

处境探讨

宣教自养化策略

纪治兴

不少基督教徒都有回馈教会的心，于是投身宣教工作，当中有人走得更前，把宣教工作的意义，由回馈教会衍生到回馈社会的层面。梁健祖就是其中之一，他致力把自己在社会企业工作的经验，融汇到宣教工作当中，让社企和基督教的理念并行。

社企与宣教的交会点

梁健祖在三十之年，开始计划人生下半场的路，像许多基督徒一样，他希望为社会做点好事，也想回馈教会，在辗转间经教友介绍下，加入一家致力为残疾人士及弱势社群创造就业机会的本港社会企业「明途联系」，在该机构工作的经验，启发了他日后投身宣教工作的路向：「在明途的几年间，我发现社会企业当中有很多核心价值与圣经的真理不谋而合；例如，社企一直在服事弱势社群，而圣经里耶稣也说他最关顾的也是贫穷人、最弱小的人。」

现时许多宣教工场都是「限制国家」，例如孟加拉国、印度等地，宣教士都不能高调地传福音；另一方面，教会在宣教工场引领了许多人信主之后，当地教友也想一起侍奉神，但教会往往又无能力聘请这么多人。梁健祖于是想到社会企业模式，或许可以成为当前困境的一个出口：「过去教会的宣教很传统，差人去传福音、讲耶稣……我开始思考，能否把一些社企的元素放进宣教工场当中呢？」

社企个人化——宣教自养

梁的想法得到其牧者的支持，并在其引领下接触到正在第三世界国家进行营商宣教的非政府组织 Global Disciples。Global Disciples 在各个宣教工场推行「第三世界营商训练计划」，教导当地人做小生意，在培训过程中将营商的概念与圣经的真理结合，让当地人听闻福音，又可以养活自己。

「以往许多人一想到社企，总觉得是很大规模，开一家餐厅聘请很多人之类，其实社企也可以很个人化。」在有限的自由，有限的资源的情况下，Global Disciples 会协助当地人经营小本生意，这些小生意既帮助到个人，也帮助到当地社会，而过程中由当地人向当地人传播福音，往往比起派遣外国宣教士的效果更佳。例如，在柬埔寨村庄，当地人收入微薄，且医疗资源匮乏，Global Disciples 便教两位当地基督徒妇女制豆浆售卖，一方面让原本在工厂工作朝不保晚的两人得到稳定收入，另一方面豆浆能提供丰富营养予当地人，而两人亦可在售卖豆浆的过程中认识更多人、向更多人传福音。

梁吸收了这些经验后，更于 2009 年与教友一起成立了一个非政府组织「壹国发展」，组织更多的个人、企业及团体服事贫穷国家。当中，针对可持续发展的项目便以社会企业模式营运，务求避免不断投放资源同时，能更长远及更有效的推行项目，并在过程中以生命去影响生命。

营商宣教这种模式打破了现时宣教与社企两者的局限，也让宣教工作可更具持续性的发展下去，宣教工场的人得到稳定的收入来源，能够同时维持生活与宣教工作，自给自足，教会无须无止境投放资源，亦能产生更大的社会效益，造福社群。

《环球华人宣教学期刊》第 44 期，2016 年 4 月。

(转载自纪治兴和陈国芳合着的《使命商道》一书，蒙作者供稿。谨此致谢！)