

認識營商為轉化社區

Understanding B4T

Patrick Lai 著 編輯室譯



曾在拉丁美洲差會工作，現在哥倫比亞帶領一個微額貸款機構的 David Befus 這樣說：

如果我們簡單地使人更健康或者財富增加，而沒有告訴他們人類得到滿足的終極來源，我們所做的只是使他們更舒適地步向地獄的旅程。當人們覺得現世身體上所受的痛苦比得著永恆生命所受的痛苦更重要時，全人的接觸很容易變成「半人」的接觸。Henry Ford曾說過：「只可以賺錢的一門生意是可憐的生意。」

好像售賣貝殼的生意 (shell business)，不能賺錢，便不能成為轉化社會的生意；一門生意若不能把人從經濟和屬靈的低谷拉上來，就不算是轉化社會的營商了。

在 *In His Step* 一書中，Charles Sheldon 請他的會友不要輕舉妄動，先回答以下問題：耶穌會怎樣做？Sheldon 指出如果耶穌會開始一門生意，祂會履行以下6個原則：

1. 所選的生意首先以賺錢為目的。
2. 所賺得的金錢，永遠不會視為自己所有，但會成立信託基金為人類謀福祉。
3. 在祂所做的事上，與人的關係是以最大的愛和助人來維繫，祂總想著要先拯救所有人的靈魂來就光，這較生意要賺錢來得重要。
4. 祂永遠不會做一件不誠實或被質疑的事，或者嘗試用任何方法在生意上佔別人便宜。
5. 祂以不自私及助人為原則來規劃全盤生意。
6. 根據這些原則來全面營造與僱員的關係，對所有顧客及生意上所接觸的世界也都如此。¹

當我們檢討營商為轉化世界的目的及終極的效果時，這些原則是一個創業的基本。Mat Tunchag 這位多產的營商宣教的倡議者，他提到有四個基本的立場，就是：禱告(屬靈)、利益(經濟)、民眾(社會)及地球(環境)。耶穌清楚呼召我們作祂創造的管家，所以在我們的營商計劃裏要符合這四個基本立場，使生意和國度有最佳的發展。

屬靈方面

耶穌清楚說：「人就是賺得全世界，賠上自己的生命，有甚麼益處呢？」(可八36)宣教的目的是把人帶來，與耶穌基督結連。Sheldon提醒我們，耶穌在所做的事上，與人的關係是以最大的愛和助人來維繫，祂總想著要先拯救所有人的靈魂，這較生意要賺錢來得重要。² 雖然我們誠實地希望能按這四個基本立場來作，但轉化社會的營商者要從屬靈方面來開始。如果沒有屬靈方面的議程，就不需要作跨文化的工作了。我們的見證必須是結合神的話語和行動。營商是一個行動，藉以提供實踐福音的機會，藉著實踐營造機會來傳講福音。

經濟方面

Sheldon的第一個原則是：耶穌所選的生意首先以賺錢為目的。這對營商為轉化社會來說是對的。按定義來說，一門生意是商業行動，有買有賣。這

門生意若不能賺錢，就不是生意。若我們是耶穌的手和腳，要告訴別人我們在做生意，這門生意一定要有盈利。不為賺錢的事業是慈善機構或非政府機構(NGO)所做的，我們非常尊重這兩類組織，但他們不能算是營商。

營商為轉化社會，屬靈和經濟的兩個立場是不能置疑的。雖然，生意在始創期通常都會虧本，但若兩三年後仍虧本，需要教會或任何人的資金來維持，並非明智之舉了。舉一個例子來討論，如果一門生意在虧本，卻在影響當地社區——看見穆斯林歸主、教會建立——你會否繼續這門生意，讓教會來支持它呢？一位生意人可能這樣說：「不！這生意不能再維持。」一個宣教工作者會說：「要！它可以接觸人群。」另一方面，如果一門生意可以賺錢，但對神要該團隊接觸的社區未能產生影響——不能為該地區創造就業機會，沒有本地的服務，甚麼都沒有——你會讓這生意繼續下去嗎？生意人會說：「會！它能賺錢。」而宣教工作者則說：「不！它已偏離了主要的事情。」但從營商為轉化社會的角度，這兩個生意都要結束。營商為轉化社會的生意必須既能賺錢，又能以神的名字影響本地社區。我們不能分割工作和事工，因為兩者彼此交織。

社會方面

一個為轉化社會的營商者進入一個社區，與人交往，應該在鄰里中散發出美善和恩典。例如Open Network的事業：開辦孤兒院，教授兒童和貧窮者英語和閱讀技巧，帶領清潔運動等，以不同的活動來祝福他們的社區。

諾貝爾得主、孟加拉Yunus Center的創辦人 Muhammad Yunus (編註：2006年諾貝爾和平獎得主，創辦「鄉村銀行」幫助窮困的人。)創造了「社會事業」這個名詞，所有從事轉化社會的營商事業都可以稱之為社會事業，因為兩者的目標非常相似，同時，以社會事業來解釋我們的工作和我們

自己，穆斯林世界和世俗社會都易於理解。

Yunus把社會事業定義為一個帶來驅策的事業 (cause-driven business)，這用於營商為轉化社會的工作也很合適。Yunus這樣解釋：

一個社會事業的投資者/持有者可以慢慢地取回所投資的金錢，但不能拿取分毫紅利。投資的目的(正常地)純粹是透過營運這間公司，達到一個或以上的社會目標，但投資者不能期望個人獲利。這間公司一定要收支平衡並且有盈利，而這個生意的成功是看它對人或環境的影響，而非在某一期限內所獲得的盈利來計算。公司能夠持續發展，就顯示了這門生意可以繼續運作。³

Yunus進一步澄清：

社會事業是一個新的商業類別，它把市場擴闊，給予消費者一個新的選擇。它並沒意圖要壟斷市場取代現有的選擇，只是加上一個競爭而已。它為商業世界帶來一個新的向度，給予商界人士對社會的一個新體會。社會事業是在生意的財政回報上作出完全的奉獻，它差不多全部擺脫舊式生意的框架，也不是在現存的框架加入新的目標。除非你能擺脫謀取利益，否則永遠不能發揮真正的力量。⁴

Sheldon也贊成說：「所有賺得的金錢永遠不能看為己有，而看為謀求人類的福祉的一個信託基金。」⁵ 很多為轉化社會的營商者，他們的生意都賺得不少金錢，但他們選擇過簡樸的生活，卻把賺回來的金錢投資在有需要的人身上和國度事工上，也包括其他轉化社會的生意。

社會企業參與宣傳和建立的商業，不只為持有人和他的家庭，也為特定的全體選民、部門或社區(包括教會)創造財富。請注意，這項定義包括以下兩個元素：

1. **創造財富**——例如：計劃在市場(貨物交易的場所)上營運。

2. **利益的產生**不只為使個別的幾個家庭富裕，而是為工人(也是持有者)所在的社區，特別是那些窮人或社會的邊緣群體。或者可以說，這不是一個「私人」的企業，而是一個「社會」企業。⁶

雖然Yunus強調是基於自己個人的生活經驗和對貧窮人的關懷而提出，卻正確地申明了工作的社會面貌。

環境方面

我們的商業需要提高我們所處環境的持續性，這可以從不同的途徑來實踐，例如：紙張循環再造、探討使用太陽能、水循環再用、在社區推動環保議題等。這是一個新的但對營商轉化社區者是有意義的範疇。

註釋

1. Charles Sheldon, *In His Step* (Grand Rapids: MI, Zondervan, 1967)
2. 全上。
3. Muhammad Yunus, Yunus Center, <http://www.muhammadyunus.org/Social-Business/social-business/> page discontinued
4. 全上。
5. 全1書。
6. Leslie M. Fox and S. Bruce Schearer, *Sustaining Civil Society: Strategies for Resource Mobilisation* (Washington, DC: CIVICUS, 1997.)

(本文譯自 *Business For Transformation* 第21-25頁)

更正啟事

本刊上期第 1 頁地圖，誤將泰國寫為韓國，謹此更正並致歉！

