

## 處境探討

\*\*\*\*\*

### 商宣—攻破堅壘有效策略



林安國 牧師  
(華人福音普世差傳會(神州華傳)總主任)

商宣(Business as Mission)，可定義為以商業作為宣教的管道，達成佈道植堂的目的。

在一個回教國家，來了一對父子，他們投資開了一間商店，兒子負責經營業務，父親到處佈道，然後把初信者集合在家中聚會，繼而開辦教會。

有一位商人在亞洲一關閉國家做古董買賣，生意滔滔不絕，發展迅速，但他同時也指揮一個團隊在植堂。

在美國德薩斯州(Texas)有一組石油公司的基督徒，正在組織宣教行動，準備進入一些創啟產油國家。新加坡一位基督徒商人已在中國不單設廠，而且積極傳福音及組成教會。美國一位基督徒電腦網站商人計劃進入中國聘請電腦工程師及技工，加以訓練配搭服事。

中國溫州的商人基督徒走遍大江南北，一面經商，一面佈道植堂，這股福音動力不單搖動中國，更震動世界各地；在歐洲，在美洲，在中東等地繼續延伸，成為一個簇新的模式及動力。

有一位西教士從美國到東南亞一回教國家事奉，多年苦無管道接觸人群。一天，她的家人從美國寄來數張手工碎布拼湊被單(Quilt)，圖案非常美麗，手工精緻，當地一位信主

的婦女蒂蒂看見後，要求宣教士說：「可否教我如何做這種被單？」宣教士開始教她這門手藝，蒂蒂也做出了一個不錯的圖案，她的親友在鄉間聽到消息，也蜂擁而至，要求學習手藝，宣教士遂用她家中的客廳開課，有一位中國衣廠商人把廠中零碎的布拿來捐助他們。十年後，這家庭手藝班演變成一間大廠，聘請了四百工人，製造了千萬件拼湊被單，銷售到各地去。在學習手藝及做拼湊被單的過程中，是傳福音及扶立最好的機會，因此這事工帶領了很多人信主，蒂蒂不單成了一位被藝專家，同時也是一個有效的佈道者。

有一組宣教士在一共產國家開了一間英文學校，繼而進展開班教導商業道德、行政管理等科目，對各階層人士及公司主管影響甚大。這學校的投資及運作非一人能維持，需要一組專業人士投資金錢人力，辦好學校，這策略在各地屢見功效，也徵召了不少人力，並組成隊伍。

商宣不能靠一個人單打獨鬥，必須組成團隊才行。非洲有一箴言這樣說「若想去得快，一人便可；若想去得遠，必須有隊工。」(If you want to go fast, go alone; If you want to go far, go together.) 商宣並非 21 世紀新宣教策略，1815 年九月，在德國已有一班信徒成立了「巴色」差會(Basel Mission)，專門訓練有商業技能及工藝技能的宣教士，後來在 1852 年進一步成立巴色商貿公司，在印、非、亞透過商業宣教。

以下提出商宣的好處：

**1. 對社建及扶貧** — 全球有二億人生活在國際貧窮線下，每日只有靠少過一美元來生活糊口，單靠金錢資助並不是解脫貧窮的方法，相反地，可能會製造出一種慣性依賴的社群。商業是最好又最長遠的方法，因商業產生工作，產生出品，產生技能，產生經濟，產生自立的能力，也提升了生活的素質.....，對社建及扶貧有長遠的影響。

**2. 對關閉的國家** — 世界有一半國家是不歡迎宣教士進入，但對商人而言，卻永遠是歡迎的。因此商宣有很大的方便，全世界是工場，沒有任何國家會拒絕商人的投資，大家都會招手，歡迎你來，這就是所謂創啟，也就是宣教的靈活性及創新性(Creativity)。

**3. 對商人的成本** — 為甚麼廠家離開成本高的美、加、台、港、新等地，而往中國、越南、柬埔寨等地遷移，因為可以降低成本，增強競爭力。例如在美國聘請一個電腦工程師，可以在中國或印度聘請七個至十個。

**4. 對宣教的工人** — 若商人他本身有宣教心志，經商本身就是建立關係及打開佈道橋樑。更佳的是，若商宣與植堂宣教士配搭，一方面不會洩露商宣的身份，也較易獲得長期居留，同時也幫助專職宣教士有效地在當地佈道植堂，可謂互補所需，相得益彰。

**5. 對當地教會** — 商宣若能與當地教會配搭，不但可提高當地信徒就業機會，產生美好的見證，長遠看還是會幫助當地很快就能建立一個自養自立的教會，進一步還可以自傳及參與差傳。

今天在很多宣教工場上急需的不是學位高的宣教士，而是以經濟資源影響改變整個社區的宣教士，因此商宣更形重要。人曰：「給他們一條魚容易，給他們釣魚的工具也不錯，但長遠之計，是教他們釣魚的技能，這是一生的祝福，更能解決宣教工場最頭痛的問題『長期經濟依賴』徹底剷除。」華人教會擁有很多商貿專才及經濟雄厚的商家，這批精英認識到自己的重任，不應該把經商與信仰分割，或是被世人認為只會「見錢眼開」和「唯利是圖」的商人，他們應該在社會上見證主，成為普世宣教策略的生力軍，是能帶動一股很大的力量，是能攻破銅牆鐵壁的堅壘，是擴建神國的精兵。

---

《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72期，蒙華人福音普世差傳會(神州華傳)准予轉載，謹此致謝。