

## 主题文章

---

### 「关系式更新营商宣教」 Relational “Business for Transformation” (R-B4T)

温以诺、不记名

#### I. 前言

在这篇短文中，作者尝试综合黎基传 (Patrick Lai) 的 “B4T”<sup>1</sup> 及温以诺的「关系式更新模式」<sup>2</sup>，而建构「关系式更新营商宣教」 (“R-B4T”) Relational “Business for Transformation,” 有别于事工型的营商宣教。

#### 关键词

以下是本文关键词的介定

- **宣教/差传 (mission)** —— 「基督徒(个人)及教会(团体) 转承及推动『三一真神』的『神的宣教』 (*missio Dei*), 在个人及集体的层面, 从事属灵 (抢救亡魂)、社会(引进和平 *shalom*\*) 双向度的事奉: 包括救赎, 和好及更新。」<sup>3</sup>

\*“shalom”: 是指完全健康, 在这种环境中, 受造的人类可以充分发挥其潜力, 并在关系上恰当地回应上帝和他的信息(耶廿九 7; 提前二 1-5)。
- **宣教事奉 (missions)** —— 完成三位一体神赋予教会和基督徒的「使命」的方法和手段 (Wan 2014:7) 。

---

<sup>1</sup> 黎基传、《营商转化—入门篇》— 香港亚洲归主协会 (retrieved Dec. 28, 2023) @ <https://aohk.org/zh/product/%E3%80%8A%E7%87%9F%E5%95%86%E8%BD%89%E5%8C%96%E2%94%80%E5%85%A5%E9%96%80%E7%AF%87%E3%80%8B/>

<sup>2</sup> See two recent publications:

- Enoch Wan & Jon Raibley, *Transformational Change in Christian Ministry*. (Second Edition). Oregon: Western Academic Publishers, 2022.
- Enoch Wan, Mark Hedinger and Jon Raibley. *Transformational Growth: Intercultural Leadership/Discipleship/Mentorship*. Oregon: Western Academic Publishers, 2023.

<sup>3</sup> Enoch Wan, "'Mission' and 'Missio Dei': Response to Charles Van Engen's 'Mission Defined and Described,'" in *MissionShift: Global Mission Issues in the Third Millennium*, eds. David J. Hesselgrave and Ed Stetzer, (Nashville: B & H Publishing Group, Nashville, 2010d), 41-50.

- **“Missio Dei”<sup>4</sup>**「神的使命」或「使命的神」<sup>5</sup> — 源于拉丁文“*missio*” (英文 “mission”、中文「差遣/使命」) 及 “*Dei*” 拉丁文(Greek “θεός”<sup>6</sup>、英文 “theo-”、中文「神/上帝」) 两字的组合。就三一神内在的差遣而言，中文可译作「使命的神」 (“God of mission”)。但就个别信徒 (individual Christian) 或整体教会 (universal/collective “Church”) 秉承三一真神「差遣」<sup>7</sup> 所差，并「遵祂而行」。<sup>8</sup> 英文“mission of God”中文可译作「神的使命」或「使命的神」或「神的使命/宣教/差遣」。
- **关系神学论：**「关系性神学探究」 (relational theologizing) —— 采用关系的思路、或关系性的方法，系统地进行的神学研究（即由三位一体的关系性特质和“关系实在论模式”汇出）。其探究的成果，便是「关系神学」。<sup>10</sup>
- **传统宣教：**以宣教士身份到来，建立教会，在神学院教导，开办孤儿院或在基督教医院里做医护人员，以服侍当地基督徒为主。同时，政府会限制这些宣教士做分内事，不可以对其它宗教的人传福音。
- **织帐篷者：**使徒保罗一样以自己的手去制造帐篷来供应自己在宣教岗位里一切的需要。圣经第一次记载“织帐篷者”是在使徒行传 18: 3 (Tentmakers)。
- **营商宣教 (Business As Mission, B.A.M.)<sup>11</sup>：**营商宣教是整全型 (holistic approach) 的宣教实践，是个别基督徒，在福音未及的个人及社团中，藉用营商的活动，为耶稣基督作见证，且营商获利。

9

<sup>4</sup> 按旧日出版文章，“Missio Dei”的定义是：「神将祂自己施展出来，由此显示出祂爱、团契、差与被差、荣耀的本质」。详参 Enoch Wan, "'Mission' and 'Missio Dei': Response to Charles Van Engen's 'Mission Defined and Described,'" in *MissionShift: Global Mission Issues in the Third Millennium*, eds. David J. Hesselgrave and Ed Stetzer, (Nashville: B & H Publishing Group, Nashville, 2010d), 41-50.

<sup>5</sup> Bosch 说：「神的宣教(*missio Dei*)是神的行动，它既拥抱教会也拥抱世界、并且在其中教会可以有特权去参与.....宣教始于神的心。」(David Jacobus Bosch, *Transforming Mission: Paradigm Shifts in Theology of Mission*, 1991, 391, 389)。

<sup>6</sup> The NAS New Testament Greek Lexicon @ <https://www.biblestudytools.com/lexicons/greek/nas/theos.html>

<sup>7</sup> 参考经文：「耶稣又对他们说：愿你们平安！父怎样差遣了我，我也照样差遣你们。」(约 20:21)

<sup>8</sup> 歌罗西书 2:6 你们既然接受了主基督耶稣，就当遵他而行-

<sup>9</sup> 温以诺、陈小娟，「关系宣教学的真、善、美：“*missio Dei*”的认识与实践」《环球华人宣教学期刊》第六十二期 Vol 5, No 4 (October 2020)

<sup>10</sup> 温以诺《环球华人宣教学期刊》第 36 期，2014 年 4 月。

<sup>11</sup> Lausanne Committee for World Evangelization, “B.A.M.” Lausanne Occasional Paper No. 59, 2005, [http://www.lausanne.org/docs/2004forum/LOP59\\_IG30.pdf](http://www.lausanne.org/docs/2004forum/LOP59_IG30.pdf).

- 关系宣教士培训模式<sup>13</sup>：「关系宣教学」（relational missiology）— 关系式培训宣教士，务求传承“神的使命 *missio Dei*”，在实践大诫命及完成大使命方面，按「天国导向」，合力同心荣神益人，作好管家的实践性实施。
- 「关系式更新营商宣教」(Relational Business for Transformation “RB4T”) — 是从「营商宣教」(BAM) 及「更新营商宣教」Business for Transformation (B4T)，综合「更新变化模式」(transformational change model)<sup>14</sup> 及「关系宣教学」（relational missiology — “RM”）整合出来的营商宣教模式。<sup>15</sup>

---

<sup>12</sup> “BAM is a holistic approach to mission that aims to transform the multifaceted spheres of unreached individuals and communities within and through business activities, by which Christian individuals bear witness to Jesus Christ and pursue profit and wealth.” Natalie Seokin Kim, “Relational Intercultural Training Model for Practitioners of Business as Mission.” Unpublished dissertation. Western Seminary. 2021:5.

<sup>13</sup> Wan, Enoch, and Hedinger Mark. *Relational Missionary Training: Theology, Theory, and Practice*. Urban Loft Publishers, 2017.

<sup>14</sup> Enoch Wan & Jon Raibley, *Transformational Change in Christian Ministry*. Oregon: Western Academic Publishers, 202

<sup>15</sup> Lai, Patrick. *Business for Transformation: Getting Started*. William Carey Library, 2015. P 27: “business strategically placed in unreached areas that are profitable and serving the local community, generally through transformation, and specifically through evangelism, discipleship, and church planting.”

## II. 实践营商事奉的七种模式

基督徒作营商及事奉，是中世纪宗教改革时「信徒皆祭司」的具体实践。<sup>16</sup>

下图简列七种模式，供读者参考。

图 1. 实践 BAM 的七种模式<sup>17</sup>

名称	介绍
1. 营商与宣教 (Business <b>and</b> mission)	营商与宣教是两码子事
2. 营商为宣教 (Business <b>for</b> mission)	营商的盈利作宣教之用
3. 营商内宣教 (Mission <b>in</b> business)	尝试引导未信的雇员归主(这是实践 CPE 式的宣教) (注: CPE= Clinical Pastoral Education)
4. 营商是宣教的平台 (Business <b>as a platform for</b> mission)	工作与专业, 是向世界转介宣教(channeling mission)之途
5. 营商中宣教 (Business <b>in</b> missions)	营商是跨文化处境中宣扬基督的良方(这反映 CPE 宣教在世上未信群体中的布道良方.
6. 营商作宣教的遮盖 (Business <b>as a cover for</b> missions)	营商是获得护照的手段, 并非真正从事营商 -这是 CPE 的思维模式
7. 营商就是宣教 (Business <b>as</b> mission)	营商是在世上为神实

<sup>16</sup> 温以诺、宗教改革五百周年庆典：马丁·路德（Martin Luther）范式转移对现代福音事工的启迪。《环球华人宣教学期刊》第七十四期Vol8, No4(October 2023)。

<sup>17</sup> Natalie Seokin Kim, “Relational Intercultural Training Model for Practitioners of Business as Mission.” Unpublished dissertation. Western Seminary. 2021:23.

### III. B.A.M.'er 应具备的条件:

甄选 B.A.M.er 方面, 最好挑选信主在 5 年以上并已肯定有主呼召的基督徒。若曾有 5 年或以上营商经验和海外工作为佳, 并能以英语进行沟通, 已经接受门徒培训和基本神学装备。这样的人, 进入 B.A.M.'er 培训计划便会如鱼得水一样。

但更加重要的是工人生命的特质, 黎基传(Patrick Lai) 引用一个资深导师迪克.斯克金斯所列出 B.A.M.er 生命的特质:

“服侍他人, 服从权柄, 管理时间, 自我牧养, 操练慷慨, 专注祷告, 激励队友, 尊重同工, 持家有道, 凡事谢恩, 寻求并接受团队的建议, 在财务上可靠, 支持团队的价值观念和标准, 依据圣经操练和睦之道, 能够适应新的环境, 即使没有可见的成果仍不放弃, 建立合乎圣经的婚姻及家庭关系, 使用技巧、天赋、恩赐使团队受益, 原谅并与他人和好, 保持敬虔的人际关系, 为团队庆典和娱乐作出贡献, 参与团队活动和培训, 与队友一同解决问题”。<sup>18</sup>

### IV. 以宣教关系论培训 B.A.M.'er 的方式

有关「关系论」的基本的认识, 请参考下列文章及专册:

- 温以诺, 「关系实在论」简介。《环球华人宣教学期刊》第 11 期, 2008 年 1 月。
- 温以诺、「关系式门徒训练(上)」, 澳宣培训中心, 第十七期、2018 年 6 月号。
- 温以诺、「关系式门徒训练(下)」, 澳宣培训中心, 第十八期、2018 年 12 月号。
- 温以诺。《关系神学初探》香港: 天道电子徒书, 2016。
- 温以诺、「温以诺、「超乎 “唯独恩典”」《环球华人宣教学期刊》第 36 期, 2014 年 7 月。
- 温以诺、纳里。桑托斯「马可福音的宣教-关系式读解」《环球华人宣教学期刊》第 38 期, 2014 年 10 月。
- 温以诺、「罗马书的 “宣教-关系式” 解读」《环球华人宣教学期刊》第廿六期, 2011 年 10 月。

另外有关「宣教关系论」的讨论, 此短文不宜详论, 读者可参考下列文章及专册:

<sup>18</sup> Lai, Patrick. 《织帐篷职场宣教》 Authentic Press, 2012, P.178

- 温以诺、「关系神学」与「关系宣教学」《环球华人宣教学期刊》第 36 期，2014 年 4 月。
- 温以诺、纳里、桑托斯「马可福音的宣教-关系式读解」《环球华人宣教学期刊》第 38 期，2014 年 10 月。
- 温以诺、王钦慈。《宣教的新世代：挑战与契机》。华人福音普世差传会，2019。第二章。
- 温以诺、陈小娟。关系宣教学的真、善、美：“*missio Dei*”的认识与实践。《环球华人宣教学期刊》第六十二期 Vol 5, No 4 (October 2020)。

既然目标是培养那些能够与人建立美好关系的 B.A.M.er, 而不是训练人完成事工, 可以参考温以诺和 M. Hedinger 合着的「关系宣教士培训」(*Relational Missionary Training*)<sup>19</sup> 一书中的建议, 以集中住在一起的培训方式, 近距离观察彼此的生命和生活, 由资深的 B.A.M.er 为指导员, 好像昔日主耶稣的培训门徒方式一样。笔者建议集训的时间大概是三年! 正如 Hoke and Taylor 指出, 培训一个新宣教士, 必须先想好让他成为一个怎样的人、能够认识和去实行出来所学的 (what a missionary needs to be, and be able to know and do)。若从结论反推往起初就知道应该如何培训了!<sup>20</sup> 因为先有工人 (being – messenger), 后才有工作 (doing – ministry)! 如果没有适合的工人, 带着纯正的动机事奉, 那么他们做出来的工作仅是草木禾秸。以下分 4 方面来思考, 进入南亚营商宣教的进路:

## V. 以宣教关系论培训 B.A.M.'er 的内容

培训的内容, 可以包括建立亲密的团队关系, 体验跨文化的过程, 参与穆宣的实战经验, 草拟生意的计划书<sup>21</sup>等, 但最重要的是让学员, 在培训的过程中, 生命产生更新变化。

<sup>19</sup> Wan, Enoch, and Hedinger Mark. *Relational Missionary Training: Theology, Theory, and Practice*. Urban Loft Publishers, 2017 P. 211-213

<sup>20</sup> Hoke, Steve & Bill Taylor. *Send me! Your Journey to the Nations*. Pasadena, CA: William Carey Library, 1999 P. 23-24. In Wan, Enoch, and Hedinger Mark. *Relational Missionary Training: Theology, Theory, and Practice*. Urban Loft Publishers, 2017. P.210

<sup>21</sup> Lai, Patrick. *Business for Transformation: Getting Started*. William Carey Library, 2015, P 162

本文作者指出 “training will not be seen as the mechanical following of a prepared curriculum, but as the flexible interaction of content, training relationships within a flexible philosophy of education.”<sup>22</sup> 目的是要达成学员的生命产生更新变化。

作者运用下面的方程式，来说明学员与培训的老师，产生很多方面的元素，如人性，不同的文化观念和角色，所带来深入的认识，有助于 B.A.M.'er 的成长。<sup>23</sup>

## 图 2. 更新型改变模式

$$“TC = OC + PC”$$

更新型改变“Transformational change

= 本体论趋同 Ontological convergence + 教学实践的趋同 Pedagogical convergence”

上图是用来说明学员，与培训的老师，产生很多方面的元素，如人性，不同的文化观念和角色，所带来深入的认识有助于 B.A.M.'er 的成长。<sup>24</sup> 还有与老师在其它方面的切磋研究得到帮助。TC 就是最终生命的更新变化！让他们毕业之后，就把这个能够改造人生命的福音，带给穆民。

这与黎基传指出生命的被改造，是培训最主要的目的，有异曲同工之妙！<sup>25</sup>

「在本书中，我们强调参与营商宣教者的属灵品格，及与基督亲密关系，比任何条件更重要。更新变化必须由我们自身开始，先历圣灵的重生及更新，然后才能谈及方法及工具的取诀问题。」<sup>26</sup>

如下图所示，关系性转化，其动力及始源于三一真神，并非时下流行事工型、企业型可以轻而易举地办妥。

<sup>22</sup> Wan, Enoch, and Hedinger Mark. *Relational Missionary Training: Theology, Theory, and Practice*. P.292

<sup>23</sup> 同上 P.292-293

<sup>24</sup> 同上 P.292-293

<sup>25</sup> Lai, Patrick. *Business for Transformation: Getting Started*. William Carey Library, 2015. P. 17

<sup>26</sup> Lai, Patrick. *Business for Transformation: Getting Started*. William Carey Library, 2015. P. 17

图 3. 三位一体真神与人类的恩情关系<sup>27</sup>

三一 真神	纵向关系: 信徒与非信徒	... 恩情关系 ...		
		普遍性恩情: 人类	特殊性恩情:基督徒	
			通则	教义题
圣父	- 由神创造, 统管并扶持 (诗 103:19-22; 104) -“我们生活、动作、存留, 都在乎祂”(徒 17:26)	-神就照着自己的形 象造人(创 1:26-27) -各样美善的恩 赐...赏赐...从众光之 父(雅 1:17)	-“犹太人、希利尼人, 自主的、为奴的, 或男 或女...在基督耶稣里 都成为一了”(加 3:28)	预知 预定 呼召
圣子	-“...靠祂...借着祂...为 祂”(西 1:15-20) -“...圣灵初结的果子...神 预先所知道的人...预先 定下, 被召...称义...得荣 耀”(罗 8:1-30;加 4:1-7)	-祂叫日头照好人... 歹人; 降雨给义人... 不义的人(太 5:45) -常用他权能的命令 托住万有(来 1:3)	-“一同...身体只有一 个, 一主, 一信, 一神, 就是众人的父, 超乎众 人之上, 贯乎众人之 中, 也住在众人之 内”(弗 3:1-4:7)	赎罪 中保 救赎 复和
圣灵				重生 内住 予恩赐

至于更新型改变的了解, 可参考前曾出版介绍「关系性转化范式」(Relational transformational paradigm) 的相关文献,<sup>25</sup> 遵从圣经真理基督徒所持的范式, 应有圣经基础及神学根据,<sup>26</sup> 下面用图表, 比较两类基督徒转化范式: 流行及关系性。

<sup>27</sup> 温以诺、《恩情神学: 跨科际研究与应用》天道徒书馆 eLibrary。2016:57

图 4. 两类基督徒转化范式:流行型转化及关系型转化<sup>28</sup>

要点		流行型转化	关系性转化
一般性	求成 (方向)	技术, 知识等 (横向)	基督徒转化 (先纵后横、既纵又横)
	焦点	程序、过程	关注他人、关系为重 (谨遵圣经真理)
	策略	传统	重互动、顾关 (具位格的神、天使、人)
	评估/成功	可测量的结果	不是线形、非个人主义; 重群体、综合及整全的
领导式	求成	具才干的领袖、有随 众、留遗产	追随基督、给跟从者立榜样、启导他人 (品格在先、业绩在后)
	焦点	跟风随俗地塑造领袖: 崇拜量化成就、重权 威、求名声	天国导向的领袖: 按神旨、靠神恩、仆者式领导、 凭品格赢取随众信服、顾关系造就他人
	策略(方向)	领导模式: 事工型、企 业式、投资式	- 关系: 先纵后横的优先次序 - 动力: 揉合纵、横的动力作领导、能导致合乎圣 经真理的转化: 包括个人及团体层面、多向度的 转化 -过程: 启发 → 启动 → 落实 → 正向影响 (连锁 式转化)
	评估/成功	名声效应、量化成果	纵向对神尽忠、横向结果累累(遵神旨、靠神助)

## VI. 组成满有爱的 BAM 团队

所以，我们应该派遣拥有足够关系论宣教培训的营商经验的基督徒，以队工的方式，一对一的或两个家庭彼此配搭服侍来开拓公司和业务。最好的方式是在家乡开始建立这样的团队。设计适合他们性格而创立的生意模式，让他们能够长期在这地区作主的见证人。

对于 B.A.M.'er 进入宣教工场之后，他们应以新的角色来开始服侍，正如 Donald N. Larson 提出的建议：

<sup>28</sup> Enoch Wan, "Relational Transformational Leadership — An Asian Christian Perspective," Asian Missions Advance (2021), <http://www.asiamissions.net/asian-missions-advances/.6>.

“让宣教士从原来常有三个的角色，教师，推销员，法官转化为学习者，交易者，和说故事者。<sup>29</sup> 今天，基于各种原因，宣教士可能更加适合以倒行进入当地人群中间，而不是以高姿态的教师来教训别人，或推销自己认为很好的西方宗教和好像法官审判人的语气对待当地人；这样就容易被接纳和让当地人认识宣教士带来的信息。因为一个外来人是不容易融入本地人的中间，除非宣教士学习了如何与本地人建立关系。‘填平鸿沟’就是让宣教士要按本地的标准，而非自己的想法来衡量所成就的果效。本地人是按本地的标准来接受宣教士。”<sup>30</sup>

队工应该有一个队长，主要是照顾队友的需要和跟政府各个部门打交道。他的人生经验应该比较丰富。另外，队里有专人负责生意方面的发展，其它人都协助他来处理业务。队里也需要有特别容易与陌生人建立关系的人。让他负责外展的工作，然后把人带入查经小组。弟兄和睦同居，是何等的善，何等的美！让外人羡慕这样的基督徒群体关系，把主的爱活现在人的面前。为主作最美的见证。

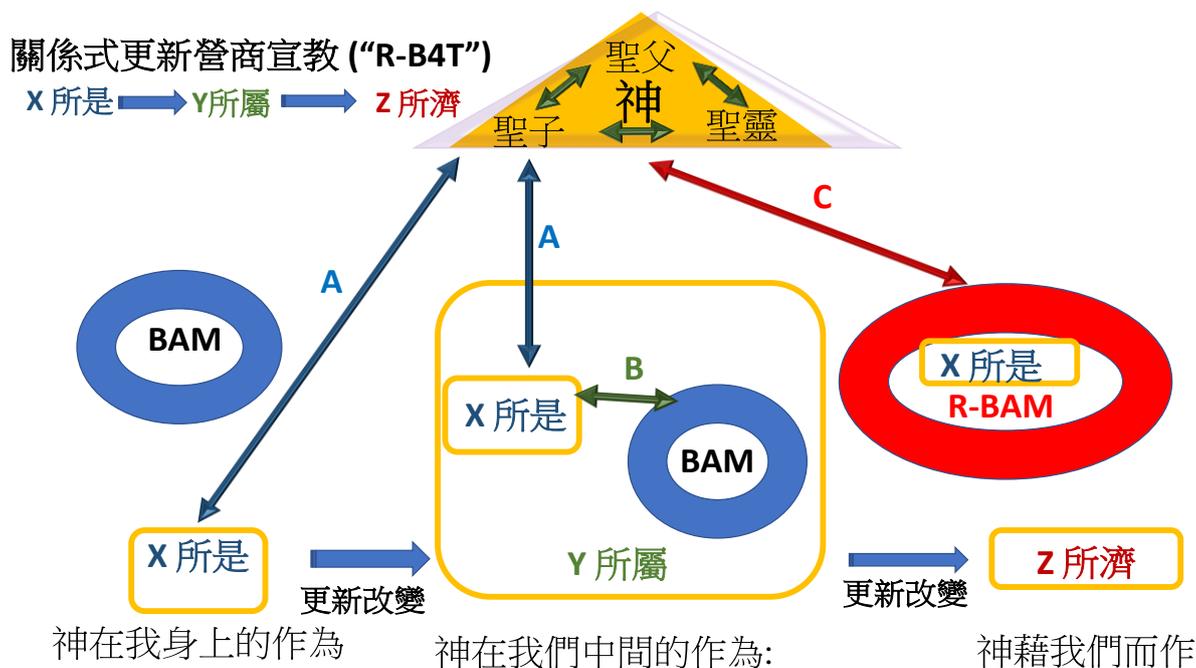
## VII. 「关系式更新营商宣教」(“R-B4T”)

本文介绍的关系式更新营商宣教，下面用图表略作介绍。三一真神是更新转化的设计者及主导者，是更新转化动力的源头。图中 X 是既蒙恩得救，又是一位亲身经历神在他/她身上的作为「所是」(being)：如救赎、呼召、更新变化(A 上而下纵向的互动)等恩情。在神安排中，参与营商宣教会。然后跟 BAM 的成员们，在团契(koinonia) 或教会(ecclesia) 中联系、互动，经历肢体彼此相顾、互为肢体的「所属」(belonging)。X 与 BAM 成员互动(B)的横向互动及相连关系，成为神更新大能的渠道及器皿(agent of transformational power)。「所济」(becoming)。

### 图 5. 「关系式更新营商宣教」(“R-B4T”)

<sup>29</sup> Larson, Donald N., “The Viable Missionary: Learner, Trader, Story Teller,” *Perspectives on the World Christian Movement* 石彩燕翻译 普世宣教运动面面观 第三部分：文化考虑 435-440 页

<sup>30</sup> Donald N. Larson, “The Viable Missionary: Learner, Trader, Story Teller.” *ASM. Missiology: An International Review*. Volume 6, Issue 2 (retrieved Dec. 20, 2023) @ <https://doi.org/10.1177/0091829678006002>



上图内容可以总括来说:

- 三一真神，纵向与人互动(A)中相遇，呼召、重生、更新改变的能力，带来 X「所是」。这就是「神在我身上的作为」。
- X「所是」与 BAM 成员，因为更新改变的能力在 Y「所属」情境中，有 B 的横向互动，再经历更新的变化，达到「所济」的新里程。这就是「神藉我们而作」的更新改变成效。因为 BAM 成员，自此以后一般性「营商宣教」，经历更新改变后，成为「关系式更新营商宣教」：BAM→R-B4T。
- 更新改变的过程：「所是」→「所属」→「所济」。

## VIII. 总结

本文简介的「关系式更新营商宣教」(“R-B4T”) Relational “Business for Transformation,” 是综合黎基传 (Patrick Lai) 的 “B4T”<sup>31</sup> 及温以诺的「关系式更新模式」<sup>32</sup>，建构而成的。

<sup>31</sup> 黎基传、《营商转化—入门篇》— 香港亚洲归主协会 (retrieved Dec. 28, 2023) @

<https://aohk.org/zh/product/%E3%80%8A%E7%87%9F%E5%95%86%E8%BD%89%E5%8C%96%E2%94%80%E5%85%A5%E9%96%80%E7%AF%87%E3%80%8B/>

<sup>32</sup> See two recent publications:

- Enoch Wan & Jon Raibley, *Transformational Change in Christian Ministry*. (Second Edition). Oregon: Western Academic Publishers, 2022.
- Enoch Wan, Mark Hedinger and Jon Raibley. *Transformational Growth: Intercultural Leadership/Discipleship/Mentorship*. Oregon: Western Academic Publishers, 2023.

