哪裡得到門徒訓練呢？在許多教會的聚會當中，神的道僅僅被傳講，殊不知神的道也必須在職場中活出來，基督徒的訓練是針對實際的挑戰。”

#### **8. 有目的地推行尊主為大的道德實踐，但不與福音相衝突。**

國度商業是按照聖經的道德原則運作的，所有商業人士都能為了自己的益處而加以遵行。生產的商品和提供的服務都應當在地上成就聖經所啟示所宣講的神的旨意，這才是國度商業的目的。他們有目的地將耶穌的教導應用於自己的商業生活與實踐中。他們確保其問責制度可以將道德領域提高到效法基督的位置，也謹慎地評估他們的產品和服務，以確保他們沒有與福音發生衝突。

**例子：** 遵行榮耀基督的商業操守曾經減少了中亞公司TRP公司獲取經濟利益的機會。起伏不定的官僚政治和經濟環境，以及種種腐敗，增加了按照道德操守經營獲取利潤的挑戰性。該企業創辦人在中亞有一個基督徒屬靈導師和一批有著相同信念的商業人士的支持。他同樣明白，如果一個人想在商業領域做出有果效的屬靈工作，那麼一個充足的禱告生活和對神及其話語的深度知識是**必不可少**的。

## 9. 在代禱方面積極主動，尋求其他人的禱告支持。

管理層與企業持有人尋求別人的禱告支援，並且保持與代禱者之間的溝通。撒旦會盡己所能來破壞公司的國度目標，因此必須特別留意屬靈的征戰。為商業積極代禱，對於公司領導層是必不可少的。

**例子：**亞洲一間公司的創立者在商業起步階段，並沒有為他遭遇的激烈的屬靈爭戰做好準備。他沒有特別專注禱告，不僅自己沒有這樣做，也沒有與其認識幾個基督徒一起有禱告。隨著時間的推移，他意識到「禱告就是工作」，借著禱告與組織他人同自己一起禱告，他開始看到果效，並發現讓人每天為一名員工代禱，是他做的最佳投資。

## 10. 力爭與志趣相投的機構合作。

正如傳道書所言：有人攻勝孤身一人，若有二人便能抵擋他；三股合成的繩子，不容易折斷（傳四12）。同其它機構組成團隊的公司能夠成為一股巨大的力量。一般情況下，多個機構（營利性機構或非營利機構）共同努力較公司單獨工作，能夠為神的國度取得更大的成就。良好的國度性營商會竭力尋求這些關係，並且樂意去服事那些有著共同目標的機構。

**例子：**在中亞的一個國家，TRP公司創辦人參與建立起了一個團隊，由國內大約兩百人和國外大約五十人組成，他們都是追求神國度商業的追隨者。此外公司還建立了網站，目的是輔助團隊協作，並鼓勵基督徒在那國家做經商。

**例子：**從一九九一到一九九三年，AMI公司的年平均銷售額為一千萬美元，目前在東亞的九個工廠有他們的投資。由於這個能力，AMI公司已經與超過十五家非

盈利機構組成聯盟，目的是要在東亞當地和穆斯林社區開展教育、社會發展和植堂的工作。每個分公司都有一名大使命戰略協調員，與當地教會領袖建立關係網絡，制訂與宣教、門徒訓練和植堂相關的策略。外國人要在屬靈上向某個教會或宣教機構負責，並有詳細描述並指定其工作內容和工作條款的合同。

---

在這裡，我們的目的是為了將營商宣教付諸於實踐的人提供一套指導性原則。當然這不是一成不變的，可以借著團體的經驗將其更加完善。但是，這些原則提供了起點。然而這些原則來自於課題組別自身實際的知識與經驗。除了使用已有的一些資料以外，還有參考本文章中的案例研究。我們選擇了最能夠反映出這些原則的案例研究作為例子，其中有些案例詳細在第五章和附錄三列明。若要進一步瞭解營商宣教運動和其它一些最佳實踐的例子，請參閱附錄F（編按：參英文原文，並沒有提供譯文）。

一些特別的書籍：《國度營商》（On Kingdom Business），Yamamori & Eldred 著，《大使命企業》（Great Commission Companies）Rundle & Steffen 所著《改變世界》（Transform the World），Swarr & Nordstrom 著這些書籍在這個領域都是非常有幫助並具有建設性意義的。

## 5. 營商宣教實例

### 案例研究

#### 引言

本章的目的是講述營商宣教的案例。這些案例將幫助讀者從整體上瞭解營商宣教在實踐當中到底是怎麼回事。

在不同的實際環境當中，對於營商宣教的核心原則之應用的風格與深度會有所不同，有些時候甚至是很大的差異。使用當中的具體方法與策略必須是多樣的、具有創新性的，這取決於每個商業本身的首要專注點與具體環境。這些簡短的案例顯示出，這些原則如何在營商的不同實踐與優先考慮事項中發揮作用的。還可以體會，這些原則常常是通過實驗與失敗才被人們學習到的。這些原則有時是人們有目的性地去運用，而有些時候是人們無意中應用的。

收錄這些實例旨在讓讀者品嚐營商宣教的不同‘味道’，並能夠從中學習和受其啟發。讀者可以在附錄C中找到兩個附加的案例。

#### TRP 公司

##### (a) 背景

“TRP ”公司的創始人邁克（Michael），在醫學領域工作了十三年後，於一九九七年搬到土耳其。促使他這樣做的是他極度渴望看到在那裡有一個不斷發展（繁衍）、自給自足的教會運動。《普世宣教手冊》稱土耳其是世界上“福音未及的最大國家”。在七千一百萬人口當中，只有兩千四百位基督徒，分散於七十五間小教會。

邁克首先設立了一個進口醫療設備的聯絡處，二零零零年，他在一次回國的旅程中，遇到了一家大型、全球性的食品貿易公司的老闆。該公司的執行總裁非常認同邁克的異象，由於公司希望在土耳其拓展自己的業務，因而同意培訓並教導邁克成為食品與農產品的採買商。邁克和妻子以美金十一萬的私人資本，在二零零一年創立商貿與顧問服務公司—TRP公司。

雖然學習非常艱巨，但是邁克找到一個擁有大量國際商業與貿易經驗的基督徒作導師。

在第一個營業季節，TRP 公司就佔據了土耳其特級初榨橄欖油出口美國的百分之二十以上的市場份額，這些橄欖油在美國三十個州的七千家商店銷售。他們還推出了以“天然、健康和公平貿易”為重點的自家品牌，TRP 公司的其它業務還包括為一家向中國輸入食用乾果的大型進口商提供諮詢服務，以及與一間被《財富》雜誌評為五百強之一的公司商討展開合作，專案包括食品與農業，及可再生能源領域。

## **(b) 營商宣教的實踐**

在一次土耳其全國性的食品研討會上，邁克是唯一在自己領域問題相關的外籍發言人。他的工作已經使他有機會在電視上發言，和出現的全國性發行極多商業報紙上。他在商界的角色使他被邀在所在的城市，擔任土耳其社區協會的秘書長。

邁克的生意和他在社區的參與，為他提供了與員工和其他人分享福音的機會。他與另外兩名同工當一間小教會不領薪金的牧者，他在土耳其的營商經驗，讓他在處理教會事務時能夠更有權威和同理心。

邁克熱切地渴望看見更多營商的基督徒領受相同的異象，在土耳其(的福音事工上)扮演更重要的角色。邁克自發建立一個網路圈，把約兩百名土耳其境內的基督徒，和五十名境外有興趣在土耳其經營生意的基督徒聯繫起來。許多商學院的教育工作者、學生，以及經驗豐富的商界人士都通過短期訪問的形式幫助國內和外籍企業家。而且，已成功召開過多次“土耳其商業磋商會議”，同時也已建立了一個網站，聯絡和鼓勵信徒在土耳其經商。<sup>2</sup>

### (c) 分析與實踐

該企業是自養自足型企業，但是最初建立時的啟動資金還沒有取回。

由於企業持守“榮耀基督”的經商原則，會限制一些具有經濟收益的機會。在土耳其，官僚政治、經濟動盪、腐敗貪污令企業更難以道德的手法賺取利潤。邁克希望透過土耳其更深一步加入歐盟，緩解和改善經商環境。

### (d) 經驗心得

*以顧客和市場主導*：任何企業忽視消費者，或者無法以有效的方法將產品引入市場，都會倒閉。行銷學即是“愛顧客如同愛自己”。

*珍惜免費建議*：政府官員、專家學者、以及基督徒導師有時會免費提供協助。這些人可能我們早已認識，但之前卻沒有瞭解到其卓越的商業才能。

*尋求專業的協助*：雇用律師、會計和顧問可能帶來高昂的花費，但是不雇用他們可能引起的錯誤，可以是致命的。

---

<sup>2</sup> 更多信息可以联系 [Lausanne@TRbiz.org](mailto:Lausanne@TRbiz.org)

**平衡和休息：**由於工作的需要，會習慣性地忽略神和家庭，所以休息和更新是必不可缺少的，常用的方法包括一周抽空一天去登山或者去海邊散步，聆聽神的聲音，同時也為企業的計畫安排、教會以及家庭的需要禱告。對於一個願意在商界裡作屬靈工作的人來說，充足的禱告生活和對神和其話語深入的理解是不可少的。

## ***D 公司***

D公司是一家經營紡織品的公司，主要在第二大城市Farstan周邊的村莊提供工作崗位。它立志于讓這裡的窮人擁有生產產品的所有權，同時說明發展當地學校來為人們提供更好的教育。

紡織是一項傳統技能，那些願意在D公司工作的村民們會接受培訓，使得他們能夠勝任工作並保證產品品質。D公司為村民提供了織布機，在家中使用，也為技工提供原料。因為完成一項編織項目可能花數個月的時間，所以D公司還會支付部分報酬予生產者，以支付在編織工作中的營運資金和生產資源。

D公司的一個主要市場策略，便是通過瞄準國際市場，更有效地利用多種資源。基於這種策略，D公司能夠為工人提供比普通市場更高的工資。

企業對於當地的影響也是多層面的。它不僅大大增加了人們的收入，還有協助建立了多所學校，其中包括一所擁有七百五十名學生的學校，超過一半的學生都是女孩。由於獲得穩定的收入，許多人包括醫生都回到了他們離開的村莊，並且決定長期在這裡工作生活。

公司還為許多家庭提供了幫助。因為公司為家庭提供了織布機，這樣，靈活的工作方式使居民們有更多的精力花在家庭和農田上。婦女們也不再像從前被排擠在經濟生活以外，而是可以自由平等地從事紡織工作。

每一個村莊都在工人中選舉了一位管工。管工的工作作為當地編織工的一個重要角色，會帶領全體員工一起發現和確認社區的一些相關需要。

在工人和管工之間，也出現了一種全新的關係。對於基督徒工人來說，穆斯林監管工的身份不再是穆斯林，而是朋友和夥伴，大家為著整個村莊的利益而一同奮鬥。

## **福音貿易**

### **(a) 背景**

在從事了十二年的執法工作後，湯姆·蘇蒂克（Tom Sudyk）開始轉入經商，建立和出售超過二十家企業。一九九九年，他到了印度幫助一個宣教機構平衡資金。在那裡他注意到印度政府對外來的基督教宣教資金制定了限制政策。蘇蒂克（Sudyk）便想到了在印度國內建立企業來籌集宣教資金。

### **(b) 建立企業**

在印度的欽奈，他建立了一家關於醫藥的企業，並且聘請了一位印度的基督徒作為經理。之後，他找到一家美國的醫藥企業作客戶，這樣，在二零零零年初企業開始營運。該企業的啟動資金約美金十五萬，兩年後開始獲得盈利。企業還進一步拓展了業務包括軟體發展、資料轉換、建築方案，以及醫藥訓練學校。

### (c) 企業使命

企業成立的最初目的是為宣教機構籌集資金，然而，很快便發現還有許多機會作福音的工作。現在，企業已經擁有超過六十名員工，每天舉辦祈禱會，有基督徒、印度教背景和穆斯林背景的員工一起參加，每兩周舉辦一次查經聚會。在基督徒經理的帶領下，企業能夠強調關懷員工，彰顯耶穌的愛。企業除了在公司內部作光作鹽，也幫助建立了另外兩間教會，以及一所基督徒小學。

不僅如此，它還為一家專為殘疾人提供電腦培訓的學校，提供了技術和資金上的幫助，也僱傭了當中的一些學生。

### (d) 生生不息：後繼有人

蘇蒂克發現，受到宣教呼召感動的、學習商務的美國學生常常離開商學院接受神學培訓。他組建了一個非盈利組織（NGO），並開始一個大學實習專案，鼓勵商學生利用全球商務活動的機會向那些不接受傳統宣教工作的國家傳講福音。目前，這個組織與兩百多所基督教學院合作，並且通過與美國校園基督徒團契（InterVarsity Christian fellowship）的聯盟，與很多非基督教大學和工商管理碩士專案建立了合作關係。

### (e) 經驗心得

向商人傳授基督教事工知識，比向宣教士傳授商務知識容易。商人首先關注正確的商業行為並將事工整合進來，而不是首先開始宣教事工再使它看起來像一家企業。只要商業運營成功，員工和社區的福音事工也能取得成功，完全不需要國外的資助。

## AMI 公司

一九八九年，AMI 的創始人“鮑伯”（Bob）離開跨國公司，開始致力於創辦重視大使命的公司。他希望一邊從事世界級的商務活動，一邊在 10/40 之窗內進行教會植堂工作。

鮑伯買下 AMI 的控制權，AMI 是一個從事諮詢和製造業的公司，具有技術領域的專長。在幾個月內，他們就有了四名員工。從一九九一年至一九九三年，公司在照明和其他高度自動化製造方面的每年平均銷售額超過美金一千萬。目前，他們在東亞的九個工廠參與於投資。

AMI 公司代表一家美國上市公司管理東亞的一些新工廠，它在中東和北非有幾個小型工廠和辦事處。這些工廠的資本規模一般在美金一百萬至一千萬之間，AMI 占百分之十五至百分之百的股份。他們與十五家非盈利機構組成聯盟，在東亞當地和穆斯林社區中開展教育、社區發展和植堂工作。

大量投資和高科技背景賦予他們較強的政治影響力。東亞政府通常歡迎外國製造企業，尤其是投資規模較大的企業。只要公司能盈利並且為當地人民提供就業，政府就不會干涉企業的活動，除非企業公然違法或令政府丟臉。

AMI 的每個分公司都設有一名福音策略協調員、一名屬靈企業家和諮詢員，後者與本土教會領袖建立關係網絡，制訂與宣教、門徒訓練和植堂相關的策略。當地分公司的董事會負責監督福音策略的制定和執行情況，確保每年度傳福音規劃既有前瞻性又符合文化現實。這些年度規劃為公司設定運營目標和目的，確保各方面協調運作、最有效地擴展基督國度。

AMI 注重以城市和族群為中心的植堂和事工團隊。外國人要在屬靈上向某個教會或宣教機構負責，並有合同詳細描述並指定其工作內容和工作條款。

一般來說，團隊領袖不是總經理。鮑伯發現單打獨鬥的企業家在財力和工作成效兩方面都有所限制。他們需要在團隊中得到監督和鼓勵。當 AMI 於二十世紀九十年代初開始在中亞某國開始工作時，當地的基督徒少於十人。然而幾年之內，AMI 的員工就開始每週與八十多名穆斯林聚會，進行門徒訓練，這些人現在都成了基督徒。這表明由職場人士組成的佈道團隊工作多麼有成效。

管理團隊是多元種族及多國籍的。這擴展了公司的關係網絡，並提供了所需要的專業技術。反映在僅雇傭本國人的公司裡，工人沒有機會與跨國公司人員交流，商業視野也甚狹隘。

公司內並非所有經理都是基督徒，但多數都是委身大使命的基督徒，其他都不反對公司的大使命目標而高級經理才是主要的目標的執行。薪酬主要基於工作表現而定，並非靠捐款支援薪酬。相信好的競爭會帶出正確決策。也允許帶職服侍的外國雇員從非盈利組織接受補貼。

AMI 公司佔據重要的出口市場，這使公司免於捲入當地政府的腐敗。這也增強了公司的政治影響力，因為政府知道公司從國外市場帶來的利潤可以刺激當地經濟發展。

鮑伯分享道：“我們是神的同工。我們用商業栽種了種子，但使它生長的是神”。

## 亞洲公司

亞洲一家製造企業於一九八八年創建時，只有構想、五名員工、美金一萬元資本。在十五年內，該企業已經擁有三百五十名雇員、出口額達三百萬美金、利潤達四十萬美金的企業。

### (a) 早期的錯誤：

創建人“吉姆”(Jim)一度對企業的目的，以及何為良好的商業實踐存在誤解。他以為自己在做“神的工作”，所以神會給他某些特殊照顧，不用在乎那些成功的商業人士普遍遵守的商業規律。吉姆花了很長時間才明白：商業是神按照祂的律法命定和創造的體系。要救贖它，我們必須首先理解其“自然規律”並按以此運作。

吉姆以為企業不過是用來實現更重要目標的工具而已。卻沒有意識到人們是會把商業活動的真實性與其他事情的真實性聯繫起來，包括吉姆說的話。

本來應當使吉姆更加信靠神的商業壓力反而使他疲於奔命。他希望在業餘時間服侍，卻不想在商業活動中尋找宣教時機。他沒有把每天正常的商業活動視作培訓門徒的途徑。他錯過了許多機會。吉姆承認沒有為他遇到的屬靈爭戰做好預備，沒有很好地禱告，不論是自己一個人禱告，還是和他認識的少數信徒一起禱告。

### (b) 從經驗中吸取教訓：

吉姆學到“商業”體系也是神的創造，學習商業體系也是認識神。這是高尚的，並不世俗。所謂“世俗的道路”是那些試圖讓神體系短路的做法。商業從來不意

味著見利忘義，而是為了創造財富和培養具有永恆價值的技能，讓我們有機會投資其他永恆之事。

禱告是重要的工作，是工作取得成效的關鍵所在。吉姆發現，為個人提名禱告，而非按人群禱告，具有最明顯的效果。他發動眾人一起禱告。吉姆發現安排人系統地每天為每個雇員禱告是他最划算的投資。

商業是一所學校，神在這裡培訓我們如何服侍。只要我們去閱讀管理書籍就會看到它們談論如何服侍。服侍是我們需要在新耶路撒冷的工作申請表上注明的技巧，而商業讓我們現在就能將這個技巧付諸實踐！吉姆認識到商務場合是培訓門徒的最佳地點。在運作企業的過程中，能看見福音影響數百人和他們的親屬。

### (c) 果實累累

吉姆學到成功的企業能使個人和社區發生整體性的改變。

在這個公司裡，多數員工已經接受基督。基督的名已經通過許多途徑和事情得到高舉。福音已經延伸到企業之外並影響了許多人。另外，吉姆和他的團隊已開始在一些偏僻的地方建立新公司、新教會、新雇員組成的團契已經出現。

另外，雇員積極投入影響社區，信徒正在許多一度被巫術控制的地方建立基督的國度。

商業創造機遇，政府歡迎能夠造福當地人的企業。政府嘉獎他們的商務活動。於是，吉姆和企業裡所效法基督有機會在當地政府官員面前呈現，並向他們作見證。

企業能將資金用於回饋社會和教會，而非用教會的錢支持企業運作（光是薪酬就需要數百萬美金）。很多“宣教士”已經在禾場上工作了許多年，不需要任何外界資金支援。

吉姆知道自己有許多弱點，工作仍有待改善。然而，他希望他的經驗所得能夠成為別人的勉勵，使神得著榮耀。

## 第三部分：讓身體活起來

### 6.推動營商宣教

#### 有效開發全世界教會的各種資源

##### 簡介

聖俗兩分的觀念衍生神職人員和平信徒之間的隔閡，而基督徒思想和教會文化內部的種種頑固障礙也與這種觀念有緊密關聯。一旦消除這些障礙，就會出現大範圍的宣教運動，而營商宣教就是這場運動的一部分。

在福音派的語言裡，“全時間服侍”一度意味著當牧師、傳教士或宣教士之類的“專業基督徒”，但我們必須承認一切作為基督肢體的平信徒每時每刻都在每個領域裡服侍神。在商場和市場中，基督徒商人領受神的呼召和恩賜，用他們的生活和工作榮耀基督，借助商業活動成為“光和鹽”。

這是營商宣教的基礎，營商宣教支持、裝備並發揮基督徒在商業環境中、借助商業活動來影響世界、擴展神的國度。我們要推動基督徒商人發揮他們在執行大使命中的關鍵作用，尤其是在基督的名不為人所知的地方，以及人們體驗不到基督大愛和憐憫的地方。

營商宣教是推動來自世界各國的商人到世界各地在跨文化的商業環境中去宣教。然而，我們不應該忽略營商宣教在相同文化或近文化中的表達。我們必須支持和裝備基督徒商人，推動他們在鄰近有需要的地方實踐營商宣教。他們完全能夠在自己的社區和國家產生持久巨大的影響。然而，他們常常難以在基督教文化中得到幫助，因為基督徒常常用懷疑，甚至敵視的眼光看待商人。

不論是跨文化服侍還是在本土文化內服侍，基督徒商人的呼召必須得到鼓勵，使他們繼續從事商業活動。如果他們感到神呼召他們服侍基督，教會不應該指示他們自動放棄商業生活來按照傳統的“牧師”或“宣教士”的模式服侍（人們常常誤以為這是“更高尚的呼召”）。商人具有特殊的技術和經驗，世界需要他們的技術和經驗來體驗福音的完整資訊。

至於商業與服侍神的關係，當人們詢問如何用生命“榮耀神”時，他們得到的答案常常不是“去經商”……當學生詢問“我怎麼用生命服侍神”時，回答很少是“經商”。

韋恩·格魯登（Wayne Grudem）——為了神的榮耀而經商，Crossway 2003

教會領袖有責任認同並幫助動員那些經商的專業人士和企業家。如此一來，商人就能坦然地把職場或公司視作服侍的首要區域，然後積極地思考如何在當地和全世界範圍內作神國度的使者。

## *推動營商宣教的步驟*

### 1. 傳遞異象

推動實施營商宣教始於傳遞異象。教會需要傳達某些核心資訊，其中包括神如何看待這個被造的世界、工作和商業，神呼召人進行整全的服侍，神讓人在市場中顯明神的國度，神命令人要為了改變別人的生命和改變社會而禱告，並為此努力工作。

## 2. 知人善任

誰有企業家的恩賜？誰有經商的呼召？誰有裝備？有些人以為只有西方企業家才能執行營商宣教，我們必須避免這種危險的想法。任何國家都有企業家和商人。教會應當識別並鼓勵那些具有營商恩賜的人。有時候，商人要離開本國到另一個國家工作。有效的營商宣教策略應當識別本文化或本國人中的關鍵商人，就是那些可以得到肯定、培訓、裝備和發揮的人，營商宣教的運作必須包含這一識別程式。

## 3. 得著認同

推動營商宣教走向成功的最核心元素之一是教會肯定和支持基督徒經商的呼召。教會應當釋放基督徒商人去職場服侍。在他們經商過程中，教會要持續地肯定他們。教會領袖要考慮在某個禮拜天早上專門為商人基督徒按手禱告，這也適用於其他專業人士，如教師、社工、工程師、律師等。

## 4. 招募工作

推動營商宣教不僅要肯定和鼓勵基督徒商人，營商宣教還帶來一些問題，包括如何能有意識地在商業活動中產生影響、擴展神的國度？在營商宣教中，商業活動既是媒介，又是資訊本身。如果神呼召一個人經商，下一個問題就是他應該在哪裡經商？哪裡最需要福音？福音的資訊在哪裡的影響最小？我們要積極主動地為策略部署進行招募工作，幫助基督徒商人在教會宣教使命中找到自己的位置。

## 5. 篩選人才

要成功地實施營商宣教，就必須讓正確的人做正確的事。如果某個營商宣教專案具有跨文化元素，就更需要招募和部署那些擁有必需相對技能的人。每個參與營

商宣教的企業、組織和網路都應該制定相應的招聘標準和資格要求，確保成功地實施項目。

## 6. 培訓裝備

這步驟包括很多內容或格式，從基本的商務培訓到學習跨文化交流技巧，然而一個關鍵的成功要素是讓有經驗的商業領袖指導新人。

## 7、調動資源

營商宣教需要很多資源，包括關係網絡、發展市場、搭配商業機會與人力資源等等。沒有這些，只靠資本是不夠的，然而，運用資本本身也是一個關鍵要素。基督徒商人可以從具有“國度眼光”的投資者那裡得到充足的資金，只要讓他們認識到這些策略投資具有永恆的價值。

除了這些以外，還需要新的人力資源，他們可能來自在商學院接受教育又在真實的市場環境中得到培訓的新一代年輕企業家。他們可以與商業領袖建立合作關係，後者可以為年輕的領袖提供經驗和資金。

## 8. 實施部署

營商宣教需要全球性的視野。作為“普世教會將整全福音帶到整個世界”的重要部分，營商宣教要處處開花結果，肯定、幫助許多基督徒商人，把他們策略地規劃到世界各地。教會在調動資源的過程中，必須妥善利用服侍其他國家的策略機遇，並與之緊密聯繫。

## 問題和障礙

前面已經提到很多主要障礙。本報告起草過程中反覆提到的一個關鍵障礙是聖俗兩分的觀念和神職人員與平信徒之間的隔閡，必須克服這些障礙才能有效地推動營商宣教。

堂會領袖明白這些道理也願意支援基督徒商人，但他們常常因地方教會的需求和責任而力不從心，難以二者兼顧。我們必須保持開放心態，善於向基督身體的其他肢體學習。例如，在改革宗傳統和天主教傳統中有許多值得學習的東西，人們已經就工作神學、如何做神的好管家、如何參與神救贖世界的工作等問題做了大量有意義的工作。

那些具體的障礙包括：商人常常不能得到重用、或遭到誤用、或得不到足夠的尊重。其他公認的問題還有：成功神學的影響、把營商宣教與其他與之相關卻性質不同的策略混為一談、需要持續進行品質監督和警惕騙局風險太高和相關工作太繁重等。

### (a) 不被重用

很多人認識不到商人成為神國度代理人所具有的潛力與呼召。當商人只是坐在教會裡聽道、簽支票“救贖他們的財富”時，他們內心會有一種無力感和一種隱約的犯罪感，還有一些人會覺得商人身份不適合自己並因此感到沮喪。他們覺得教會不接納他們，缺乏被神使用的喜樂。他們不覺得神讓他們經商是因為神塑造他們成為商人，給了他們許多經商的恩賜。

## (b) 遭到誤用

很多商人覺得教會當他們是搖錢樹。教會和基督徒機構只有在缺錢的時候才來找他們。在某些文化裡，人們認為基督徒企業的利潤用來支持教會是天經地義的事。經商不見得意味著個人或企業有錢，商人也會遭遇財政困難，他們的收入可能比員工的工資還少，或難以為企業融資，或不能滿足企業現金流通的需要。有的人僅僅從功利的眼光看待企業，這種看法是危險的。企業不僅僅是“屬靈事工”的資金來源。相反，企業本身就是事工，而企業把利潤用於事工或個人捐獻應是錦上添花。

## (c) 不被尊重

教會仍在學習如何在職場、商場、創造財富和金錢方面明白神的旨意，很多時候，人們總是不尊重經商的人，認為他們在拜“瑪門”，因此覺得他們走向墮落，然而，金錢本身其實不是邪惡的。聖經告訴我們“貪財”是萬惡之根（提前六 10）。這種誤解使一些人對很多商人產生了距離感拒絕，也使教會和商業之間產生了一些隔閡。這是我們在推動營商宣教的時候必須要克服的困難。

我認為對經商本身的負面態度，是撒旦的終極謊言。撒旦希望阻止神的子民達成神的目標。

## (d) 成功神學

那些懷疑金錢或牟取利益的人的另外一個極端是他們被成功神學的思想深深影響，他們認為物質的富足就是神祝福的表現。我們必須要問的是“神為什麼要給我們金錢？”聖經中用了一個平衡的觀點教導我們關於神在物質方面對我們的

祝福，那就是我們享受物質和按神的心意使用它們。這些關於管家的教導需要的，尤其強調永恆的投資。

### **(e) 獨特的戰略**

營商宣教是建立盈利企業的一項獨特的策略，因為它以神的國度為目的。有一個挑戰就是要阻止人們錯誤地認為這僅僅是一個重新包裝、重新命名作募款的新方式。營商宣教是一個正在醞釀中的策略，它與其它經濟發展專案或宣教事工有關，但也有區別。

### **(f) 保證品質，警惕欺詐**

隨著營商宣教的成長和發展，我們也需要不斷地考慮如何警惕欺詐，維護道德標準，以及發展和鼓勵品質與廉潔保證。不是每一個自稱營商宣教的都是按照我們這裡所定義的做，罪和錯誤的動機會導致那些原本很有可能發展為好的事物被扭曲和變質。有時，品質不到位是缺乏實踐而非欺詐造成。不是每一個尋求投資的人都會有一個好的問責系統。

### **(g) 需要承擔的風險和委身**

推動營商宣教和其他形式的宣教所需要的方式是不同的。前者需要承擔一些不同程度的風險，涉及個人的財政和員工的福利，另外還有一些對家庭、財政、時間的投入、教會服侍、周圍社區的影響，以及在工作場所裡別人會怎麼看你等，所以培養有基督想法的人和製作一些相關的書籍材料是非常必要的。

在異國他鄉營商是很困難的事情，事實證明大部分新興企業存活不到五年，先瞭解這一點非常重要。文化差異的程度會使之更加複雜，風險度也會增大，還有其

他方面的一些因素，如貪污、缺乏好的營商環境、文化敏感地帶的挑戰等。工作的難度、重點和委身程度是不能忽視的。當你需花額外的精力開拓其他方面關係的時候，對那些思維上已固定每天只工作八小時的人來說，可能不甚理解。

## **現有的資源**

現在營商宣教的資源越來越多，目錄已經詳細地列在了附錄 F 中，值得參閱和使用。

在動員階段，文章，書籍和網站都是非常重要的，能夠激勵他人開展營商宣教的基督徒也是一樣。世界上有些機構和團體通過組織實地考察給人們一些個人的經驗並以此作為動機，這些團體為推廣營商宣教提供了募款和投資的機會。

還有一些營商宣教的會議和相關會議，包括地方，國家和區域各級。在英國有當地營商宣教團隊，烏干達有全國範圍內的聯絡網，中亞也有定期的區域會議。

還有許多宣教機構支持並參與營商宣教的發展策略。營商宣教也為其他服侍提供服務。這些機構正在制定新策略和合作關係的架構，從而推動營商宣教運動。

此次洛桑會議特別報告本身也是一種動員工具。

## **總結**

我們不想另辟“道路”來動員營商人士，因為這樣做會讓營商宣教運動脫離教會為實踐大使命時所付出的努力。重要的是，我們不能簡單解決橫向的夥伴關係，或從事“營商宣教”的人員和積極性問題。營商人士會問，自己怎樣既從長遠的願景又在真正的合作關係上適應這個整體。“營商宣教”怎樣與其他基督徒的服侍連接在一起發揮各自的恩賜，及實現神對他們的呼召，如醫療事工，教育事工，

翻譯聖經事工，以及廣播事工等等。聯合在一起就會有更大的影響力。從縱向來看，我們更願意看到個人和社區的整體轉變。我們思考在制定策略到實際執行中，我們都應考慮到基督的整體都在作工。

既然知道了任務的艱鉅和基督裡巨大的潛力，我們需要更多更好的動員。在本報告第八章“策略性建議”中可以看到我們可以做得更多，在策略方面也可以有更複雜的想法。

## 7. 合作夥伴

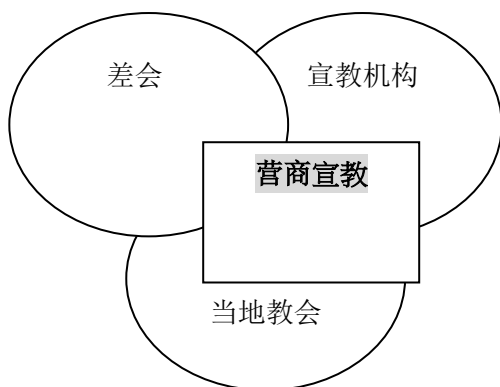
### 宣教機構和教會的關鍵性角色

#### 介紹

本章我們來探究合作夥伴的重要性，幫助教會和宣教機構更進一步地與營商宣教相聯繫，並處理開展營商宣教常出現的理論和執行問題。

我們認識到在教會和宣教工場上發生了很多變化，並認同基督的身體是可以有多種表現方式的。一些個人企業家、企業、營商宣教關係網、職場宣教、差譴和支持教會、受支持的當地教會、新興教會、同宗派的機構及跨宗派宣教機構都有著不同的規模、形態和形式。

實踐方面，如下圖所示，營商宣教可以與不同類型的教會和宣教機構連接在一起。教會、宣教機構和神國度的營商最終有著共同的目的：在萬國榮耀神的名。為了努力達到這一目標，不同單位共同合作，結合相關措施，壯大神子民，使我們為神國度作出的努力更具影響力。



商人、教會和宣教領袖透過諮詢辨別出哪些是影響有效合作的障礙，並且一起尋求解決辦法。這些障礙和解決辦法的概覽可詳見附錄四。

## 與教會合作的大環境

教會在確定和裝備商人完成大使命的任務中扮演了重要的角色。

營商宣教與教會的關係可以很多不同的情況下出現，這些情況常常重複。

### (a) 營商宣教和當地教會

在可能的情况下，任何具有國度性質的營商活動應與當地教會合作，這些教會與企業關係良好，這是非常重要的。否則，這項新措施不但不能鞏固教會，反而會讓教會失去它的地位。鞏固當地教會必須是每項國度營商服侍的目標。

任何營商宣教與本土教會的合作都必須力求雙贏，使雙方都能受益，並且獲得對方的肯定，當大家分享著一樣的神國異象，這是有可能的。教會為商人提供團契、在觀念上裝備和激勵他們在職場服侍。教會和牧師可以為企業持有人及專業人士提供教導、培訓和屬靈支援。營商人士可以將其管理能力和其他技能貢獻給肢體生活。有些地方的教會被失業嚴重影響，國度商業能為教會成員提就業機會，這點對那些地方非常重要。

我們需要透過禱告、互相鼓勵和在社區內的合辦宣教項目來合作。當地的教會可能會開展新的營商宣教企業作為自身的外展項目，或者可能鼓勵成員開展和支持有恩賜的企業家作為新的營商宣教領袖。

### (b) 營商宣教和差會

教會領袖和會眾對促進基督徒營商人士，擔起他們構建神國度的角色扮演重要一環。教會能確認、幫助招募和裝備那些被差遣作營商宣教的人。組織短期專業營商團隊，在跨文化使命的環境使用他們所受過的教育和專門知識，這證明非常有

效。營商人士為教會的宣教策略獻出其恩賜和企業家想法，從而使教會宣教策略更具創意，並有更豐富的資源。

### (c) 在沒有或者只有少量當地教會的地區開展營商宣教

在那些教會不能公開宣教的國家，營商宣教是進入當地宣教的一種策略。營商和植堂可以同步進行（雖然區分屬靈帶領和雇主角色能夠避免一些利益衝突）。在這種情況下，儘管在充滿敵意的環境裡，營商宣教還是能在當地教會剛發展的階段建立合作關係。當傳統宣教模式和教會其他宣講遭禁止時，營商宣教為轉型的宣教模式打開了門。

舉例，在一個中東國家，有一個阿拉伯的部落領袖是當地營商宣教企業的負責人，他與當地政府有很好的關係，並且是社區內唯一的基督徒。他真正關心人民的生活需要，所以整個社區都很尊重他。公司商定把部分利潤用來投資該地區的發展專案。可預期的是，建立當地有教會指日可待。

在世界一些地方，例如阿拉伯半島，有一個重要的外國社群。那裡有各種各樣的國際性教會，但沒有當地教會。來自外國的基督教商人就有機會用其商業技能，鼓勵社區中受迫害的教會和外國人。

例如，在信奉伊斯蘭教的國家中，阿拉伯的外國人教會感到受威脅，然而，有異象出現鼓勵教會為他們的社區帶來改變，分享基督的愛。教會牧師開展學校項目，雇用教會會友，教學的質素吸引了一批上流社會的孩子。最終，教會能夠接觸和影響當地社區，同時能夠獲取盈利。

## 宣教組織與營商宣教

作為一種策略，營商宣教在宣教團體和基督徒營商團體均蓄勢待發，然而兩個團體目前有明顯分別，我們動員新的“營商宣教宣教士<sup>3</sup>”把營商與宣教結合。在未來的世代，這個區別將會漸漸消失，我們非常鼓勵增加這樣的融合運動。我們需要新的宣教支援機制和差遣機構關注營商宣教的特殊性和需要。

牟利性商業活動比其他類型的宣教活動更容易適應某些文化、方式和組織架構。因此，不要在營商和福音事工之間錯誤地劃一條界線，在不同的宣教方式和結構中尋求互相配搭的地方才重要。

*為著同樣的目標，宣教機構和企業或許採用不同的結構和方法。但是，大家需要彼此尊重各自獨特和完整的作用和形式，這能讓每一部分彼此服侍及服侍整個身體。*

斯沃（Swarr）& 諾斯通（Nordstrom）——改變世界，1999

宣教機構與營商宣教可以透過以下幾個層次進行搭配：

- 宣教機構肯定和接受營商宣教作為一種策略。接納和開明有助提升生產力。
- 與國度性營商的正式或非正式合作中，宣教機構可以提供經驗和資源。
- 宣教機構可以作為管道，讓國度營商誕生，培育它，並使之倍增。

---

<sup>3</sup> 一个有国度使命的商人，这新造的字是用来表明这新的宣教类别的混合性质，它结合了商人和宣教士的特质。

## (a) 肯定

即使專責福音事工的牧師、管理人員或領袖之間不可能有很密切的配搭，他們應該在他們的機構提倡營商宣教。這樣可以使執行營商宣教的人有更多的機會好好地參與當地的福音工作，這也鼓勵在工廠上互相支持。

我們建議所有福音事工的管理人員人和領袖應該充分瞭解營商宣教這概念，這樣他們能夠從原則上確認營商宣教是一種強而有力，使萬民作門徒的的策略。

*根據我們的經驗，要“得到它”無法一蹴而就。它需要耐心和持續的溝通。我們必須把營商塑造成使命，而不是只在工廠上和內部教授概念。當人們不但視企業為“真正服侍”的經濟支持，而是福音事工本身，對營商宣教的認識之門才能徹底打開。*

## (b) 合作

宣教機構可以作為一個必不可少的夥伴，幫助營商工作設立合適的宣教（國度）目標。他們可以透過不斷地參與，幫助處理有關問責的事情。宣教人員可以評估營商專案，看其是否適合當地的環境和文化。宣教機構可以為更大的藍圖提供意見，幫助商人策略性地部署經商，並且，他們可以協助把神在一個國家或特定地區更廣大工作與營商聯合起來。

宣教機構已經有一些有利於營商宣教運動發展的當地知識、支援網路、聯繫、培訓工具、跨文化和語言技能，相關的文學材料和傳揚福音工具等等。宣教人員也可以被派去幫助企業，為員工提供牧養上的支援或屬靈上的指導。宣教機構和企

業可以在社區中一起參與一些專案，在企業中合作訓練新的信徒，宣教機構可以透過他們廣泛的聯絡網為營商服侍啟發興趣、禱告支援、動員短宣隊或人員。

### (c) 開展營商宣教的初步行動

很多宣教使命人員已經在營商宣教先鋒的當中。他們每天都面對被服侍群體的需要，並且已經目睹營商宣教如何適切和有效地回應了這些需要。這些先鋒所擁有的最大資產是他們對所服侍群體深深的憐憫，部分實踐營商宣教的人已經使部分機構完全視營商宣教為一項策略。這些機構把企業視為他們外展的一部分，或已經開始與自己緊密相關的國度企業開展策略性的合作。

在營商和宣教聯合成夥伴的過程中，有一些理論和實踐的考慮。雖然結合兩者的優點可以產生更大的果效，但聯合這兩個不同傳統的實體有一些潛在的張力。由於各自代表不同的文化，因此就出現了內在的危機。我們希望這部分能夠說明機構和教會抓住這項新運動在宣教中的含意<sup>4</sup>。

### *理論的考慮和方法上的差異*

#### (a) 對牟利的商業活動，或對經濟與宣教活動緊密聯繫的質疑

幾個世紀以來，有一個主流的觀念是宣教士應該在非牟利的環境中透過捐款獲得支持，一個人只可在服侍神和掙錢中間二選其一，直至最近有些諸如小額貸款的模式獲接受。可是，公然牟利的模式仍然引起質疑。為什麼我們會假定非牟利機構比牟利的商業活動對社會更有利呢？究竟什麼使小型企業在道德上較大企業優勝呢？

---

<sup>4</sup> 以下的讨论表明了一些重要事件的简单概览。一个宣教组织怎样处理这些事情和其他考虑，请浏览 [www.businessasmission.com](http://www.businessasmission.com) 具宣教使命的年轻人“指引”。另请看在参考目录上列出的其他宣教机构。

我們的機構與一些前藏傳佛教徒合作，他們非常熱衷於在他們的家鄉植堂，安全問題令傳統的植堂工作遭到禁止。這些年輕人購買犛牛、貨品和其他材料，去到沒有知名人士的村莊銷售貨品，為日後的貨品和服務簽訂協定，建立關係，結果有些人成為了基督徒。國內的主管過去是美國一間汽車零配件商店的老闆，他“明白”（譯者加：牟利的企業不一定比非牟利機構差），但他的宣教機構不認同。他這個項目開展了二十家小型企業，他自己營運了幾間小公司以持續獲取簽證。因為這幾家小公司開始獲利，他的機構邀請他關閉一些公司。但他另一方面卻挑戰新小型企業的老闆要儘量牟利，以致公司得以發展，在村民們眼中獲得認同，為更多人提供就業。

歷史上有一些實例，經濟力量扭曲了宣教的目的和破壞了福音，我們必須承認這點和從這些錯誤中學習，但這不表示我們完全否定營商帶來好處的潛力。相反，組織性的預防設施和小心評估我們日後的活動是十分合適的<sup>5</sup>。

### **(b) 擔心商業取態和文化將改變組織性質**

由於一些顯而易見的原因，商業組織和宣教機構的優先次序、期望與方法很有可能是不同的。商業文化和典型的宣教機構的文化也是不同的。我們有必要從政策、程式和策略幾方面出發，在不造成過度緊張的情況下，試圖為營商策略找到更多的發展空間，並且有必要仔細檢查組織的“基因”，持續進行評估和清晰的交流。在某程度上維持商業結構與宣教組織的分別是有好處的。

<sup>5</sup> 有关这些议题的全面查究，参看《为主获取盈利：在摩拉维亚宣教的经济活动》和巴赛尔使命商业公司，威廉·丹克（William J. Danker），Eerdmans, 1971, Wipf & Stock, 2002

### (c) 擔心只關注身體/經濟的轉變，而沒有延伸至屬靈的轉變

許多人憂慮商業活動使福音宣講、屬靈轉變或教會植堂變得黯然失色，但一些好的營商宣教例子證明這不一定會發生，這些營商宣教有整全的國度目標。營商宣教應不斷以一個敏感的態度，尋求實踐和宣揚神國的豐富。國度商人明白不能單單讓人們比以前更富有，而任由他們進入地獄。營商為持續的工作提供了可靠的

*在富裕和複雜的阿拉伯半島工作，意味著我們的企業沒有為國家的整體經濟發展作出貢獻，但我們營商不僅僅是一種入場的策略，我們以商人的身分留在這裡的合理原因是這是一個整全性方法。我們把自己置身在這競技場上，學效以基督的手法來營商，我們的行為比說話更有力。基礎，同時關心人是否把整個生命歸向基督。*

### (d) 擔心宣教力量被商業侵蝕或敗壞

另一個憂慮是營商宣教可能引起利益衝突。宣教士在沒有可行計畫的下跳進營商的浪潮是很危險的，這可能導致營商和宣教的目的雙雙失敗。有些人可能把營商看作達到目的（簽證、財政收入、進入的策略等等）的捷徑，卻發現他們被各種營商的需要分散了注意力，永遠無法達到最初的目標。宣教機構有必要透過完善的政策發展避免此類事情發生，這包括清晰的領導和宣教使命的問責機制。營商的專業知識，切實可行的營商計畫，充足的資金和明確的國度目標都是必須的。欺騙性的營商一定要透過每次徹底評估的機會來避免。

營商的需要，甚或成功都可能導致有些企業偏離了最初宣教的目標。為了提供足夠的問責，防止有人被迷惑貪愛金錢，我們必須仔細想想股權結構和利潤的使用。這是任何從事營商的基督徒的危機，我們很容易被屬世的價值觀和野心所誘

惑(林後一 12)，但這也適用於所有類別的服侍。防止此類事情發生的關鍵是培養敬虔的動機，這關乎個人的門徒訓練和問責，屬靈監督和評估過程也有助鞏固聖經價值觀的首要地位，有些社會較接受貪污和不道德的常規，因此環境也是其中一個因素，所以開展適合文化環境的基督徒營商和財政道德培訓都是必須的。

在中國，有種說法叫“不奸不商”，意思就是“成功的商人免不了一開始有些奸詐。”我們看到原本為了榮耀神的名而建立的基督徒商業最終被世俗所羈絆，這實在叫人難過。我曾經聽說一個中國基督徒弟兄把他做生意的單位給年輕信徒作門徒訓練，並且作地下教會組織定期聚會，現在他已經能夠為當地的宣教工作作出重大的貢獻，但當我特意問他一個商業問題的意見時，他的解決方法很簡單——以一般中國商人會做的方法去做，然而獲他奉獻支持的宣教機構對其行為不屑一顧，這讓我很失望。

#### (e) 對宣教士應否參與營商，或商人應否參與宣教提出質疑

出色的宣教領袖並不代表他將會成為成功的商人，就像一個商人需要瞭解什麼是好的宣教實踐，有宣教背景的人也需要理解和尊重好的商業原則。理解、持開放的學習態度和實踐經驗是未來成功的最好指標。人們很需要與擁有不同技能的人組成團隊，與現有的企業家（或富經驗的宣教人員，只要是合適的）一起工作。

在商業世界中，外判和策略夥伴是常規，應該彼此公開提供專業知識。當然，國度營商也沒有必要繞開傳統的宣教結構和組織。為了更有效的營商，合作是必不可少的，而最重要是相互肯定、正確運用不同的恩賜與能力。

許多宣教人士嘗試透過營商使命將全職服侍轉化為整全服侍，他們常常太過理想主義，經常發現營商使命比全職服侍更需要時間！他們可以說是沒有足夠的裝備，或者過早給於“祝福”，事前沒有對項目的可行性和有異象的人的能力作出嚴謹的評估。在我們地區，我看到很多宣教士有潛力成功地轉型作營商使命。我們已經進入一個能夠實現過渡的新紀元，因為問責和評估體制所需的支援結構和專業知識正應運而生

## 營商宣教操作上的考慮

當宣教機構將營商宣教策略納入其機構時，會有一些操作上的考慮，接下來是有關的概述。機構需要依據自己的情況來解答這些問題。

### (a) 法律和結構問題

商業、慈善機構或非牟利機構之間必然存在著結構和法律上的分界線，我們必須承認這些重要的基本問題，並且需要採取策略應付。“營商宣教”這詞的意思不是把商業假裝成慈善機構，宣教機構和商企在法律的名稱上一定不會混淆，法律和收入相關問題與慈善機構的免稅資格有關。公開和可說明的資金來源或捐款是必不可少的。在政府的眼中，這些界線可以防止非牟利機構與商企有不公平的競爭。任何一個新的營商組織被定位為非牟利組織時，我們都必須高度關注，並尋求專業的知識。

在 BA 公司，我們相信一個企業不僅需要在其生意中表現出色，還要同時以神的方法表現優秀，這並不是相互排斥的。宣教團體一定不可假設一單生意單憑禱告和毅力就能成功，我們不能簡單地假設一位不合格、蒙神呼召的宣教士單憑信靠神就能在商場上有所作為。換句話說，不是每位宣教士都應因為他們有異象，就得到一筆錢創業。他需要在屬靈上和技能上提升自己，或他必須接近那些人。

### (b) 資金與工資問題

目前存在這樣的問題，如果營商宣教人員也是宣教機構的一部分，他們是否應該從營商中獲得薪水？或者說，他們是否應該繼續從機構和捐助者那裡獲得收入？宣教人員正試圖尋找一種能夠結合收入來源的營商策略，來減少依靠任何一方所帶來的負面影響。在起步階段有這樣一些例子，營商只能給宣教人員提供很少的薪水，有些甚至一點也沒有。禱告和關係網還能繼續下去嗎？支持教會有什麼想法呢？什麼才是適當的收入或生活水準和方式呢？營商所得的收入是否應該補貼宣教人員的收入呢？這會給機構造成緊張氣氛嗎？正確的問題結構又是什麼樣的呢？

財務管理的問題也可能出現，印尼宣教領袖強調：“如果宣教人員有自己的收入來源，不指望我們去滿足他們的需求，我們怎樣掌管理他們（宣教士）呢？”

### (c) 招募與培訓

我們需要特別的招募與培訓策略，需要評估其聖經知識、文化認知、語言培訓（如果需要）和靈命的成熟程度等方面，國度營商需要的技能很可能在一般的機構招募程式中找不到。

我們在營商工作中為潛在的營商宣教人員制訂了政策，並為他們提供了更安全的環境學習和發展。在這個領域，我們為了兩類人制定了很多培訓標準，一類是“勇敢的營商人員”，這些人獲神呼召他們透過營商到未得之地。一類是“勇敢的宣教人員”，這些人被神呼召邁進營商宣教的領域……對從事多年宣教工作的人來說，他們需要認真地自我反思，並接受由正在工廠服侍的人的良好商業培訓。對商人來說，我們培訓的首重點包括“個人財務自由”課程<sup>6</sup>和“世界觀”課程<sup>7</sup>，幫助他們理解國度性營商的屬靈動力，以及當中涉及的屬靈爭戰。對於所有潛在的營商宣教人員，我們都會建議他們作營商可行性和宣教可行性的研究。

### (d) 屬靈關懷和問責體系

問責體系必須滿足營商和財務目標，有關營商和社區的國度目標，以及個人的成長和發展目標。不同的人或機構在各自不同的領域要求營商宣教的活動問責可能是合適的。例如董事會應該監察商業和財務決策，大使命協調員或屬靈監督者應該監督公司的大使命目標。宣教機構可以幫助監督剛才提及的領域，同時幫助監督個人的成長和發展。不同領域可能會有顯著的重疊，因此整合可能是合適的做法。

<sup>6</sup> 行在財務自由中（Walking in Financial Freedom）和其他資源，由厄爾·皮茨（Earl Pitts）撰寫，參 [www.wealthrichesmoney.org](http://www.wealthrichesmoney.org)

<sup>7</sup> 世界基督徒運動概論(Perspectives on the World Christian Movement)，更多資訊參 [www.perspective.org](http://www.perspective.org)

屬靈關懷必須達到共識。屬靈關懷應該在營商領導結構之外運用，跨機構的資源分享是一個很好的策略。

*我們的宣教使命有一個顧問團分佈在本地區的三個地方，他們為更大的宣教團體服務，包括為營商人員提供屬靈關懷、培訓（預防性輔導）、危機管理和定期輔導。*

### (e) 人員配備和資源問題

在支援營商宣教上，必須切實地評估該投放甚麼資源，並如何管理支援服務。國度營商和其他宣教活動聯繫密切，我們必須理解（甚至有書面材料制定）怎樣合理分配資源和人員（雇員實數、設備等等）。我們必須明確區分哪些經濟資源配置給哪些單位，這通常是法律要求。

*我曾在許多世界各地的公司總部工作過，積極提倡營商宣教的概念。當我跟大家分享到營商非常有潛力成為全面教會植堂的催化劑時，總是得到其他人的熱烈回應。然而，每個在總部工作的人都已經很多工作要做，他們對任何意味有更多工作的事情都有所懷疑和感到受威脅。我們所面臨的大挑戰是要找到能夠在原則上贊同並落實此策略的人。*

## 合作夥伴實例

### (a) 國際基督使命團 (CMF)

CMF 是一個將營商宣教融入整體宣教策略的宣教機構，他們已經成立了一個獨立又彼此聯繫的非牟利機構。他們做了有關牟利企業在非牟利領域稅收的法律研究，開始在那些可以讓宣教士進入的工廠投資，通常是在未聽聞福音的群體中

間。宣教機構負責招募、培訓、問責和對營商宣教的人提供屬靈關懷。啟動資金在風險資本家和對此使命有負擔的教會中籌集，財政上的持續性是成功的關鍵指標，兩個企業都已經獲利，他們制訂了有關超額收益的政策，把這些收益撥歸相關的宣教活動中。每個企業都有一個文化上適切的宣教計畫，這與其營商計畫一樣重要。

有關 CMF 更詳細的介紹——請見附錄五

## (b) J 組織

J 組織支援生活在未聽聞福音之民的地區並熱愛福音的福音派教徒，為他們提供小型商業的培訓。他們關注市場運作觀念和企業的聖經根基，並透過貸款幫助那些人開始自己的小生意，目的是將神的國度擴展至當地。J 組織積極與負責監管當地項目的機構合作。總部設在美國的教會也提供短期的營商專業團隊和充足資金。

其中一個實例是與一些前衣索比亞東正教牧師合作，這些牧師熱衷於在衣索比亞北部進行植堂工作。目前在此地區的福音活很少，這些植堂工作者與一個國際宣教機構合作或在該機構的屬靈帶領下工作。他們接受講聖經故事的培訓，作為國度策略的一部分，他們開始經營用灌溉泵的一些小公司。他們去到不同的村莊，用泵把水灌溉至農田，並收取服務費。這種營商活動為建立關係提供了機會，打開分享福音之門。每個植堂者有四個村莊需要每個月探望兩次。他透過營商足以滿足個人需要，同時可以鼓勵每個村落的信徒小組，其中一個組完全由“顧客”組成。

### (c) Kuzoko 保護區

Kuzoko 保護區代表了南非東開普省藍鶴市 (Blue Crane Municipality Eastern Cape) 的主要商業投資, 這裡是世界最貧窮的城市之一, 失業率高達百分之八十七, 愛滋病感染率也高達百分之二十。由於區內的高失業率, 因此他們的策略是先在這裡投資以刺激其他經濟活動。此保護區提供超過一百個可持續發展的職位, 保護區管理人員也鼓勵員工建立自己的公司, 其中有一家柵欄公司聘用了七十個人。Kuzoko 保護區還會協助新公司制定業務計畫、集資和協議談判, 這些工作崗位的創造對這地區的失業率和貧困有著重要的影響。

作為雇主, 他們認為他們不應該扮演宣教的角色, 於是他們邀請其他機構來開展宣教和教會計畫, 他們鼓勵員工參與服侍, 但不會勉強或歧視。由於他們致力促進宣教, 屬靈轉變正藉著 Kuzoko 發生, 結果近一半的員工接受了基督。

## 第四部分：展望未來

### 8. 策略性建議

#### 採取行動的具體步驟

##### 概論

我們意識到聖靈正在喚醒營商團體使用其技能和資源來建立神的國。與洛桑二零零四論壇所強調的一樣，我們認為宣教是一個整體性的轉變，因此以神國為焦點、轉變性的營商也是宣教的一部分。為了看到這運動的潛力和跟隨神的引領，我們必須採取有策略的行動。

首先，有些地方我們要以禱告的心，考慮發展與實施的策略，我們要認出來。隨後就是一些具體的建議，以及向基督身體的關鍵部分呼籲行動。

##### (a) 傳遞異象和動員

很多人對營商作為建立國度的資源和其策略性質，仍然感到很新穎，甚至很陌生。正如第六章的詳細概略，有關把營商轉型和發展大量的動員工具和專案的異象，仍十分需要傳遞開出。

##### (b) 顯著的資本發放

若要成功地開展營商宣教運動，充足的資本是必不可少的，尤其是要作大規模的生意。為了能夠生產、發放及正確使用財富去滿足營商宣教運動和所服侍社區的需要，這需要一個“杠杆的框架”。這涉及把企業資本、商業銀行和其他相關技能結合在一起。那些在此領域具有經驗和能力的人，應該更有創意地參與營商宣教。可想而知，這將包括使用跨國公司與政府機構的技能、資源和網路等。

### (c) 人和資本的合理配搭

基督徒商業團體內外都擁有人與資本，第一步是動員這些資源。然而，有很多可行的營商宣教機會都由於搭配不當而無法實現，主要的挑戰是建立前瞻性的搭配程式，包括人和資源，還需要足夠支援和問責體制便利措施。

為了支持新的和現有的國度商業，並使其倍增發展，輔導者是不可或缺的，我們需要有意地尋找擁有相關經驗、關係網絡、智慧和技術的人，以發展企業對企業的指導模式。

### (d) 能力的培養

在人與資本的搭配上，我們一旦開始有效地動員並分配資源，那麼我們有沒有能力處理這些資源，及提供有效的部署和支援服務呢？差遣機構有沒有能力容納及培訓人才呢？在工廠上，我們在工廠上有沒有能力接受及整合這些策略？我們要確保差遣機構和工廠上各有機構來有效地處理人和金錢，並作出策略性的決定。在差遣和工廠所在地之間，以及在那些來自宣教文化和營商文化之間，我們需要有效地跨文化溝通和理解。

### (e) 緊握知識財富

我們不僅需要好的理論和研究，也需要思想和行動的相關策略，我們還需要進一步發展工作和營商理論，並使其與工廠的策略和實踐相結合。從宣教的歷史和具有轉型作用的營商宣教運動中都能學到一些經驗和教訓。

## (f) 案例研究

緊抓知識資本的關鍵是積累案例。案例需要進行研究分析、記錄和評估。講述勵志故事、分享實踐和從經驗中學習能為其他方面的策略行動提供幫助。

國度企業需要委身持續記錄最前線的商業活動和企業的具體部門案例研究，透過分析和應用一些全面的評論，而這些評論是由足夠的評估機制所產生的。

## (g) 宏觀層次的思考

我們希望社會的經濟體制和結構能夠有一次強烈、全面的轉變，事實上，全球化對世界各國各民越來越有直接的影響。作為基督徒，我們應該著意尋求在宏觀層次上把商業與神的國度目的相一致。

我們必須把策略性思考的焦點放在裝備與啟動國度商業在全球市場上具有競爭力，這需要考慮到新興市場和全球趨勢。國度商業透過善用正在冒起的機遇，有機會在一個最好的位置制定步伐與行業的標準，並作市場領導者在全球市場贏得顯著的市場份額。例如，新出現的問題包括人類和知識資本運動，技術轉移和外判至新興市場。如何應對有關獲取和使用水和能源等必要自然資源的改變對全球造成的影響，是另一個需要考慮的重要領域。

## (h) 策略聯盟的建立

在營商中，尋找支撐點和能夠建立合作關係的聯盟是很重要的。有一些教會、宣教機構和職場服侍涉及營商宣教，或者正在探索階段。當我們發現有需要，就有必要探索與和其他擁有共同價值觀和目標的機構建立國家性的、區域性的和國際策略聯盟的好處。

我們也需要在商業與其他領域之間建立跨學科合作夥伴關係，如政治、教育和醫療等，特別需要發展能夠對地方、國家、區域和全球發揮政治影響力的策略夥伴關係，這包括令地方和國家的政府參與，就像之前談過在中亞一些地區的例子。

### (i) 協商、事件和協調人

為了支援及壯大營商宣教運動，需要有人來促進，也需要區域性和國家性營商宣教的諮詢、促進者和裝備專案，還需要資金來推展。

聖潔的人不應將“教會事工”作為他們行動的自然過程，而是將先前給予傳統的佈道、牧養或宣教相同的熱情用在回應耕種、工業、法律、教育、銀行和新聞的聖潔的呼召。

魏樂德 (Dallas Willard) 《靈性操練的真諦》(The Spirit of the Disciplines)

### 具體的策略性建議

#### (a) 對全世界的教會

教會需要認識到聖靈正在恢復營商在宣教和神國度的擴張上動員資源的角色，以下是一些策略性建議：

1. 分佈在各大洲的所有教會和基督徒機構必須根據以下幾方面審視信仰與實踐：
  - 神聖與世俗對立的世界觀
  - 神職人員與會眾的概念和劃分
2. 建立聖經的整全性世界觀，恢復營商在普世教會的角色。
3. 透過肯定、裝備和讓營商人員扮演其建立天國的角色來推動營商團體。

4. 確定和推廣洛桑營商宣教宣言在國度營商中和基督徒商人中扮演的角色。

**實用提示：**請用此報告中提供的材料，準備一篇或兩篇關於營商宣教的講章用以講道。

## (b) 對基督徒商人

營商活動本身除了可以榮耀神，它還是達成大使命和大誠命的策略。基於此點，有以下建議：

1. 接受並認同營商的呼召，力求更清楚地明白有關營商實踐和盈利是神所賜美好的禮物的神學基礎。
2. 發掘神對你營商的具體目的，力求找出天國的回報和經濟回報，找出營商活動對地區經濟和環境的影響，以及營商怎樣與地方教會和普世教會合作。
3. 從經濟、社會、環境和屬靈影響上，為營商建立清晰的問責體系和支持架構。
4. 找出有潛力的導師與領導發展的關係。

如果神呼召和裝備你開展營商，你需要問自己以下幾個問題：

1. 我應該在哪裡營商呢？也許神呼召你去一個未聽聞耶穌的地區，或是最貧窮最有需要的地區或是國家？
2. 我怎樣營商可以榮耀神？神的國度怎樣可以透過我的營商活動得以彰顯？對於我的營商，我有沒有一個神國度計畫和營商計畫？我是否應該邀請人作為我營商的“國度監督員”？
3. 我能不能透過成為本國或其他國家的營商人員的導師提供幫助？

4. 我可以跟哪些有營商宣教異象的基督徒聯繫？

### (c) 對職場服侍和商場服侍機構

世界上有很多職場（或商場）服侍機構和事工，他們有的目標和議程，我們建議這些團體：

1. 學習營商宣教與轉型商業，並以禱告的心考慮將營商宣教納入其使命。
2. 與其他開展營商宣教的機構的建立合作關係，包括教會、宣教機構或其他職場服侍機構。
3. 贊助和組織國家和地區的營商宣教協商會議、合作和學習。
4. 動員你所在的團體參與營商宣教運動。

*實用提示：把營商宣教納入為你們其中一個聚會專案。*

### (d) 對宣教機構和主管

宣教機構是關鍵的合作夥伴，需要為參與國度商業的工作建立框架，建議宣教機構：

1. 利用當前和將來的學習專案，建立適用於長期和短期的人員的國度商業理念。
2. 鼓勵和促進對特定企業及其產生的國度影響進行研究與案例分析。
3. 為了進一步發展共同的目標和善用資源，應該建立宣教機構與營商的合作關係。
4. 為招募具有從商技能的人發起範圍更廣、更創新的招募活動，包括透過教會為商人創造機會。
5. 在機構內部制定營商宣教的長期策略——包括調查和審計營商宣教活動。

**實用提示：**在你的通訊、雜誌、網站等撰寫有關營商宣教的文章。

### (e) 對基督徒培訓機構

在這裡我們要提到宣教面貌的改變和進入基督徒培訓機構的人越來越少，以下建議適用於聖經學院、神學院、基督教大學和其他基督教學習中心：

1. 將國度營商理念納入當前和將來的長短期學習專案中。
2. 為了豐富第一項建議，鼓勵和組織對特定企業及其影響力進行研究與案例分析。
3. 開展一些以聖經為基礎的整全性世界觀課程，開展一營商宣教課程，這些課程可以讓其他學術機構的 MBA 課程和經濟系學生報讀。
4. 在專注國度發展的公司裡開展實習專案，並鼓勵這些公司在共同學習中建立合作關係。
5. 鼓勵建立國度營商人員的網路，關注國度商業角度和風險資本網路。

**實用提示：**以營商宣教為題進行為期一天研討會，更多貼士請見資原始目錄。

### (f) 對基督教媒體

新興的多媒體技術為國度營商運動的擴展提供了機遇，為了達到此目的，建議以下活動：

1. 協助推動使用所有多媒體來推廣營商宣教運動與資料，這些資料包括案例分析、文章和定期的專欄，這專欄透過實例推廣轉型商業的意識。
2. 使用多媒體和線上技術進行國度營商的培訓、發展和指導。

3. 鼓勵企業和多媒體建立更密切的工作關係，以制定媒體策略與政策，但須考慮其敏感性和危險。

## 9. 營商宣教宣言

二零零四年召開的洛桑<sup>8</sup>（LCWE）論壇中營商宣教專題組經過一年的工作，討論了一系列義題包括神對工作和商業活動的旨意，從商的信徒在教會和宣教中扮演的角色，世界的需要，以及營商的發展潛力。這個小組成員超過七十人，他們來自世界各地，大多來自營商背景，但也有教會和宣教領袖、教師、神學家、律師和研究人員。他們在一周面對面對話和工作，累積的合作成果包括六十篇論文，二十五項個案分析，以及多次召開國際性和地區性的營商宣教協商會議和郵件討論，以下是我們一些觀察：

### 認同

- 我們相信**神**按照祂自己的樣式造男造女，且賦予人創造的能力，去為自己、為他人作善工，這包括營商。
- 我們相信跟隨**耶穌**的腳蹤，祂定期和持續地滿足遇見的人的需要，所以能夠彰顯神的愛和神國度的原則，。
- 我們相信**聖靈**賜下能力，叫**基督身體**的成員去服侍，滿足人屬靈和肉體的需要，彰現神的國。
- 我們相信神呼召並裝備商人，透過其營商活動使**神的國度**有所不同。
- 我們相信**福音**有能力改變個人、群體以及社會，因此基督徒商人也應透過營商為這種轉化獻上自己的一份力。
- 我們認識到一個事實，凡貧窮和失業率高的地區，往往都是耶穌之名鮮為人知的地方。

---

<sup>8</sup> 洛桑世界宣教委員

- 我們認識到商業發展的緊迫性與其重要性，然而這並不僅僅指商業行為本身，**營商宣教**是指以神的國度為標準、目標和影響力的一種商業活動。
- 我們認識到為了在靈性、經濟、社會和環境這四部分有所轉變，有必要創造就業機會，以及在全球增加商業活動。
- 我們認識到一個事實，教會在基督教商業群體有大量未得到充分利用的資源，他們透過商業活動滿足世界的需要，好使神的名在商界和其他領域得著榮耀。

## 建議

我們呼召普世教會找出、肯定、祈禱、委託和差派那些經商的信徒和企業家，使用他們作商人的恩賜，和接受呼召在全球、萬人中間，以至地極作商人。

我們呼召全球的商界基督徒確認和思考怎樣使用自己的恩賜和經驗，透過營商宣教幫助滿足世界上靈性和物質上都極度匱乏的地方的需要。

## 總結

營商宣教的真正宗旨：AMDG——*ad maiorem Dei gloriam*——更好地榮耀神！

“營商宣教” 專題小組

二零零四年十月

## 附錄一. 專題小組成員

### 營商宣教專題小組，洛桑論壇二零零四

#### 召集團隊

Mats Tunehag, Sweden—召集人

Wayne McGee, USA/Africa/UK—副召集人

Josie Plummer, UK—協調人

#### 論壇專題小組成員

Crystal Alman, Colombia/USA  
Etienne Atger, France  
D Batchelder, USA  
Alan Bergstedt, USA  
Branko Bjelajac, Serbia & Montenegro  
Mark Boyce, USA  
H.Fernando Bullon, Costa Rica  
David Bussau, Australia  
Julie Chambliss, USA  
Chuck Chan, China  
David de Groen, Australia  
Miguel Angel De Marco,  
Argentina/USA  
Hartwig Eitzen, Paraguay  
Norm Ewert, USA  
Dan Fredericks, USA  
Hans Udo Fuchs, Brazil/Angola  
Edward S. Gaamuwa, Uganda  
Zack Gakunju, Kenya  
Ricky Gnanakan, India  
Harry Goodhew, Australia  
Paul Heiss, USA  
Kent Humphreys, USA  
Neal Johnson, USA  
Isaac Kasana, Uganda  
Dibinga Kashale, Cote d'Ivoire  
Victor Kathramalla, India  
Jorg Knoblauch, Germany  
Sergey Lisunov, Kyrgyzstan  
David Llewellyn, USA  
Stuart McGreevy, UK  
Roweena Mendoza, Philippines  
Joao Mordomo, Brazil  
Alfred Neufeld, Paraguay  
Jorge Nunez, Argentina  
Flavio Jason Orr, Brazil  
Mike Perreau, UK  
Doug Priest, USA  
Bill Rigden UK/South Asia  
Steve Rundle, USA  
Lindy Scott, USA

Tom Sudyk, USA  
Lynda Sudyk, USA  
Daron Tan, Malaysia  
Eric Tan NH, Singapore  
Dennis Tongoi, Kenya  
Tim Waddell, USA  
John Warton, USA  
Jane Wathome, Kenya  
Cade Willis, USA/Singapore  
Galina Zhanbekova, Kazakhstan  
Craig, Canada  
DMM, Turkey  
Kay, Turkey  
Adrian, Australia

*其他專題小組成員*

(透過電郵作出貢獻成員，)

Mike Baer, USA  
Steve Beck, USA  
W Chan, Hong Kong  
M G, India  
Makonen Getu, UK  
Martien Kelderman, New Zealand  
Scott McFarlane, USA  
Xavier Molinari, France  
Dwight Nordstrom, USA  
John Ong, Singapore  
M Stoltz, USA  
Kim Tan, UK  
Dag Wilund, Sweden  
Jonathan, UK

## 附錄二. 任務及過程

### 論壇概述

二零零四論壇是由洛桑世界宣教委員會（LCWE）召集舉行的，其異像是透過前所未有的全球研究，探討福音宣教的趨勢和需要，並為教會領袖應付當地和世界福音事工建立具體的行動方案。

在洛桑會議中的每個專題小組制定一份針對其被指派的專題作充分研究的檔，該檔會在洛桑論壇裡發表，隨後便會發佈作洛桑特別文件，這檔是為了：

- 識別涉及該題目的問題，並且概述要突破全球福音宣教中所面臨的障礙，而這些障礙與該題目直接有關。
- 研究課題的神學基礎。
- 收集一些最具代表性的案例，從而幫助他人明白課題和知道如何作出回應。
- 制定具體和務實的策略方案，包括在全球、國家或當地內可行的建議，以刺激教會行動。

### 營商宣教專題小組的目的與目標

只要是與營商宣教有關的活動，營商宣教專題小組首先就要考察其主要目的和首要目標：

#### 目的

考察透過營商宣教榮耀神和推展神國度所面臨的障礙、挑戰和機遇，並透過我們的研究和成果就這些問題與挑戰，為世界各地教會提供策略性建議。

#### 目標一

考察神在商業活動中的旨意，從聖經的角度建立一套企業管理和營運體系，因為這是與普世教會全面的宣教使命有關。

#### 目標二

有些基督徒透過營商活動為社會帶來策略性改變，神的國度在屬靈、社會、經濟方面影響人的生命。我們要向他們學習，特別是那些在宣教工場的基督徒。

#### 目標三

探索動員基督徒營商群體的方法，傳遞營商宣教的異象，確認他們所得到的呼召，並為他們提供相網路，好使他們在宣教場境有效地開展事工。

## 目標四

在神學理論和實踐上，探討營商宣教對現有的宣教事工及其發展模式和實踐的潛在影響力和含意。

## 目標五

識別全國的、區域的及全球的營商宣教網路和活動，並提供一個全面的列表，列出可使用的資源，包括已出版的資料、培訓專案、網路資源和其他。

工作小組負責討論一個目標，而每一個專題小組成員負責參與一至兩個工作小組。每個目標的各個重要議題以電郵先作探討和書面材料，為論壇作好預備。在二零零四年九月論壇之前，召集團隊根據前期工作預備了一份草稿，論壇期間，大多數專題小組成員則聚在一起商討關鍵問題，作進一步的編輯工作，也為將來作出策略性計畫。本檔的著作權歸所有營商宣教專題小組成員所有，如附錄一所示。最終的編輯則由召集團隊負責，他們會全權負責最終版本的錯誤和遺漏。

## 營商宣教專題小組

### 召集團隊

Mats Tunehag, 召集人

Wayne McGee, 副召集人

Josie Plummer, 協調人

## 附錄三. 其他案例研究

### BA公司

約翰 (John) 是一位帶職宣教士，一九九一年，新加坡一位基督徒商人邀請他到一家顧問公司任職。這位商人繼續當首席顧問，負責賺取盈利，而約翰則負責管理支出。他們感到公司大有可為，註冊了BA有限責任公司，持有上述顧問公司和其他神可能賜給他們的業務。約翰明白BA要建立公義的、救贖性的營商活動，把公司獻給神，按照基督國度原則運作。

約翰分享：“基督徒多數時間都在職場渡過，他們的品格缺陷也在其中顯露出來，所以，在職場進行門徒訓練非常重要。在教會，神的話語可能僅僅得到傳講；而在職場，神的話語必須活出來，基督徒的回應在真實（如道德上）的挑戰中得到塑造。授人以魚不如授人以漁，而更好方法的是教授適當的人管理一個養魚場。那樣，他就不僅能學到實際的技能，而且能學到品格和人事技巧。”

BA公司現在業務遍及東南亞、東亞和中東地區。BAX位於一個福音未及的東亞國家，成立於一九九五年，是一家投資公司，其種子基金來自新加坡的BA公司，後來，他們又成立了一家進出口公司。這些公司目前雇用來自不同國家的外國人。業務包括農業製品、瓷磚製造、紡織專案；有一間藝術和設計工作室；一間咖啡店，這個店雇用那些不再以賣淫為業的婦女；一間五金店，雇用來自貧民區的年輕人；還有一家網站設計公司，他們正在考察服裝檢測和棕櫚糖出口業務。每個項目都有各自的特點，其中有一些是小型的、可複製的、以農村為基地的、勞動力密集型的公司。他們已經設立了一些傳教地點和教會，而且已經有一些人接受了基督。還有一些項目則反映了BA對特別貧困的人和弱勢的人的關心，其中一些進行相關的小型企業貸款。我們正在開展一些新項目，雇用一些受過教育的、來自城市的本國人，這個國家的未來將掌握在他們的手裡。

BAX贊助發起了一個當地的非牟利機構，這個組織現在雇用了大約一百五十名本國人，它成為了宣教的主力，這個機構整合了一個小型兒童之家和一些創造就業機會的項目。

自一九九五年，BA辦事處就開始在一個較封閉的大國提供了事工平臺。他們在那裡開展翻譯業務，其主要目標是針對年輕的本國人進行門徒訓練，最近他們又開了一家餐館，雇用具有更多技能的本國人，BA有限責任公司並不直接運作這些項目。

這些設在當地的企業有一些共同的價值觀：成為堅持公義的商業典範，實現救贖目標，透過僱傭關係向員工提供獨立的經濟地位、人格尊嚴和門徒訓練，給予外國專業人士和當地教會領袖合法的身份。

參與的人認為神才是BA的真正持有人。股東要簽署一份聲明書，宣佈自己只不過是管家，而且不支取股息。商業運營和大使命的執行情況分別受到不同的監督。董事會裡有專人負責監督大使命的執行情況，但他很少插手業務運營。

企業的目標不是建立一個BA帝國。他們避免用集團公司的方法進行業務管理，分公司之間彼此有聯繫，但並沒有法律上的管轄關係。監督透過僕人式領導、屬靈權柄和團契的方式來實施。他們願意承擔分公司錯誤使用BA品牌的風險，他們禱告求神透過BA的商業活動在當地的目標人群中興起運動，這可能是興辦企業、成立當地的非牟利機構、建立教會……或新的營商宣教運動！

約翰沒有興趣為經商而經商。他說：“無論用斧頭或鏈鋸，我們需用最好工具來砍樹。普世宣教的最佳工具往往是經商。我不久發現商業名片往往可以打開話題，而一旦我說自己是宣教士，談話就會立即結束！福音本身是大有能力的，不應困于傳統的宣教、植堂和教會活動概念。”

BA新加坡已經投入了約二十萬美金支持全球宣教工作和宣教士，這些投資使用營商宣教來啟動宣教，把福音傳給公司雇員所熟識和有關係的人。這些項目為發展中國家的宣教士提供長期的大使命監督，以及短期的啟動資金。

約翰總結說：“我們在這些國家的公司只有很少盈利，並且常常不能從經濟上回報那些創建公司的宣教士。從商業角度看，它們並不是特別成功的公司，但很多其他公司的表現在我們的營商環境也差不多。關鍵在於我們已經建立了很多事工，而這些事工並不依賴或需要捐助。”

## **聖經診所 (Clínica Bíblica)：醫療營商；醫療事工**

### **(a) 目的、歷史及結構**

聖經診所(Clínica Bíblica)醫院和醫療中心位於哥斯達黎加聖約瑟，這所醫院已有七十五年歷史，它致力於改善當地的醫療狀況和人們的屬靈健康，滿足他們的各種需求，勇敢地傳揚神的國度。聖經診所(字面上，以聖經為基礎的診所)是由基督教事工演變成的企業，由英國宣教士夫婦哈利·斯特拉坎和蘇珊·斯特拉坎(Harry and Susan Strachan)於一九二一年創立。斯特拉坎夫婦最初來聖約瑟專注于傳福音，當地大多數人都不認識神，當時他們面對達三分之一的嬰兒死

亡率，大量兒童飽受饑餓和慢性疾病的摧殘，急需醫療救助。他們很快就擴展了他們的宣教異象，決心提高當地人的身體健康狀況，尤其是兒童的健康狀況。

自一九二九年七月開始營業以來，聖經診所一直致力於向所有哥斯達黎加人提供醫療健康服務，不論其種族、宗教或收入狀況。今天，最初的兩層樓建築仍在新的醫療綜合大樓旁，新的醫療綜合大樓有五層作醫院、十二層樓作醫療辦公區。這座大樓竣工以後將是目前醫院的三倍大，占地十八萬平方英尺。這巨大的分區就是今天的聖經門診，位於聖約瑟城市醫療區的中心。

從第一天起，這所門診就遇到了許多組織都曾經遇過的問題：有限的資源無法滿足市場的需求，在二十世紀四十年代與五十年代，聖經診所透過許多美國人的捐助和當地專業人員的協助，在哥斯達黎加擴展醫療服務方面扮演了重要的角色。

此外，出色的醫療服務吸引了當地需要急診服務和日常護理的有錢人，於是，醫生首次可以收取費用，減輕了事工對國外捐助的依賴，這一點在日後證明具有非常重要的意義。即便在今天，不論是基督徒或非基督徒、富人或窮人、任何來自當地的人都會告訴你聖經診所是哥斯達黎加最好的醫療服務。

在早期醫院的運營和財政主要依靠一位來自加拿大溫尼伯的女士——瑪麗·卡梅隆醫生（Dr. Marie C. Cameron），她在醫院擔任外科主任達三十六年。她在一九六八年的退休好像留下了一個無底洞。面對經濟和宣教雙重危機，多數來自北美的領導團隊的人打算在一個月內關閉這家診所，就在這個關鍵時刻，人們作出一個影響這所醫院長達幾十年的決策。當時的關鍵問題是：聖經診所提供的醫療服務和醫療培訓是否好得足以讓當地人願意付費？答案是肯定的。

資金在三十天內籌集完畢，甚至還有很大的剩餘，醫院的擁有權首次交給哥斯達黎加人。一九六八年，聖經診所接受新成立的哥斯達黎加醫療服務協會（ASEMECO）管理，協會的義務董事多數是哥斯達黎加人，他們負責ASEMECO的所有決策。這個協會的任務就是維持醫院業務和其他宣教，並使其成長，滿足哥斯達黎加人的醫療和屬靈需求。

今天，大多數病人不是坐計程車或豪華房車到醫院，而是從鄰近社區和城市周圍的貧民窟乘搭公共交車，這些窮人（很多來自周圍國家的難民）沒有國家社保體系的保障，國營醫院不收他們，但他們在聖經診所得到了醫療服務。一言蔽之，聖經診所的政策是絕不將任何人拒之門外，不論他們的公民身份或經濟能力。

醫院提供二十四小時服務，包括開處方、做手術、治療癌症等等，國度事工從醫療領域擴展開來。醫院二樓是牧師辦公室，他帶領醫院職員學習聖經，每天到病

房探望病人，為他們禱告，醫院裡還設有一個美容沙龍。醫院相信，若員工看上去神采飛揚，那麼員工也會心情愉快，從而努力滿足病人的需要。

聖經診所所有這麼多慈善工作，在財政上能維持嗎？是的。關鍵在於那些**能夠**為醫療服務付錢的人為此**付錢**。他們願意付錢，因為他們想得到最好的服務。醫院按照不同的收入水準，制定了不同的收費。每個部門、實驗室和ASEMECO相關的藥房都有各自的收入，另外還有來自哥斯達黎加政府社保部門的報銷收入，這些收入加起來足以補貼所有病人的需要。三分之一的收入用於大樓的維修保養，三分之一用於醫療設備，還有三分之一用於補貼當地社區的其他醫療和社會事工，這些事工都受到ASEMECO的監督和資助。例如，在二零零三財政年度，ASEMECO收入為兩千零六十萬美元，五年平均收入為一千五百七十萬美元。ASEMECO支援許多社會事工，以及補貼數千病人支付醫療費用後，還有一百六十萬美元的盈餘。

## **(b) 聖經診所的經驗教訓**

**1、不以福音為恥，宣揚神的國度。如果提供最佳產品或服務，人們就會接受（至少忍受）福音。**

幾年前，哥斯達黎加總統親自出席了為新醫院大樓舉行的奠基儀式。醫院的每個掛號桌上都標明福音資訊，告訴人們如何來信靠基督。然而醫院每天都有一百多名非基督徒醫護人員上班。為什麼？因為聖經診所提供最佳的醫療服務。很多案例研究都有相同的結論，但我們不能簡單地歸納提供業界最佳的產品或服務，就能夠為福音工作開啟許多大門，包括財政、政府、和社會影響力，而其他很多方法都不能有相同果效。

**2、讓非基督徒員工加入新教基督徒企業環境，這能改善公司的服務，並且創造在內部傳福音的機會。**

值得注意的是，聖經診所雇用的醫療人員中，只有一半是基督徒，信仰狀況不是會否雇用的決定因素。如果聖經診所只雇用基督徒，那就會降低服務品質，並且喪失向哥斯達黎加許多優秀的醫療專業人士傳福音的機會。ASEMECO希望雇用最好的專業人士，並且把他們融入一個公開的福音工作環境。這本身就是醫院的一個內部事工。

聖約瑟的羅貝亞托 (Roblealto) 養雞場和兒童事工在當地宣教工作中與聖經診所建立了緊密聯繫，他們也同時雇用勤力的信徒和非信徒。羅貝亞托邀請非基督徒進入基督徒工作環境，讓他們每週學習聖經、每天禱告、接觸許多基督徒同事的見證，看他們如何把工作當作事工。很明顯，這些企業中有一些關鍵職位——尤

其是羅貝亞托兒童事工——必須由福音派基督徒擔任，這樣才能保證該事工正確的宣教方向。

### **3、在機構的各個層面培養當地領袖，並有意識地在一段時間內把領導權交給他們。**

自創建之初，許多熱愛聖經診所宣教使命的哥斯達黎加婦女就在診所當志願者護士，尤其是在外科和婦產科服務。診所一方面受惠於她們的服務，一方面認識到她們的技能根基很窄，因此在診所開業後十年內就創辦了一個護士學校。隨著醫院的成長，護士學校也逐漸發展起來。今天，人們公認這所學校是聖經診所為哥斯達黎加醫療事業作出的最大貢獻。過去幾十年中，由於來自北美的醫療專業人員逐漸減少，世界上很多醫療宣教事工都已經失敗或漸漸沒落，而護士學校能夠源源不斷地向聖經診所輸送必需的人才，並且他們受教育的水準也能夠滿足診所的高要求。這種教育機會本身就是國度建立事工，並且有利於醫院的長期發展。

雖然醫院早期需要外國領袖的帶領和幫助，但他們已經幫助許多在哥斯達黎加機構任職重要專業職位的基督徒，並且讓聖經診所與當地社會的重要人士建立起緊密的聯繫，因此，當一九六八年危機出現時，這些當地領袖毫不猶豫地提出由他們來管理這企業。然而，假如沒有斯特拉坎(Strachans)夫婦、卡梅隆(Cameron)醫生,或其他早期專業人士的奉獻，哥斯達黎加人就不能在其過程學到優秀的醫療技術和賺錢謀生的技能。

### **4、為不需要補貼的人提供補貼不見得總是好事**

如果基督教企業準備透過補貼的方式向一個社區提供產品或服務，他們必須慎重考慮補貼的來源。如果補貼完全不來自於當地人，那麼企業可能需要對此加以重新評估。聖經診所定價是否合適，關鍵看最高價格是否合理，儘管當地有其他私營醫院，診所仍受到哥斯達黎加富人的廣泛歡迎，證明價格合理。

### **5、基督徒企業可以忠於最初的宣教使命，同時兼顧其業務成長。反之亦然。**

七十五年來，醫院一直忠實地履行斯特拉坎夫婦最初的宣教使命，並持續為此禱告。聖經診所致力於服侍那些屬靈和醫療缺乏的哥斯達黎加人，直到如今，醫院都不容許病人沒法接觸藥物，尤其是兒童。然而，這並不意味著門診僅僅服侍這群人，一九六八年，診所醫院決定關門的其中一個原因就是大多數缺乏藥物的哥斯達黎加人住在城市以外的農村和山區，當時人們認為應該把醫院搬到某個農業地區才能繼續宣教。

然而，感謝當地醫療專業人員（最初的ASEMECO董事會）在關鍵時刻從財政上施以援手，並聯合起來帶診所走出困境。今天，聖經診所在城市向各個階層的人提供各種醫療和屬靈服務，這保證了診所的收入，以支援農村地區新和擴展了的各

種醫療事工。假如沒有來自城市醫院的收入，那麼根本不可能有農村醫療服務。自從那關鍵的一年，ASEMECO將其收入的三分之一用於支援社會事工、農業醫療援助、培訓、兒童保健以及傳福音的工作。他們作這一切國度事工都是奉基督的名，宣教工作的成長和忠於使命是兩件不同的事。很多時，宣教工作的成長可以提供必要的資金和影響力，確保長期滿足宣教的需求。

## **6、為了神國度的整體利益，基督徒企業應當與其他有類似目標的機構妥善建立夥伴關係。**

最好和首個例子就是ASEMECO與羅貝亞托兒童事工合作，羅貝亞托的使命是服侍來自破碎家庭或遭受虐待的哥斯達黎加兒童的屬靈和生理需要。儘管羅貝亞托不完全能夠自養，依賴一大筆的捐助，但羅貝亞托的收入大部分來自一個養雞場，這個養雞場提供哥斯達黎加全國百分之八十五的生蛋雞。這兩個基督教使命企業是如何合作的呢？

聖經診所利用其醫療專長來滿足羅貝亞托兒童事工的醫療需求，為一些他們可能接觸不到的兒童提供服務。羅貝亞托就能滿足兒童的醫療和營養需要，從而說明其更完整地完成宣教使命。聖經診所透過雙方合作可以擴展事工的闊度，羅貝亞托則能擴展事工的深度。

## **結論**

聖經診所所宣告的聖經原則與其實際行動相吻合，他們一方面讓自己適應現代世俗的社會和政府，一方面透過各種經濟活動和事工來滿足人們真正的屬靈需求和醫療需要，從而成功和持續地宣揚神的國度。

## 附錄四：企業與教會宣教合作的障礙及解決辦法

在這個練習中，我們討論了理論和現實中的各種障礙。我們首先把專題小組分為兩組：1) 商人，2) 教會/宣教士，讓他們分別從聖俗兩個角度來討論各自遇到的障礙和所關心的問題。對某些人而言，這種分法並不合適，因為他們覺得自己兼有兩種身份，但我們要求他們選擇其中一個與自己聯繫最緊密的角色，以便於討論，然後我們把兩組人合到一起，討論解決這些問題的方案。

### **商人看到的一些障礙：**

宣教士、教會與商人之間進行合作有哪些障礙和所關心的問題？

- 在何為企業與何為教會之間缺乏明確的界定，包括責任許可權、問責機制、首要的期望。涉及經商的人在教會/宣教活動和如何使用他們的時間/金錢中間有利益衝突。
- 在合作關係中，資產和商業的運營都由當地教會控制。
- 對商業概念存在一些誤解，尤其是對盈利的理解，它常被視為邪惡或不聖潔。人們覺得金錢和盈利是骯髒的，視金錢為萬惡之根，而非貪財為萬惡之根，這點在前共產主義國家尤其明顯。
- 雙方對對方有畏懼感，商人對教會領袖的神聖有畏懼感。
- 雙方有語言、文化和工作道德上的差異，商人以為宣教士浪費時間禱告和搞關係、甘願受騙，而商人則精明強悍、積極主動。
- 教會對兼負營商宣教的商人期望過高，希望商人像宣教士一樣奉獻出所有利潤，而非將賺取盈利本身視作服事。
- 教會對企業存在誤解，以為他們僅僅提供資金、或列席委員會、或向教會提供免費服務等等。
- 在某些國家，商人利用他們在教會的地位牟取商業利益，而非用於屬靈目的。
- 企業和教會都想得到最優秀的人才——在人事方面相互競爭。
- 有關於非牟利機構/教會與企業的金錢混合在一起的潛在衝突，非牟利機構的免稅地位受到威脅，使問題趨於複雜。
- 從事營商宣教的企業面對壓力，向國內或當地教會報告工作業績時，需要報告有多少靈魂得救。
- 神職人員還不能正確理解整全宣教，牧師在神學院的培訓中已經牢固和樹立了聖俗兩分的觀念，神職人員可能沒有時間理解整全宣教的重要概念。

### **教會/宣教者看到的一些障礙**

宣教/教會與企業之間合作的主要有哪些障礙和所關心的問題？

- 神學院強化聖俗兩分，神職人員和信徒兩分的思想。
- 某些地方將屬靈與貧困緊密聯繫在一起（例如拉美地區），貧窮可能被視為屬靈。
- 某些地方有一種鼓勵獨立運作企業的傾向（企業家精神），這種傾向常常導致人們缺乏社會聯繫、難以建立緊密的合作和夥伴關係，或缺乏歸屬感，感覺不到自己屬於一個更大的社會運動或教會、植堂運動、宣教機構等。
- 在國外的商人喜歡去國際教會多於當地教會。
- 商人不學習當地語言，或不深入研究當地文化環境。
- 誰有錢誰就掌握權力，這反映在牧師有時候沒有挑戰商人的道德和價值問題，商人點頭與否決定專案能否立穩，董事會成員不懂宣教的工作，但他們有錢，所以可以作有關專案的決定。
- 雙方對另一方的恩賜缺乏尊重。
- 牧師與商人的生活方式有別。
- 商人不傾向談論社會結構性的罪。拉丁美洲教會看到聖經挑戰社會結構性的罪，並且談論這種罪。來自第一世界的商人與發展中國家的這種觀點之間有“隔閡”。
- 對於是否應當用經濟的方法來解決“聖經的”問題進退兩難。
- 教會幾乎沒有營商經驗。
- 商業強調“適者生存”，具有個人主義傾向，這與崇尚包容的信仰格格不入。
- 以前教會和經濟事務曾經錯誤地結合在一起，失敗經驗弄垮了事情，這是歷史事實。
- 需要避免將牧師和商人兩極化，因為有一些牧師身兼二職。我們要承認這一點，非洲就有此類宣教典範。
- 宣教機構和教會覺得自己有責任宣教，因此他們可能不理解商人用不同的方式在生活中宣教。

### **針對這些障礙和問題提出的解決方案**

來自商人和教會/宣教者組成的一組：

- 正如我們常常為宣教士禱告，我們也應該一起為營商宣教的成功而禱告。
- 事先要說好由誰來決策營商宣教獲得的盈利可以用在哪些事工上。商人所在的教會是否應該參與決策資金的用途？
- 教會和企業之間需要搭橋，從當地教會會眾的這個層面開始。
- 研究兩組人在哪些領域上可以互相幫助。在神學院和當地教會開設營商宣教的課程，在職場上宣講神的話語，以及如何在職場中應用。
- 聖俗兩分的問題可以在草根的層面加以解決，參與營商宣教的商人需要對其他參與的商人進行門徒培訓。

- 在商人、教會和宣教士之間需要進行一對一的談話，而非機構對機構的對話，不是辯論，而是對話。
- 教會需要的資金，應當直接由企業提出。企業從不向教會索取資金，反之亦然。
- 教會可以鼓勵企業把盈利用於社會工作上，這是正確使用盈利的方法，但並不是指十一。
- 神學院針對營商宣教設定成功模式、培訓學生，讓某些國家的教師和領袖從企業得到部分或完全的支援。
- 成功開展營商宣教的商人應該在神學院教授相關課程。
- 在宣教機構裡，教授營商宣教的人應該具有實際操作經驗。
- 承認有兩種文化——營商和宣教，我們應該把我們知道的跨文化宣教方法應用在這兩種文化中！
- 讓參與營商宣教的人、牧師、神學家到商學院學習，幫助他們理解商業倫理問題，幫助商人看到服侍貧窮人的異象。
- 在神學院和商學院裡，有營商宣教經驗的商人和神學家應當合作教授此課程。
- 營商宣教的商人和信徒應當教導其他平信徒，使他們賦有能力。
- 奉獻應當是匿名的，沒有人覺得自己有權干涉或行使權力。
- 商人應該融入當地社群，以致他們被當地教會接納。例如，在某些情況，當地教會必須邀請你參加，而如果商人融入當地社會，與當地人建立了緊密聯繫，他們就更容易受到當地教會的邀請。
- 不一定需要按照西方的模式設立全職牧師，在當地教會尋找領袖，學習弗四 12 的模式。
- 培訓項目、案例研究、示範如何正確處理企業利潤和利潤的幅度。
- 牧師可以向商人詢問，如何幫助他們完成商人自己的事工，或幫助他們更地進行營商宣教，而不僅是讓商人完成他們在教會的角色。
- 整合、問責和需要透明度，有需要建設團隊，讓商人和宣教士在團隊中密切合作，鼓勵雙方加強融合。

## 附錄五：宣教機構案例研究及參與營商事工

### 國際基督教宣教團契（CMF International）

國際基督教宣教團契有五十五年歷史，十多年前曾參與“雙重呼召宣教（Bi-vocation）”項目。我們承認剛開始的時候，我們對營商所知甚少，早期的專案包括讓宣教士在海外工作，教會提供一些補貼（教英文），這些工作機會可以為宣教士提供簽證，使我們與當地人建立緊密的關係，並且在某些嚴格限制基督教的國家向當地人作見證。我們的工作人員有大學水準的 ESL 證書，能夠開展實際工作。

我們決定設立一個獨立的、與宣教機構緊密相連的非牟利機構，其名字不包含任何基督教術語。因為這個機構的主要目的涉及營商，所以我們對非牟利機構的盈利項目的稅務問題進行了相關的法律研究。這個新機構有它自己的總部；有獨立的人員；從捐助人獲得資金；並且我們招募了有成功經商經驗的人作員工（較早退休的教會志願者或不需要全職工作的志願者）。

我們的職員把營商宣教的idea告訴支持我們機構的教會，教會裡的商人熱烈地回應。我們制定了短期宣教行程，和這些人一起到國立大學和其他地方演講，評估商業機會，和幫助我們與一些企業建立夥伴關係。其他有營商經驗的人幫助我們撰寫或評估營商計畫。

我們與一個在美國理工大學有影響力的事工建立了聯繫，我們從他們那裡招募願意參與海外營商宣教的職員。有些傳統的宣教士重新定位，在營商宣教中建立自己的角色。一位有非洲宣教經驗的牙醫現在另一個州經營一家牟利的、政府批准的牙科診所，透過這家企業幫助當地受逼迫的教會。

我們參與的其中一家企業是一間化工廠。這家工廠總投資額高達百萬美元，而我們的投資僅占其中很小的一部分，但是這投資足以讓我們在工廠裡安排人員直接與當地工人和他們的家庭，以及當地社群建立關係。另一個剛剛起步的企業位於亞洲一座城市，是一家健身和學習中心。我們也有一家採石廠，它與當地教會、一家著名的海外公司，以及從事穆斯林宣教事業的外國宣教人員有聯繫。

我們的海外人員是機構的成員，並且與團隊領袖有聯繫，從他們那裡得到關懷（如果可以，在國家內；如果難以實現，則定期派人員前往探訪）。監督來自團隊領袖或獲指派的工作監督。我們總部職員參與招募、甄選、培訓、支援和監督工作，傳統宣教機構職員和營商宣教職員一起承擔運營工作。我們沒有為營商宣教專案制定新的政策和工作流程，但我們修訂了傳統宣教流程，以配合營商宣教人員。

營商宣教專案成功與否的一個標誌是在一段時間內財政的可行性。在大多數企業中，我們都成功地在預期內實現了自養，這些企業多數剛開始營運數年。有兩家企業已經開始盈利。我們的董事會已經制定了一個“超額盈利”的政策，把這部分利潤與相關事工直接聯繫起來。實際上，每個企業都有一個文化相關的事工規劃，這個計畫與商業規劃同等重要。

### (a) 障礙

不是每個傳統的宣教機構都應該參與營商宣教，理由可能有：呼召的不同、職員或捐款人的阻力、創辦企業的能力或經驗不足等等。在我們的宣教過程中，我們遇到各種阻力，它們來自董事會成員、宣教士、教會、機構職員等，但我們堅持把營商宣教與其他形式的宣教一同納入宣教策略中。

我們的董事、以及他們的配偶和機構職員在一個“封閉國家”召開了一次董事會議，專門研究在這種環境中進行營商宣教可能遇到的各種挑戰。我們聽取了一些商業夥伴的報告，以及其他營商宣教項目進行了案例研究。會議後，他們實地考察我們的營商宣教項目。

營商宣教不過是進入某些封閉國家的一個方法，因為這些國家不允許傳統的宣教士進入，也為我們提供了一些機會，讓我們可以與當地教會和當地信徒建立聯繫。我們在這些國家的宣教策略包括各種事工，範圍涵蓋人道主義援助、教育和商業領域。

### (2) 下一步怎麼走？

創辦企業所需的啟動資金不僅來自企業家，我們發現教會尤其是大型教會熱衷於營商宣教，如果他們能夠看到這些項目確實能夠推進宣教事業，他們願意為這些專案提供資金，這方面的工作大有可為。

我們需要時間來證明這些專案具有可持續性和財政可行性。我們需要進一步完善與非牟利機構中的盈利專案相關的政策和工作流程。我們需要招募更多有宣教熱忱、願意在跨文化環境中生活的專業人士，並且評估他們整合商業與宣教工作的績效。

在營商宣教的專案中，可能需要提醒商人向傳統宣教士尋求幫助，加強溝通。