

## 處境探討

\*\*\*\*\*

### 現代中國宗教新形勢下的宣教策略

羅愛華 (筆名)

## 引言

過去一個世紀，國際政治、經濟、社會的局勢發生翻天覆地的變化，再加上全球化、資訊化、科技化、城市化，令全球宣教事工變得複雜，當中產生莫大挑戰，但也同時帶來機遇。此文章旨在談論中國的近代宣教禾場在大時代中的演變，並討論應對的策略和思維。

## 中國近代宣教發展

歷史處境是影響福音和宣教發展的決定性因素，明白中國在近代歷史中的轉變，了解這些轉變如何塑造了中國宣教工場今天的模樣，對我們檢視現今的宣教形勢和將來的宣教策略有莫大的幫助。此章節簡潔地列出中國近百多年的宗教發展，目的為重點指出這段時期內的重點轉折點，詳細的發展可參閱有關的歷史記載。<sup>1</sup>

### 1. 萌芽紮根期：西方宣教士的撒種

跟其他很多亞洲國家一樣，中國的宣教歷史由西方宣教士起寫。1807年，第一位西方宣教士馬禮遜到達中國，他為中國基督教事業奠定良好的基礎，影響中國教

---

<sup>1</sup> 趙天恩、莊婉芳：《當代中國基督教發展史 1949-1997》。台北市：中福出版有限公司，1997。  
趙天恩：《中國教會史論文集》。台北市：基督教宇宙光全人關懷機構，2006。

會至為深遠。<sup>2</sup> 1866年，英國宣教士戴德生來華，其成立的中國內地會翻開了往中國內地傳福音重要的一頁，宣教士的足跡深入內地，傳到沒有信徒、沒有教會的省份。內地會成為了中國最大的差會團體，同工超過一千人。<sup>3</sup>從1807年至1950年代所有宣教士（包括中國內地會）被迫撤離，一共經歷大約150年。當時基督教被視為屬於西方的宗教，宣教工作與殖民主義兩者是沒有分別的，教會和宣教士更隱藏著外國人的各種詭計，這觀念深深烙在中國文化中。

## 2. 排外打壓期：戰亂和內鬥的洗禮

1937至1945年，日本侵華及二次世界大戰期間，歐美背景的基督教受到極大壓制和打擊，淪陷地區的教會活動基本上停止。八年對日抗戰，以及接著四年的國民黨與共產黨內戰，是中國外患內戰的時期，教會經歷相當大的苦難，然而戰爭期間中國信徒人數並未下降：1932年有480 000信徒，抗戰前夕（1936年）有560 000，十三年後（1949年）又增加到830 000。<sup>4</sup>

1949年，共產黨成立中華人民共和國，政府開始進行基督教教會社會主義改造。1950年7月，中國基督教界聯合發表三自宣言，發起了三自愛國運動，號召教會「自治、自養、自傳」。<sup>5</sup>1951年，基督教被指是帝國主義侵略工具，國內教會被迫切斷與國外教會的一切聯繫。外國教會被迫撤離或被驅逐出境。中國教會從此走上了獨立自主自辦的道路，「三自」運動更被視為配合政府政策的一種手段。

1966至1976年，文化大革命爆發，文革十年帶給全中國百姓極大的苦難，基督教進一步受到嚴重的衝擊，教堂被封閉，基督徒受歧視、被拒絕、被批鬥、下放、坐牢，一切宗教活動只能在地下進行。那時從苦難中興起了一批新的傳道人，無數的家庭教會順應而生，繼續傳遞福音的信息。

---

<sup>2</sup> 李志剛：〈對馬禮遜牧師在華傳教的體認〉。載於《普世宣教運動面面觀》。陳惠文編。美國加州：大使命中心，2006。（346頁-349頁）

<sup>3</sup> 馮鄭珍妮，編者：《傳—海外基督使團150週年紀念文集》。香港：海外基督使團，2015。（8頁）

<sup>4</sup> 趙天恩：《中國教會史論文集》。台北市：基督教宇宙光全人關懷機構，2006。（78頁）

<sup>5</sup> 所謂「自治」，是指教會內部事務獨立於國外宗教團體之外；「自養」，指教會的經濟事務獨立於政府財政和國外宗教團體之外；「自傳」，是指完全由本國教會的傳道人傳教和由本國教會的傳道人負責解釋教義。

### 3. 復興發展期：經濟改革開放

1978年，中國大陸實行「對內改革、對外開放」的戰略路綫，自此政府修正路綫，撥亂反正，三自教會的活動被恢復，一些地下教會逐漸向半公開形式活動，部分在文革前被抓入獄或勞改的傳道人及信徒也逐漸被釋放。中國教會得以穩定發展。同時，改革開放的政策也扭轉了中國大陸自1949年對外封閉的情況，使中國經濟進入了高速發展時期，同時也帶給中國社會相當大的變化。2001年12月，中國正式加入世界貿易組織，對國外市場進一步開放，實行「引進來、走出去」經貿政策。時至今天，中國已經成爲全球第二大經濟體系。

## 二、現代中國宗教新形勢

基督教在中國近代的發展可謂飽經風霜，傳統的宣教事工亦因著戰爭和政亂而一度終止。然而，教會的發展未有因此停頓，相反，中國改革開放為這宣教工場帶來前所未有的新形勢和機遇。

### 1. 宣教士的承傳

雖然中國憲法規定國民有宗教信仰自由，但《宗教事務條例》規定宗教活動只能在政府登記的宗教場所進行，否則為非法，亦有條款「禁止在登記場所以外的場所傳教」、「外籍人士除非受邀請不准傳教」、「跨省宗教活動需經審批」等等。自從西方宣教士在1950年代初被迫撤離中國大陸後，宣教工作越趨困難，宣教士難以進入中國，西方宣教士尤甚。「帶職宣教士」便成爲新的宣教承傳力量。所謂「帶職宣教士」，是指蒙神呼召並得著基督徒的印證和差派，透過非「非傳教性」的職業，進入異文化中從事宣教事工的宣教士。無論從呼召、委身、動機及訓練看，「帶職宣教士」是不折不扣的宣教士。只是因著宣教工場是創始地區，不能以傳統專職宣教士的身分入境而已。比較專職宣教士，「帶職宣教士」身兼兩職，一方面有自己的職業，一方面傳福音。中國改革開放期間，把外資「引進來」，「營商宣教」<sup>6</sup>便

---

<sup>6</sup> 「營商宣教」，或稱「商貿宣教」，是指透過營商或商貿活動來從事佈道、牧養或宣教聖工，一般以使基督受

成為「帶職宣教」的主要模式，涉及的行業卻很廣泛（包括語言學校、進出口貿易、製造業等等），亦隨著不同地區的經濟發展需要有所不同；也有以專業身分出現的帶職宣教（如醫療、工程、財務等等）。

## 2. 港台宣教力量的優勢

隨著中國的改革開放，外來的資金開始進入中國大陸參與經濟和社會發展。在改革開放初期，出於對共產政權的不信任和對中國缺乏了解，湧來的外資最初是以香港資金為主。到了 1990 年代，台灣的資金也開始大規模進入中國內地。基於統戰的考慮，政府也特別對港台的投資者和專業人士提供不同的優惠和便利，港人進出中國大陸相對自由，形成港台人士、機構更有優勢在中國大陸進行福音事工。再加上早年西方宣教士／機構退到香港、台灣，國際宣教機構在此地已經發展了 50 多年，形成了很好的國際宣教網絡，成為中國宣教事工的大後方。

## 3. 家庭教會的冒起

由於官方基督教組織必須遵守政府的規章制度，不少教會不願意宗教活動被政府操控，於是轉為地下聚會；也有認為三自教會只宣講政府政策卻無法供應信徒在屬靈生活上的信仰需求，而轉投地下教會。自此，家庭教會與三自教會分道揚鑣，在中國教會的發展中另成主流，甚至超越了政府認可的三自教會。

家庭教會起初在農村發展較為興旺，信徒多為老人、婦女，以及文化低、收入少的民眾。隨著時代的演進，各大小城市裡出現了新興的家庭教會，這些教會的常規聚會分散在不同的聚會點；而且成員大多是受過高等教育的年青專業人士；此外，從海外歸來的學人更認同此種以專業人士為主的城市家庭教會。根據一個就北京五家新興教會的研究顯示，信徒群體以年輕知識份子、中產階級、專業人士為主，而且教會走向制度化、事工多樣化、公開化。<sup>7</sup>不過，這些漸趨成熟的教會仍屬於北京家庭教會中的少數。家庭教會在不同城市、農村面對不同程度的監察甚至打壓，宗教活動變得非常分散、機動及隱蔽。

---

尊崇的方法來營商，並利用與僱員、顧客及商界夥伴所建立的關係作為見證渠道。

<sup>7</sup> 鄧穎翹：《北京新興家庭教會研究》。香港：宣道出版社，2013。(49-69 頁)

#### 4. 當地教會缺乏支援

中國政府對基督教的箝制，以及文革對宗教的摧殘，很多教會牧者和領袖受到壓抑、批鬥甚至整死，即使後來政府重新開放三自教會，教會都面對教牧的斷層問題。家庭教會迅速發展，對教會領袖的需求更為殷切，很多教會牧者、領袖都沒有接受完整的神學裝備，教會難以抵抗異端的侵擾；再加上家庭教會的聚會比較封閉，教會與教會之間互無來往，在主裡合一的意識不強。因此，他們一旦在神學上出現偏差或受異端的影響時，難以獨自處理問題。

#### 5. 宣教事工的全球化、多元化

中國政府實施「引進來、走出去」政策，吸引海外的專業人才和資金進入大陸，亦越來越多中國企業和資金走向國際市場，更多中國企業、人員、學生到國外投資、考察、交流、唸書、定居、旅遊、工作等等，當中也會回流內地，積極參與國家建設。針對向中國人宣教的工場已經不限於在中國，不同的事工模式也應運而生（如向營商人士傳福音的商人團契、針對中國海外留學生回歸祖國的海歸事工、針對中國工人到海外從事勞動工作的民工事工、針對中國移民在海外餐館工作的餐福事工、針對中國海員出海工作的海員事工等等），中國宣教事工因而變得全球化、多元化。

#### 6. 潛在的新興宣教力量

過去四十年可算是中國基督教發展最穩定的時期，縱然中國政府對家庭教會的監控仍然存在，但整體而言，對於三自教會以外的宗教活動，包括家庭教會及外來宣教力量的活動，政府都採取相對容忍態度，對有關宗教條文沒有嚴格執行。相反一些家庭教會已經相對成熟，亦對履行大使命有很大負擔，致力將福音傳到境內的少數民族，甚至到國外。昔日的宣教工場，如今正在發展成為一股新興的宣教力量。

### 三、中國宣教策略的分析

面對以上的新形勢，我們不難看見當中有很多挑戰，但同時也有很大的機遇。要更好的發揮宣教力量，可以從以下幾方面作出分析：

## 1. 中國需要宣教嗎？

這個問題看來像是不必要的，但是基於天國的福音正利用多管道傳給中國人，中國自身的教會（特別是家庭教會）發展迅速，再加上政府對外來宗教勢力的抗拒，宣教的工作困難重重，經過近幾十年的努力，成效似乎不太明顯，內地教會和信徒的增長遠遠超過宣教士的作工。因此，這個問題可以讓我們從根本反思宣教的角色和重要性。

中國社會科學院在 2010 年估計中國的基督徒約有 2 300 萬，佔總人口 1.8%<sup>8</sup>，這是官方的數據。在 2007 及 2008 年分別有三項較大規模的非官方全國性調查，結果顯示的全國基督徒人數都在三千萬至四千萬左右。然而，民間組織、傳媒與個別學者推算的全國基督徒人口一般比上述數字為高，由三千萬到 1.3 億不等<sup>9</sup>。由於許多基督徒沒有透露他們的宗教身份，中國基督徒的確切數目尚未知曉。基督郵報預測 2025 年，中國將有 1.6 億基督徒，成為世界基督徒最多國家<sup>10</sup>。這個數目可能有高估成分，但可以肯定的是，中國將是全球基督教發展最快的一個國家。

如果從「未得之民」的定義看，中國作為一個宣教工場可能不完全算得上是「未得之民」，因為它的基督徒人口比例好可能超過 2%（按非官方的統計），而且很多地區都有由本土領袖帶領的活潑植堂事工運動，再加上本土教會在積極傳教，包括傳到未聞福音的地方。從宣教策略的角度分析，已經達到了宣教突破（即已有

---

<sup>8</sup> 中國社會科學院世界宗教研究所課題組：《中國宗教報告 2010》中國基督教入戶問卷調查報告。北京：中國社會科學院，2010。

<sup>9</sup> 鄧穎翹：《北京新興家庭教會研究》。香港：宣道出版社，2013。（39-43 頁）

<sup>10</sup> Anugrah Kumar: 〈中國將成為世界上基督徒人口最多的國家？〉。《基督郵報》。2014 年 4 月 28 日

由本土領袖帶領的活潑植堂事工運動），而且已經有 M1<sup>11</sup>的建立，這個宣教的工場是否已經成熟？

筆者認為中國的宣教工作還是非常必須的，而且在策略上急不容緩：（1）雖然教會活動在中國正蓬勃發展，福音的傳播仍然面對很大的限制和衝擊，再加上中國有很多屬於「未得之民」的少數民族，要全面實行大使命還有很多的空間；（2）中國的教會存在不少問題，包括在教牧同工的數量和質素、教會的管理水平、教會對抗異端的防禦能力、教會間的健康協作、福音傳播的策略等等方面，實在有需要與外來的宣教力量互相協作來提升本身的能力。（3）以中國目前在全球的經濟實力及政治影響力，其決策和舉動足以影響已發展和發展中的兩大陣營國家，當基督教在本地進一步滲透後，不但能改變社會上普遍存在的道德問題，更可望中國成為下一代的重要宣教基地。

## 2. 中國需要什麼宣教策略？

既然向中國宣教的需要是肯定的，那我們要思考有效的宣教策略應該具備什麼元素。為了應對新形勢，宣教策略應該更有針對性，可以就以下幾方面考量：

- i. 針對與內地教會建立互信和夥伴關係：單由宣教士開荒植堂的年代已經過去了，現今的策略是宣教士與本地教會建立合作關係。國際事工差會（SIM）的 Harda Fuller 描述宣教活動的四個階段：（一）拓荒期，與對象群體初步接觸；（二）家長期，宣教士訓練當地領袖；（三）

---

<sup>11</sup> 美國加州富樂神學院世界宣教研究所對宣教的分類，由 M0 至 M3 表示文化的距離是由近至遠：M0 是同文化的本地傳福音工作（在教會內向不同群體傳）；M1 是同文化的宣教工作（向本地不同群體傳，屬於同文化、語言、地域）；M2 是近文化的宣教工作（向不同文化但可以同語言、地域傳）；M3 是異文化的宣教工作（向不同文化、語言、地域傳）。其後加上 M4，指向未得之民的宣教工作。

夥伴期，當地領袖與宣教士均分責任；及（四）參與期，宣教士不再是夥伴，而是應邀參與事工。<sup>12</sup>由於過去一段時間宣教士的活動被壓制，而國內教會卻迅速發展，以致教會缺乏了相關培訓，現時宣教士與中國教會的關係應該處於家長期與夥伴期之間。隨著中國對外開放和放寬國民出國的限制，很多教會的牧者和領袖都有機會出國旅遊、培訓和與外界建立聯繫。同樣地，中國政府對於海外（特別是香港、台灣、及其他華僑）機構和人士在中國與當地三自教會的接觸大致持半開放的態度。事實上，很多海外教會的組織和人士與當地教會的接觸是屬於交流性質的，並不涉及直接的傳教，敏感度相對較低，有一些接觸更加涉及宗教系統的官員。在宣教策略上應該多創造這些交流機會和異象分享，加強與中國教會的聯繫，多了解他們的需要，提供他們發展教會所需的經驗和支援。可以的話，更加應該與他們建立夥伴關係和合作平台，共同推動某些事工的發展。以下是一些實際的例子：

- 一個推動海外歸來（海歸）留學生的福音聯盟邀請中國的教會代表到香港參加異象分享，交流海歸事工在中國內地的推廣，一起幫助海歸回國的福音承傳
- 香港的牧師在大地震後應內地宗教部的邀請，到內地分享災後如何利用宗教進行社會和心靈重建
- 香港的一些教會和宣教組織在香港為國內的教會舉辦牧者和信徒的培訓、營會、交流活動，彼此建立網絡和關係
- 一家台北市的教會與一家內地家庭教會建立夥伴關係，連續 10 年到甘肅省的回民村裡短宣，關懷當地村民，有機會時分享聖經的真理。

ii. 針對配合中國經濟社會發展需要的事工：中國改革開放為福音的傳播帶來重大的契機，「營商宣教」的模式便是針對內地經濟發展的需要

---

<sup>12</sup> 溫得 (Ralph Winter) 著，Maggie Cheng 譯：〈近代的使命 - 四個人物，三個時代，兩個轉折〉。載於《普世宣教運動面面觀》。陳惠文編。美國加州：大使命中心，2006。

而產生。事實上，要一個宣教策略在創始地區能成功，必定要敏銳於當地的最新發展需要，並且要在策略上作出調整。經過 30 多年的經濟開放政策，中國的經濟發展成績有目共睹，現時在內地很多區域（特別是大城市），政府非常著意改善社會建設，也渴望從外國吸收經驗處理國內的各種社會問題。由於香港和台灣在文化上比較貼近，自然成為借鏡的目標。內地政府已經將若干社會服務（如養老服務、殘疾人士服務）的經營權開放給香港和澳門的服務提供者，<sup>13</sup>特別是在廣東省。基於種種原因，透過提供社會服務的宣教模式在中國還沒有被廣泛應用，但鑑於早期宣教普遍利用學校、醫院等社會服務將福音傳入，未來的宣教策略也應該重新檢視以「營商宣教」的模式開辦社會服務。針對內地人口迅速老化、取消一孩政策及弱勢社群支援問題，這些社會服務包括養老院、家庭服務、幼兒園服務、殘疾人士服務等。以下是一些利用提供社會建設服務為切入點的宣教例子：

- 台灣宣教士在上海的鄉郊地區開辦培訓公司，並為學生提供學業輔導服務，並同時舉辦家庭聚會／講座，藉機會將真理應用在社會家庭服務中
- 一位加拿大港人應內地一大學邀請教學，並同時為當地的一所殘疾人士服務中心提供支援，亦與當地的宗教官員建立互信關係，適時作福音的橋樑
- 香港基督徒幫助內地多個城市成立「兒童村」，照顧內地的孤兒，並獲得當地政府的認同，同時把握兒童成長後向他們傳福音的機會

iii. 針對特定福音群體的策略：未來的宣教路向也應該策略性地針對特定的福音群體以增加整體宣教的果效，這些群體對福音的廣傳可能有疊加的增長作用，或會成為更大的福音承傳力量。第一類群體是海歸學生。其實早於 10 多年前，宣教士已經留意到這個機遇，並採用「聲

---

<sup>13</sup> 有關優惠是透過內地與香港簽署的貿易協議而提供的，有關協議稱為「內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排」，簡稱 CEPA。 [http://www.tid.gov.hk/tc\\_chi/cepa/index.html](http://www.tid.gov.hk/tc_chi/cepa/index.html)

西擊東」的策略，向海外中國留學生傳福音，也盼望著他們回國後可以發揮社會上的影響力，成為傳揚福音的先鋒。因此各地校園都掀起海歸的福音事工。根據中國教育部統計，從改革開放（1978年）到2014年，中國出國留學人數超過350多萬，留學回國人員總數約181萬<sup>14</sup>，超過70%的在外留學人員表示學成以後要回國<sup>15</sup>。據教育部統計，2014年度中國出國留學人員總數約46萬人，留學回國人員總數超過36萬人，佔同期出國留學人數八成，越來越多的中國留學人員選擇回國就業。<sup>14</sup>專家預測，未來5年，中國將迎來回國人數比出國人數多的「拐點」，中國將從世界最大的人才流出國，轉變為世界最主要的人才回流國。<sup>15</sup>據估計，中國往海外的留學生中，信主比例約為10%。<sup>16</sup>但很可惜，海歸回國後面對種種家庭、工作、社會和信仰等重新適應的問題，海歸基督徒學生回國後的流失率估計高達75%以上，這是一個極大的破口。如果我們能及早面對海歸回國的問題和制定有效的機制，為他們做好門徒訓練及回國前的心理準備、並提供回國後合適的接待、推薦、安排、關顧，讓他們找到合適的教會，過正常的基督徒生活，海歸信徒回國後必能擔當更重要的角色。例子：

- 一個國際宣教組織連同香港的牧者和海外的宣教士成立一個聯盟（愛華事工聯盟），聯絡有相同異象的機構和人士，共同探討海歸學生所碰到的問題，並測試一個專門針對海歸需要的牧養模式，讓他們回國後擔當門徒的角色

第二個群體是國內的年青人。要福音在中國承傳下去，甚至成為宣教下一代，實在需要有成熟的屬靈生命和願意承擔大使命的年青基督徒來繼承。相比上一代，這一代的年青人物質比較充裕，沒有經歷上一代的逼迫，而且面對現今世代道德的敗壞和社會價值觀的衝擊，實在

---

<sup>14</sup> 來自國家教育部《2014年度中國出國留學人員情況》。2015年3月。

<http://www.moe.gov.cn/publicfiles/business/htmlfiles/moe/s5987/201503/184499.html>

<sup>15</sup> 來自國家教育部留學服務中心《2014中國留學生回國就業藍皮書》。2014年10月。

<http://www.cscse.edu.cn/publish/portal0/tab80/info9484.htm>

<sup>16</sup> 資料由愛華事工聯盟提供。

需要有效的方式和渠道將福音傳給他們。但是很多的國內教會對兒童和青少年的福音事工沒有很多經驗，是宣教工作可以補上的缺口。例子：

- 上海徐匯區的國際禮拜堂有青年聚會，當中有台灣來的年青牧師帶領活潑敬拜和宣講信息，很受年青人的歡迎
- 幾個香港和澳門對中國事工有負擔的機構在澳門共同舉辦青年門徒造就營，邀請中國、香港、澳門的青年信徒探討青年門徒在世界、社會、教會的角色和使命，經歷跨文化的互動體驗與學習

第三個群體是國內的知識分子。知識分子在中國的近代歷史上受到不同程度的打壓和批鬥。時至今日，知識分子的地位提高了不少，在社會扮演舉足輕重的角色。事實上，國內也有不少由本地人或台港人士組織和帶領的商人團契，當中不少是知識分子或專業人士。我們可以利用更多不同的平台接觸這個群體（如高等院校之間的學術交流和合作、香港和海外的高等院校在大陸的城市所設立分校或校友組織等），繼而利用這些平台滲透福音的信息，透過基督徒的價值觀，影響社會和轉播福音。例子：

- 一位香港基督徒擔任上海一個海外高校課程校友會的統籌主任，為校友會安排活動和考察，利用機會傳福音，並安排一個以色列的考察團，讓團員認識耶穌基督的生平
- 一個國內的商人團契專門召集從事媒體工作的基督徒聚會，並夥拍香港的基督教事工製作多媒體節目，影響內地年青人的生活和價值觀

第四個群體是國內的政府官員。國內大部分的官員為共產黨員，而共產黨員是不能信奉宗教的。隨著政府官員到國外留學進修的機會越來越多，以及接觸的人事越來越廣，有些官員都有機會接觸基督教，他們一般對基督徒是比較審慎，但在互信的基礎上，作宗教交流還是有機會的。建立互信關係的切入點可以透過一些商業或合作項目，他們會透過基督徒的行事為人而對背後的宗教理念感興趣，因而產生傳福

音的機會。不過，要真的做到大規模的影響到政府官員的宗教取向還是比較難的，縱有成功的例子也是屬於零星個案，而且他們都會隱藏自己的信仰。但是由於他們在政界的影響力，這個群體仍是不能忽視的。例子：

- 一位基督徒的香港政協委員，利用他在政圈的影響力，都會利用機會分享自己的信仰價值觀，並到國內不同的商人團契作見證
- 一個以全球基督徒資金成立的香港發展公司，與內地某地市政府合作興建一個以聖經文化為中心的主題公園，當中一同研究和考察聖經歷史，雖然項目最終不能進行，過程中有幾位合作單位人員認識了主
- 一個杭州市的當地教會，聯同港台的資金合資興建一個有聖經故事元素的度假和房地產項目，與當地的政府機關建立互信關係，並讓他們有機會認識基督教信仰

- iv. 針對當地教會需要提供支援：要解決異端對中國教會的危害，最迫切是改善神學培訓和信徒裝備，讓中國教會能夠行在真理當中。目前中國有屬於官方的神學院，家庭教會也從 80 年代尾開始陸續開辦全時間聖經學校及神學院，據估計至 2003 年，這類神學院在中國約有 1 200 多間，而家庭教會開辦的神學院多數有一些海外神學院的背景，或是技術上的支援。<sup>17</sup>不過，中國信徒之多及教會需要之大實在是參與在其中之同工無法應付的，再者當中的培訓同工亦相繼老去。目前在中國，至少有 50 至 70 萬傳道人，其中極大部分仍沒有受過有系統、完整的神學訓練。相對中國人口，相對中國的大學教育的普及，相對中國教會人數的激增，中國所需的擁有良好品格，屬靈質素，特別是有良好教育水平的教牧數量，大大落後於社會發展，神學培訓的深度和質素仍然落後。宣教的策略也應該針對這方面的強大需求，幫助中國教會將大學水平的的神學培訓「引進來」，讓中國教會強化自我培訓的能力

---

<sup>17</sup> 謝成光：〈國內家庭教會面面觀〉。《今日華人教會》。第 252 期 (2005 年 12 月)：25 頁~28 頁。

和造就更高質素的領袖，並盼望有一天中國有質素的教牧和信徒領袖能「走出去」，成為普世宣教的祝福。例子：

- 聯宇聖經學院於 2013 年成立，集合香港和海外資深華人聖經講師的經驗，並與內地神學院合作，透過網絡和新媒體平台，以及藉著影音製作，提供全球各地華人（特別針對國內）信徒、教會領袖和牧者整全和有系統的聖經和神學訓練
- v. 針對多元化及不斷擴展的工場：中國地大「脈搏」，人口接近 13 多億，佔地 970 萬平方千米。從農村到城市，從南到北、從東到西，當中涉及的地區擁有不同的文化、風土人情、經濟水平、社會建設、及宗教開放程度；是一個非常多元化的宣教工場。中國的少數民族有 56 個，根據 2010 年第六次人口普查統計，<sup>18</sup>各少數民族人口為 1 億 1 000 多萬人，佔 8.49%。此外，中國人口不斷往外發展，宣教工場也變得全球化。宣教策略要不斷更新，而且要善用資訊科技，透過不同的渠道、媒體，深化跨教會、事工和地域合作，多方建立夥伴關係。最重要的，宣教已經不單單是宣教士或宣教機構的工作。

### 3. 中國需要什麼宣教團隊？

在傳統的思維下，宣教事工涉及宣教士、宣教組織、教會和資助宣教士的教友；只有宣教士在前方作工，從事開荒、佈道、植堂的工作，其他的都是在後方提供資金、支援和禱告。傳統宣教士要漂洋過海、離開家鄉、奉上一生、甚至獻上生命。因此，作宣教士的人數不多。但是在現今中國這個龐大宣教工場所經歷的急速轉變、所提供的廣大機遇、所面對的複雜困難、所涉及的地域空間、不同對象所需要的牧養挑戰，再加上世界格局的改變，以及資訊科技所提供的突破，我們實在需要嶄新的多元宣教思維模式應對中國宣教工場的需要。

---

<sup>18</sup> 來自《2010 年第六次全國人口普查》。2011 年 4 月。  
[http://www.stats.gov.cn/tjsj/tjgb/rkpcgb/qgrkpcgb/201104/t20110428\\_30327.html](http://www.stats.gov.cn/tjsj/tjgb/rkpcgb/qgrkpcgb/201104/t20110428_30327.html)

- i. 創意宣教組合：在多元宣教思維下，宣教團隊需要一個創意的宣教資源組合。「我們傳揚他，是用諸般的智慧，勸戒各人，教導各人，要把各人在基督裡完完全全的引到神面前。」（西 1:28）我們的神是智慧的源頭，我們要仰望他賜給我們智慧和創意去組合宣教團隊。

首先，「帶職宣教士」（或稱「織帳棚式宣教士」）本身亦是一個創意的宣教模式。在宣教的歷史上，十七世紀的莫拉維弟兄會的宣教士也以商人、木匠、陶匠的身分前往西印群島。近代宣教之父威廉里克在印度，是以開設工廠，擔任大學教授來維持生計和支持聖工。馬禮遜在當時「關閉國家」中國的身份是東印度公司翻譯員。聖經裏有些重要的宣教士也是帶職者：耶穌做了三十年木匠，路加是醫生。據資料顯示，在 2014 年香港教會差派的宣教士人數為 543 人，當中帶職宣教士為 78 人（14.4%）；營商宣教為 35 人（6.4%）；服事對象為華人的 198 人（36.5%）。<sup>19</sup>若計所有華人（包括香港、澳門和海外），長期宣教士的數目有約 1 000 人。<sup>20</sup>雖然我們沒有確實掌握在中國的宣教士的數目，但不難推算這些數字相對於將近 13 多億的人口，實在太少了。正如路加福音十 2 所載：「要收的莊稼多，做工的人少」。因此，筆者認為宣教團隊在策略上應該與當地教會有「分工」，由於中國教會近年的快速發展，在本地傳福音、建立教會方面會較有優勢；宣教團隊相對在神學訓練、信徒培訓、宣教經驗、對外聯繫方面更有經驗，可以扮演「超級聯繫人」的角色，幫助中國教會在一些進階範疇提升質素，走向國際水平。宣教士亦應該策略上著重宣教能力的營造（**capacity building**）和隊工的建立，可以分三方面。第一：善用宣教團隊的其他資源（如下文所述的「織帳棚者」、短期宣教、海外華人教會等）來配合宣教事工的發展；第二：透過與差派教會/宣教機構的聯絡，利用其他宣教事工所提供的前方支援（如下文 ii 所述），以擴大

---

<sup>19</sup> 香港差傳事工聯會：〈2014 香港教會差遣宣教士統計簡報〉。《差聯 Link》。2015 年 5-7 月 (2015)：2-3 頁。

<sup>20</sup> Yeung, Tony, et. al. "Business as Mission In and From China, BAM Think Tank China Regional Group Report", Business as Mission Think Tank (2013), eds, Jo Plummer and Mats Tunehag, available at: <http://bamthinktank.org/reports>

整體宣教力量。第三：在可行的情況下，盡量開拓與當地教會的聯係，建立互信，甚至共同開展事工的合作，目標是提升內地教會和信徒的能力。

第二，宣教團隊另外一個資源為「織帳棚者」（或稱「帶職事奉」）。「織帳棚者」與「帶職宣教士」的分別在於前者不是宣教士，雖然他們可能在從事類似宣教士的角色。「織帳棚者」沒有蒙神的呼召作全職事奉，但他們有大使命的負擔，在生活中和工作中見證神和傳揚福音；他們沒有受宣教組織或教會的差派；他們也不接受任何資助。在使徒行傳 18:3，保羅以織帳棚維生，他是「織帳棚式宣教士」，另有百基拉、阿居拉夫婦也是織帳棚的。保羅初到哥林多時就和他們同住同工，他們後來也陪保羅去以弗所，並在以弗所教導亞波羅。他們在以弗所及羅馬的家，都成為教會聚集的地方（林前十六 19，羅十六 3-5）。百基拉、阿居拉夫婦便是「織帳棚者」的表表者，他們與保羅的同工更是「織帳棚者」與「帶職宣教士」同工的好模式。他們的帶職服事，不僅帶給保羅不少鼓勵與關懷，同工又同行，對亞波羅的影響更是深遠，在哥林多、以弗所、羅馬，都成為別人的祝福。今天在中國我們需要更多的百基拉、亞居拉夫婦，在他們生活和工作中與宣教士同工。「織帳棚者」的數目多很多，他們接觸的人事網路也可能比宣教士廣，基本上在各界別、各行業都有「織帳棚者」。雖然沒有準確的數據，但一般相信起碼有 40 至 60 萬香港人在國內工作或居住，若當中有 5% 為有使命感的基督徒，便有 2 至 3 萬人可以參與半職／工餘的宣教工作。而且，這一批人很多在中國已經長久工作甚至定居，他們在工作上到訪不同省份、城市，往往對不同地區的教會和信徒有基本了解和接觸。也鑒於他們非宣教士，作工起來的包袱較輕。然而他們很多都未有接受專門宣教訓練，亦大部分沒有和宣教士／機構有聯係，作工為履行大使命，因此沒有配合宣教的策略考慮。只要有效地將他們組織起來，讓他們與宣教士／機構建立夥伴關係，定期接收宣教士的工作信息，鼓勵他們在需要時作出支援。並與他們分享經驗和技巧，甚至提供所需的訓練，他們必能成爲一個宣教人才資源庫，

大大支援當地前方宣教士的工作（如與內地教會／信徒的聯繫，甚至教導、培訓的工作）。有些「織帳棚者」最終會加入宣教士的行列，或者退休後根據自己的網絡、關係、和才能作長時間的事奉。例子：

- 一對在上海工作的夫婦，開辦了一個海歸學生查經小組，關顧學生回國所碰到的問題，並同時與國外的海歸事工機構聯繫，提供意見幫助推動事工的拓展
- 一位專業人士提早從工作中退下來，積極參與在社區內傳福音，並為香港的一個基督教事工擔任當地的聯絡人
- 一家由基督徒成立的語言學校，在全國不同城市設立分校，雖然不能直接傳福音，但卻為宣教事工作橋樑，與當地教會作聯繫，介紹海歸學生融入教會

第三，很多教會和宣教機構都有組織短期宣教隊伍去宣教工場，雖然只是一些短期的宣教工作，但隨著交通的發達，短宣的數目、對象、模式都比以前有很大的增長和變化，因此這個資源如果能善用，也會成為有效宣教力量。但值得注意的是，過去大陸的教會已有一定程度的發展，資源都較以前豐富，短宣工作也要作出適當的調整，以切合當地教會／社會的需要，如過去一些低技術的扶貧工作可能不再受用，過去探訪學校並教導語言的服事，現在當地都有資源聘請語言老師。教會／選交組織應該利用短宣體驗去學習宣教工場，建立宣教組織、宣教士、教會之間的關係，及深入體會宣教士跨文化的生活與事工的實況。如果有關短宣的經驗是有一個長遠的目標，並且配合當地宣教士的策略和教會的需要，短宣隊伍也可以是很好的配搭，更可成為培育宣教士的機會。例子：

- 香港一家教會的短宣隊每年在中秋節和春節去中東的國家短宣，探訪當地的中國民工，向他們傳福音，配合當地宣教士舉辦福音佈道會。每次出席的民工有二、三千人，信主的達到八、九成。有時也會連同加拿大的短宣隊伍一起同工

- 香港一家教會的短宣隊每年到英國短宣，幫忙當地的宣教士為中國留學生做門徒訓練，教導他們正確的聖經真理，後來當中牧者更被差派到英國一個城市成為長期宣教士

第四，若我們認同中國的宣教工場也包括在海外的中國人，普世華人信徒／教會就變成了一個很豐富的宣教資源，其實，因著近 20 年，中國大陸大量學生學者以及大陸新移民湧到歐美國家，對歐美的華人社區及華人教會的生態產生很大的衝擊，刺激著華人教會回應向這個群體宣教的呼召和使命，並進而看見了背後更為廣大的中國大陸福音禾場，對海外華人教會也是一個復興。教會、宣教組織及海外華人教會可以借適當的機會開拓普世華人事工的合作，有關例子請參考下文 ii。

- ii. 前方宣教支援：除了創意宣教組合能為宣教士提供一定程度的前方支援外，不能忽視的是越來越多基督教機構看準華人宣教工場的需要，積極拓展支援宣教的事工。這些事工多是跨教會和跨宗派的，目的是為教會、宣教機構及宣教士提供一個工具、模式去應付工場上的牧養、培訓、教導、行政管理等需要。這些事工的特點是打破以個別教會、宣教組織或地域為中心的思維，而是針對宣教群體的需要，也聯繫了海外華人牧者、教會、信徒的支持和參與。這些事工不需要在大前方（國內）進行，但需要與宣教組織、教會建立夥伴關係，聽取他們在宣教前綫的需要而提供事工上的支援，而且要盡量接觸中國的教會，讓事工更能貼合他們的需要。例子：

- 和諧事業基金會開發一個小組查經工具（稱為“真理盒子”），透過電視機接收器接收影像內容，幫助宣教士或內地牧養資源不足的教會用作小組查經之用
- 愛華事工聯盟的使命是建立海歸事工合作平台，有力地推廣全球海歸事工；裝備基督徒歸國前的準備，使他們順利融入國內基督徒團體並成為信徒領袖

- iii. 後方的宣教支援：若要創意宣教組合和前方的宣教支援能發揮好，實在有賴後方的宣教支援能到位，擔當總策劃者的角色。教會和宣教機構必需在後方加強彼此之間的聯係，特別是與海外教會和國際宣教學組織的聯係，掌握不同的宣教資源，用上文提過更加策略性的視野及針對性的方法去規劃宣教學工的拓展。此外，在宣教學士的培訓方面，也要灌輸一個多元宣教的概念，讓他們可以多接觸一些可以在前方提供支援的資源。對於「織帳棚者」和短期宣教學士，教會和宣教機構可以多舉辦一些異象分享和培訓課程，呼召和裝備他們成為宣教學士的前綫支援者。宣教學機構也可以成立一個「織帳棚者」的登記名錄，方便與前方宣教學團隊分享這些資源。宣教學機構也可以多夥拍一些針對宣教學需要的事工組織，反映宣教學士的工場需要，讓神能呼召更多的事工去支援宣教學工作。
- iv. 本地跨文化宣教：國內教會從事跨文化事奉的歷史還短，但力量正在增強。過去十年農村人口轉移到城市，城市教會急速增長，其中不少規模都很大，而且很有組織，也有訓練和差派信徒到少數民族中間和鄰近國家去。城市教會的信徒一般都具備大學畢業的水平，有不少專才，他們也願意進入跨文化事奉。另一方面，不少教會的組織龐大，傳福音的異象很強，相對於外來的宣教學團隊，當地教會在文化和經歷上與中國的少數民族較為貼近，亦更容易接近這些群體。因此，外來的宣教學團隊必須與他們同工，夥拍國內的教會進行探訪會減低敏感度。對內地教會來說，向本地跨文化宣教是 M2，但對外來宣教學團隊是 M3。而且，應該就此進行長期的跟進，再因應不同民族的敏感度調整策略。根據巴多羅買，<sup>21</sup>宣教學策略以維吾爾族穆斯林為對象是可行的，例如散居於中國西北有一大群穆斯林，回族是其中一個最大的民族，他們多年來已經與漢人融合，大部分懂漢語。又如在新疆的維吾爾族接近 900 萬，屬突厥族，與中亞洲很接近。他們不與外人通婚，語言屬阿爾泰語系，用阿拉伯文，所以接觸維吾爾族是學習阿拉伯文化的一個媒介。

---

<sup>21</sup> 巴多羅買：〈福音傳回耶路撒冷之路〉。《大使命雙月刊》。第 89 期 (2010 年 12 月)：14 頁~17 頁

在中國，跨文化宣教仍處初階，宣教團隊要檢視自己的角色和參與，以及如何與當地的教會互相配合和支援。

- v. 宣教「走出去」：隨著中國國力的提升，中國教會本應在世界宣教藍圖扮演更重要的角色，要中國成爲一個宣教基地不僅是可行目標，而且非常具策略性。1920 年代後期一些中國家庭教會領袖發起「傳回耶路撒冷運動」，他們要在中國和耶路撒冷之間的每一個國家、城市、種族部落宣講福音並建立教會。當福音回到耶路撒冷時，這代表著福音已傳遍整個世界。當時，無數教會領袖為福音的緣故經歷苦難和死亡。他們的特性和經歷、曾受的苦難，都是福音傳回耶路撒冷的路上所需要，卻是海外的華人所沒有的。時至今天，許多華人信徒有此異象，要傳福音到中國西部及穆斯林國家，直達耶路撒冷。這個運動是一個非常嚴峻的挑戰，當中既有東、西文化的差異，也有伊斯蘭教和基督教多年以來的敵對。然而，中國國家主席習近平於 2013 年提出「一帶一路」<sup>22</sup>的跨國經濟合作概念卻為「傳回耶路撒冷運動」帶來曙光，總理李克強更將此寫進 2015 年的總理政府工作報告中，成爲中國對外的主要經濟戰略。所謂「一帶一路」，乃指沿著陸上絲綢之路經濟帶和海上絲綢之路，發展中國和這些沿路國家和地區的經濟合作夥伴關係。目前已有 60 國家和國際組織響應。「一帶一路」涵蓋中國基督教蓬勃發展的沿海省份（包括江蘇、浙江、福建、廣東、海南及山東）、大部分少數民族聚居的省份（包括西北的新疆、青海、甘肅、陝西、寧夏，西南的重慶、四川、廣西、雲南以及內蒙古），以及途經波斯灣和地中海的中東國家。這個經濟策略為「傳回耶路撒冷運動」帶來很大鼓舞，亦為福音從中國傳到伊斯蘭國家注入新的動力。不論將來這個龐大的經濟戰略能否或何時實行，有關計劃必會首要解決通路、通航和通商的問題，這些正是宣教工作的先決條件。可望將來，「帶職

---

<sup>22</sup> 2013 年 9 月和 10 月，中國國家主席習近平在出訪中亞和東南亞國家期間，先後提出共建“絲綢之路經濟帶”和“21 世紀海上絲綢之路”的重大倡議，引起國際社會的關注。有關戰略包括（1）絲綢之路經濟帶戰略；（2）21 世紀海上絲綢之路經濟帶戰略。兩者合稱“一帶一路”戰略。

宣教」、「營商宣教」也會成為這條中國通往伊斯蘭國家之路的可行宣教模式。對外來宣教團隊來說，應該盡量支援內地教會「走出去」宣教，並且採用 Harda Fuller 的第四個階段 — 參與模式，分享宣教的經驗和策略等。在這個階段，對內地教會而言是 M3 的宣教工作（特別是他們有少數民族的宣教經驗），對外來宣教團隊是挑戰最大的 M4。

## 結論

縱觀過去中國過去的宗教發展，不禁讚嘆神作工的奇妙。中國基督教在歷史上經歷無數的打壓逼迫，但從無阻礙福音的傳開。正如約翰福音十二 24 說：「一粒麥子不落在地裏死了，仍是一粒；若是死了，就結出許多粒來。」昔日耶路撒冷的教會受到逼迫，門徒分散各處傳揚福音，同樣地中國信徒受到逼迫促成了教會的增長。西方宣教士的全面撤離，也形成本土教會的蓬勃發展，以及帶職宣教士的承傳，神又開啓新的一扇門。哥林多前書十 13：「神是信實的，必不叫你們受試探過於所能受的；在受試探的時候，總要給你們開一條出路，叫你們能忍受得住。」而近幾十年間，華人加劇分散的情況，又是神在走另一步棋，為的預備華人在普世宣教路上接棒。這不是人為的政治、經濟、國際、社會、人事變遷的自然趨勢，乃是宣教的神在背後的計劃，或許過去 60 年神塑造中國教會，就是預備華人擔起普世福音的承傳。

中國這個宣教工場的特色是禾場大、傳揚快、機遇多、潛力深，但教會的質素極需提升，所以宣教策略上需要較為針對性，並充分發揮與本地教會同工的優勢，同時需要採取多元宣教的思維模式，以達至福音傳遍中國大陸，深入少數民族，更進而傳到中東及其他國家。要實現這個宣教藍圖，似乎是極為艱巨的事，或者近乎不可能，需要每個信徒都有大使命的承擔，需要多方面的協作、需要各方放下門戶之見、共同建立一個隊工、需要長遠的目光、又或需要幾代人的堅持和努力。然而正如戴德生所言：神的工作通常有三個步驟：從『不可能』，到『困難重重』，最後 - 『成了』。

## 參考書目

趙天恩：《中國教會史論文集》。台北市：基督教宇宙光全人關懷機構，2006。

鄞穎翹：《北京新興家庭教會研究》。香港：宣道出版社，2013。

朱昌銓：《癡狂為上帝 — 差傳事工的再思》。第二版。香港：中華福音使命團，2005。

朱昌銓：《鼓動普天下 — 差傳事工的再思》。香港：中華福音使命團，2005。

朱昌銓：《差傳睇真的 — 13 個宣教熱門課題的迷思》。第[版次]版。香港：中華福音使命團，2014。

林安國：《策者成 — 宣教策略實踐十三課》。第二版。香港：華人福音普傳，2007。

趙天恩、莊婉芳：《當代中國基督教發展史 1949-1997》。台北市：中福出版有限公司，1997。

陳惠文，編者：《普世宣教運動面面觀》。美國加州：大使命中心，2006。

馮鄭珍妮，編者：《傳 — 海外基督使團 150 週年紀念文集》。香港：海外基督使團，2015。

連達傑，編者：《走在宣教最前線》。香港：浸信會出版社，2010。

李志剛：〈對馬禮遜牧師在華傳教的體認〉。載於《普世宣教運動面面觀》。陳惠文編。美國加州：大使命中心，2006。

溫得 (Ralph Winter) 著，Maggie Cheng 譯：〈近代的使命 — 四個人物，三個時代，兩個轉折〉。載於《普世宣教運動面面觀》。陳惠文編。美國加州：大使命中心，2006。

謝成光：〈國內家庭教會面面觀〉。《今日華人教會》。第 252 期 (2005 年 12 月)：25 頁~28 頁。

巴多羅買：〈福音傳回耶路撒冷之路〉。《大使命雙月刊》。第 89 期 (2010 年 12 月)：14 頁~17 頁。

張路加：〈對今日北美華人教會宣教工作的思考〉。《大使命雙月刊》。第 63 期 (2006 年 8 月)。

Anugrah Kumar: 〈中國將成為世界上基督徒人口最多的國家？〉。《基督郵報》。2014 年 4 月 28 日

香港差傳事工聯會：〈2014 香港教會差遣宣教士統計簡報〉。《差聯 Link》。2015 年 5-7 月 (2015)：2-3 頁。

中國社會科學院世界宗教研究所課題組：《中國宗教報告 2010》中國基督教入戶問卷調查報告。北京：中國社會科學院，2010。

國家教育部《2014 年度中國出國留學人員情況》。2015 年 3 月。  
<http://www.moe.gov.cn/publicfiles/business/htmlfiles/moe/s5987/201503/184499.html>

國家教育部留學服務中心《2014 中國留學生回國就業藍皮書》。2014 年 10 月。  
<http://www.cscse.edu.cn/publish/portal0/tab80/info9484.htm>

國家統計局《2010 年第六次全國人口普查》。2011 年 4 月。  
[http://www.stats.gov.cn/tjsj/tjgb/rkpcgb/qgrkpcgb/201104/t20110428\\_30327.html](http://www.stats.gov.cn/tjsj/tjgb/rkpcgb/qgrkpcgb/201104/t20110428_30327.html)

Patrick Lai., *Tentmaking – The Life and Work of Business as Missions*. USA: Inter Varsity Press, 2005.

Yeung, Tony, et. al. “*Business as Mission In and From China, BAM Think Tank China Regional Group Report*”, Business as Mission Think Tank (2013), eds, Jo Plummer and Mats Tunehag, available at: <http://bamthinktank.org/reports>

《環球華人宣教學期刊》第 45 期，2016 年 7 月

(蒙作者惠文刊載，謹此致謝！)