

主題文章

那 99 位在哪裡呢？



林安國 牧師
(華人福音普世差傳會(神州華傳)總主任)

耶穌的比喻中提到一百隻羊，失去了一隻，牧人就撇下九十九隻羊去尋找那一隻羊，直到找著了，就去請朋友來一同歡喜慶祝 (參路十五 3-6)。

宣教工場在急切尋找工人，但數目字卻是倒了過來，差會及教會只在尋找獻身者、神學畢業生、傳道人、牧者.....，卻沒有想到動員眾多的帶職肢體。這種狹窄的宣教人力觀，怎能滿足工場之需求，我們只動員了百份之一(1%)的人力，那 99 位(99%)在哪裡呢？

據一差傳機構 Intercristo 統計：北美派出一位宣教士到海外，同時也有超過一百個北美洲人到海外工作。美國政府統計：美國人口約有 2%住在海外，這些人與宣教能否連上關係？而華人是一個普世流動的群體，這些到海外工作的信徒是否也能成為華人教會中一股宣教力量呢？

最近在回教工場傳來一個故事：有一位菲律賓姊妹受聘於一個女傭機構，被派到一個回教國在一個富有的酋長家中替他看顧小孩。過了不久，適逢酋長生日，大排筵席請客，酋長在高興之餘，叫了自己兩個小孩在賓客面前獻唱，小孩即站起來高歌一曲：「耶穌愛我我知道，因有聖經告訴我，凡小孩子主牧養，我雖軟弱主強壯，主耶穌愛我.....」酋長聽後大發雷霆，叫了女傭來大肆咆哮加以斥責，並立刻把她辭去。誰知道，酋長的兩個孩子，因著女傭的離去，整天哭哭啼啼，茶飯不思，一直吵著要她回來。酋長愛兒

心切，最後只好叫女傭回來，但卻警告她不可再教他的兒女唱「耶穌」詩歌。這位女傭原來是位帶職的宣教士。

要動員華人教會更多人參與宣教，必須動員那 99% 的「平信徒」，他們是醫生、工程師、教師、商人、司機、廚師、女傭、勞工……，只要他們有一個宣教心，他們的職業便是他們進入一些創啟國家的橋樑及途徑。前宣道會的宣教領袖 William Kerr 說：「若沒有動員平信徒參與宣教，大使命之工永不能完成。」。

聖經中的帶職事奉者

舊約聖經中的偉人都有自己的職業及專長：亞當是伊甸園的管理，亞伯是養羊的，亞伯拉罕長於畜牧，約瑟是宰相，約書亞是軍人戰士，大衛未作君王前是牧人，亞薩專門寫詩，但以理在巴比倫作總理，尼希米為了使命從酒政改行作行政省長……，這些信心偉人都是與神同行，於自己的職業上為神在同文化及跨文化的社會作見證。

新約聖經中也提到不少帶職而忠心事主的人，耶穌的父親約瑟是木匠，耶穌未出來傳道前的卅年，想他在家中也必跟從父親學習木匠的手藝，撒該是稅吏，尼哥底母是議員，哥尼流是羅馬官長，路加是醫生，百基拉、亞居拉是織帳棚的，保羅雖然蒙召作外邦人使徒，但他說：「我這兩隻手常供給我和同工的需要……」(徒廿 33-35a)，可見他用了不少時間去織帳棚賺錢，供養自己和同工們生活費。

歷史中的帶職宣教

最早把福音傳入中國的聶斯多留派(Nestorian)基督徒進入中國創立了景教。他們後來也擴展至中亞，印度，韓國，日本及東南亞等地。他們的宣教運動擴展全是帶職宣教士，影響甚大。據 John Stewart 的研究，到了 11 世紀，他們傳道的果效已使亞洲的基督徒人數比差派國的歐洲更多，這些宣教士們都帶職為學者或老師，到處創立學校或教學，而教導的內容往往以聖經為課本。

宣教的鼻祖威廉克理其實也是帶職宣教的鼻祖，他在 1792 年已極力與教會爭辯大使命不是單給蒙召作傳道的「聖品人」，而是給每一個「平信徒」的，因此使萬民作門徒，去洗禮，去教導都是每一個人的責任。他說：「我的職業是為主作見證，我的鞋業只是

為了糊口。」他出發去印度時呼籲教會弟兄姊妹支持他，說：「我好像要下到礦坑一般，請大家切記在上面拉緊繩子，多多代禱，不斷支持。」可惜，他到了印度不久，教會便把他遺忘，他因此加入一間本地種植公司工作，學了當地話，把聖經翻譯成當地語言。他有語言天份，後來又在當地大學 Fort William College 得到教席，影響多人信主。

當天主教耶穌會宣教士進軍中國時，皆以高等學者身份進入，好像利瑪竇(Matteo Ricci)是數學家及天文學家，沙維亞(Francis Xavier)是地理學家等；他們見朝廷大官時即送上他們的發明品—鐘錶、天文儀等，很快便被皇帝、朝廷官吏及仕大夫等接納，成為他們的家庭老師，涉足上層接觸領袖，也打進了當地社會。沙維亞說：「中國人若看我們是高等學者，我們講宗教時他們會聽。」

莫拉維弟兄會(Moravian Brethren)的宣教工作始自德國的大復興，那時教會領袖親岑多夫(Zinzendorf, 1700-1760)從一黑奴口中得悉聖多馬島(St. Thomas Island)的黑人在喪亡中的呼聲，他鼓勵莫拉維弟兄會派宣教士去幫助他們。最早派出二位信徒皆帶職工人，一個是陶匠，另一個是木匠。第二批派到拉巴多(Labrador)是以商人身份，他們與愛斯基摩人做生意，把所賺取的錢全部用來發展宣教事工，另一對在 1754 年派到南美洲的蘇里南(Surinam)作裁縫師，繼而去的有商人，有麵包師，鐘錶商，這些商人在那裡聘請了當地工人，為他們製造就業機會，所組成的公司名字非常宣教化，稱為披載基督者公司(*Christoph Kersten & Co.*) (Christ-bearer Christian & Co.)。

莫拉維弟兄會覺得差傳工作單靠奉獻難以維持事工的發展，經商是最好的方法得到長遠經費，而且對基督徒作了美好的見證，也為初信者製造就業機會，幫助福音更易更快廣傳。

巴色會的宣教策略也著重於帶職宣教，1851 年首位宣教士以紡織商人身份進入印度，組基督徒公司，招聘公司，從當地樹液中提取不脫色的 Khaki 染料，後來英軍的軍服也用這種顏料製成 Khaki 色。

在西非的迦納，巴色會中的瑞典宣教士把可可(Cocoa)種子從南美帶到該國，後來可可豐收，成為迦納國家的代表產品，運到世界各國出售。巴色會的宣教發展與商業連在一起，他們宣教站也就是他們的分公司，同來為天國做生意。

馬禮遜本來計劃作一個全職宣教士，但中國當時嚴禁外國人進入國境，他不得不加入東印度公司作翻譯員，一方面可自給自足，一方面也能有身份居留，其實東印度公司開創期的 Sir Thomas Rowe 也是一位敬虔的基督徒，他每到一處都有牧師隨行，這些「牧師」學習了當地的語言，也幫助當地人認識福音。

在東印度公司旗下還有一出名的傳道者名叫 Henry Martyn(1781-1812)，他本來想當宣教士，但苦無經濟支持，加入東印度公司能解決生活費，他遂進入印度加爾各答，在那裡將新約翻譯成印度語，後來又到伊朗，再將新約翻譯成為波斯語，最後，他在前往土耳其的途中，因病英年逝世，只有 31 歲，但他卻是一位偉大的帶職宣教士。

結語：

既然歷史中的先聖先賢皆以帶職為有效的宣教策略，在現代的工場上，帶職宣教更應加倍使用。

在泰國北部 Issaan 地區，有三個差傳機構合作發展全人福音事工，一方面關懷社會及人的需要，另一方面研究教會的發展及本色化培訓，其成績斐然，開拓了 40 個教會作母會，後又產生了 250 個子會。其中值得一提的是他們的農場自治計劃，這類農莊有魚池，也養鴨和豬，鴨和豬的糞便是魚塘的飼料，塘裡的死魚和水是草木的有機肥料，豬糞經過處理可作鴨的飼料，透過這種豬、魚、鴨的循環再生處理計劃，農莊的出產不但可供村民食用，也有營利支持教會的事工，雙管齊下發展，叫人的靈魂體皆得益。

另一個在東亞的回教國家實行類似的「菜蔬魚池計劃」，這計劃是融合了養魚和菜蔬的培植系統，先挖掘魚塘，挖出來的淤泥堆積成為菜田，菜出售後，剩下來殘舊的菜可作魚的飼料，魚塘排出的廢物污水可灌溉菜田，這種循環系統，幫助了很多原來窮困的家庭得以改善生活，也使許多回教徒信主，加入了「耶穌清真寺」(參《宣教運動面面觀》p.619)。

華人教會在科技、農業、電腦、工程、商業等人才輩出，能動員這些人才成為宣教精兵，必能使福音在萬民中有突破性的倍增發展，且能事半功倍。可惜，目前我們只動員了 1% 的人力，請問那 99 位何時能加入團隊呢？

《環球華人宣教學期刊》第廿期，2010 年 4 月。

(本文曾刊載於《華傳路》第 79 期，蒙華人福音普世差傳會(神州華傳)准予轉載，謹此致謝。)