

福音广传

灵巧像营商的宣教

纪治兴

不少大型教会传统上都会透过资助信徒或宣教士，前往海外宣教；一方面可向外地传扬福音，另一方面藉此凝聚、团结会众关心教会事工。不过，由于捐款集中来自会众，加上通胀、汇率上升等因素，教会必需想办法运用手上有限资源，令最多人能接触福音。

生命树宣教网络的黄克勤牧师过往曾任本地最大的华人宣教团体香港宣道差会副总干事，负责统筹派赴海外宣教士的事宜。2004年及2006年，他先后创办开心树社会服务，以及独立差会生命树宣教网络，提出以「商业形式宣教」的概念，透过海外宣教「本地化」(localization)、与不同地区的伙伴建立策略性联盟等方式，尽量令教会投入海外宣教的一分一毫发挥最大功用，让更多人可接触福音。

黄牧师除曾接受神学训练外，同时拥有工商管理博士衔头，希望将商业概念引入宣教事工。他指出，全球最古老的差会希伯伦差会于百多年前成立，「当时宣教士可以一贫如洗，凭信心由欧洲坐船前往亚洲等地宣教，但现在宣教士离港宣教前需先为自己筹募生活费。」

他指出，现时宣教士委身宣教事工的心志毋庸置疑，但差会仍需要协助他们解决子女读书、供养父母等实际生活问题，令派遣一名宣教士的金钱和时间成本极高。

现时派遣一名单身宣教士到海外宣教，保守估计每年最少需 20 万元；若有妻儿子女的宣教士，一年费用可高达 40 万元。黄牧师说：「曾试过有宣教士赴日本宣教，到埗后租屋需先缴交六个月租金，包括按金、上期、经纪佣金、给屋主的礼物等，未开始传教先需付逾 20 万港元，还未计算每月生活费、租金等。」

另外，宣教士的训练时间和宣教年期也不成正比例，黄牧师表示，目前一名宣教士由开始接受训练到可以真正赴海外宣教需时 2 至 3 年，当中包括在港接受训练、通过评核后为自己筹募旅费以及等待机会。

宣教士获批赴海外后，通常需先到当地所属的工场接受一至两个月的适应力评估，另需花至少一年时间学习当地语言至小学生水平，才可正式宣教，「不过他们也未必能表达较复杂的信息以及关心，很多时仍需靠翻译协助」黄牧师说。至于宣教士的「寿命」，以台湾为例，平均三至六年，而美国则是四至八年，香港的宣教士则一般介乎三至八年。

从商业角度而言，上述传统派遣宣教士的方法，无论时间或金钱均成本过高，因此黄牧师于 2006 年起创立独立差会生命树宣教网络，采用本地化策略培训当地信徒传教，并配合开心树社会服务提供的各种社关服务「打入海外市场」。

以柬埔寨为例，目前生命树已在当地设有 17 间教会，牧养 1700 名信徒，另照顾 1000 名当地儿童。黄牧师说，当地有为数不少的信徒，曾接受美国 The Bible League 为期 15 个月的宣教训练，但完成训练后却无机会牧会，「他们被迫返乡下耕田、卖衫，最多兼职传道。」

因此 2006 年起，生命树以每月约 640 元的费用，聘请这批熟悉当地语言、文化的「宣教士」传教。一般而言，每间教会由一个三人小组负责，一人负责教英

语，另外两人专职传道，负责牧养附近地区三至五个小组，而教会日常最少有一人留守，其余二人外出传教、举行崇拜。连同宿舍、日常营运的开支，目标是以每月 4000 元营运 1 间教会，即每年 2.4 万元。以本港差遣一名宣教士每年至少 20 万元计算，同样费用足以聘请 24 名当地宣教士，并营运 8 间教会。

虽然海外宣教「本地化」可减轻成本，而利用信徒熟悉当地语言、文化等优点宣教，更可提升宣教事工效益大增，不过黄牧师强调，上述做法不能完全取代海外宣教士。他举例，当地信徒缺乏正规神学训练，而讲道、辅导等技巧比宣教士稍逊，另外新开拓的宣教地区最初亦需宣教士进入当地，建立工场、教会等组织工作。

谈及未来发展，黄牧师表示希望「两条腿走路」，一方面加强培训信徒领袖，为教会长远在当地扎根作准备，例如训练领袖担任「小区保健员」，提升他们的社会地位；另在当地设立「仆人学院」，提升信徒领袖牧养和神学的训练。另一方面打算加强儿童事工，令更多当地人可接触福音。

《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！)

使命商道

使命商道

豐盛社企學會
紀治興、陳國芳 編



豐盛社企學會
紀治興、陳國芳 編

ISBN 978-988-15022-6-1



編者簡介

紀治興

簡歷：現為基督教豐盛社企學會主席
前惠普環球副總裁、香港董事總經理

學歷：香港中文大學神學研究文學碩士
香港中文大學基督教研究文學碩士
哈佛商學院TGMP
香港大學電機工程學士

陳國芳

簡歷：現為愛澤基金會總幹事
前為銀行董事、企業首席財務官及執行董事

學歷：加拿大約克大學經濟系學士
香港中文大學崇基學院碩士生

定價：港幣 \$40