

「耶路撒冷」策略

黃光賜



本文寫作的目的，在探討神於二十一世紀的普世宣教事工中，透過華人教會所佈下的妙絕棋局；筆者稱這步妙絕的棋為「耶路撒冷」策略，又稱之為「局內人的宣教模式」。

耶路撒冷策略

徒一8是主耶穌在升天前教導有關教會存在的目的與使命。在使徒行傳第一章，有一個「耶路撒冷」，到了第二章，當聖靈降臨時，聖靈的能力透過門徒們向來過節的人講道，當天有3,000人信主。當時，15個地區回來過節的猶太人中，都有人信主(徒二9-11)；節期過後，他們各自回到自己的地方，以他們自己的家(或家鄉)為「耶路撒冷」，靠著聖靈的能力，把福音從「耶路撒冷」向「猶太全地」、「撒馬利亞」傳開。那麼，使徒行傳到了第二章，便增加15個「耶路撒冷」。這16個「耶路撒冷」經過集體培訓(徒二42-47)，神施行奇妙的作為(徒三1-10)，又加上了5千男丁(徒四4)，將會產生怎樣的結果？

其後，當司徒提反被選為執事，他清楚瞭解主對他的託付，以「耶路撒冷」為基地，傳福音給各地的人；當他們回到自己的地方，便是他們的「耶路撒冷」。為此，司徒提反積極的與利白拿地會堂的人，也與古利奈、亞歷山太、基利家和亞西亞各會堂的人辯論有關主耶穌的福音(徒六8-10)。

使徒行傳第八章記載了耶路撒冷的教會遭逼迫，門徒們因此都分散在猶太和撒馬利亞各處，這正吻合主基督的教導。當猶太全地、撒馬利亞有更多人信主，更多的「耶路撒冷」便成立了。這一章也提到把福音帶給撒馬利亞及(非洲)埃提阿伯太監的腓利。這麼一來，在主升天後很短的時間，在聖靈的引導和加力量之下，福音已從耶路撒冷傳向地極(埃提阿伯位於埃及以南的一個國家)。在各地信主的人，以自己的家為「耶路撒冷」，又繼續把福音傳向「猶太全地」和「撒馬利亞」。

使徒行傳第九章起，保羅悔改信主，蒙召為外邦人的使徒，他一生所到過的地方甚多。從第九章起，保羅及同工到近50個地方傳主福音。當時羅馬帝國及希臘文化提供保羅很多「近文化」的宣教機會。因此，保羅在約50個地方傳福音，建立約50個新的「耶路撒冷」，各自負起使徒行傳一8的使命，使福音早日傳到地極。

羅馬帝國四通八達的交通網絡和希臘文化的普遍性，提供「近文化」的宣教機會；散居各地的猶太人提供了上百上千「耶路撒冷」設立的可能。這些情況在使徒行傳中全都出現。

筆者稱這為神妙絕的「耶路撒冷」策略，又稱為「局內人宣教模式」。

使徒行傳所記載的事蹟，發生在第一世紀猶

太世界裡，這個「福音廣傳」的模式，在二十一世紀同樣可以發生在華人世界！

華人世界與「耶路撒冷」策略

筆者經常問道：世上有那一個國家沒有華人？華人分散在世界各地是偶然的嗎？神在中國國內外動其大工，以至今日有近億的基督徒，而海外的華人教會已有約9千間。祂的心意是甚麼？神在今天，以「華人教會」為一局棋子。

神呼召亞伯拉罕，以色列人的祖先，委以重任；成為萬國萬民的祝福（創十二1-3）。以色列人因種種原因，散居世界各地，所以當主耶穌來到，祂便以此為策略，透過初期教會，在百年內把福音從耶路撒冷傳遍當時已知的世界。

在神沒有偶然的事；神許可華人移居世界各地，讓華人在國內、海外有那麼信徒，神的心意是甚麼？神已在海外設立近9千個的「耶路撒冷」，神要求於「耶路撒冷」的是，靠著聖靈的能力，把福音從「耶路撒冷」帶到猶太全地，撒馬利亞，直到地極。這佈局的關鍵在於散居情況夠廣，在各地有已建立的「耶路撒冷」。想到這裡，筆者不知道是興奮還是害怕：神竟然對華人教會委以如斯重任！

主耶穌回來的日子已近，神竟選上華人教會（註），在主再來之前透過已設立的華人「耶路撒冷」，在「百年內」把福音傳遍未得之民！我們怎敢馬虎、輕率？

神重視安提阿教會

在鼓勵採取「耶路撒冷」的策略時，也得順便提一下。路加醫生紀錄使徒們在進行「耶路撒冷」的策略時甚為被動，他們一直逗留在耶路撒冷之內；到了第十章，主差派天使，接連三次才能說服彼得跨出「猶太人」這「耶路撒冷」。總的來說，聖靈降臨之後，得救的人數天天加添，使徒們忙於「教會內務」而沒有認真執行主基督所構思的福音廣傳藍圖。神看重有上萬人的耶路撒冷教會，但神更看重胸懷「耶路撒冷」策略的安提阿教會。

神透過司提反的死，門徒遭迫害而四散，而出現了安提阿教會。安提阿教會，按徒一章8節的精神，是蒙神悅納的「耶路撒冷」，靠著聖靈把福音從「耶路撒冷」傳出去。

教會人眾勢大，不是神設立教會的最終目的；相信從神來看，是以這教會在執行徒一章8節的使命上有甚麼成績來衡量。使徒行傳中的耶路撒冷教會是巨型的教會，安提阿教會與其相比，可能規模很小，但從徒十一章起，安提阿教會在神國的重要性，遠遠超過其它教會。

局內人宣教

「耶路撒冷」策略是神在這世紀的妙絕棋局，那麼華人教會應如何回應？筆者建議集合所有資源推動「局內人宣教」。

簡單說，局內人就是「自己人」，不是外人。在這方面，以筆者的經驗認為有兩大範圍：一是努力成為局內人，另一個生來就是「局內人」。感謝神，因祂給我機會經歷這兩個身份。

先談「成為局內人」。筆者一家於1991年到非洲撒哈拉沙漠，住在黑人穆斯林中前後十一年半。我們多年來心中的禱告是：早日成為局內人，傳福音，建立教會。當我們在黑人當中住下日久，黑人逐漸發現我們不再是「過路人」，乃是願意與他們一起生活。我們從衣食住行開始「同化」，下功夫學他們的語言，瞭解他們的文化、信仰，尋找橋樑以走進他們的內心，成為局內人，適當把福音傳開。然而，黑人髮短且蜷曲、皮膚黝黑、多妻、大男人主義，怎麼能與他們的世界觀或價值觀認同？跨越文化的宣教事工，如不努力成為局內人，要傳福音，根本連門路也找不到。

從另一個經驗來說，筆者原是「局內人」。就千萬的海外華人來說，我是！）先祖父於十九世紀90年代初，跟著一大批人從中國福建省移居南洋，定居馬來西亞。父母在馬來西亞出世，筆者自然也是馬來西亞華僑。由於我們是外來移民，學習與當地人和睦同居是很重要的。經過兩代，到筆者這一代，當地人已把我們當作自己人，而我們也逐漸以「我是馬來西亞人」自居，

擁有國籍、居留權和投票權。在學校、社會、商界，多元民族的觀念使我們彼此接納。

筆者上世紀70年代蒙神呼召進神學院，畢業後回到「家鄉」馬來西亞傳福音。先以華語建立了教會，後又與同工建立了「客家話教會」及「伊班語教會」。這一切都是以「局內人」的身份進行，遠較局外人方便。以伊班人(原住民)為例，筆者比較熟悉他們的社會結構，對筆者來說，是介於「猶太全地和撒瑪利亞」之間的近文化，到他們中間建立教會，較諸來自其他地方的宣教士很快可以看到果效。

很多海外的華人都會多種當地的語言，結交很多不同民族的朋友，華人與伊班人，雖不致於稱對方為自己人，卻也接納對人為「鄰居」，這是局內人的優點。

「耶路撒冷」策略和「局內人宣教」

一個未得之民族群，可能是歐、美、澳、韓等國宣教士的「地極」，卻是千萬華人教會的「鄰居」。神所佈置的近9千個華人教會「耶路撒冷」，如果誠心順服神，明白神的策略和心意，認真以「局內人」身份，有計劃的來把福音向周圍的未得之民傳開，在他們當中建立教會，那麼，使徒行傳中的宣教模式，今天便會重現。

如果華人教會明白「局內人」的託付，看到自己「王后的身份與機會」，同心回應神，參與普世宣教，對二十一世紀的普世宣教會帶來革命

性的衝擊，帶來新的策略；

1. 普世宣教的策略探討：差派人遠赴他鄉的傳統策略(成為局內人)與積極栽培局內人的宣教策略雙線並行。

2. 神學院栽培工人的方向：栽培胸懷世界、明白主耶穌普世宣教策略的工人，絕不以教會人數多為滿足。

3. 宣教機構重新釐定方向：探討最可行的策略、最需要改變和調整的範圍。

4. 針對性的宣教培訓：裝備局內人宣教士，教會加強對局內人宣教士的支持，關懷及宣教機構間的配搭。

這模式可能已有人提出，但筆者選擇「局內人」這觀念，因自己是個「局內人」。由局內人參與跨文化的工作，相比由別國派來宣教士可以有更長時間的委身，而且有「這是我的託付」的感覺，會帶來不同的果效。故冒昧拋磚引玉，提出「耶路撒冷策略」及「局內人宣教模式」這兩個觀念，懇請主內同工多多指教，以期未得之民能早日聽聞福音！阿門！

註：

筆者要補充，神在各民各族中呼召人成為宣教士，絕不因華人教會散居世界各地，已有近萬的「耶路撒冷」的條件，而不重視非華人。反之，筆者在鼓勵華人教會多參與二十一世紀的普世宣教。

(作者現於美國教會)

大使命中心

本著國度觀念與普世華人教會及機構並肩攜手：

1. 開拓未得之地，接觸未得之民。
2. 搜集並發佈宣教資訊，增強普世宣教意識。
3. 推動宣教教育，培育普世宣教人材。
4. 動員積極投入普世宣教。