

## 主题文章

\*\*\*\*\*

### 那 99 位在哪里呢？



**林安国 牧师**  
(华人福音普世差传会(神州华传)总主任)

耶稣的比喻中提到一百只羊，失去了一只，牧人就撇下九十九只羊去寻找那一只羊，直到找着了，就去请朋友来一同欢喜庆祝 (参路十五 3-6)。

宣教工场在急切寻找工人，但数目字却是倒了过来，差会及教会只在寻找献身者、神学毕业生、传道人、牧者……，却没有想到动员众多的带职肢体。这种狭窄的宣教人力观，怎能满足工场之需求，我们只动员了百份之一(1%)的人力，那 99 位(99%)在哪里呢？

据一差传机构 **Intercristo** 统计：北美派出一位宣教士到海外，同时也有超过一百个北美洲人到海外工作。美国政府统计：美国人口约有 2%住在海外，这些人与宣教能否连上关系？而华人是一个普世流动的群体，这些到海外工作的信徒是否也能成为华人教会中一股宣教力量呢？

最近在回教工场传来一个故事：有一位菲律宾姊妹受聘于一个女傭机构，被派到一个回教国在一个富有的酋长家中替他看顾小孩。过了不久，适逢酋长生日，大排筵席请客，酋长在高兴之余，叫了自己两个小孩在宾客面前献唱，小孩即站起来高歌一曲：“耶稣爱我我知道，因有圣经告诉我，凡小孩子主牧养，我虽软弱主强壮，主耶稣爱我……”酋长听后大发雷霆，叫了女傭来大肆咆哮加以斥责，并立刻把她辞去。谁知道，酋长的

两个孩子，因着女孀的离去，整天哭哭啼啼，茶饭不思，一直吵着要她回来。酋长爱儿心切，最后只好叫女孀回来，但却警告她不可再教他的儿女唱“耶稣”诗歌。这位女孀原来是位带职的宣教士。

要动员华人教会更多人参与宣教，必须动员那 99%的“平信徒”，他们是医生、工程师、教师、商人、司机、厨师、女孀、劳工……，只要他们有一个宣教心，他们的职业便是他们进入一些创后国家的桥梁及途径。前宣道会的宣教领袖 William Kerr 说：“若没有动员平信徒参与宣教，大使命之工永不能完成。”。

### 圣经中的带职事奉者

旧约圣经中的伟人都有自己的职业及专长：亚当是伊甸园的管理，亚伯是养羊的，亚伯拉罕长于畜牧，约瑟是宰相，约书亚是军人战士，大卫未作君王前是牧人，亚萨专门写诗，但以理在巴比伦作总理，尼希米为了使命从酒政改行作行政省长……，这些信心伟人都是与神同行，于自己的职业上为神在同文化及跨文化的社会作见证。

新约圣经中也提到不少带职而忠心事主的人，耶稣的父亲约瑟是木匠，耶稣未出来传道前的卅年，想他在家中必跟从父亲学习木匠的手艺，撒该是税吏，尼哥底母是议员，哥尼流是罗马官长，路加是医生，百基拉、亚居拉是织帐棚的，保罗虽然蒙召作外邦人使徒，但他说：“我这两只手常供给我和同工的需要……”(徒廿 33-35a)，可见他用了不少时间去织帐棚赚钱，供养自己和同工们生活费。

### 历史中的带职宣教

最早把福音传入中国的聂斯多留派(Nestorian)基督徒进入中国创立了景教。他们后来也扩展至中亚，印度，韩国，日本及东南亚等地。他们的宣教运动扩展全是带职宣教士，影响甚大。据 John Stewart 的研究，到了 11 世纪，他们传道的果效已使亚洲的基督徒人数比差派国的欧洲更多，这些宣教士们都带职为学者或老师，到处创立学校或教学，而教导的内容往往以圣经为课本。

宣教的鼻祖威廉克理其实也是带职宣教的鼻祖，他在 1792 年已极力与教会争辩大使命不是单给蒙召作传道的“圣品人”，而是给每一个“平信徒”的，因此使万民作门徒，去洗

礼，去教导都是每一个人的责任。他说：“我的职业是为主作见证，我的鞋业只是为了糊口。”他出发去印度时呼吁教会弟兄姊妹支持他，说：“我好像要下到矿坑一般，请大家切记在上面拉紧绳子，多多代祷，不断支持。”可惜，他到了印度不久，教会便把他遗忘，他因此加入一间本地种植公司工作，学了当地话，把圣经翻译成当地语言。他有语言天份，后来又在当地大学 Fort William College 得到教席，影响多人信主。

当天主教耶稣会宣教士进军中国时，皆以高等学者身份进入，好像利玛窦(Matteo Ricci)是数学家及天文学家，沙维亚(Francis Xavier)是地理学家等；他们见朝廷大官时即送上他们的发明品—钟表、天文仪等，很快便被皇帝、朝廷官吏及仕大夫等接纳，成为他们的家庭老师，涉足上层接触领袖，也打进了当地社会。沙维亚说：“中国人若看我们是高等学者，我们讲宗教时他们会听。”

莫拉维弟兄会(Moravian Brethren)的宣教工作始自德国的大复兴，那时教会领袖亲岑多夫(Zinzendorf, 1700-1760)从一黑奴口中得悉圣多马岛(St. Thomas Island)的黑人在丧亡中的呼声，他鼓励莫拉维弟兄会派宣教士去帮助他们。最早派出二位信徒皆带职工人，一个是陶匠，另一个是木匠。第二批派到拉巴多(Labrador)是以商人身份，他们与爱斯基摩人做生意，把所赚的钱全部用来发展宣教事工，另一对在 1754 年派到南美洲的苏里南(Surinam)作裁缝师，继而去的是有商人，有面包师，钟表商，这些商人在那里聘请了当地工人，为他们制造就业机会，所组成的公司名字非常宣教化，称为披载基督者公司(Christoph Kersten & Co.) (Christ-bearer Christian & Co.)。

莫拉维弟兄会觉得差传工作单靠奉献难以维持事工的发展，经商是最好的方法得到长远经费，而且对基督徒作了美好的见证，也为初信者制造就业机会，帮助福音更易更快广传。

巴色会的宣教策略也着重于带职宣教，1851 年首位宣教士以纺织商人身份进入印度，组基督徒公司，招聘公司，从当地树液中提取不脱色的 Khaki 染料，后来英军的军服也用这种颜料制成 Khaki 色。

在西非的迦纳，巴色会中的瑞典宣教士把可可(Cocoa)种子从南美带到该国，后来可可丰收，成为迦纳国家的代表产品，运到世界各国出售。巴色会的宣教发展与商业连在一起，他们宣教站也就是他们的分公司，同来为天国做生意。

马礼逊本来计划作一个全职宣教士，但中国当时严禁外国人进入国境，他不得不加入东印度公司作翻译员，一方面可自给自足，一方面也能有身份居留，其实东印度公司开创期的 Sir Thomas Rowe 也是一位敬虔的基督徒，他每到一处都有牧师随行，这些“牧师”学习了当地的语言，也帮助当地人认识福音。

在东印度公司旗下还有一出名的传道者名叫 Henry Martyn(1781-1812)，他本来想当宣教士，但苦无经济支持，加入东印度公司能解决生活费，他遂进入印度加尔各答，在那里将新约翻译成印度语，后来又去伊朗，再将新约翻译成为波斯语，最后，他在前往土耳其的途中，因病英年逝世，只有 31 岁，但他却是一位伟大的带职宣教士。

### 结语：

既然历史中的先圣先贤皆以带职为有效的宣教策略，在现代的工场上，带职宣教更应加倍使用。

在泰国北部 Issaan 地区，有三个差传机构合作发展全人福音事工，一方面关怀社会及人的需要，另一方面研究教会的发展及本色化培训，其成绩斐然，开拓了 40 个教会作母会，后又产生了 250 个子会。其中值得一提的是他们的农场自治计划，这类农庄有鱼池，也养鸭和猪，鸭和猪的粪便是鱼塘的饲料，塘里的死鱼和水是草木的有机肥料，猪粪经过处理可作鸭的饲料，透过这种猪、鱼、鸭的循环再生处理计划，农庄的出产不但可供村民食用，也有营利支持教会的事工，双管齐下发展，叫人的灵魂体皆得益。

另一个在东亚的回教国家实行类似的“菜蔬鱼池计划”，这计划是融合了养鱼和菜蔬的培植系统，先挖掘鱼塘，挖出来的淤泥堆积成为菜田，菜出售后，剩下来残旧的菜可作鱼的饲料，鱼塘排出的废物污水可灌溉菜田，这种循环系统，帮助了很多原来穷困的家庭得以改善生活，也使许多回教徒信主，加入了“耶稣清真寺”(参《宣教运动面面观》p.619)。

华人教会在科技、农业、电脑、工程、商业等人才辈出，能动员这些人才成为宣教精兵，必能使福音在万民中有突破性的倍增发展，且能事半功倍。可惜，目前我们只动员了 1% 的人力，请问那 99 位何时能加入团队呢？

---

《环球华人宣教学期刊》第廿期，2010 年 4 月。

(本文曾刊载于《华传路》第 79 期，蒙华人福音普世差传会(神州华传)准予转载，谨此致谢。)