

第十一課 - 商貿與差傳事工

引起興趣：

以下是一位基督徒真實的見證

有個十三歲的小朋友名叫：約翰·沃納梅克(John Wanamaker)，他的生活很貧困，但他自小很愛主。他看見自己的教會環境很差，每主日信徒都要走過一段泥濘的路去聚會。於是他每一個星期清早用自己有限的錢，買來一些磚頭去鋪那段泥濘路。幾個星期後，終於被牧師發現了。牧師很震撼，為他感恩祈禱後，在教會的講壇上呼籲說：「連這個這麼窮的小朋友都願為建立教會而盡力！我們都要興起，為教會出一分力！」

在大家合力下，在很短的時間內，那段路終於被修好了。

這個小朋友從十歲開始參加教會的主日學，十七歲當導師，他死時八十四歲，一生中有七十四年，從不間斷地在教會主日學事奉主。

他說：『10歲那年，我以\$2.75買了一本漂亮的真皮聖經，那是我一生中最偉大的投資，因為那本聖經造就了今日的我。』

他生命的座右銘是：「先求祂的國和祂的義！」

靠着神的恩典，1875年，他在費城購買了一個廢棄的鐵路倉庫，改建成一個大商場，一般認為這是美國第一家百貨商場，亦是最大的百貨商場，被認為他是百貨商場之父。

當時，美國總統邀請他義務做郵政部長。他答應了，但有一個條件：每週末讓他從華盛頓返回費城教主日學。因為他說：『主日學校才是我最重要的事業！』

他的名言：「當政府官員是我的副業，做兒童主日學教師才是我最重要事業。」

他臨終時說：「在神裏面思想，在神裏面努力，在神裏面流汗，信靠神是我人生的目標，是我人生的全部。」

他死在冬天，下着很大的雪，有一萬五千人為他奔喪。當時費城的警察局長說，六十年來從沒見過這樣壯觀的喪禮。

一生事奉主是不是您最大的心願和目標呢？今天，您有沒有盡心竭力去建立基督的身體呢？您有沒有委身為主作工，為主而活呢？

綜合兩類不同的宣教策略，(1)傳統福音預工，例如：醫療宣教、福音廣播、語文宣教等。(2)商貿宣教，而商貿宣教是一種新的策略，對接觸創啟地區各大城市的居民，可以作出有力的貢獻。在很多國家的大城市，昔日的農村大家庭正由工廠及辦公室社群所取代。城市的生活和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。很多國家不歡迎宣教士，但商貿之門卻大開。外國直接投資，尤其是那些聘用本國人作出口貿易的新公司，特別受歡迎。

宣教士一向都重視商人，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。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。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主耶穌之名的地方。

多年來，我們所受的教導是，(宣教士的呼召)比較(為主作一個商人)更高尚。但這種觀念已受到挑戰，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。

(一) 動員商界作商貿宣教事工

動員商界可以有三個步驟：

第一·肯定從商的恩賜和呼召，是神大使命的其中一種策略；

第二·承認商界和商貿宣教具有未開發的潛能，可以在屬靈、社會及經濟上，塑造個人和社群；

第三·鼓勵教會接納、肯定和派遣從商的信徒，投入全球的商貿宣教事工。

有兩類團體適合發展商貿宣教，一是宣教機構，另一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群體的需要，明白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。

以營商來作宣教事奉要非常審慎，需要聰明和智慧。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運動所牽涉的一切，必須謹慎和抓緊事奉的機會。

(*** 參考資料取自：普世宣教運動面面觀：

商貿宣教 - 歷久彌新的宣教策略 - Alan Bergstedt 著，金繼宇譯)

成功的例子：周淑慧牧師因一封邀請信，1993年由「大使命中心」發出一封信，神開了她的眼界。她說自從參加 Riga 的聚會之後，她回應神的呼召，每年去莫斯科傳福音。「大使命中心」會長王永信牧師呼籲華人教會前往牧養，他的呼籲一直壓在周淑慧牧師和吳牧師心中，於是向總會分享她們的負擔，後來成立了「普世豐盛生命中心」這個超宗派、超文化的宣教機構。

「普世豐盛生命中心」成立後，她們有機會協調其他教會（已經有宣道會、浸信會，包括台灣、香港、美國）的力量在莫斯科繼續作傳福音的工作。當時莫斯科約有六萬人，或求學或作生意。商人們多半集中居住在一個大樓裏，每一棟樓大約住有六百至八百人，每一戶居住的空間都很小，吃住、貨品都在同一房間。他們過著離鄉背井、辛苦的生活。心情孤單、人生又無目標，非常需要福音。

(*** 參考資料取自：壯膽跟隨主 - 周淑慧牧師著)

(二) 以國度觀來經營事業 〈周序〉

2007年，普世豐盛生命中心，差遣了動員部主任洪士洲宣教士及他的太太念慈還有三個孩子到吉爾吉斯作跨文化宣教。這是一個回教國家，宣教士要有智慧將福音傳出去。

吉爾吉斯這個國家，早在幾年前神就已經感動楊善長老夫婦去作宣教士。由開辦基督教小學開始，現在已發展成六間學校，兩間孤兒院及 2008 年開辦的專科職業學校。洪士洲宣教士與其他宣教士在當地幫助這專科學校的設立和運作，但他不斷尋找如何適合當地人的方法把福音傳開，其中一個管道就是企業宣教。

在福音未到之地，傳福音不是一件容易的事，需要嘗試用各種不同的方法來接觸他們，使他們因接觸到基督徒而認識救恩。

假若，商人願意以國度觀來經營事業，願意在所經營的公司、工廠，活出基督徒的生命，使企業成為傳福音的平台，另一方面更要踏出去，以技術、金錢、人力來幫助開發這些地區。

企業宣教、職場宣教是神的心意，神要興起所有的基督徒商人、企業家起來作神國度的人，以神國度企業的觀念來經營事業。基督徒商人是神的宣教士，在職場上，他們每天可接觸專職牧者所不能接觸的人，可實際進入的生活和生命中。

(*** 參考資料取自：壯膽跟隨主 - 以國度觀來經營事業 〈周淑慧牧師序〉)

(三) 企業宣教：商場即禾場

一個國度企業具有四項特徵。這四項特徵幫助我們使我們的企業超越群倫。

- (1) 一個國度企業是著重**使命的 (Vocational)**：是神呼召我們去做的。
- (2) 一個國度企業是著重**意圖的 (Intentional)**：是神對每一個企業都有一個非常明確的旨意，我們要去找出並委身於它。
- (3) 一個國度企業是著重**關係的 (Relational)**：在企業的經營中，神賜福我們，與許多人建立友誼的關係，這些關係是我們無法從別處獲得的。我們和神一樣看重和尊重他們。
- (4) 一個國度企業是著重**經營的 (Operational)**：經營企業的方式會影響神的國度並回應在其中。

(*** 參考資料取自：商場即禾場：企業宣教 - 麥可、貝爾著，周奕婷譯)

如何回應：