

## 宣教应用

\*\*\*\*\*

### 以本土教会作为宣教伙伴



莫陈咏恩博士  
(现任中国神学研究院副教授)

谈到宣教的伙伴关系，我们很容易会联想到由郑果牧师所倡导的母会、差会、宣教士所组合而成的「差传铁三角」[1]，与及后期循此途径发展，加入神学院一环的「四柱关系」、「立体铁三角」等伙伴模式[2]。香港差传事工联合会出版的《往普天下去》，相信是一本最能够代表香港教会及差会思维的刊物。该刊物于 2002 年七至九月以「伙伴模式探索」为主题，探讨差会、堂会、宣教团体、及神学院在宣教上的合作。总括来说，现时在香港所有关于宣教伙伴的讨论，焦点都是围绕着差者和传者的角色，而却没有考虑到作为受众的本土教会在宣教上的位置。

温以壮博士曾以保罗与腓立比教会的关系作为宣教伙伴的指引，用以衡量城市宣教中的网络合作。其实这是一个很可以发挥的模式，可惜温博士对网络的理解，仍是停留在支援机构上，而没有进一步探讨受众本身成为宣教伙伴的可行性。

使徒保罗是一个深晓伙伴关系的人；他把福音传到了腓立比，而后来腓立比教会不但能够继续兴旺福音，更进一步提供了人力和财力，协助他在其他地方的事奉(腓 1：5-7；2：25；4：15-18)。[3] 事实上保罗的福音伙伴往往是包括了本土教会领袖，而他亦不遗余力地赞赏他们在主里的劳苦及牺牲，罗马教会的「英雄榜」便是一个很好的例子(罗 16：3-15)。

今天香港宣教士所到之处，绝大部分是已经有基督徒存在的地区。就是在伊斯兰世界里，也有古旧基督教群体的存在。教会虽然弱小，但弱势群体的属灵气质，也当有我们可以学习的地方。可是，在香港的传统宣教心态，仍是以宣教士作为单方面的施与者，而工场上的信众，则是听福音、接受教导和训练的受助者。在宣教士的评核、福音事工的策划、差会的行政运作等事情上，本地教会都没有发言的权力。

其实「近代宣教之父」克里威廉早已经强调，基督教如果要在印度广传，就必需要靠赖印度基督徒的努力。[4] 但昔日西方宣教士来到中国，却仍是犯上轻看本土信徒的毛病。一位前内地会非常出色的宣教士 Henry Frost，在他洋洋万言的自传里，没有详细的记述任何一位中国信徒的事迹。[5] 一世纪前在中国宣教的 Roland Allen，回国后

亦明明地指责当时西方宣教士转客为主的心态，不能与本土信徒平分领导决策权。

[6] 奈何时至今天，香港教会似乎仍然没有从历史里得到教训，当论及海外宣教伙伴这个课题时，心目当中仍然没有本土信徒的份儿。

一个不以本土信徒作为宣教伙伴的事工最常遇到以下几个问题：

第一，主导福音工作的单位全是外来人士，福音难以本色化，会长久地成为一件不能植根于传统文化的舶来货。

第二，宣教士是施与者，而本土信徒是受助者。这会鼓励长期性的倚赖，拖延本土教会的成长与独立过程。

第三，宣教士不能与本土信徒建立平等的关系，不容易从本土信徒身上学习他们对真理的演绎。多元文化的表达其实是信仰的宝藏，扩阔我们对神的认识，丰富我们的属灵生命。宣教工场上的信徒地位不被重视，对普世教会来说，其实是一个严重的损失。

第四，在宣教工场上，宣教士的主导容易引来社会人士的负面批评，视之为宗教经济侵略，长远来说会成为本土教会的一个包袱。

在使徒保罗的队工当中，我们找到来自五湖四海的人士；他们包括了源于耶路撒冷的老大哥(如：彼得、巴拿巴)，也有新兴教会的宣教士(如：提多、提摩太)，亦包括工场教会的领袖(如：亚基拉夫妇、耶孙)。今天我们再不应该轻看本土教会的潜力，要建立宣教队工，就必定要尊重本土领袖的地位，教会才可以健康地持续发展。

### 《环球华人宣教学期刊》第一期，2005。

(原载于《生命陶造的礼赞》(中国神学研究院，2005)；作者及中国神学研究院授权转载)

[1] 郑果(2001)：〈华人差传的新呼吁〉，《大使命》第 35 期，页 6

[2] 曾景雯(2002)：〈差传四柱关系〉，《建道通讯》第 127 期，页 10，(香港：建道神学院)；唐荣敏(2003)：〈立体差传铁三角—教会、宣教士、差会、神学院〉，《使命教会》第 3 期，页 1-3 (香港：浸会神学院宣教动力资源中心)

[3] 温以壮(2003)：从实践中探索监狱事工的伙伴关系，《一起走过监狱的日子》页 40-57 (香港基督教更新会出版)

[4] Peskett, H. & Ramachandra, V. (2003). *The Message of Mission*. P. 148. Leicester: IVP.

[5] Ibid, P. 134-135.

[6] Allen, R. (1962). *Missionary Methods, St. Paul's or Ours?* P. 118, 122ff Grand Rapids: Wm. B. Eerdmans.