

## 處境探討

---

### 宣教自養化策略

紀治興

不少基督教徒都有回饋教會的心，於是投身宣教工作，當中有人走得更前，把宣教工作的意義，由回饋教會衍生到回饋社會的層面。梁健祖就是其中之一，他致力把自己在社會企業工作的經驗，融匯到宣教工作當中，讓社企和基督教的理念並行。

#### 社企與宣教的交會點

梁健祖在三十之年，開始計劃人生下半場的路，像許多基督徒一樣，他希望為社會做點好事，也想回饋教會，在輾轉間經教友介紹下，加入一家致力為殘疾人士及弱勢社群創造就業機會的本港社會企業「明途聯繫」，在該機構工作的經驗，啟發了他日後投身宣教工作的路向：「在明途的幾年間，我發現社會企業當中有很多核心價值與聖經的真理不謀而合；例如，社企一直在服事弱勢社群，而聖經裡耶穌也說他最關顧的也是貧窮人、最弱小的人。」

現時許多宣教工場都是「限制國家」，例如孟加拉、印度等地，宣教士都不能高調地傳福音；另一方面，教會在宣教工場引領了許多人信主之後，當地教友也想一起侍奉神，但教會往往又無能力聘請這麼多人。梁健祖於是想到社會企業模式，或許可以成為當前困境的一個出口：「過去教會的宣教很傳統，差人去傳福音、講耶穌……我開始思考，能否把一些社企的元素放進宣教工場當中呢？」

#### 社企個人化——宣教自養

梁的想法得到其牧者的支持，並在其引領下接觸到正在第三世界國家進行營商宣教的非政府組織 Global Disciples。Global Disciples 在各個宣教工場推行「第三世界營商訓練計劃」，教導當地人做小生意，在培訓過程中將營商的概念與聖經的真理結合，讓當地人聽聞福音，又可以養活自己。

「以往許多人一想到社企，總覺得是很大規模，開一家餐廳聘請很多人之類，其實社企也可以很個人化。」在有限的自由，有限的資源的情況下，Global Disciples 會協助當地人經營小本生意，這些小生意既幫助到個人，也幫助到當地社會，而過程中由當地人向當地人傳播福音，往往比起派遣外國宣教士的效果更佳。例如，在柬甫寨村莊，當地人收入微薄，且醫療資源匱乏，Global Disciples 便教兩位當地基督徒婦女製豆漿售賣，一方面讓原本在工廠工作朝不保晚的兩人得到穩定收入，另一方面豆漿能提供豐富營養予當地人，而兩人亦可在售賣豆漿的過程中認識更多人、向更多人傳福音。

梁吸收了這些經驗後，更於 2009 年與教友一起成立了一個非政府組織「壹國發展」，組織更多的個人、企業及團體服事貧窮國家。當中，針對可持續發展的項目便以社會企業模式營運，務求避免不斷投放資源同時，能更長遠及更有效的推行項目，並在過程中以生命去影響生命。

營商宣教這種模式打破了現時宣教與社企兩者的局限，也讓宣教工作可更具持續性的發展下去，宣教工場的人得到穩定的收入來源，能夠同時維持生活與宣教工作，自給自足，教會無須無止境投放資源，亦能產生更大的社會效益，造福社群。

**《環球華人宣教學期刊》第 44 期，2016 年 4 月。**

**(轉載自紀治興和陳國芳合著的《使命商道》一書，蒙作者供稿。謹此致謝！)**