

商貿宣教——

歷久彌新的宣教策略

Alan Bergstedt 著
金繼宇譯



匯合兩類不同的工作作為宣教策略，由來已久，如醫療宣教、福音廣播、飛行宣教、語文宣教等。商貿宣教是一種新的策略，對接觸創啟國家各大城市的居民，可以作出有力的貢獻。

在亞洲各大城市，昔日的農村大家庭正由工廠及辦公室社群所取代。城市的生活裡，工作的場所亦成為彼此交往的地方。基督教在農村的復興，是由家庭之間的交往所帶來，所以，商業的社群亦是佈道及門徒訓練開花結果的好土。

這些國家不歡迎宣教士，但商貿之門卻大開，外國直接投資(FDI)，尤其是那些聘用本地人作出口貿易的新公司，特別受歡迎。

宣教士一向都很重視商人，因為可以提供經濟支持。但今天，宣教士應該視商場為履行大使命的場所。Dallas Willard因此而發出挑戰，在所著的*Spirit of the Disciplines*一書中說：「神聖的人要停止視之為自然的『教會工作』，而應以同樣的熱誠，透過農業、工業、法律、教育、銀行及雜誌等行業來從事傳統的佈道、牧養或宣教聖工。」

人類每日都活在商貿關係之中，商貿本身可以提供許多有利於個人、社群及國家的途徑，例如與雇員、顧客及供應商所建立的關係，都是很自然的見證渠道。以使基督受尊崇的方法來營商，是基督徒商人向眾多的商界夥伴作見證的機會。

事實上，商貿宣教已開始了——尤其是在那些很少聽聞或不認識耶穌之名的地方。有一個例子，就是一位初信的基督徒回到自己的群體中作宣教士，最初時受到敵視以及疏離，被看為受僱於西方人士來傳教的「職業基督徒」。但自從他開創了一個小小的養生生意後，便逐漸受到群眾的歡迎；雖然眾人都知道他是耶穌的跟隨者，但他做的被視為與實際生活和大眾需要有關的事，因此被接納為其中一分子，更被邀請加入社區的長老議會。

多年來，我們所受到的教導是，宣教士的呼召較為作一個商人更高尚。但這種二分法已受到挑戰，尤其是要動員商貿人材到發展中國家去傳福音，有很多事例可以證明。

動員商界作商貿宣教

動員商界可以有三個步驟：第一，肯定從商的恩賜和呼召是神的大使命(太二十八 8-20)及創造訓令(創一 28 說「要生養眾多，遍滿地面，治理這地」。)的其中策略；第二，承認商界及屬神的商業

具有未開發的潛能，可以在屬靈、社會及經濟上塑造個人及社群；第三，鼓勵教會肯定及派遣從商的弟兄姊妹投入全球的商貿事工。

推動商貿宣教運動

有兩類團體適合開創及發展商貿宣教，其一是宣教機構，另一則是基督徒企業家及投資者；兩者已有不少人參與，成為這項運動的先驅。因為他們認識所服侍的社群的需要，看見商貿宣教是回應神的呼召非常合適和有效的途徑。不少透過宣教機構而實踐商貿宣教的人，已使一些組織接納商貿宣教是一項合宜的宣教策略，與他們從前所設立的診所、醫院及學校一樣。

以營商方式作宣教事奉要非常審慎，需要聰明智慧。當商業與宣教混合時，要面對哲學及運作上的考慮，我們對這項新的宣教策略所牽涉的一切，必須緊緊抓著基要原則。

宣教牟利，備受質疑

在過往數百年，大多數人的觀點都認為宣教事業是在一個受捐助支持的非牟利宣教組織的架構內，一個人不能既服侍人類又賺錢。為甚麼我們會認為非牟利機構較牟利機構為佳呢？

一位宣教士的報告這樣說：我們與一些曾是藏傳佛教徒的基督徒一起工作，他們有感動要回到自己的家鄉植堂，若用傳統的植堂方法，則有安全的考量。於是，這些青年買了一些牦牛、貨品及其他物資運到沒有基督徒的村莊去出售，並且與當地人簽訂合約，以後會繼續供應物品。就這樣建立了關係，同時，也帶來了一小群的初信者萌芽生長。

這位宣教士原本在美國擁有一間售賣汽車零件的公司，他認識商貿宣教，但差會卻不明白。他看著二十個商店開設，自己也因為簽證的需要，先後經營了一些小規模的公司，其中幾所因應宣教總部的要求而結束了。但另一方面，這位宣教士卻挑戰參與這個成功的植堂計劃中的一些新店主，要盡量賺錢，擴充營業，維持在村莊內的合法地位，並且要僱用工人。

慎防商業心態與文化有損害宣教的行動

商業與宣教機構之間存有優先次序、期望及作

法上的差異，是很自然的。商業文化與典型的宣教組織文化不同，故在政策、程序及策略上，我們必須審慎，使商貿宣教策略有可用的空間，而不會造成張力。我們必須克服對商業的負面心態，防止撒但用來阻止神的子民完成大使命。

慎防忽略全人的靈命塑造

在商業活動中，可能會遺忘了靈命塑造與植堂事工。其實，開辦醫院或學校，亦會產生同樣的危機。從商貿宣教的一些成功例子可見，若有整全的國度目標，這些擔憂便會逐漸退減了。

宣教機構在運作上應有的考慮

當差會要從事商貿宣教時，有不少問題需要先予以解決，其中一些是：1. 籌款及薪酬的政策；2. 法律、擁有權及企業的結構組織；3. 職位及招募、培訓等；4. 牧養及責任等問題。

要使業績卓越而又按主的方法來經營，我們不可能假設只需要藉著禱告及持守可達到目標。我們必須正視現實，並非每位宣教士都能夠經商。有意從事商貿宣教的機構，在運作方面可以參考2004年洛桑論壇「商貿宣教」(Business as mission)的專案討論，亦可以從洛桑的網頁 www.lausanne.org 取得有關的資料，未來將會結集成書，付梓出版。(譯按：資料以英文填寫成。)

神賦予一些弟兄姊妹有商業的頭腦和心思，商貿宣教就是鼓勵他們開創生意，達到以下四方面的基本要求：1. 生意能夠賺錢維持及開展；2. 能致力與雇員、顧客、供應商及其他在生意上接觸的人分享福音，以履行大使命；3. 愛社群，並且透過教育、醫療、人道等計劃服務社群；4. 作神所創造的各項資源的好管家。

下一波的屬靈復興，可能透過發展中國家的城市商界興起。試想像，數以千計的商業地區有查經和敬拜聚會，數以百萬的失業工人蒙福找到新工作，公司東主與雇員及顧客建立了密切的關係，會是怎樣的一幅圖畫？這一切都因為從事商貿宣教的基督徒，向雇員及僱客活出他們個人的信仰。

(本文作者從事研究創啟國家貿易多年，並參與洛桑2004年商貿宣教論壇。本文概念多出自該次論壇，有意從事商貿宣教者，可透過以下郵址與作者聯絡：abergstedt@chsource.org。)