

处境探讨

现代中国宗教新形势下的宣教策略

罗爱华 (笔名)

引言

过去一个世纪，国际政治、经济、社会的局势发生翻天覆地的变化，再加上全球化、信息化、科技化、城市化，令全球宣教事工变得复杂，当中产生莫大挑战，但也同时带来机遇。此文章旨在谈论中国的近代宣教禾场在大时代中的演变，并讨论应对的策略和思维。

中国近代宣教发展

历史处境是影响福音和宣教发展的决定性因素，明白中国在近代历史中的转变，了解这些转变如何塑造了中国宣教工场今天的模样，对我们检视现今的宣教形势和将来的宣教策略有莫大的帮助。此章节简洁地列出中国近百多年的宗教发展，目的为重点指出这段时期内的重大转折点，详细的发展可参阅有关的历史记载。¹

1. 萌芽扎根期：西方宣教士的撒种

跟其它很多亚洲国家一样，中国的宣教历史由西方宣教士起写。1807年，第一位西方宣教士马礼逊到达中国，他为中国基督教事业奠定良好的基础，影响中国教会至为深远。² 1866年，英国宣教士戴德生来华，其成立的中国内地会翻开了往中

¹ 赵天恩、庄婉芳：《当代中国基督教发展史 1949-1997》。台北市：中福出版有限公司，1997。
赵天恩：《中国教会史论文集》。台北市：基督教宇宙光全人关怀机构，2006。

² 李志刚：〈对马礼逊牧师在华传教的体认〉。载于《普世宣教运动面面观》。陈惠文编。美国加州：大使命中心，

国内地传福音重要的一页，宣教士的足迹深入内地，传到没有信徒、没有教会的省份。内地会成为了中国最大的差会团体，同工超过一千人。³从 1807 年至 1950 年代所有宣教士（包括中国内地会）被迫撤离，一共经历大约 150 年。当时基督教被视为属于西方的宗教，宣教工作与殖民主义两者是没有分别的，教会和宣教士更隐藏着外国人的各种诡计，这观念深深烙在中国文化中。

2. 排外打压期：战乱和内斗的洗礼

1937 至 1945 年，日本侵华及二次世界大战期间，欧美背景的基督教受到极大压制和打击，沦陷地区的教会活动基本上停止。八年对日抗战，以及接着四年的国民党与共产党内战，是中国外患内战的时期，教会经历相当大的苦难，然而战争期间中国信徒人数并未下降：1932 年有 480 000 信徒，抗战前夕（1936 年）有 560 000，十三年后（1949 年）又增加到 830 000。⁴

1949 年，共产党成立中华人民共和国，政府开始进行基督教教会社会主义改造。1950 年 7 月，中国基督教界联合发表三自宣言，发起了三自爱国运动，号召教会「自治、自养、自传」。⁵1951 年，基督教被指是帝国主义侵略工具，国内教会被迫切断与国外教会的一切联系。外国教会被迫撤离或被驱逐出境。中国教会从此走上了独立自主自办的道路，「三自」运动更被视为配合政府政策的一种手段。

1966 至 1976 年，文化大革命爆发，文革十年带给全中国百姓极大的苦难，基督教进一步受到严重的冲击，教堂被封闭，基督徒受歧视、被拒绝、被批斗、下放、坐牢，一切宗教活动只能在地下进行。那时从苦难中兴起了一批新的传道人，无数的家庭教会顺应而生，继续传递福音的信息。

3. 复兴发展期：经济改革开放

2006。（346 页-349 页）

³ 冯郑珍妮，编者：《传 — 海外基督使团 150 周年纪念文集》。香港：海外基督使团，2015。（8 页）

⁴ 赵天恩：《中国教会史论文集》。台北市：基督教宇宙光全人关怀机构，2006。（78 页）

⁵ 所谓「自治」，是指教会内部事务独立于国外宗教团体之外；「自养」，指教会的经济事务独立于政府财政和国外宗教团体之外；「自传」，是指完全由本国教会的传道人传教和由本国教会的传道人负责解释教义。

1978年，中国大陆实行「对内改革、对外开放」的战略路线，自此政府修正路线，拨乱反正，三自教会的活动被恢复，一些地下教会逐渐向半公开形式活动，部分在文革前被抓入狱或劳改的传道人及信徒也逐渐被释放。中国教会得以稳定发展。同时，改革开放的政策也扭转了中国大陆自1949年对外封闭的情况，使中国经济进入了高速发展时期，同时也带给中国社会相当大的变化。2001年12月，中国正式加入世界贸易组织，对外市场进一步开放，实行「引进来、走出去」经贸政策。时至今日，中国已经成为全球第二大经济体系。

二、现代中国宗教新形势

基督教在中国近代的发展可谓饱经风霜，传统的宣教事工亦因着战争和政乱而一度终止。然而，教会的发展未有因此停顿，相反，中国改革开放为这宣教工场带来前所未有的新形势和机遇。

1. 宣教士的承传

虽然中国宪法规定国民有宗教信仰自由，但《宗教事务条例》规定宗教活动只能在政府登记的宗教场所进行，否则为非法，亦有条款「禁止在登记场所以外的场所传教」、「外籍人士除非受邀请不准传教」、「跨省宗教活动需经审批」等等。自从西方宣教士在1950年代初被迫撤离中国大陆后，宣教工作越趋困难，宣教士难以进入中国，西方宣教士尤甚。「带职宣教士」便成为新的宣教承传力量。所谓「带职宣教士」，是指蒙神呼召并得着基督徒的印证和差派，透过非「非传教性」的职业，进入异文化中从事宣教事工的宣教士。无论从呼召、委身、动机及训练看，「带职宣教士」是不折不扣的宣教士。只是因着宣教工场是创始地区，不能以传统专职宣教士的身分入境而已。比较专职宣教士，「带职宣教士」身兼两职，一方面有自己的职业，一方面传福音。中国改革开放期间，把外资「引进来」，「营商宣教」⁶便成为「带职宣教」的主要模式，涉及的行业却很广泛（包括语言学校、进出口贸易、制造业等等），亦随着不同地区的经济发展需要有所不同；也有以专业身分出现的带职宣教（如医疗、工程、财务等等）。

⁶ 「营商宣教」，或称「商贸宣教」，是指透过营商或商贸活动来从事布道、牧养或宣教圣工，一般以使基督受尊崇的方法来营商，并利用与雇员、顾客及商界伙伴所建立的关系作为见证渠道。

2. 港台宣教力量的优势

随着中国的改革开放，外来的资金开始进入中国大陆参与经济和社会发展。在改革开放初期，出于对共产政权的不信任和对中国缺乏了解，涌来的外资最初是以香港资金为主。到了1990年代，台湾的资金也开始大规模进入中国内地。基于统战的考虑，政府也特别对港台的投资者和专业人士提供不同的优惠和便利，港人进出中国大陆相对自由，形成港台人士、机构更有优势在中国大陆进行福音事工。再加上早年西方宣教士 / 机构退到香港、台湾，国际宣教机构在此地已经发展了50多年，形成了很好的国际宣教网络，成为中国宣教事工的大后方。

3. 家庭教会的冒起

由于官方基督教组织必须遵守政府的规章制度，不少教会不愿意宗教活动被政府操控，于是转为地下聚会；也有认为三自教会只宣讲政府政策却无法供应信徒在属灵生活上的信仰需求，而转投地下教会。自此，家庭教会与三自教会分道扬镳，在中国教会的发展中另成主流，甚至超越了政府认可的三自教会。

家庭教会起初在农村发展较为兴旺，信徒多为老人、妇女，以及文化低、收入少的民众。随着时代的演进，各大小城市里出现了新兴的家庭教会，这些教会的常规聚会分散在不同的聚会点；而且成员大多是受过高等教育的年青专业人士；此外，从海外归来的学人更认同此种以专业人士为主的都市家庭教会。根据一个就北京五家新兴教会的研究显示，信徒群体以年轻知识分子、中产阶级、专业人士为主，而且教会走向制度化、事工多样化、公开化。⁷不过，这些渐趋成熟的教会仍属于北京家庭教会中的少数。家庭教会在不同城市、农村面对不同程度的监察甚至打压，宗教活动变得非常分散、机动及隐蔽。

4. 当地教会缺乏支持

中国政府对基督教的箝制，以及文革对宗教的摧残，很多教会牧者和领袖受到压抑、批斗甚至整死，即使后来政府重新开放三自教会，教会都面对教牧的断层问题。

⁷ 鄧颖超：《北京新兴家庭教会研究》。香港：宣道出版社，2013。(49-69页)

家庭教会迅速发展，对教会领袖的需求更为殷切，很多教会牧者、领袖都没有接受完整的神学装备，教会难以抵抗异端的侵扰；再加上家庭教会的聚会比较封闭，教会与教会之间互无来往，在主里合一的意识不强。因此，他们一旦在神学上出现偏差或受异端的影响时，难以独自处理问题。

5. 宣教事工的全球化、多元化

中国政府实施「引进来、走出去」政策，吸引海外的专业人才和资金进入大陆，亦越来越多中国企业和资金走向国际市场，更多中国企业、人员、学生到国外投资、考察、交流、念书、定居、旅游、工作等等，当中也会回流内地，积极参与国家建设。针对向中国人宣教的工场已经不限于在中国，不同的事工模式也应运而生（如向营商人士传福音的商人团契、针对中国海外留学生回归祖国的海归事工、针对中国工人到海外从事劳动工作的民工事工、针对中国移民在海外餐馆工作的餐福事工、针对中国海员出海工作的海员事工等等），中国宣教事工因而变得全球化、多元化。

6. 潜在的新兴宣教力量

过去四十年可算是中国基督教发展最稳定的时期，纵然中国政府对家庭教会的监控仍然存在，但整体而言，对于三自教会以外的宗教活动，包括家庭教会及外来宣教力量的活动，政府都采取相对容忍态度，对有关宗教条文没有严格执行。相反一些家庭教会已经相对成熟，亦对履行大使命有很大负担，致力将福音传到境内的少数民族，甚至到国外。昔日的宣教工场，如今正在发展成为一股新兴的宣教力量。

三、中国宣教策略的分析

面对以上的新形势，我们不难看见当中有很多挑战，但同时也有很大的机遇。要更好的发挥宣教力量，可以从以下几方面作出分析：

1. 中国需要宣教吗？

这个问题看来像是不必要的，但是基于天国的福音正利用多渠道传给中国人，中国自身的教会（特别是家庭教会）发展迅速，再加上政府对外来宗教势力的抗

拒，宣教的工作困难重重，经过近几十年的努力，成效似乎不太明显，内地教会和信徒的增长远远超过宣教士的作工。因此，这个问题可以让我们从根本反思宣教的角色和重要性。

中国社会科学院在 2010 年估计中国的基督徒约有 2 300 万，占总人口 1.8%⁸，这是官方的数据。在 2007 及 2008 年分别有三项较大规模的非官方全国性调查，结果显示的全国基督徒人数都在三千万至四千万左右。然而，民间组织、传媒与个别学者推算的全国基督徒人口一般比上述数字为高，由三千万到 1.3 亿不等⁹。由于许多基督徒没有透露他们的宗教身份，中国基督徒的确切数目尚未知晓。基督邮报预测 2025 年，中国将有 1.6 亿基督徒，成为世界基督徒最多国家¹⁰。这个数目可能有高估成分，但可以肯定的是，中国将是全球基督教发展最快的一个国家。

如果从「未得之民」的定义看，中国作为一个宣教工场可能不完全算得上是「未得之民」，因为它的基督徒人口比例好可能超过 2%（按非官方的统计），而且很多地区都有由本土领袖带领的活泼植堂事工运动，再加上本土教会在积极传教，包括传到未闻福音的地方。从宣教策略的角度分析，已经达到了宣教突破（即已有由本土领袖带领的活泼植堂事工运动），而且已经有 M1¹¹的建立，这个宣教的工场是否已经成熟？

⁸ 中国社会科学院世界宗教研究所课题组：《中国宗教报告 2010》中国基督教入户问卷调查报告。北京：中国社会科学院，2010。

⁹ 鄞颖翘：《北京新兴家庭教会研究》。香港：宣道出版社，2013。（39-43 页）

¹⁰ Anugrah Kumar：〈中国将成为世界上基督徒人口最多的国家？〉。《基督邮报》。2014 年 4 月 28 日

¹¹ 美国加州富乐神学院世界宣教研究所对宣教的分类，由 M0 至 M3 表示文化的距离是由近至远：M0 是同文化的本地传福音工作（在教会内向不同群体传）；M1 是同文化的宣教工作（向本地不同群体传，属于同文化、语言、地域）；M2 是近文化的宣教工作（向不同文化但可以同语言、地域传）；M3 是异文化的宣教工作（向不同文化、语言、地域传）。其后加上 M4，指向未得之民的宣教工作。

笔者认为中国的宣教工作还是非常必须的，而且在策略上急不容缓：（1）虽然教会活动在中国正蓬勃发展，福音的传播仍然面对很大的限制和冲击，再加上中国有很多属于「未得之民」的少数民族，要全面实行大使命还有很大的空间；（2）中国的教会存在不少问题，包括在教牧同工的数量和质素、教会的管理水平、教会对抗异端的防御能力、教会间的健康协作、福音传播的策略等等方面，实在有需要与外来的宣教力量互相协作来提升本身的能力。（3）以中国目前在全球的经济实力及政治影响力，其决策和举动足以影响已发展和发展中的两大阵营国家，当基督教在本地进一步渗透后，不但能改变社会上普遍存在的道德问题，更可望中国成为下一代的重要宣教基地。

2. 中国需要什么宣教策略？

既然向中国宣教的需要是肯定的，那我们要思考有效的宣教策略应该具备什么元素。为了应对新形势，宣教策略应该更有针对性，可以就以下几方面考虑：

- i. 针对与内地教会建立互信和伙伴关系：单由宣教士开荒植堂的年代已经过去，现今的策略是宣教士与本地教会建立合作关系。国际事工差会（SIM）的 Harda Fuller 描述宣教活动的四个阶段：（一）拓荒期，与对象群体初步接触；（二）家长期，宣教士训练当地领袖；（三）伙伴期，当地领袖与宣教士均分责任；及（四）参与期，宣教士不再是伙伴，而是应邀参与事工。¹²由于过去一段时间宣教士的活动被压制，而国内教会却迅速发展，以致教会缺乏了相关培训，现时宣教士与中国教会的关系应该处于家长期与伙伴期之间。随着中国对外开放和放宽国民出国的限制，很多教会的牧者和领袖都有机会出国旅

¹² 温得 (Ralph Winter) 着，Maggie Cheng 译：〈近代的使命 - 四个人物，三个时代，两个转折〉。载于《普世宣教运动面面观》。陈惠文编。美国加州：大使命中心，2006。

游、培训和与外界建立联系。同样地，中国政府对于海外（特别是香港、台湾、及其它华侨）机构和人士在中国与当地三自教会的接触大致持半开放的态度。事实上，很多海外教会的组织和人士与当地教会的接触是属于交流性质的，并不涉及直接的传教，敏感度相对较低，有一些接触更加涉及宗教系统的官员。在宣教策略上应该多创造这些交流机会和异象分享，加强与中国教会的联系，多了解他们的需要，提供他们发展教会所需的经验和支持。可以的话，更加应该与他们建立伙伴关系和合作平台，共同推动某些事工的发展。以下是一些实际的例子：

- 一个推动海外归来（海归）留学生的福音联盟邀请中国的教会代表到香港参加异象分享，交流海归事工在中国内地的推广，一起帮助海归回国的福音承传
- 香港的牧师在大地震后应内地宗教部的邀请，到内地分享灾后如何利用宗教进行社会和心灵重建
- 香港的一些教会和宣教组织在香港为国内的教会举办牧者和信徒的培训、营会、交流活动，彼此建立网络和关系
- 一家台北市的教会与一家内地家庭教会建立伙伴关系，连续 10 年到甘肃省的回民村里短宣，关怀当地村民，有机会时分享圣经的真理。

ii. 针对配合中国经济社会发展需要的事工：中国改革开放为福音的传播带来重大的契机，「营商宣教」的模式便是针对内地经济发展的需要而产生。事实上，要一个宣教策略在创始地区能成功，必定要敏锐于当地的最新发展需要，并且要在策略上作出调整。经过 30 多年的经济开放政策，中国的经济发展成绩有目共睹，现时在内地很多区域（特别是大城市），政府非常着意改善社会建设，也渴望从外国吸收经验处理国内的各种社会问题。由于香港和台湾在文化上比较贴近，自然成为借镜的目标。内地政府已经将若干社会服务（如养老服务、残疾

人士服务) 的经营权开放给香港和澳门的服务提供者，¹³特别是在广东省。基于种种原因，透过提供社会服务的宣教模式在中国还没有被广泛应用，但鉴于早期宣教普遍利用学校、医院等社会服务将福音传入，未来的宣教策略也应该重新检视以「营商宣教」的模式开办社会服务。针对内地人口迅速老化、取消一孩政策及弱势社群支持问题，这些社会服务包括养老院、家庭服务、幼儿园服务、残疾人士服务等。以下是一些利用提供社会建设服务为切入点的宣教例子：

- 台湾宣教士在上海的乡郊地区开办培训公司，并为学生提供学业辅导服务，并同时举办家庭聚会 / 讲座，借机会将真理应用在社会家庭服务中
- 一位加拿大港人应内地一大学邀请教学，并同时为当地的一所残疾人士服务中心提供支持，亦与当地的宗教官员建立互信关系，适时作福音的桥梁
- 香港基督徒帮助内地多个城市成立「儿童村」，照顾内地的孤儿，并获得当地政府的认同，同时把握儿童成长后向他们传福音的机会

iii. 针对特定福音群体的策略：未来的宣教路向也应该策略性地针对特定的福音群体以增加整体宣教的果效，这些群体对福音的广传可能会有迭加的增长作用，或会成为更大的福音承传力量。第一类群体是海归学生。其实早于 10 多年前，宣教士已经留意到这个机遇，并采用「声西击东」的策略，向海外中国留学生传福音，也盼望着他们回国后可以发挥社会上的影响力，成为传扬福音的先锋。因此各地校园都掀起海归的福音事工。根据中国教育部统计，从改革开放（1978 年）到 2014 年，中国出国留学人数超过 350 多万，留学回国人员总数约 181 万¹⁴，超过 70% 的在外留学人员表示学成以后要回国¹⁵。据教育部统

¹³ 有关优惠是透过内地与香港签署的贸易协议而提供的，有关协议称为「内地与香港关于建立更紧密经贸关系的安排」，简称 CEPA。 http://www.tid.gov.hk/tc_chi/cepa/index.html

¹⁴ 来自国家教育部《2014 年度中国出国留学人员情况》。2015 年 3 月。
<http://www.moe.gov.cn/publicfiles/business/htmlfiles/moe/s5987/201503/184499.html>

¹⁵ 来自国家教育部留学服务中心《2014 中国留学生回国就业蓝皮书》。2014 年 10 月。
<http://www.cscse.edu.cn/publish/portal0/tab80/info9484.htm>

计，2014年度中国出国留学人员总数约46万人，留学回国人员总数超过36万人，占同期出国留学人数八成，越来越多的中国留学人员选择回国就业。¹⁴专家预测，未来5年，中国将迎来回国人数比出国人数多的「拐点」，中国将从世界最大的人才流出国，转变为世界最主要的人才回流国。¹⁵据估计，中国往海外的留学生中，信主比例约为10%。¹⁶但很可惜，海归回国后面对种种家庭、工作、社会和信仰等重新适应的问题，海归基督徒学生回国后的流失率估计高达75%以上，这是一个极大的破口。如果我们能及早面对海归回国的问题和制定有效的机制，为他们做好门徒训练及回国前的心理准备、并提供回国后合适的接待、推荐、安排、关顾，让他们找到合适的教会，过正常的基督徒生活，海归信徒回国后必能担当更重要的角色。例子：

- 一个国际宣教组织连同香港的牧者和海外的宣教士成立一个联盟（爱华事工联盟），联络有相同异象的机构和人士，共同探讨海归学生所碰到的问题，并测试一个专门针对海归需要的牧养模式，让他们回国后担当门徒的角色

第二个群体是国内的年青人。要福音在中国承传下去，甚至成为宣教下一代，实在需要有成熟的属灵生命和愿意承担大使命的年青基督徒来继承。相比上一代，这一代的年青人物质比较充裕，没有经历上一代的逼迫，而且面对现今世代道德的败坏和社会价值观的冲击，实在需要有效的方式和渠道将福音传给他们。但是很多的国内教会对儿童和青少年的福音事工没有很多经验，是宣教工作可以补上的缺口。例子：

- 上海徐汇区的国际礼拜堂有青年聚会，当中有台湾来的年青牧师带领活泼敬拜和宣讲信息，很受年青人的欢迎
- 几个香港和澳门对中国事工有负担的机构在澳门共同举办青年门徒造就营，邀请中国、香港、澳门的青年信徒探讨青年门徒在世界、社会、教会的角色和使命，经历跨文化的互动体验与学习

¹⁶ 数据由爱华事工联盟提供。

第三个群体是国内的知识分子。知识分子在中国的近代历史上受到不同程度的打压和批斗。时至今日，知识分子的地位提高了不少，在社会扮演举足轻重的角色。事实上，国内也有不少由本地人或台港人士组织和带领的商人团契，当中不少是知识分子或专业人士。我们可以利用更多不同的平台接触这个群体（如高等院校之间的学术交流和合作、香港和海外的高等院校在大陆的城市所设立分校或校友组织等），继而利用这些平台渗透福音的信息，透过基督徒的价值观，影响社会和转播福音。例子：

- 一位香港基督徒担任上海一个海外高校课程校友会的统筹主任，为校友会安排活动和考察，利用机会传福音，并安排一个以色列的考察团，让团员认识耶稣基督的生平
- 一个国内的商人团契专门召集从事媒体工作的基督徒聚会，并伙拍香港的基督教事工制作多媒体节目，影响内地年青人的生活和价值观

第四个群体是国内的政府官员。国内大部分的官员为共产党员，而共产党员是不能信奉宗教的。随着政府官员到国外留学进修的机会越来越多，以及接触的人事越来越广，有些官员都有机会接触基督教，他们一般对基督徒是比较审慎，但在互信的基础上，作宗教交流还是有机会的。建立互信关系的切入点可以透过一些商业或合作项目，他们会透过基督徒的行事为人而对背后的宗教理念感兴趣，因而产生传福音的机会。不过，要真的做到大规模的影响到政府官员的宗教取向还是比较难的，纵有成功的例子也是属于零星个案，而且他们都会隐藏自己的信仰。但是由于他们在政界的影响力，这个群体仍是不能忽视的。例子：

- 一位基督徒的香港政协委员，利用他在政圈的影响力，都会利用机会分享自己的信仰价值观，并到国内不同的商人团契作见证
- 一个以全球基督徒资金成立的香港发展公司，与内地某地市政府合作兴建一个以圣经文化为中心的主题公园，当中一同研究和考

察圣经历史，虽然项目最终不能进行，过程中有几位合作单位人员认识了主

- 一个杭州市的当地教会，联同港台的资金合资兴建一个有圣经故事元素的度假和房地产项目，与当地的政府机关建立互信关系，并让他们有机会认识基督教信仰

iv. 针对当地教会需要提供支持：要解决异端对中国教会的危害，最迫切是改善神学培训和信徒装备，让中国教会能够行在真理当中。目前中国有属于官方的神学院，家庭教会也从 80 年代尾开始陆续开办全时间圣经学校及神学院，据估计至 2003 年，这类神学院在中国约有 1 200 多间，而家庭教会开办的神学院多数有一些海外神学院的背景，或是技术上的支持。¹⁷不过，中国信徒之多及教会需要之大实在是参与在其中的同工无法应付的，再者当中的培训同工亦相继老去。目前在中国，至少有 50 至 70 万传道人，其中极大部分仍没有受过有系统、完整的神学训练。相对中国人口，相对中国的大学教育的普及，相对中国教会人数的激增，中国所需的拥有良好品格，属灵质素，特别是有良好教育水平的教牧数量，大大落后于社会发展，神学培训的深度和质素仍然落后。宣教的策略也应该针对这方面的强大需求，帮助中国教会将大学水平的神学培训「引进来」，让中国教会强化自我培训的能力和造就更高质素的领袖，并盼望有一天中国有质素的教牧和信徒领袖能「走出去」，成为普世宣教的祝福。例子：

- 联宇圣经学院于 2013 年成立，集合香港和海外资深华人圣经讲师的经验，并与内地神学院合作，透过网络和新媒体平台，以及借着影音制作，提供全球各地华人（特别针对国内）信徒、教会领袖和牧者整全和有系统的圣经和神学训练

v. 针对多元化及不断扩展的工场：中国地大「脉搏」，人口接近 13 多亿，占地 970 平方千米。从农村到城市，从南到北、从东到西，当中涉及的地区拥有不同的文化、风土人情、经济水平、社会建设、及宗

¹⁷ 谢成光：〈国内家庭教会面面观〉。《今日华人教会》。第 252 期 (2005 年 12 月)：25 页~28 页。

教开放程度；是一个非常多元化的宣教工场。中国的少数民族有 56 个，根据 2010 年第六次人口普查统计，¹⁸各少数民族人口为 1 亿 1 000 多万人，占 8.49%。此外，中国人口不断往外发展，宣教工场也变得全球化。宣教策略要不断更新，而且要善用信息科技，透过不同的渠道、媒体，深化跨教会、事工和地域合作，多方建立伙伴关系。最重要的，宣教已经不单单是宣教士或宣教机构的工作。

3. 中国需要什么宣教团队？

在传统的思维下，宣教事工涉及宣教士、宣教组织、教会和资助宣教士的教友；只有宣教士在前方作工，从事开荒、布道、植堂的工作，其它的都是后方提供资金、支持和祷告。传统宣教士要漂洋过海、离开家乡、奉上一生、甚至献上生命。因此，作宣教士的人数不多。但是在现今中国这个庞大宣教工场所经历的急速转变、所提供的广大机遇、所面对的复杂困难、所涉及的地域空间、不同对象所需要的牧养挑战，再加上世界格局的改变，以及信息科技所提供的突破，我们实在需要崭新的多元宣教思维模式应对中国宣教工场的需要。

- i. 创意宣教组合：在多元宣教思维下，宣教团队需要一个创意的宣教资源组合。「我们传扬他，是用诸般的智慧，劝戒各人，教导各人，要把各人在基督里完完全全的引到神面前。」（西 1:28）我们的神是智慧的源头，我们要仰望他赐给我们智慧和创意去组合宣教团队。

首先，「带职宣教士」（或称「织帐棚式宣教士」）本身亦是一个创意的宣教模式。在宣教的历史上，十七世纪的莫拉维弟兄会的宣教士也以商人、木匠、陶匠的身分前往西印群岛。近代宣教之父威廉里克在印度，是以开设工厂，担任大学教授来维持生计和支持圣工。马礼逊在当时「关闭国家」中国的身份是东印度公司翻译员。圣经里有些重要的宣教士也是带职者：耶稣做了三十年木匠，路加是医生。据数据显示，在 2014 年香港教会差派的宣教士人数为 543 人，当中带职宣

¹⁸ 来自《2010 年第六次全国人口普查》。2011 年 4 月。
http://www.stats.gov.cn/tjsj/tjgb/rkpcgb/qgrkpcgb/201104/t20110428_30327.html

教士为 78 人 (14.4%)；营商宣教为 35 人 (6.4%)；服事对象为华人的 198 人(36.5%)。¹⁹若计所有华人（包括香港、澳门和海外），长期宣教士的数目有约 1 000 人。²⁰虽然我们没有确实掌握在中国的宣教士的数目，但不难推算这些数字相对于将近 13 多亿的人口，实在太少了。正如路加福音 12 所载：「要收的庄稼多，做工的人少」。因此，笔者认为宣教团队在策略上应该与当地教会有「分工」，由于中国教会近年的快速发展，在本地传福音、建立教会方面会较有优势；宣教团队相对在神学训练、信徒培训、宣教经验、对外联系方面更有经验，可以扮演「超级联系人」的角色，帮助中国教会的一些进阶范畴提升质素，走向国际水平。宣教士亦应该策略上着重宣教能力的营造（*capacity building*）和队工的建立，可以分三方面。第一：善用宣教团队的其它资源（如下文所述的「织帐篷者」、短期宣教、海外华人教会等）来配合宣教事工的发展；第二：透过与差派教会/宣教机构的联络，利用其它宣教事工所提供的前方支持（如下文 ii 所述），以扩大整体宣教力量。第三：在可行的情况下，尽量开拓与当地教会的联系，建立互信，甚至共同开展事工的合作，目标是提升内地教会和信徒的能力。

第二，宣教团队另外一个资源为「织帐篷者」（或称「带职事奉」）。「织帐篷者」与「带职宣教士」的分别在于前者不是宣教士，虽然他们可能在从事类似宣教士的角色。「织帐篷者」没有蒙神的呼召作全职事奉，但他们有大使命的负担，在生活中和工作中见证神和传扬福音；他们没有受宣教组织或教会的差派；他们也不接受任何资助。在使徒行传 18:3，保罗以织帐篷维生，他是「织帐篷式宣教士」，另有百基拉、阿居拉夫妇也是织帐篷的。保罗初到哥林多时就和他们同住同工，他们后来也陪保罗去以弗所，并在以弗所教导亚波罗。他们在以弗所及罗马的家，都成为教会聚集的地方（林前十六

¹⁹ 香港差传事工联会：〈2014 香港教会差遣宣教士统计简报〉。《差联 Link》。2015 年 5-7 月 (2015)：2-3 页。

²⁰ Yeung, Tony, et. al. "Business as Mission In and From China, BAM Think Tank China Regional Group Report", Business as Mission Think Tank (2013), eds, Jo Plummer and Mats Tunehag, available at: <http://bamthinktank.org/reports>

19, 罗十六 3-5)。百基拉、阿居拉夫妇便是「织帐篷者」的表表者，他们与保罗的同工更是「织帐篷者」与「带职宣教士」同工的好模式。他们的带职服事，不仅带给保罗不少鼓励与关怀，同工又同行，对亚波罗的影响更是深远，在哥林多、以弗所、罗马，都成为别人的祝福。今天在中国我们需要更多的百基拉、亚居拉夫妇，在他们生活和工作中与宣教士同工。「织帐篷者」的数目多很多，他们接触的人事网络也可能比宣教士广，基本上在各界别、各行业都有「织帐篷者」。虽然没有准确的数据，但一般相信起码有 40 至 60 万香港人在国内工作或居住，若当中有 5% 为有使命感的基督徒，便有 2 至 3 万人可以参与半职 / 工余的宣教工作。而且，这一批人很多在中国已经长久工作甚至定居，他们在工作上到访不同省份、城市，往往对不同地区的教会和信徒有基本了解和接触。也鉴于他们非宣教士，作工起来的包袱较轻。然而他们很多都未有接受专门宣教训练，亦大部分没有和宣教士 / 机构有联系，作工为履行大使命，因此没有配合宣教的策略考虑。只要有效地将他们组织起来，让他们与宣教士 / 机构建立伙伴关系，定期接收宣教士的工作信息，鼓励他们在需要时作出支持。并与他们分享经验和技巧，甚至提供所需的训练，他们必能成为一个宣教人才资源库，大大支持当地前方宣教士的工作（如与内地教会 / 信徒的联系，甚至教导、培训的工作）。有些「织帐篷者」最终会加入宣教士的行列，或者退休后根据自己的网络、关系、和才能作长时间的事奉。例子：

- 一对在上海工作的夫妇，开办了一个海归学生查经小组，关顾学生回国所碰到的问题，并同时与国外的海归事工机构联系，提供意见帮助推动事工的拓展
- 一位专业人士提早从工作中退下来，积极参与在小区内传福音，并为香港的一个基督教事工担任当地的联络人
- 一家由基督徒成立的语言学校，在全国不同城市设立分校，虽然不能直接传福音，但却为宣教事工作桥梁，与当地教会作联系，介绍海归学生融入教会

第三，很多教会和宣教机构都有组织短期宣教队伍去宣教工场，虽然只是一些短期的宣教工作，但随着交通的发达，短宣的数目、对象、模式都比以前有很大的增长和变化，因此这个资源如果能善用，也会成为有效宣教力量。但值得注意的是，过去大陆的教会已有一定程度的发展，资源都较以前丰富，短宣工作也要作出适当的调整，以切合当地教会 / 社会的需要，如过去一些低技术的扶贫工作可能不再受用，过去探访学校并教导语言的服事，现在当地都有资源聘请语言老师。教会 / 选交组织应该利用短宣体验去学习宣教工场，建立宣教组织、宣教士、教会之间的关系，及深入体会宣教士跨文化的生活与事工的实况。如果有关短宣的经验是有一个长远的目标，并且配合当地宣教士的策略和教会的需要，短宣队伍也可以是很好的配搭，更可成为培育宣教士的机会。例子：

- 香港一家教会的短宣队每年在中秋节和春节去中东的国家短宣，探访当地的中国民工，向他们传福音，配合当地宣教士举办福音布道会。每次出席的民工有二、三千人，信主的达到八、九成。有时也会连同加拿大的短宣队伍一起同工
- 香港一家教会的短宣队每年到英国短宣，帮忙当地的宣教士为中国留学生做门徒训练，教导他们正确的圣经真理，后来当中牧者更被差派到英国一个城市成为长期宣教士

第四，若我们认同中国的宣教工场也包括在海外的中国人，普世华人信徒 / 教会就变成了一个很丰富的宣教资源，其实，因着近 20 年，中国大陆大量学生学者以及大陆新移民涌到欧美国家，对欧美的华人小区及华人教会的生态产生很大的冲击，刺激着华人教会回应向这个群体宣教的呼召和使命，并进而看见了背后更为广大的中国大陆福音禾场，对海外华人教会也是一个复兴。教会、宣教组织及海外华人教会可以借适当的机会开拓普世华人事工的合作，有关例子请参考下文 ii。

ii. 前方宣教支援：除了创意宣教组合能为宣教士提供一定程度的前方支持外，不能忽视的是越来越多基督教机构看准华人宣教工场的需要，积极拓展支持宣教的事工。这些事工多是跨教会和跨宗派的，目的是为教会、宣教机构及宣教士提供一个工具、模式去应付工场上的牧养、培训、教导、行政管理等需要。这些事工的特点是打破以个别教会、宣教组织或地域为中心的思维，而是针对宣教群体的需要，也联系了海外华人牧者、教会、信徒的支持和参与。这些事工不需要在大前方（国内）进行，但需要与宣教组织、教会建立伙伴关系，听取他们在宣教前线的需要而提供事工上的支持，而且要尽量接触中国的教会，让事工更能贴合他们的需要。例子：

- 和谐事业基金会开发一个小组查经工具（称为“真理盒子”），透过电视机接收器接收影像内容，帮助宣教士或内地牧养资源不足的教会用作小组查经之用
- 爱华事工联盟的使命是建立海归事工合作平台，有力地推广全球海归事工；装备基督徒归国前的准备，使他们顺利融入国内基督徒团体并成为信徒领袖

iii. 后方的宣教支持：若要创意宣教组合和前方的宣教支持能发挥好，实在有赖后方的宣教支持能到位，担当总策划者的角色。教会和宣教机构必需在后方加强彼此之间的联系，特别是与海外教会和国际宣教组织的联系，掌握不同的宣教资源，用上文提过更加策略性的视野及针对性的方法去规划宣教事工的拓展。此外，在宣教士的培训方面，也要灌输一个多元宣教的概念，让他们可以多接触一些可以在前方提供支持的资源。对于「织帐篷者」和短期宣教士，教会和宣教机构可以多举办一些异象分享和培训课程，呼召和装备他们成为宣教士的前线支持者。宣教机构也可以成立一个「织帐篷者」的登记名录，方便与前方宣教团队分享这些资源。宣教机构也可以多伙拍一些针对宣教需要的事工组织，反映宣教士的工场需要，让神能呼召更多的事工去支持宣教工作。

- iv. 本地跨文化宣教：国内教会从事跨文化事奉的历史还短，但力量正在增强。过去十年农村人口转移到城市，城市教会急速增长，其中不少规模都很大，而且很有组织，也有训练和差派信徒到少数民族中间和邻近国家去。城市教会的信徒一般都具备大学毕业的水平，有不少专才，他们也愿意进入跨文化事奉。另一方面，不少教会的组织庞大，传福音的异象很强，相对于外来的宣教团队，当地教会在文化和经历上与中国的少数民族较为贴近，亦更容易接近这些群体。因此，外来的宣教团队必须与他们同工，伙拍国内的教会进行探访会减低敏感度。对内地教会来说，向本地跨文化宣教是 M2，但对外来宣教团队是 M3。而且，应该就此进行长期的跟进，再因应不同民族的敏感度调整策略。根据巴多罗买，²¹宣教策略以维吾尔族穆斯林为对象是可行的，例如散居于中国西北有一大群穆斯林，回族是其中一个最大的民族，他们多年来已经与汉人融合，大部分懂汉语。又如在新疆的维吾尔族接近 900 万，属突厥族，与中亚洲很接近。他们不与外人通婚，语言属阿尔泰语系，用阿拉伯文，所以接触维吾尔族是学习阿拉伯文化的一个媒介。在中国，跨文化宣教仍处初阶，宣教团队要检视自己的角色和参与，以及如何与当地的教会互相配合和支持。
- v. 宣教「走出去」：随着中国国力的提升，中国教会本应在世界宣教蓝图扮演更重要的角色，要中国成为一个宣教基地不仅是可行目标，而且非常具策略性。1920 年代后期一些中国家庭教会领袖发起「传回耶路撒冷运动」，他们要在中国和耶路撒冷之间的每一个国家、城市、种族部落宣讲福音并建立教会。当福音回到耶路撒冷时，这代表着福音已传遍整个世界。当时，无数教会领袖为福音的缘故经历苦难和死亡。他们的特性和经历、曾受的苦难，都是福音传回耶撒冷的路上所需要，却是海外的华人所没有的。时至今日，许多华人信徒有此异象，要传福音到中国西部及穆斯林国家，直达耶路撒冷。这个运动是一个非常严峻的挑战，当中既有东、西文化的差异，也有伊斯兰教和基督教多年以来的敌对。然而，中国国家主席习近平于 2013 年提出

²¹巴多罗买：〈福音传回耶路撒冷之路〉。《大使命双月刊》。第 89 期 (2010 年 12 月)：14 页~17 页

「一带一路」²²的跨国经济合作概念却为「传回耶路撒冷运动」带来曙光，总理李克强更将此写进 2015 年的总理政府工作报告中，成为中国对外的主要经济战略。所谓「一带一路」，乃指沿着陆上丝绸之路经济带和海上丝绸之路，发展中国和这些沿路国家和地区的经济合作伙伴关系。目前已有 60 国家和国际组织响应。「一带一路」涵盖中国基督教蓬勃发展的沿海省份（包括江苏、浙江、福建、广东、海南及山东）、大部分少数民族聚居的省份（包括西北的新疆、青海、甘肃、陕西、宁夏，西南的重庆、四川、广西、云南以及内蒙古），以及途经波斯湾和地中海的中东国家。这个经济策略为「传回耶路撒冷运动」带来很大鼓舞，亦为福音从中国传到伊斯兰国家注入新的动力。不论将来这个庞大的经济战略能否或何时实行，有关计划必会首要解决通路、通航和通商的问题，这些正是宣教工作的先决条件。可望将来，「带职宣教」、「营商宣教」也会成为这条中国通往伊斯兰国家之路的可行宣教模式。对外来宣教团队来说，应该尽量支持内地教会「走出去」宣教，并且采用 Harda Fuller 的第四个阶段 — 参与模式，分享宣教的经验和策略等。在这个阶段，对内地教会而言是 M3 的宣教工作（特别是他们有少数民族的宣教经验），对外来宣教团队是挑战最大的 M4。

结论

纵观过去中国过去的宗教发展，不禁赞叹神作工的奇妙。中国基督教在历史上经历无数的打压逼迫，但从无阻碍福音的传开。正如约翰福音十二 24 说：「一粒麦子不落在地里死了，仍是一粒；若是死了，就结出许多粒来。」昔日耶路撒冷的教会受到逼迫，门徒分散各处传扬福音，同样地中国信徒受到逼迫促成了教会的增长。西方宣教士的全面撤离，也形成本土教会的蓬勃发展，以及带职宣教士的承传，神又开启新的一扇门。哥林多前书十 13：「神是信实的，必不叫你们受试探过于所能受的；在受试探的时候，总要给你们开一条出路，叫你们能忍受得住。」而近几十年间，华人加剧分散的情况，又是神在走另一步棋，为的预备华人在普世宣

²² 2013 年 9 月和 10 月，中国国家主席习近平在出访中亚和东南亚国家期间，先后提出共建“丝绸之路经济带”和“21 世纪海上丝绸之路”的重大倡议，引起国际社会的关注。有关战略包括（1）丝绸之路经济带战略；（2）21 世纪海上丝绸之路经济带战略。两者合称“一带一路”战略。

教路上接棒。这不是人为的政治、经济、国际、社会、人事变迁的自然趋势，乃是宣教的神在背后的计划，或许过去 60 年神塑造中国教会，就是预备华人担起普世福音的承传。

中国这个宣教工场的特色是禾场大、传扬快、机遇多、潜力深，但教会的质素极需提升，所以宣教策略上需要较为针对性，并充分发挥与本地教会同工的优势，同时需要采取多元宣教的思维模式，以达至福音传遍中国大陆，深入少数民族，更进而传到中东及其它国家。要实现这个宣教蓝图，似乎是极为艰巨的事，或者近乎不可能，需要每个信徒都有大使命的承担，需要多方面的协作、需要各方放下门户之见、共同建立一个队工、需要长远的目光、又或需要几代人的坚持和努力。然而正如戴德生所言：神的工作通常有三个步骤：从『不可能』，到『困难重重』，最后 - 『成了』。

参考书目

- 赵天恩：《中国教会史论文集》。台北市：基督教宇宙光全人关怀机构，2006。
- 鄞颖翘：《北京新兴家庭教会研究》。香港：宣道出版社，2013。
- 朱昌鋈：《癫狂为上帝 — 差传事工的再思》。第二版。香港：中华福音使命团，2005。
- 朱昌鋈：《鼓动普天下 — 差传事工的再思》。香港：中华福音使命团，2005。
- 朱昌鋈：《差传睇真的 — 13个宣教热门课题的迷思》。第[版次]版。香港：中华福音使命团，2014。
- 林安国：《策者成 — 宣教策略实践十三课》。第二版。香港：华人福音普传，2007。
- 赵天恩、庄婉芳：《当代中国基督教发展史 1949-1997》。台北市：中福出版有限公司，1997。
- 陈惠文，编者：《普世宣教运动面面观》。美国加州：大使命中心，2006。
- 冯郑珍妮，编者：《传 — 海外基督使团 150周年纪念文集》。香港：海外基督使团，2015。
- 连达杰，编者：《走在宣教最前线》。香港：浸信会出版社，2010。
- 李志刚：〈对马礼逊牧师在华传教的体认〉。载于《普世宣教运动面面观》。陈惠文编。美国加州：大使命中心，2006。
- 温得 (Ralph Winter) 着，Maggie Cheng 译：〈近代的使命 — 四个人物，三个时代，两个转折〉。载于《普世宣教运动面面观》。陈惠文编。美国加州：大使命中心，2006。
- 谢成光：〈国内家庭教会面面观〉。《今日华人教会》。第 252 期 (2005 年 12 月)：25 页~28 页。
- 巴多罗买：〈福音传回耶路撒冷之路〉。《大使命双月刊》。第 89 期 (2010 年 12 月)：14 页~17 页。
- 张路加：〈对今日北美华人教会宣教工作的思考〉。《大使命双月刊》。第 63 期 (2006 年 8 月)。
- Anugrah Kumar：〈中国将成为世界上基督徒人口最多的国家？〉。《基督邮报》。

2014年4月28日

香港差传事工联合会：〈2014 香港教会差遣宣教士统计简报〉。《差联 Link》。2015 年 5-7 月 (2015)：2-3 页。

中国社会科学院世界宗教研究所课题组：《中国宗教报告 2010》中国基督教入户问卷调查报告。北京：中国社会科学院，2010。

国家教育部《2014 年度中国出国留学人员情况》。2015 年 3 月。
<http://www.moe.gov.cn/publicfiles/business/htmlfiles/moe/s5987/201503/184499.html>

国家教育部留学服务中心《2014 中国留学生回国就业蓝皮书》。2014 年 10 月。
<http://www.cscse.edu.cn/publish/portal0/tab80/info9484.htm>

国家统计局《2010 年第六次全国人口普查》。2011 年 4 月。
http://www.stats.gov.cn/tjsj/tjgb/rkpcgb/qgrkpcgb/201104/t20110428_30327.html

Patrick Lai, *Tentmaking – The Life and Work of Business as Missions*. USA: Inter Varsity Press, 2005.

Yeung, Tony, et. al. “*Business as Mission In and From China, BAM Think Tank China Regional Group Report*”, Business as Mission Think Tank (2013), eds, Jo Plummer and Mats Tunehag, available at: <http://bamthinktank.org/reports>

《环球华人宣教学期刊》第 45 期，2016 年 7 月

(蒙作者惠文刊载，谨此致谢！)