

处境探讨

商宣一攻破坚垒有效策略



林安国 牧师
(华人福音普世差传会(神州华传)总主任)

商宣(Business as Mission)，可定义为以商业作为宣教的管道，达成布道植堂的目的。

在一个回教国家，来了一对父子，他们投资开了一间商店，儿子负责经营业务，父亲到处布道，然后把初信者集合在家中聚会，继而开办教会。

有一位商人在亚洲一关闭国家做古董买卖，生意滔滔不绝，发展迅速，但他同时也指挥一个团队在植堂。

在美国德萨斯州(Texas)有一组石油公司的基督徒，正在组织宣教行动，准备进入一些创后产油国家。新加坡一位基督徒商人已在中国不单设厂，而且积极传福音及组成教会。美国一位基督徒电脑网站商人计划进入中国聘请电脑工程师及技工，加以训练配搭服事。

中国温州的商人基督徒走遍大江南北，一面经商，一面布道植堂，这股福音动力不单摇动中国，更震动世界各地；在欧洲，在美洲，在中东等地继续延伸，成为一个簇新的模式及动力。

有一位西教士从美国到东南亚一回教国家事奉，多年苦无管道接触人群。一天，她的家人从美国寄来数张手工碎布拼凑被单(Quilt)，图案非常美丽，手工精致，当地一位信主

的妇女蒂蒂看见后，要求宣教士说：“可否教我如何做这种被单？”宣教士开始教她这门手艺，蒂蒂也做出了一个不错的图案，她的亲友在乡间听到消息，也蜂拥而至，要求学习手艺，宣教士遂用她家中的客厅开课，有一位中国衣厂商人把厂中零碎的布拿来捐助他们。十年后，这家庭手艺班演变成一间大厂，聘请了四百工人，制造了千万件拼凑被单，销售到各地去。在学习手艺及做拼凑被单的过程中，是传福音及扶立最好的机会，因此这事工带领了很多人信主，蒂蒂不单成了一位被艺专家，同时也是一个有效的布道者。

有一组宣教士在一共产国家开了一间英文学校，继而进展开班教导商业道德、行政管理等科目，对各阶层人士及公司主管影响甚大。这学校的投资及运作非一人能维持，需要一组专业人士投资金钱人力，办好学校，这策略在各地屡见功效，也征召了不少人力，并组成队伍。

商宣不能靠一个人单打独斗，必须组成团队才行。非洲有一箴言这样说“若想去得快，一人便可；若想去得远，必须有队工。”(If you want to go fast, go alone; If you want to go far, go together.) 商宣并非 21 世纪新宣教策略，1815 年九月，在德国已有一班信徒成立了“巴色”差会(Basel Mission)，专门训练有商业技能及工艺技能的宣教士，后来在 1852 年进一步成立巴色商贸公司，在印、非、亚透过商业宣教。

以下提出商宣的好处：

1. 对社建及扶贫 — 全球有二亿人生活在国际贫穷线下，每日只有靠少过一美元来生活糊口，单靠金钱资助并不是解脱贫穷的方法，相反地，可能会制造出一种惯性依赖的社群。商业是最好又最长远的方法，因商业产生工作，产生出品，产生技能，产生经济，产生自立的能力，也提升了生活的素质……，对社建及扶贫有长远的影响。

2. 对关闭的国家 — 世界有一半国家是不欢迎宣教士进入，但对商人而言，却永远是欢迎的。因此商宣有很大的方便，全世界是工场，没有任何国家会拒绝商人的投资，大家都会招手，欢迎你来，这就是所谓创后，也就是宣教的灵活性及创新性(Creativity)。

3. 对商人的成本—为什么厂家离开成本高的美、加、台、港、新等地，而往中国、越南、柬埔寨等地迁移，因为可以降低成本，增强竞争力。例如在美国聘请一个电脑工程师，可以在中国或印度聘请七个至十个。

4. 对宣教的工人—若商人他本身有宣教心志，经商本身就是建立关系及打开布道桥梁。更佳的是，若商宣与植堂宣教士配搭，一方面不会泄露商宣的身份，也较易获得长期居留，同时也帮助专职宣教士有效地在当地布道植堂，可谓互补所需，相得益彰。

5. 对当地教会—商宣若能与当地教会配搭，不但可提高当地信徒就业机会，产生美好的见证，长远看还是会帮助当地很快就能建立一个自养自立的教会，进一步还可以自传及参与差传。

今天在很多宣教工场上急需的不是学位高的宣教士，而是以经济资源影响改变整个社区的宣教士，因此商宣更形重要。人曰：“给他们一条鱼容易，给他们钓鱼的工具也不错，但长远之计，是教他们钓鱼的技能，这是一生的祝福，更能解决宣教工场最头痛的问题‘长期经济依赖’彻底铲除。”华人教会拥有很多商贸专才及经济雄厚的商家，这批精英认识到自己的重任，不应该把经商与信仰分割，或是被世人认为只会“见钱眼开”和“唯利是图”的商人，他们应该在社会上见证主，成为普世宣教策略的生力军，是能带动一股很大的力量，是能攻破铜墙铁壁的坚垒，是扩建神国的精兵。

《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72期，蒙华人福音普世差传会(神州华传)准予转载，谨此致谢。