

福音廣傳

靈巧像營商的宣教

紀治興

不少大型教會傳統上都會透過資助信徒或宣教士，前往海外宣教；一方面可向外地傳揚福音，另一方面藉此凝聚、團結會眾關心教會事工。不過，由於捐款集中來自會眾，加上通脹、匯率上升等因素，教會必需想辦法運用手上有限資源，令最多人能接觸福音。

生命樹宣教網絡的黃克勤牧師過往曾任本地最大的華人宣教團體香港宣道差會副總幹事，負責統籌派赴海外宣教士的事宜。2004年及2006年，他先後創辦開心樹社會服務，以及獨立差會生命樹宣教網絡，提出以「商業形式宣教」的概念，透過海外宣教「本地化」(localization)、與不同地區的伙伴建立策略性聯盟等方式，盡量令教會投入海外宣教的一分一毫發揮最大功用，讓更多人可接觸福音。

黃牧師除曾接受神學訓練外，同時擁有工商管理博士銜頭，希望將商業概念引入宣教事工。他指出，全球最古老的差會希伯倫差會於百多年前成立，「當時宣教士可以一貧如洗，憑信心由歐洲坐船前往亞洲等地宣教，但現在宣教士離港宣教前需先為自己籌募生活費。」

他指出，現時宣教士委身宣教事工的心志毋庸置疑，但差會仍需要協助他們解決子女讀書、供養父母等實際生活問題，令派遣一名宣教士的金錢和時間成本極高。

現時派遣一名單身宣教士到海外宣教，保守估計每年最少需 20 萬元；若有妻兒子女的宣教士，一年費用可高達 40 萬元。黃牧師說：「曾試過有宣教士赴日本宣教，到埗後租屋需先繳交六個月租金，包括按金、上期、經紀佣金、給屋主的禮物等，未開始傳教先需付逾 20 萬港元，還未計算每月生活費、租金等。」

另外，宣教士的訓練時間和宣教年期也不成正比例，黃牧師表示，目前一名宣教士由開始接受訓練到可以真正赴海外宣教需時 2 至 3 年，當中包括在港接受訓練、通過評核後為自己籌募旅費以及等待機會。

宣教士獲批赴海外後，通常需先到當地所屬的工場接受一至兩個月的適應力評估，另需花至少一年時間學習當地語言至小學生水平，才可正式宣教，「不過他們也未必能表達較複雜的信息以及關心，很多時仍需靠翻譯協助」黃牧師說。至於宣教士的「壽命」，以台灣為例，平均三至六年，而美國則是四至八年，香港的宣教士則一般介乎三至八年。

從商業角度而言，上述傳統派遣宣教士的方法，無論時間或金錢均成本過高，因此黃牧師於 2006 年起創立獨立差會生命樹宣教網絡，採用本地化策略培訓當地信徒傳教，並配合開心樹社會服務提供的各種社關服務「打入海外市場」。

以柬埔寨為例，目前生命樹已在當地設有 17 間教會，牧養 1700 名信徒，另照顧 1000 名當地兒童。黃牧師說，當地有為數不少的信徒，曾接受美國 The Bible League 為期 15 個月的宣教訓練，但完成訓練後卻無機會牧會，「他們被迫返鄉下耕田、賣衫，最多兼職傳道。」

因此 2006 年起，生命樹以每月約 640 元的費用，聘請這批熟悉當地語言、文化的「宣教士」傳教。一般而言，每間教會由一個三人小組負責，一人負責教英

語，另外兩人專職傳道，負責牧養附近地區三至五個小組，而教會日常最少有一人留守，其餘二人外出傳教、舉行崇拜。連同宿舍、日常營運的開支，目標是以每月 4000 元營運 1 間教會，即每年 2.4 萬元。以本港差遣一名宣教士每年至少 20 萬元計算，同樣費用足以聘請 24 名當地宣教士，並營運 8 間教會。

雖然海外宣教「本地化」可減輕成本，而利用信徒熟悉當地語言、文化等優點宣教，更可提升宣教事工效益大增，不過黃牧師強調，上述做法不能完全取代海外宣教士。他舉例，當地信徒缺乏正規神學訓練，而講道、輔導等技巧比宣教士稍遜，另外新開拓的宣教地區最初亦需宣教士進入當地，建立工場、教會等組織工作。

談及未來發展，黃牧師表示希望「兩條腿走路」，一方面加強培訓信徒領袖，為教會長遠在當地紮根作準備，例如訓練領袖擔任「社區保健員」，提升他們的社會地位；另在當地設立「僕人學院」，提升信徒領袖牧養和神學的訓練。另一方面打算加強兒童事工，令更多當地人可接觸福音。

《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！)

使命商道

使命商道

豐盛社企學會
紀治興、陳國芳 編



豐盛社企學會
紀治興、陳國芳 編

ISBN 978-988-15022-6-1



編者簡介

紀治興

簡歷：現為基督教豐盛社企學會主席
前惠普環球副總裁、香港董事總經理

學歷：香港中文大學神學研究文學碩士
香港中文大學基督教研究文學碩士
哈佛商學院TGMP
香港大學電機工程學士

陳國芳

簡歷：現為愛澤基金會總幹事
前為銀行董事、企業首席財務官及執行董事

學歷：加拿大約克大學經濟系學士
香港中文大學崇基學院碩士生

定價：港幣 \$40