



2020「國際商界使命門徒培訓大會」線上會議

導讀文章

商界使命門徒

董家驊、莊信德

基督徒商人在商場面對許多挑戰。例如追求獲利最大化的試探、服侍主或服侍金錢的掙扎、分享福音往往冒著被視為迷信或政治不正確的危險等。因此許多在商場的基督徒選擇把信仰與職場二分，週間在商場打拚，週末在堂會服侍，或用盈利支持教會事工。然而，基督徒商人不只被呼召在教堂中回應神的使命，也被呼召在商場中回應神的使命。

使命門徒 (Missional Disciple)

神是宣道的神 (Missio Dei)。基督徒被呼召從我們所在之處跟隨和效法這位宣道的神，因此忠心跟隨耶穌的人必然參與在三一神的宣道使命中。每位基督徒都是回應神的宣道使命的門徒 (使命門徒)，宣道者是基督徒的核心身分之一。

何為營商宣教 (Business as Mission) ?

基督徒領受的呼召包含神起初賦予人類創造文化的使命 (在管理受造萬物的基礎上持續創造美好事物)、大誠命 (對他者的關顧和責任) 和大使命 (傳揚基督，把萬物帶到祂面前)。三一神是首先的創造者，按照祂的形象樣式創造人類，賦予人類生養眾多、遍滿全地和管理看守受造世界的使命 (參創一 28，二 15)。聖子耶穌基督道成肉身，肯定了所創造的物質世界，並教導門徒律法的核心是愛神和愛人如己 (參太二十二 37~40；可十二 29~31)，並在復活升天前，差遣門徒要去使萬民作祂的門徒 (參太二十八 19、20)。

在洛桑福音運動 (The Lausanne Movement) 舉辦的二〇〇四全球福音論壇 (2004 Forum for World Evangelization) 中，營商宣教專案小組為營商宣教作如下的定義：一·可持續和有盈利的商業行動；二·定意對人及國家帶出天國目的及影響；三·著重經濟、社會、環境和靈性果效，並實現整全轉化；四·關顧世界上最窮困及最少聽聞福音的群體。營商宣教不僅以盈利來支持宣教 (營商支持宣教)，也非僅在職場中傳福音建立門徒 (職場宣教)，更非以營商掩護宣教 (營商遮蓋宣教)，而是發揮創意和創新精神，藉真正的營商業務達成宣教及轉化社區之目的。

呼召、轉化、行動

「我們原是他的工作，在基督耶穌裡造成的，為要叫我們行善……」(弗二



10) 我們在回應使命的過程中，不只是創造外在價值，更是自己被神更新。神呼召了商人亞伯拉罕，離開熟悉的環境，踏上充滿未知的旅程，在過程中他的信心被堅固，領受了賜福，並成為列國的祝福。約瑟是出色的管理者，但他的人生意義不是由事業的成敗所定義，而是在順境和逆境中持續經歷神的同在，並在過程中辨認出神的心意，與祂同行。約伯也是顯赫的成功商人，然而他在失去一切後與神相遇，更因著這相遇，約伯重新定義了得福與豐盛的意義。

基督徒在被呼召跟隨基督的旅程中（calling），與神相遇而經歷更新和轉化（being），以至能面對和回應各種挑戰與處境（doing），在各樣環境中見證將臨的神國。神不只賜我們恩賜回應使命，更邀請我們有分於祂的生命和國度。

張力中見證神國

基督徒商人或企業家在商界回應宣道使命的過程中，會發現自己總身處無法全然化解的張力中：一方面看見墮落世界的挑戰和困難，要解決這些超過我們能力所及（參羅八 22、23）；另一方面因著基督的復活，藉著聖靈預先體會神國的美善豐富，確知祂的新天新地終將到來（參啟二十一 2）。因此面對眼前這不完美和充滿苦難的世界，我們仍積極地盼望那確定的未來，在盼望中行善，出於對信實的神的信心而作出艱難的抉擇，深信祂必親自成全在我們心裡所動的善工（參腓一 6）。

營商宣教的呼籲

我們呼籲基督徒商人嚴肅認真思考，如何運用神所賜的恩賜、才幹和經驗，藉由所從事的商業活動醫治傷痛、彰顯公義、創造美好、關顧鄰舍、持守誠信、建立信任、維護尊嚴、賦予自由、管理看守受造世界使之興盛，並滿足世界最緊迫的屬靈和物質需求。

（董家驊牧師為臺灣石牌信友堂牧師、世界華福中心候任總幹事，莊信德牧師為播種國際事工執行長）



閱《商界使命門徒》後的一些延伸思想（一）

司徒永富

香港鴻福堂集團行政總裁兼執行董事

拜讀董家驊和莊信德兩位牧長所寫的「商界使命門徒」甚具啟發，尤其一語道出門徒宣教使命源於神本身就是宣道的神，以召命（calling）和本相（being）進入所作（doing），一切來得合理和自然。以下是我讀文章後的一些亮光，和大家一起分享，彼此勉勵堅固。

以召命進入崗位、以處境回應召命

整本《聖經》絕大部份神所重用的僕人本身都有其作為工作者的身分，有些甚至多於一重工作身分（同一時間或不同時間）。例如雅各曾是奴僕和生意人；約瑟既是管家也是政治家；路得是農田的拾穗者；大衛、以斯帖和尼希米都是民族領袖；約伯既是生意人、慈善家，又是神學家；保羅、百基拉和亞居拉都從事織帳棚的專業……

在他們身上我們找到共通點，就是崗位雖然不同，但都盡忠職守，全力以赴，把工作做好。亦藉其工作回應上主在其身上獨特的召命，成就擲地有聲的影響力，為社群帶來合神心意的生命轉化。保羅的囑咐正是如此：「無論做甚麼，都要從心裡做，像是給主做的，不是給人做的，因你們知道從主那裡必得著基業為賞賜；你們所事奉的乃是主基督。」（西 23、24）

很明顯，保羅把任何用心做和榮耀神的工作等同服侍主。馬丁·路德（Martin Luther）也有同樣的勸勉：「相信基督，在你現在就應該做的任何事上盡心。」所以無論是職場、專業或營商宣教，我們都不宜把工作和宣教分成兩個獨立或主次概念，即是說不應把營商（或工作）變成宣教的手段，尤其當宣教不可能等同於單單宣講，還包括服侍、醫治、接待等整全的生活介入和生命轉化。所以職場（營商）宣教的思考次序應該從回應上主的召命（calling）開始，以屬神、滿有聖靈內住和與神同行的生命（being）進入神要我們服侍的崗位工作（doing），然後在不同處境中活現基督精神，最終完成福音的大使命。

就以保羅為例，若他的織帳棚工作劣評如潮，他怎可能成為百基拉與亞居拉的商業密友和志同道合的宣教同工，更遑論別人會尊重他的宣講。肯定地說，宣教的保羅和工作的保羅是同一個保羅，在不同崗位和處境（例如被迫害）都是同一生命的表彰。從某角度來說，我們沒必要自困於硬性區分的所謂全職或帶職宣教，我們所要做的只有辨識召命、進入崗位和回應處境。

工作新常態與宣教



近年，隨著新經濟和科網技術的發展，尤其疫情衝擊下使工作秩序重新調整，斜槓族（Slashie，指一種工作態度，他們不再滿足於專一職業的工作模式，而選擇有多重職業及身分的生活）、彈性就業及多重事業路向的工作生態應運而生，而且將成為普遍被接受的職涯發展模式。這種新職涯思維可能更有利於探索新時代的職場、專業和營商宣教的模式，尤其在進入一些不能自由宣講福音或當地信徒群體普遍不能支持傳道生活開支的地方。

其實新約時期的保羅可以說是斜槓族的表表者。他在寫給帖撒羅尼迦人的信中自述道：「弟兄們，你們記念我們的辛苦勞碌，晝夜做工，傳神的福音給你們，免得叫你們一人受累。」（帖前二 9）並說：「你們自己原知道應當怎樣效法我們。因為我們在你們中間，未嘗不按規矩而行……這並不是因我們沒有權柄，乃是要給你們作榜樣，叫你們效法我們。」（帖後三 7~9）可見保羅是有選擇地一邊作斜槓族，一邊晝夜做工，把傳福音和現實世界的工作（織帳棚）結合到宣教生涯中。

共享經濟與宣教營商

另外，全球靜靜地起著另一股新經濟革命：共享經濟。例如共用工作間、共享廚房、共享工廠、網約民宿、優步（Uber）、滴滴出行、共享單車等。一時之間，共享變成我們生活的一部份。其中網約民宿愛彼迎（Airbnb）取了「讓愛彼此相迎」之義，現在為世界六萬五千個城市提供超過三十萬筆房源。

《新約》中最早記載信徒走在一起過著共享經濟的生活模式，恐怕是《使徒行傳》四章描述初期教會的建立，就是凡物公用，可以說是最徹底的共享文化：「……沒有一人說他的東西有一樣是自己的，都是大家公用。」（徒四 32）並同時描繪了一幅美麗的圖畫：「使徒大有能力，見證主耶穌復活；眾人也都蒙大恩。」（徒四 33）換言之初期教會絕對是共享經濟的先驅。

可惜在往後的教會歷史發展中，因著教會成為既有利益群體及不同權力集團的自我保護，共享這概念不但未能生根發揚光大，甚至時至今日，普遍教會在資源運用方面的觀念遠遠落後於現代新經濟的發展。例如我們可以隨便找到在週間晚上、週末和長假期中大量閒置的教會學校、機構和建築物；看到一座座美輪美奐的教堂，只在星期六、日對信眾開放，平日卻重門深鎖。可以說閒置的資源（包括土地、金錢和才幹）本身就是「又惡又懶」（太二十五 26）。

我認為信仰群體，包括教會和職場、營商等資源擁有者，本來就是被呼召及具有條件作共享的群體，尤其對困苦受壓的弱勢社群作服侍（參太二十五 35、36）。例如營商者有生產過剩或邊際成本低的貨財作分享、容許員工作志工等。對於專職宣教士來說，享受和獲取共享資源更應該是天經地義的事：一種最現實、最方便、最有效率和成本最低的支援宣教士模式。

宣教士既然千辛萬苦來到陌生又跨文化的地方宣教，與其花大量心力一點一



滴地從零開始建立，若能有系統地聚集各方力量與資源，願意慷慨分享，宣教之路一定會事半功倍。即使以宣教士宣教的初心進入營商行列，也會來得自然，風險也相對地低得多。

筆者稱這種宣教進路為宣教營商，意即宣教士本著宣教的目的是來到一個地方，無論基於現實生活需要或是以營商身分接觸福音對象，以共享概念切入，較容易及以低廉成本（甚至零成本）獲得營商知識、人力、土地、設備等資源，加上以好管家的天職和態度經營（參彼前四 7~11），失敗的成本和風險（包括市場和法規）會遠低於正常營商成本。只要有好的產品，並能以愛善待員工、顧客和持分者，對福音工作更有莫大裨益。



閱《商界使命門徒》後的一些延伸思想（二）

楊其輝

香港美歌集團公司主席、香港世界福音動員會董事會成員及香港亞洲歸主協會董事會成員

相信沒有基督徒（甚至基督徒商人）願意自己的經歷像約伯一樣坐「過山車」。

教會的教導要求我們努力工作（做生意）和有好見證，然後努力奉獻，使神的家有糧，並且要努力傳福音，使教會增長。

約伯和其朋友的對話給我們的反思是：我們經常簡化自己的信仰——神會賞賜義人，懲罰惡人。這三位朋友都一口咬定約伯的受苦顯示他有隱而不宣的罪，就連約伯也有這種觀念。這種觀念特別在基督徒商人裡產生很大的影響。萬一我的生意出了問題，甚至失敗，往往極不願意在教會找弟兄姊妹或牧者分享。其實約伯需要的是憐憫，而非建議。