

主題文章

「關係式更新營商宣教」 Relational “Business for Transformation” (R-B4T)

溫以諾、不記名

I. 前言

在這篇短文中，作者嘗試綜合黎基傳 (Patrick Lai) 的 “B4T”¹ 及溫以諾的「關係式更新模式」²，而建構「關係式更新營商宣教」 (“R-B4T”) Relational “Business for Transformation,” 有別於事工型的營商宣教。

關鍵詞

以下是本文鑰詞的介定

- **宣教/差傳 (mission)** —— 「基督徒(個人)及教會(團體) 轉承及推動『三一真神』的『神的宣教』 (*missio Dei*)，在個人及集體的層面，從事屬靈 (搶救亡魂)、社會(引進和平 *shalom**) 雙向度的事奉：包括救贖，和好及更新。」³
 **“shalom”*：是指完全健康，在這種環境中，受造的人類可以充分發揮其潛力，並在關係上恰當地回應上帝和他的信息(耶廿九 7; 提前二 1-5)。
- **宣教事奉 (missions)** —— 完成三位一體神賦予教會和基督徒的「使命」的方法和手段 (Wan 2014:7)。

¹ 黎基傳、《營商轉化—入門篇》— 香港亞洲歸主協會 (retrieved Dec. 28, 2023) @ <https://aohk.org/zh/product/%E3%80%8A%E7%87%9F%E5%95%86%E8%BD%89%E5%8C%96%E2%94%80%E5%85%A5%E9%96%80%E7%AF%87%E3%80%8B/>

² See two recent publications:

- Enoch Wan & Jon Raibley, *Transformational Change in Christian Ministry*. (Second Edition). Oregon: Western Academic Publishers, 2022.
- Enoch Wan, Mark Hedinger and Jon Raibley. *Transformational Growth: Intercultural Leadership/Discipleship/Mentorship*. Oregon: Western Academic Publishers, 2023.

³ Enoch Wan, "'Mission' and 'Missio Dei': Response to Charles Van Engen's 'Mission Defined and Described,'" in *MissionShift: Global Mission Issues in the Third Millennium*, eds. David J. Hesselgrave and Ed Stetzer, (Nashville: B & H Publishing Group, Nashville, 2010d), 41-50.

- **“Missio Dei”⁴**「神的使命」或「使命的神」⁵ — 源於拉丁文“*missio*” (英文 “mission”、中文「差遣/使命」) 及 “*Dei*” 拉丁文(Greek “*θεός*”⁶、英文 “theo-”、中文「神/上帝」) 兩字的組合。就三一神內在的差遣而言，中文可譯作「使命的神」 (“God of mission”)。但就個別信徒 (individual Christian) 或整體教會 (universal/collective “Church”) 秉承三一真神「差遣」⁷ 所差，並「遵祂而行」。⁸ 英文“mission of God”中文可譯作「神的使命」或「使命的神」或「神的使命/宣教/差遣」。⁹
- **關係神學論**：「關係性神學探究」 (relational theologizing) —— 採用關係的思路、或關係性的方法，系統地進行的神學研究（即由三位一體的關係性特質和“關係實在論模式”匯出）。其探究的成果，便是「關係神學」。¹⁰
- **傳統宣教**：以宣教士身份到來，建立教會，在神學院教導，開辦孤兒院或在基督教醫院裡做醫護人員，以服侍當地基督徒為主。同時，政府會限制這些宣教士做分內事，不可以對其它宗教的人傳福音。
- **織帳篷者**：使徒保羅一樣以自己的手去製造帳篷來供應自己在宣教崗位裡一切的需要。聖經第一次記載“織帳篷者”是在使徒行傳 18：3 (Tentmakers)。
- **營商宣教** (Business As Mission, B.A.M.)¹¹：營商宣教是整全型 (holistic approach) 的宣教實踐，是個別基督徒，在福音未及的個人及社團中，藉用營商的活動，為耶穌基督作見證，且營商獲利。

12

⁴ 按舊日出版文章，“Missio Dei”的定義是：「神將祂自己施展出來，由此顯示出祂愛、團契、差與被差、榮耀的本質」。詳參 Enoch Wan, "'Mission' and 'Missio Dei': Response to Charles Van Engen's 'Mission Defined and Described,'" in *MissionShift: Global Mission Issues in the Third Millennium*, eds. David J. Hesselgrave and Ed Stetzer, (Nashville: B & H Publishing Group, Nashville, 2010d), 41-50.

⁵ Bosch 說：「神的宣教(*missio Dei*)是神的行動，它既擁抱教會也擁抱世界、並且在其中教會可以有特權去參與.....宣教始於神的心。」(David Jacobus Bosch, *Transforming Mission: Paradigm Shifts in Theology of Mission*, 1991, 391, 389)。

⁶ The NAS New Testament Greek Lexicon @ <https://www.biblestudytools.com/lexicons/greek/nas/theos.html>

⁷ 參考經文：「耶穌又對他們說：願你們平安！父怎樣差遣了我，我也照樣差遣你們。」(約 20:21)

⁸ 歌羅西書 2:6 你們既然接受了主基督耶穌，就當遵他而行-

⁹ 溫以諾、陳小娟，「關係宣教學的真、善、美：“*missio Dei*”的認識與實踐」《環球華人宣教學期刊》第六十二期 Vol 5, No 4 (October 2020)

¹⁰ 溫以諾《環球華人宣教學期刊》第 36 期，2014 年 4 月。

¹¹ Lausanne Committee for World Evangelization, “B.A.M.” Lausanne Occasional Paper No. 59, 2005, http://www.lausanne.org/docs/2004forum/LOP59_IG30.pdf.

- 關係宣教士培訓模式¹³：「關係宣教學」（relational missiology）— 關係式培訓宣教士，務求傳承“神的使命 *missio Dei*”，在實踐大誠命及完成大使命方面，按「天國導向」，合力同心榮神益人，作好管家的實踐性實施。
- 「關係式更新營商宣教」(Relational Business for Transformation “RB4T”) — 是從「營商宣教」(BAM) 及「更新營商宣教」Business for Transformation (B4T)，綜合「更新變化模式」(transformational change model)¹⁴ 及「關係宣教學」（relational missiology — “RM”）整合出來的營商宣教模式。¹⁵

¹² “BAM is a holistic approach to mission that aims to transform the multifaceted spheres of unreached individuals and communities within and through business activities, by which Christian individuals bear witness to Jesus Christ and pursue profit and wealth.” Natalie Seokin Kim, “Relational Intercultural Training Model for Practitioners of Business as Mission.” Unpublished dissertation. Western Seminary. 2021:5.

¹³ Wan, Enoch, and Hedinger Mark. *Relational Missionary Training : Theology , Theory, and Practice*. Urban Loft Publishers, 2017.

¹⁴ Enoch Wan & Jon Raibley, *Transformational Change in Christian Ministry*. Oregon: Western Academic Publishers, 202

¹⁵ Lai, Patrick. *Business for Transformation: Getting Started*. William Carey Library, 2015. P 27: “ business strategically placed in unreached areas that are profitable and serving the local community, generally through transformation, and specifically through evangelism, discipleship, and church planting.”

II. 實踐營商事奉的七種模式

基督徒作營商及事奉，是中世紀宗教改革時「信徒皆祭司」的具體實踐。¹⁶

下圖簡列七種模式，供讀者參考。

圖 1. 實踐 BAM 的七種模式¹⁷

名稱	介紹
1.營商與宣教 (Business <i>and</i> mission)	營商與宣教是兩碼子事
2.營商為宣教 (Business <i>for</i> mission)	營商的盈利作宣教之用
3.營商內宣教 (Mission <i>in</i> business)	嘗試引導未信的僱員歸主(這是實踐 CPE 式的宣教) (註：CPE= Clinical Pastoral Education)
4.營商是宣教的平台 (Business <i>as a platform for</i> mission)	工作與專業，是向世界轉介宣教(channeling mission)之途
5.營商中宣教 (Business <i>in</i> missions)	營商是跨文化處境中宣揚基督的良方(這反映 CPE 宣教在世上未信群體中的佈道良方.
6.營商作宣教的遮蓋 (Business <i>as a cover for</i> missions)	營商是獲得護照的手段，並非真正從事營商 -這是 CPE 的思維模式
7.營商就是宣教 (Business <i>as</i> mission)	營商是在世上為神實

¹⁶ 溫以諾、宗教改革五百週年慶典：馬丁·路德（Martin Luther）範式轉移對現代福音事工的啟迪。《環球華人宣教學期刊》第七十四期Vol8, No4(October 2023)。

¹⁷ Natalie Seokin Kim, “Relational Intercultural Training Model for Practitioners of Business as Mission.” Unpublished dissertation. Western Seminary. 2021:23.

III. B.A.M.'er 應具備的條件：

甄選 B.A.M.er 方面，最好挑選信主在 5 年以上並已肯定有主呼召的基督徒。若曾有 5 年或以上營商經驗和海外工作為佳，並能以英語進行溝通，已經接受門徒培訓和基本神學裝備。這樣的人，進入 B.A.M.'er 培訓計畫便會如魚得水一樣。

但更加重要的是工人生命的特質，黎基傳(Patrick Lai) 引用一個資深導師迪克.斯克金斯所列出 B.A.M.er 生命的特質：

“服侍他人，服從權柄，管理時間，自我牧養，操練慷慨，專注禱告，激勵隊友，尊重同工，持家有道，凡事謝恩，尋求並接受團隊的建議，在財務上可靠，支持團隊的價值觀和標準，依據聖經操練和睦之道，能夠適應新的環境，即使沒有可見的成果仍不放棄，建立合乎聖經的婚姻及家庭關係，使用技巧、天賦、恩賜使團隊受益，原諒並與他人和好，保持敬虔的人際關係，為團隊慶典和娛樂作出貢獻，參與團隊活動和培訓，與隊友一同解決問題”。¹⁸

IV. 以宣教關係論培訓 B.A.M.'er 的方式

有關「關係論」的基本的認識，請參考下列文章及專冊：

- 溫以諾，「關係實在論」簡介。《環球華人宣教學期刊》第 11 期，2008 年 1 月。
- 溫以諾，「關係式門徒訓練(上)」，澳宣培訓中心，第十七期、2018 年 6 月號。
- 溫以諾，「關係式門徒訓練(下)」，澳宣培訓中心，第十八期、2018 年 12 月號。
- 溫以諾。《關係神學初探》香港：天道電子徒書，2016。
- 溫以諾，「溫以諾，「超乎“唯獨恩典”」《環球華人宣教學期刊》第 36 期，2014 年 7 月。
- 溫以諾、納里。桑托斯「馬可福音的宣教-關係式讀解」《環球華人宣教學期刊》第 38 期，2014 年 10 月。
- 溫以諾，「羅馬書的“宣教-關係式”解讀」《環球華人宣教學期刊》第廿六期,2011 年 10 月。

另外有關「宣教關係論」的討論，此短文不宜詳論，讀者可參考下列文章及專冊：

¹⁸ Lai, Patrick. 《織帳篷職場宣教》 Authentic Press, 2012, P.178

- 溫以諾、「關係神學」與「關係宣教學」《環球華人宣教學期刊》第 36 期，2014 年 4 月。
- 溫以諾、納里、桑托斯「馬可福音的宣教-關係式讀解」《環球華人宣教學期刊》第 38 期，2014 年 10 月。
- 溫以諾、王欽慈。《宣教的新世代：挑戰與契機》。華人福音普世差傳會，2019。第二章。
- 溫以諾、陳小娟。關係宣教學的真、善、美：“*missio Dei*”的認識與實踐。《環球華人宣教學期刊》第六十二期 Vol 5, No 4 (October 2020)。

既然目標是培養那些能夠與人建立美好關係的 B.A.M.er, 而不是訓練人完成事工, 可以參考溫以諾和 M. Hedinger 合著的「關係宣教士培訓」(*Relational Missionary Training*)¹⁹ 一書中的建議, 以集中住在一起的培訓方式, 近距離觀察彼此的生命和生活, 由資深的 B.A.M.er 為指導員, 好像昔日主耶穌的培訓門徒方式一樣。筆者建議集訓的時間大概是三年! 正如 Hoke and Taylor 指出, 培訓一個新宣教士, 必須先想好讓他成為一個怎樣的人、能夠認識和去實行出來所學的 (what a missionary needs to be, and be able to know and do)。若從結論反推往起初就知道應該如何培訓了!²⁰ 因為先有工人 (being – messenger), 後才有工作 (doing – ministry)! 如果沒有適合的工人, 帶著純正的動機事奉, 那麼他們做出來的工作僅是草木禾秸。以下分 4 方面來思考, 進入南亞營商宣教的進路:

V. 以宣教關係論培訓 B.A.M.'er 的內容

培訓的內容, 可以包括建立親密的團隊關係, 體驗跨文化的過程, 參與穆宣的實戰經驗, 草擬生意的計畫書²¹等, 但最重要的是讓學員, 在培訓的過程, 生命產生更新變化。

¹⁹ Wan, Enoch, and Hedinger Mark. *Relational Missionary Training : Theology , Theory, and Practice*. Urban Loft Publishers, 2017 P. 211-213

²⁰ Hoke, Steve & Bill Taylor. *Send me! Your Journey to the Nations*. Pasadena, CA: William Carey Library, 1999 P. 23-24. In Wan, Enoch, and Hedinger Mark. *Relational Missionary Training : Theology , Theory, and Practice*. Urban Loft Publishers, 2017. P.210

²¹ Lai, Patrick. *Business for Transformation: Getting Started*. William Carey Library, 2015, P 162

本文作者指出 “training will not be seen as the mechanical following of a prepared curriculum, but as the flexible interaction of content, training relationships within a flexible philosophy of education.”²² 目的是要達成學員的生命產生更新變化。

作者運用下面的方程式，來說明學員與培訓的老師，產生很多方面的元素，如人性，不同的文化觀念和角色，所帶來深入的認識，有助於 B.A.M.'er 的成長。²³

圖 2. 更新型改變模式

$$“TC = OC + PC”$$

更新型改變“Transformational change

= 本體論趨同 Ontological convergence + 教學實踐的趨同 Pedagogical convergence”

上圖是用來說明學員，與培訓的老師，產生很多方面的元素，如人性，不同的文化觀念和角色，所帶來深入的認識有助於 B.A.M.'er 的成長。²⁴ 還有與老師在其它方面的切磋研究得到幫助。TC 就是最終生命的更新變化！讓他們畢業之後，就把這個能夠改造人生命的福音，帶給穆民。

這與黎基傳指出生命的被改造，是培訓最主要的目的，有異曲同工之妙！²⁵

「在本書中，我們強調參與營商宣教者的屬靈品格，及與基督親密關係，比任何條件更重要。更新變化必須由我們自身開始，先歷聖靈的重生及更新，然後才能談及方法及工具的取決問題。」²⁶

如下圖所示，關係性轉化，其動力及始源 於三一真神，並非時下流行事工型、企業型可以輕而易舉地辦妥。

²² Wan, Enoch, and Hedinger Mark. *Relational Missionary Training : Theology , Theory, and Practice*. P.292

²³ 同上 P.292-293

²⁴ 同上 P.292-293

²⁵ Lai, Patrick. *Business for Transformation: Getting Started*. William Carey Library, 2015. P. 17

²⁶ Lai, Patrick. *Business for Transformation: Getting Started*. William Carey Library, 2015. P. 17

圖 3. 三位一體真神與人類的恩情關係²⁷

三一 真神	縱向關係: 信徒與非信徒	... 恩情關係 ...		
		普遍性恩情: 人類	特殊性恩情:基督徒	
			通則	教義題
聖父	- 由神創造, 統管並扶持 (詩 103:19-22; 104) -“我們生活、動作、存	-神就照著自己的形 象造人(創 1:26-27) -各樣美善的恩	-“猶太人、希利尼人, 自主的、為奴的, 或男 或女...在基督耶穌里	預知 預定 呼召
聖子	留, 都在乎祂”(徒 17:26) -“...靠祂...借著祂...為 祂”(西 1:15-20) -“...聖靈初結的果子...神	賜...賞賜...從眾光之 父(雅 1:17) -祂叫日頭照好人... 歹人; 降雨給義人... 不義的人(太 5:45) -常用祂權能的命令 托住萬有(來 1:3)	都成為一了”(加 3:28) -“一同...身體只有一 個, 一主, 一信, 一神, 就是眾人的父, 超乎眾 人之上, 貫乎眾人之 中, 也住在眾人之 內”(弗 3:1-4:7)	贖罪 中保 救贖 復和 重生 內住 予恩賜
聖靈	預先所知道的人...預先 定下, 被召...稱義...得榮 耀”(羅 8:1-30; 加 4:1-7)			

至於更新型改變的瞭解, 可參考前曾出版介紹「關係性轉化範式」(Relational transformational paradigm) 的相關文獻,²⁵ 遵從聖經真理基督徒所持的範式, 應有聖經基礎及神學根據,²⁶ 下面用圖表, 比較兩類基督徒轉化範式: 流行及關係性。

²⁷ 溫以諾、《恩情神學：跨科際研究與應用》天道徒書館 eLibrary。2016:57

圖 4. 兩類基督徒轉化範式:流行型轉化及關係型轉化²⁸

要點		流行型轉化	關係性轉化
一般性	求成 (方向)	技術, 知識等 (橫向)	基督徒轉化 (先縱後橫、既縱又橫)
	焦點	程序、過程	關注他人、關係為重 (謹遵聖經真理)
	策略	傳統	重互動、顧關 (具位格的神、天使、人)
	評估/成功	可測量的結果	不是線形、非個人主義; 重群體、綜合及整全的
領導式	求成	具才幹的領袖、有隨眾、留遺產	追隨基督、給跟從者立榜樣、啟導他人 (品格在先、業績在後)
	焦點	跟風隨俗地塑造領袖: 崇拜量化成就、重權威、求名聲	天國導向的領袖: 按神旨、靠神恩、僕者式領導、 憑品格贏取隨眾信服、顧關係造就他人
	策略(方向)	領導模式: 事工型、企業式、投資式	- 關係: 先縱後橫的優先次序 - 動力: 揉合縱、橫的動力作領導、能導致合乎聖經真理的轉化: 包括個人及團體層面、多向度的轉化 -過程: 啟發→ 啟動 → 落實 → 正向影響 (連鎖式轉化)
	評估/成功	名聲效應、量化成果	縱向對神盡忠、橫向結果纍纍(遵神旨、靠神助)

VI. 組成滿有愛的 BAM 團隊

所以，我們應該派遣擁有足夠關係論宣教培訓的營商經驗的基督徒，以隊工的方式，一對一對的或兩個家庭彼此配搭服侍來開拓公司和業務。最好的方式是在家鄉開始建立這樣的團隊。設計適合他們性格而創立的生意模式，讓他們能夠長期在這地區作主的見證人。

對於 B.A.M.'er 進入宣教工場之後，他們應以新的角色來開始服侍，正如 Donald N. Larson 提出的建議：

²⁸ Enoch Wan, "Relational Transformational Leadership — An Asian Christian Perspective," Asian Missions Advance (2021), <http://www.asiamissions.net/asian-missions-advances/.6>.

“讓宣教士從原來常有三個的角色，教師，推銷員，法官轉化為學習者，交易者，和說故事者。²⁹ 今天，基於各種原因，宣教士可能更加適合以倒行進入當地人群中間，而不是以高姿態的教師來教訓別人，或推銷自己認為很好的西方宗教和好像法官審判人的語氣對待當地人；這樣就容易被接納和讓當地人認識宣教士帶來的資訊。因為一個外來人是不容易融入本地人的中間，除非宣教士學習了如何與本地人建立關係。‘填平鴻溝’就是讓宣教士要按本地的標準，而非自己的想法來衡量所成就的果效。本地人是按本地的標準來接受宣教士。”³⁰

隊工應該有一個隊長，主要是照顧隊友的需要和跟政府各個部門打交道。他的人生經驗應該比較豐富。另外，隊裡有專人負責生意方面的發展，其他人都協助他來處理業務。隊裡也需要有特別容易與陌生人建立關係的人。讓他負責外展的工作，然後把人帶入查經小組。弟兄和睦同居，是何等的善，何等的美！讓外人羨慕這樣的基督徒群體關係，把主的愛活現在人的面前。為主作最美的見證。

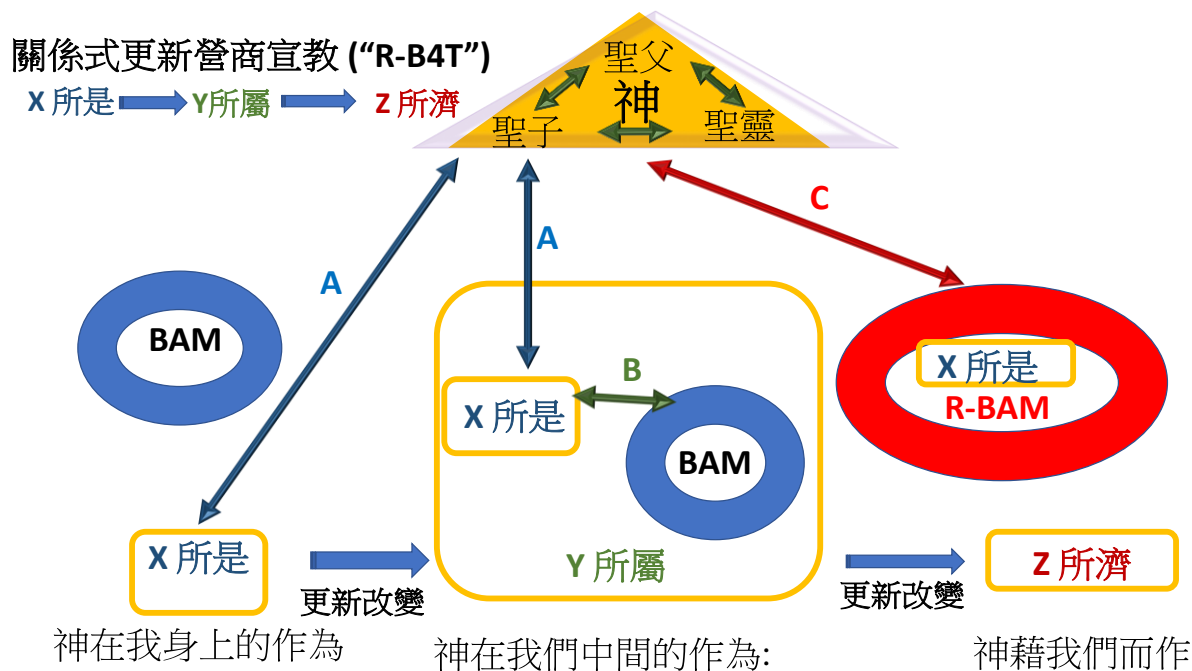
VII. 「關係式更新營商宣教」(“R-B4T”)

本文介紹的關係式更新營商宣教，下面用圖表略作介紹。三一真神是更新轉化的設計者及主導者，是更新轉化動力的源頭。圖中 X 是既蒙恩得救，又是一位親身經歷神在他/她身上的作為「所是」(being)：如救贖、呼召、更新變化(A 上而下縱向的互動)等恩情。在神安排中，參與營商宣教會。然後跟 BAM 的成員們，在團契(*koinonia*) 或教會(*ecclesia*) 中聯繫、互動，經歷肢體彼此相顧、互為肢體的「所屬」(belonging)。X 與 BAM 成員互動(B)的橫向互動及相連關係，成為神更新大能的渠道及器皿(agent of transformational power)。「所濟」(becoming)。

圖 5. 「關係式更新營商宣教」(“R-B4T”)

²⁹ Larson, Donald N., “The Viable Missionary: Learner, Trader, Story Teller,” *Perspectives on the World Christian Movement* 石彩燕翻譯 普世宣教運動面面觀 第三部分：文化考量 435-440 頁

³⁰ Donald N. Larson, “The Viable Missionary: Learner, Trader, Story Teller.” *ASM. Missiology: An International Review*. Volume 6, Issue 2 (retrieved Dec. 20, 2023) @ <https://doi.org/10.1177/0091829678006002>



上圖內容可以總括來說:

- 三一真神，縱向與人互動(A)中相遇，呼召、重生、更新改變的能力，帶來 X「所是」。這就是「神在我身上的作為」。
- X「所是」與 BAM 成員，因為更新改變的能力在 Y「所屬」情境中，有 B 的橫向互動，再經歷更新的改變，達到「所濟」的新里程。這就是「神藉我們而作」的更新改變成效。因為 BAM 成員，自此以後一般性「營商宣教」，經歷更新改變後，成為「關係式更新營商宣教」：
BAM → R-B4T。
- 更新改變的過程：「所是」→「所屬」→「所濟」。

VIII. 總結

本文簡介的「關係式更新營商宣教」(“R-B4T”) Relational “Business for Transformation,” 是綜合黎基傳 (Patrick Lai) 的 “B4T”³¹ 及溫以諾的「關係式更新模式」³²，建構而成的。

³¹ 黎基傳、《營商轉化—入門篇》— 香港亞洲歸主協會 (retrieved Dec. 28, 2023) @

<https://aohk.org/zh/product/%E3%80%8A%E7%87%9F%E5%95%86%E8%BD%89%E5%8C%96%E2%94%80%E5%85%A5%E9%96%80%E7%AF%87%E3%80%8B/>

³² See two recent publications:

- Enoch Wan & Jon Raibley, *Transformational Change in Christian Ministry*. (Second Edition). Oregon: Western Academic Publishers, 2022.

-
- Enoch Wan, Mark Hedinger and Jon Raibley. *Transformational Growth: Intercultural Leadership/Discipleship/Mentorship*. Oregon: Western Academic Publishers, 2023.