

聖約播道會 (新加坡) — 楊桂炎牧師

精心塑造門徒教會的某確類跨文化宣教：
新加坡聖約播道會的經驗 / 範例

引言

我們只能複製與我們本質相同的。要跨文化栽植複製門徒的教會，我們自己必先成為精心塑造門徒的教會。在這論文中，我們認為有必要先翻轉對「精心塑造門徒教會」的理解。只有這樣，我們才能跨文化栽植自我管理、自籌資金和倍增的教會。我們也要一開始就栽植精心塑造門徒的教會。只有這樣，我們才能真正實踐神賜予我們的大使命 (參太二十八 18~20)。我們相信，這一切都從看到現今教會迫切的需要開始。

看到迫切的需要

一．全球華人教會的挑戰

我們謙卑地分享所觀察的現象：今日的教會正處危機中。例如：美國 (U.S.A.) 的統計數據顯示，基督教的健康狀況正在下降。根據巴納集團 (Barna Group) 最近發布的研究報告，78% 美國人稱自己是基督徒；但在短短兩年內，美國「後基督徒」(後基督徒指的持反宗教信仰和行為的人) 的比例上升了七個百分點 (2013 年 37% 增加到 2015 年 44%)。在另一項關於美國青年跟隨父親宗教信仰與否的調查，大衛·勤納門 (David Kinnaman) 和加布·里昂 (Gabe Lyons) 發表了驚人的觀察：成千上萬的青年在理性和情感上脫離了基督教。美國人逐漸抗拒基督教，尤其厭惡保守派基督徒的舉動。雖然許多關於基督教的研究都以美國為主，但就如經濟和文化潮流，我們看見的是基督教發展的方向；基督徒下降的數字只說明了事實的一部份。現代基督徒的素質才是更值得注意的。本教會領袖導師曾金發牧師在世界各地教導，當今教會的五大訴求：(一) 太多活動；(二) 義工 (和領袖) 太少；(三) 領導方向不明確；(四) 領袖不合一；(五) 會友未被訓練成門徒。世界各地華人教會也無法豁免。大多數華人教會牧師都會認同以下絕大多數的觀察：

1. 教會太專注內部，缺少統一的全球宣教願景。
2. 我們對門徒培訓一知半解，作出的承諾太膚淺。
3. 啟發我們和供我們仿效的成功模式太少。

4. 我們遭遇作出改變的阻力，而領導層和會眾對門徒訓練也不積極。

5. 實用的門徒教學材料和工具不足夠。

二十一世紀的教會有必要重新定位，做出大規模的調整。為了實踐神在《馬太福音》二十八章十八至二十節賜予我們的大使命，並在這個動亂的世界做出與眾不同的貢獻，我們堅信門徒培訓和宣教務必重新規範。

二．為何節目不再有效

「太多節目！」肯定與我們大多數人有共鳴，尤其是牧師和領袖。多年來，我們嘗試舉辦各種不同節目。我們積極地使用各會議所推崇的項目和課程，但失望地發現增長的情況並沒有出現。我們當中許多人用了不少時間和精力撰寫各自的材料，但效果參差不齊，遠不如預期。另一個情況，就是採用別家教會效果佳的教材，但成績不盡理想。

經歷了三十多年事工，著名門徒培訓作家比爾·赫爾牧師 (Rev. Bill Hull) 坦率地承認：「我們錯了！一切的方程式、戰略規劃、使命宣言以及前瞻性的證道都沒有培育出門徒。」他深受現實狀況困擾問道：「我們努力投入主日崇拜、查經班、小組活動和佈道會的心血，怎麼都沒帶來個人的轉化？我們進行的只不過是例常宗教活動。信主的人沒有顯著增加，人的生命似乎照舊。我們跟其他教會沒甚麼兩樣——墨守成規，盡是些沒帶來任何轉變的宗教活動。」他繼續說：「我感覺自己好像在冰凍的湖上溜冰；我看見水面下的轉化，但就是無法得到它。那一層冰代表的是教會的基礎設施、習俗和傳統，意味著一群體制建立在角色和架構上的團體，而不是植根於互信關係的群體。」

三．柳溪教會 (Willow Creek Church) 的經歷

在二〇〇七年，《今日基督教》(Christianity Today) 報導柳溪教會承認：「我們弄錯了！」通過一項多年對會友的調查，柳溪教會得出的結論是，以節目為導向的事工理念並沒有為會友的靈命帶來增長。比爾·海波斯牧師 (Rev. Bill Hybels) 稱之為他成人生涯「警鐘敲響的時刻」。他公開承認：「我們犯錯了。當人決志做基督徒，我們就應該開始教導他們，要為自己屬靈的餵養負責任。我們應該告訴並教導他們，如何在敬拜後自己讀經，如何積極進行屬靈方面的操練。」

在這項研究之前，柳溪教會的理念是：教會的角色是製造多樣化的項目和節目，動員會友參與其中。領袖通過會友的參與率，來衡量教會的效率。但這項研究顯示，提高這些項目的參與率，無法預測一個人是否更像一名耶穌的門徒。它也不能預測人是否愛上帝更多，還是愛人更多。因此，這家影響力鉅大教會的領袖已公開坦承，屬靈上的成長並不依賴教會精心策劃的節目。

四．失去下一代

大衛·勤納門應用巴納集團的數據所做的一項重要研究顯示，數百萬名年輕人在踏入二十歲時，逐漸停止積極參與教會；有一些甚至會永久性徘徊在信仰群體的邊緣。這項針對八百萬名十八至二十九歲年輕人的調查發現，當中 43% 終究會離開教會；曾在教會裡熱忱火熱的活躍少年成長為二十出頭的年輕人後就在教會無影無踪。大衛·勤納門將他們分類為「游牧民」、

「浪子」和「流亡者」，並發現他們為教會的經歷掙扎遠比為信仰的掙扎還要多。大衛·勤納門正確地分析說：「他們之所以拒絕教會，最主要在於建立信仰方面出了問題……是門徒訓練的問題。」他接著發出了警戒：「教會沒有充分地裝備下一代，如何在瞬息萬變的文化背景下忠心跟從基督。隨著社會規範愈來愈世俗化，媒體（尤其是社交媒體）、流行文化、娛樂逐漸擴大的影響力，加上科技（特別是資訊科技）的迅速發展，各代人之間的差異加劇。基督徒領袖和家長要了解這些差異都碰上困難，更別說接受它們，或與世界觀因這些文化潮流催生而改變的二十出頭年輕人交流。」

以上對今天教會狀態簡短的描述，以及對全球華人信徒可預期的影響，應該喚起我們採取行動。如果教會處於非常糟糕的境況，而門徒訓練的活動一般上無效，我們該怎麼辦？我們都承認需要在思維和策略上重新定位，但我們往哪裡求助？

理解《聖經》所教導的策略

多年來，我們的教會身為精心塑造門徒的教會(Intentional Disciple Making Church, IDMC)，所學到重要的功課就是：我們需要一個以人為本的門徒培訓，而不是一個以課程為導向的項目。它不是一個節目，而是緊跟著一個人，就是我們的主耶穌基督。我們要成為某確類的人（效法基督），不僅僅是完成一些門徒訓練計劃。在我們栽植倍增的教會之前，我們首先必是精心塑造門徒的教會。在我們擴展王國前，自己必須先學會尊崇君王。

一．耶穌的典範

（一）門徒訓練和宣教交織一起具有共生共存的關係

對耶穌而言，門徒訓練和宣教是並行的。當他邀請彼得和安得烈跟隨祂做門徒，耶穌應許他們將「得人如得魚一樣」（太四 19）。宣教士路加描述耶穌指定七十二門徒（門徒訓練），並派遣他們兩人一組宣講神的王國（宣教，參路十 1~20）。頗具意義的是，在此敘述之前，耶穌所教導正是做門徒的代價（參路十 57~62）。大使命完全是關乎掌管萬有的耶穌之權柄和同在，使萬民「作門徒」（宣教，參太二十八 18~20）。

（二）耶穌並沒有開辦拉比學校，而是呼召人跟隨祂

據了解，傑出的拉比聚集門徒的會所最終都成為了學校[如希勒爾(Hillel)和沙買(Shammai)的知名學校]。但耶穌並沒有朝這個方向發展。祂揀選了十二人做祂最初的追隨者(參可三 13、14)。也有其他人在其他時候以各種形式跟隨耶穌：馬利亞、馬大和伯大尼的拉撒路(參約十一 1~44)；婦女與及耶穌醫治的病人都陪同和支持耶穌(參路八 1~3)，以及那七十二人(參路十 1~12，17~20)。另外還有一些人跟隨耶穌一段日子後，發現難以接受祂的教導就退出了(參約六 66)。

對於門徒和人群，邁克爾·威爾金斯(Michael J. Wilkins) 有以下的解說：耶穌的門徒是那些放下了之前的生活，作出承諾要跟隨耶穌，而人群是那些耶穌不斷發出邀請跟從祂的。對耶穌同時代的人來說，耶穌就像是巡迴各地宣講神國度的拉比。路加描述祂為「定意向耶路撒冷去」（路九 51、53），因為祂知道自己的使命是「要尋找拯救失喪的人」（路十九 10）。祂最

終將代全人類死在十字架上。但祂也很清楚，需要揀選十二人繼續祂的使命。

(三) 耶穌的門徒模式

儘管耶穌走遍各地講道、醫治和趕鬼，但很明顯的，訓練門徒是耶穌事工不可或缺的。一般上，準門徒會尋求拉比收他們為學徒，但耶穌卻反常地發出呼召。耶穌發出呼召叫不配的罪人跟隨祂，彰顯祂施的恩典。這可以從祂呼召對象的類型看出：在最親近祂的十二個門徒當中，有稅吏、漁夫和猶太教的狂熱信徒。耶穌常接觸被猶太社會邊緣化的人：那些被認為不潔淨、那些被鄙視和討厭的人像稅吏、病人和窮人。正如耶穌自己說：「.....我來本不是召義人，乃是召罪人。」(太九 13)

門徒培訓的關鍵是揀選。耶穌從來不猶豫，直接解釋做門徒的代價或拒絕有意願追隨祂的人；比如對祂說無論往哪裡去，都要跟從祂的那位文士，或另一位向耶穌開出先決條件的準門徒(參太八 19~22)。耶穌很快闡明跟隨祂的嚴酷現實，並揭露他們想成為門徒的真正動機。就像耶穌，找到合適的人當門徒或教導是非常關鍵的。另一個重要的原則是花時間與門徒在一起。耶穌在《馬可福音》三章十四與十五節樹立了榜樣：「他就設立十二個人，要他們常和自己同在，也要差他們去傳道，並給他們權柄趕鬼。」需要注意的是：門徒訓練的開始是通過花時間在一起，之後才交給他們事工的職責。耶穌在事工的高峰期，刻意帶門徒遠離人群，單單為了要花時間與他們一起(例如太八 18，十四 22 起)。

最後，另一件很顯著的事就是，耶穌定時為門徒禱告，並示範禱告的重要性。耶穌禁食(參太四 2 起)和禱告了一個晚上(參路六 12、13)才開始祂的事工。祂教導門徒怎麼禱告(參太六 5~13)，示範自發性的禱告(參約十七 1 起)；經常禱告(參可一 35；路五 15、16)，並且是迫切的(參路二十二 41~44)。最後在結論中，耶穌向我們表明，最能深刻影響那些跟隨我們的人，不是我們所說所做的，而是那真真實實的我們。這表示，要成為一位名副其實帶領門徒的領袖，所說的話跟真正的我們一致，是至關重要的。畢竟，「我們只能複製本質相同的」這個導師的原則，今天如同耶穌的時代(參徒四 13)，仍然是不變的真理。

(四) 以人為本，而不是以節目為中心

對於門徒培訓和宣教，耶穌是我們首要的榜樣。耶穌選了十二人跟隨祂並參與祂簡單、無定處的生活方式和滿有活力的事工(參太八 20)。他們不只是見證祂對窮人和被邊緣化的人深深的憐憫(例如，可一 40~45；路七 11~17；太二十 29~34)，聆聽祂具權柄的教導[例如，登山寶訓(參太五至七章，尤其七 29)]；他們也看到祂以恩慈和智慧與人交通(參太二十二 15~22)。耶穌專注於對個人和群體，說話總抓住問題關鍵，一語擊中要害。在敘加遇上耶穌的撒瑪利亞婦人，就是一個很好的例子。耶穌不僅跨越所有當時的文化禁忌主動與她交談，更將她從一個(在正午炎熱時分打水)深居簡出、不道德的女人轉變為一個喚醒整個撒瑪利亞村民聽從耶穌的人(參約四 1~42)。

還有在夜裡來見耶穌的宗教領袖尼哥底母(參約三 1~8)。耶穌透過這個特殊的對話，教導屬靈生命重生的重要性，而不僅僅是遵循律法。這名猶太人官員的法利賽人為耶穌要求公平待遇(參約七 50~52)，並在耶穌釘死十字架後，帶著亞利馬太人約瑟要求埋葬祂的遺體(參約十九 38~42)。尼哥底母的舉動明確表明，他已經成為耶穌真正的門徒。

我們的第三個例子是撒該，一個人人討厭、為羅馬人服務的稅吏。同樣的，他與耶穌相遇之後生命被改變，令人驚歎。他決定交出他一半的財產分給窮人，並四倍歸還那些他曾經欺騙的人（參路十九 1~10）。

以上的對話代表的不單是耶穌花時間接觸，並解決他們極深屬靈需求的一個人，他們更代表了廣泛的宣教領域：撒瑪利亞婦人（跨文化）、尼哥底母（民間和宗教領袖）和撒該（職場）。

二．早期教會的經驗

早期基督徒的經歷也印證了我們的論點，即上帝使用個別的人而不是節目，一對一的門徒訓練才是關鍵。舉幾個例子就足夠了。

（一）腓利和衣索匹亞的太監

腓利是早期教會選出來照顧寡婦的七個希臘猶太人領袖之一（參徒六 1~6）。作為一個具有良好名聲又被聖靈充滿、智慧充足的人，腓利也曾在撒瑪利亞城舉辦一個轟動全城的會議：眾人極度關注他講道，還有他趕鬼和行醫治的神蹟（參徒八 4~8）。儘管如此，腓利很快就被引領通往耶路撒冷和迦薩的沙漠路段。從全城的活動，腓利被帶到那裡向一個人解釋經文，縱然他是衣索匹亞法院的重要人物（參徒八 26~39）。值得注意的是，在神的主權和智慧下，祂安排腓利向這名衣索匹亞太監解釋這個好消息，領他決志並下水為他洗禮，而不是讓他繼續在撒瑪利亞進行似乎很成功的佈道活動。

（二）大數的掃羅以及亞拿尼亞和巴拿巴的事工

使徒保羅歸主之前，用的是他的猶太名字掃羅，是教會的頭號仇敵。掃羅得到大祭司的認可迫害基督徒，但在往大馬士革的道路上遇見耶穌，後來仆倒在地，眼睛瞎了。同樣的，上帝使用一名害怕，但敬畏主的門徒亞拿尼亞，在掃羅混亂和失明的狀態時，為他禱告並服侍他（參徒九 10~19，二十二 12~16）。關於亞拿尼亞，我們知道的不多，但是通過他單純順服的行為，亞拿尼亞帶領了掃羅，以至掃羅被神大大使用，成為在外邦人當中的使徒。巴拿巴是保羅門徒之旅最初的另一個關鍵人物。巴拿巴不僅帶保羅去見使徒，為他辯護（參徒九 26 起），還帶他到安提阿參與當地的事工（參徒十一 25 起），更是安提阿教會第一次宣教之旅的同伴（參徒十三 2 起）。通過這些事件，我們看到一對一事工的影響力，為宣教工作帶來前所未有的衝擊。

（三）巴拿巴和約翰（馬可）

保羅和巴拿巴第二次宣教之旅，對於約翰隨行與否意見不和，最終是巴拿巴再次帶約翰隨行（參徒十五 36~39）。這位「勸慰之子」再次顯示他給予別人的信心，並願意給人做第二次嘗試的機會。他在約翰身上的投資似乎見成效，因為保羅本人也承認約翰事工的成就，並在他監禁臨終見要求見約翰（參提後四 11）。

三．使徒保羅的工作方式

無論保羅在何處，他總會找和自己有密切關係的人或群體。他拜訪猶太會堂（參徒九 20，十三 14，十四 1，十七 1）和猶太人聚集地（參徒十六 13），就開始與猶太人溝通，然後宣講基督耶穌的福音（例如徒十七 2、3）。他會去宗教場所，經常與宗教領袖和哲學家討論宗教課題（參徒十七 18~34）。《使徒行傳》的記載明顯說明，保羅初次接觸後就停止在大場合做討

論，之後總會專注與個別人士交談。

(一) 保羅在腓立比

保羅領受了馬其頓異象 (參徒十六 9)，就來到腓立比會見一些在安息日聚集禱告的婦女。在那裡，保羅帶領呂底亞和她一家信主和受洗。保羅過後花時間與呂底亞和她一家一起，建立他們的信心。即使遭遇腓立比官長不公平的虐待，更經歷神介入行神蹟逃離監獄，加上禁卒和他全家隨後都信主，保羅和西拉離開腓立比之前，仍然抽出時間探訪和鼓勵呂底亞和弟兄 (參徒十六 40)。保羅的舉動清楚表明，個人才是他放在事工的第一位。

(二) 保羅在哥林多

另一個實例是保羅第二次宣教之旅經過哥林多的經歷 (參徒十八 1~17)。保羅一到城裡就立刻找了猶太同胞亞居拉和百基拉。他不僅與他們從事相同的行業，即製造帳棚，他更以身作則示範事工，帶他們同往以弗所宣教 (參徒十八 18、19)。在那裡，百基拉和亞居拉教導亞波羅「將神的道給他講解更加詳細」 (徒十八 26)。我們知道亞波羅後來非常有效地傳福音 (參徒十八 28，參十八 24 起)。在這段時間裡，在哥林多受保羅影響的其他人還包括：提多·猶士都、基利司布、所提尼，甚至可能更多其他人，因為保羅在那裡住了至少十八個月。

(三) 西拉和提摩太

西拉和提摩太兩位都是保羅投入了很多時間，在宣教禾場事奉的同工。保羅與巴拿巴分開後，在他第二次宣教之旅帶著西拉，而提摩太則是宣教之旅的一位年輕同工。西拉 (參徒十五 40) 和提摩太 (參徒十六 2) 都同時被主內弟兄讚揚。提摩太是保羅給予高度讚揚，推薦給腓立比教會的 (參腓二 19~23)，而西拉在腓立比與保羅事奉的時候被毆打和囚禁，證明了自己的適應力。西拉和提摩太兩位都證明了自己是非常忠誠和有效的同工，見證了指導年輕同工的價值。

總的說來，無論是耶穌或保羅，或《使徒行傳》中最早的基督徒，我們都看到了同樣的原則：投入人身上比投資在節目上的重要性。因此我們堅信，二十一世紀以教會為基礎的門徒培訓和宣教，主要不是通過一個節目或一門課程，而是跟從一個人，我們的主耶穌基督。這並不是說我們要拋棄結構和節目，但重點是專注於那位可以幫助我們成就祂所命令我們的。就如一切的事情，我們身為主任牧師和領導者要樹立榜樣和帶領群眾。我們需要投入栽培一些合適的人，讓他們也能夠這樣做。就像耶穌！

確定終極成果

如果教會要踏上門徒之旅塑造門徒，一個很恰當的問題是：「這個旅程的終極目標是甚麼？」我們身為領導者有必要從一開始就有明確的理解。如果作為一家精心塑造門徒的教會，佔據我們的應該是人，而不是節目；那麼我們務必很清楚塑造門徒的重點和目標是生命的轉變和更像基督。

一．從內到外像基督

《羅馬書》八章二十九節告訴我們，身為上帝的選民，基督徒已被「預先定下效法他兒子的模樣」。換句話說，基督徒變得像主耶穌基督是我們的命定。保羅以另一個方式在信中告訴哥林多信徒：「我們眾人既然敞著臉得以看見主的榮光，好像從鏡子裡返照，就變成主的形狀，榮上加榮……」（林後三 18）有一天，當主再來的時候，「……我們必要像他，因為必得見他的真體」（約壹三 2）。很顯然，作為基督的門徒（*mathētēs*），我們不僅要如「學生」般跟隨耶穌，也要成為像祂一樣。

如果我們要像我們的主，那麼基督的門徒應有甚麼特徵？要像基督就是仿效祂：應用祂的教導，並跟隨祂的道（參約八 31）。跟隨基督的一個重要層面是如耶穌般事奉（參約十三 12~15）、受耶穌所受的苦（參彼前二 21）。像基督的另一方面，是要表現出相似的性格特徵。比爾·赫爾牧師的建議很有幫助：如果基督的門徒要與基督「一致」，性格特徵應包括：謙卑、降服、順從和犧牲。曾金發牧師認同迪特里希·潘霍華（*Dietrich Bonhoeffer*）在《追隨基督：作門徒的代價》（*The Cost of Discipleship*）和布魯斯（*A. B. Bruce*）在《十二門徒的培訓》（*The Training of the Twelve*）所提倡的，鑑定了以下門徒的特徵：降服和忠誠（與神的層面）、謙卑和溫柔（內在的層面）以及聖潔和愛（外在的層面）。我們也可以把像基督的樣式，看作門徒展現《加拉太書》五章二十二至二十三節中聖靈所結的果子。但像耶穌最令人驚訝的一面，或許是門徒與基督的結合。耶穌與祂的門徒之間神祕屬靈裡的合一或聯合是獨特的，被稱為「耶穌在他們裡面，他們在耶穌裡」（參約十七 21~23，十四 10 起），性質與其他師徒之間關係完全不同。我們能分享祂的屬性 [「基督在你們心裡成了有榮耀的盼望」（西一 27）]。聖靈住在每一位基督徒裡面是五旬節之後發生的。

簡單來說，耶穌應許賜門徒豐盛的生命（參約十 10），不是添加任何我們錯過的東西，而是給了我們一個全新的生命和生活素質。莫蘭（*J.P. Moreland*）說得好：「一名門徒的成長，並不意味著要學習增加，或使你生命邊緣的宗教活動變得更好（禱告、讀經、參加教堂活動、傳福音）……耶穌不是為你生命提供新的一層。祂邀請你進入一個完全不同的生命。」我們需要從內到外活出像基督的生命。

二．某確類的門徒

在我們的教會，「某確類」（*A Certain Kind, ACK*）已成為我們門徒培訓修辭的一部份。我們簡化的使命（口號）是這樣的：「真實門徒生命，精心門徒栽培」（*Authentic Discipleship and Intentional Disciple-making of A Certain Kind*）。

甚麼是「某確類」的門徒？多年來，我們資深的領袖一直對「某確類」的定義保持沉默。若我們把它定義，就難免限制其含義的範圍。但任由其意思開放和模糊也不是辦法。例如，人可能認為「像基督」這個形容詞作為事工的宗旨過於廣泛，需要以某種方式來下定義。「像基督」是甚麼樣子呢？因此近年來，我們試圖說明我們所了解的「某確類」。

今天聖約播道會如此形容「某確類」：「主擁有的人品，滿有基督身量的人，尋求聖靈的賜力，有：恩典成長敬虔的深度，在神時間，完成主旨，榮耀主名。」這個定義不單單與教會的價值連接，並且理所當然地與其價值觀是一致的（見下文）。「某確類」的門徒同時也符合經文對真正的門徒的描述：

(一) 扎根於神的話 (參約十五 7 ; 太七 24~27 ; 約八 32) ; (二) 完全順服基督的主權 (參路九 23 ; 太六 33 ; 路十四 25~35) ; (三) 行在愛中 (參約十三 34、35) ; (四) 結出許多果實 (參約十五 5、8) ; (五) 裝備他人並繁殖倍增 (參弗四 12) 。

在這膚淺和不成熟的時代，我們尋求在門徒生命和事工四大領域中培育深度：

1. 態度：溫柔和破碎的。
2. 視角：合乎《聖經》深度的智慧和守原則的生活。
3. 實際性：稱職和有效的服侍。
4. 力量：由聖靈引導和賜予能力。

注：「某確類」這個重要的概念完全滲透我們建立門徒，以至我們的領袖所撰寫的書籍都以此命名，其中包括領袖導師曾金發牧師的《某確類：以精心門訓重新定義事工成敗》，還有兩位主任牧師楊桂炎牧師的《超越第二把交椅的領袖：某確類的領袖》和陳啟強牧師的《超越自我的傳奇：某確類的家庭》。

完成使命

要成為一家精心塑造門徒的教會，我們需要做門徒的清晰異象，以門徒為導向的價值觀，和實施我們塑造門徒的策略。在我們分享聖約播道會的經驗之前，讓我們回顧一下我們教會的歷史。

一．聖約播道會的歷史

「至小的族要加增千倍，微弱的國必成為強盛。我耶和華要按定期速成這事。」(賽六十二 2)

當我們回顧神是如何將我們從一個小小的教會帶到如今的光景，我們不禁發出讚歎，感謝神的恩典和信實。

(一) 小小的開始

一九七八年，從以馬內利福音教會出來的十七人開始了這個教會，稱為以馬內利基督徒團契，是播道會中最小的一個教會。我們好像游牧民族一樣，不斷地更換聚會地點：在會友家裡、電影院、餐館裡。

這種游牧的聚會一直持續了二十二年。雖然我們「漂流不定」，但是我們卻見證了神的恩典之手，祂一直帶領我們不斷成長，賜給我們信實而敬虔的領袖，尤其是我們當年的主任牧師——曾金發牧師。

一九九二年，我們改名為聖約播道會，以回應神的神聖的應許和耶穌基督的救恩和祝福，我們持守神對我們這一代人的應許。

(二) 守信約的神

神向我們顯示祂自己是一位守信約的神。過去這麼多年裡，神呼召我們成為刻意栽培門徒的教會 (IDMC) 來影響世界 (參賽五十四 3)。我們已經看見，並將繼續見證祂神聖的呼召。

神帶領我們經歷了三段「擴展帳篷」(參賽五十四 2) 的偉大而信實的旅程：首先在二〇〇〇年，四百人為建武吉班讓堂籌集了新幣一千五百萬；二〇〇八年，三千人為建兀蘭堂籌集了新幣二千八百萬；後來，五千人為購買 ACK 中心籌集了新幣二千五百萬；全都沒有向銀行貸款。現在我們有兩個聚會點和一個 ACK 中心，預備教會的復興和成長 (參王下三 16、17)，恩膏我們完成神的呼召，成為「無名」的一群 (參羅四 18~21)。

今天，在現任主任牧師楊桂炎牧師和陳啟強牧師的帶領下，聖約播道會每週的敬拜人數已達五千八百人，並已經成為新加坡最大的播道會教會。這是《以賽亞書》六十章二十二節啟示的實現，是一九八七年前主任牧師曾金發牧師帶領只有七十八人的教會時神的應許。

從一九九五年開始，我們開始每年舉辦門徒培訓大會 (IDMC Conference)，祝福主內的眾教會，吸引了超過二十個國家的代表出席。在二〇〇八年，曾金發牧師開始了門訓教會環球聯盟，一個以友誼為基礎的網絡，致力於完成主耶穌的大使命而栽培門徒，在萬國的教會內和教會外栽培門徒。

(三) 聖約播道會的異象、價值觀和工具

異象讓我們看見未來，價值觀表明群體所重視的，而策略為異象帶來行動，展示我們實現它的方式。

1. 異象

聖約播道會的異象是「重回教會其做門徒的根源，通過真實的門徒生命，精心門徒栽培，以復制某確類的門徒，倍增而為基督贏得世人。」我們的事工策略：領人歸主—作出改變—差派出去 (WIN-CHANGE-SEND)。

聖約播道會事工策略



領人歸主 (WIN)：我們渴望藉由生命見證和個人的傳福音帶領非信徒歸主。我們通過祝福行動 B.L.E.S.S. [Begin with prayer-Listen to them-Eat with them-Serve them-Share our stories (開始祈禱、聆聽他們、與他們一起用餐、服侍他們、分享我們的故事)] 教導會友 PDA [Personal revival-Divine appointment-Active obedience (個人靈命復興、神聖的約會、積極的順服)]。此外，我們舉辦啟發課程 (Alpha Course) 和其他聯繫和收割活動。

作出改變 (CHANGE)：我們幫助新信徒融入群體，並通過全面的培育計劃，建立他們的信心。我們主辦門徒訓練課程 (Intentional Discipleship Training, IDT)，一個為期兩年的門徒訓練計劃。這個課程的重點是內在的生活，灌輸每日個人靈修、寫靈修日記和背經等紀律。他們也將研讀經文，並藉著「與耶穌的一日」花較長的時間與主同在。

也許「作出改變」策略最重要的環節是我們的「突破營」(Breakthrough Weekends, BTW)。這是一個三至四天強調關係的退修會，讓會友暫停日常活動來經歷神；他們將在一個彼此扶持和安全的環境中分享他們的門徒之旅 (所有參與者必嚴格守密)。無意外地神會介入，而當我們從神所不喜悅的捆綁中被釋放，我們會經歷突破，歡躍向前。我們經常舉辦男性 BTW、女性 BTW、婚姻 BTW 甚至還有特別為教會年輕人和青少年舉辦的 BTW。

差派出去 (SEND)：這由聖約播道會的宣教部門與 IDMC 全球聯盟雙管齊下。

(1) 聖約播道會的跨文化宣教

對於宣教，我們教會運用稱之為「五加一」的平臺：

(a) 本地宣教：向居住在新加坡的外國人宣教，包括國際學生、外籍專業人士和客工。

(b) 城市宣教：專注於某網絡或重要的城市，在教會極少傳福音的社區內帶動門徒行動。我們與當地教會和宣教機構以合作伙伴關係同工。

(c) 商務宣教：使用實際商業活動，在影響範圍內創造跨文化傳福音和服侍的契機；我們為此動員和培訓會友成為帶職同工。

(d) 網絡宣教：動員會友利用網絡為基督連接、接觸和訓練他人做門徒。

(e) 下一代宣教：專注於帶領和訓練下一代 (The Next Generation , TNG) 歸主做門徒，包括那些年齡介於四至十四歲的兒童和青少年 (15-21 歲)。

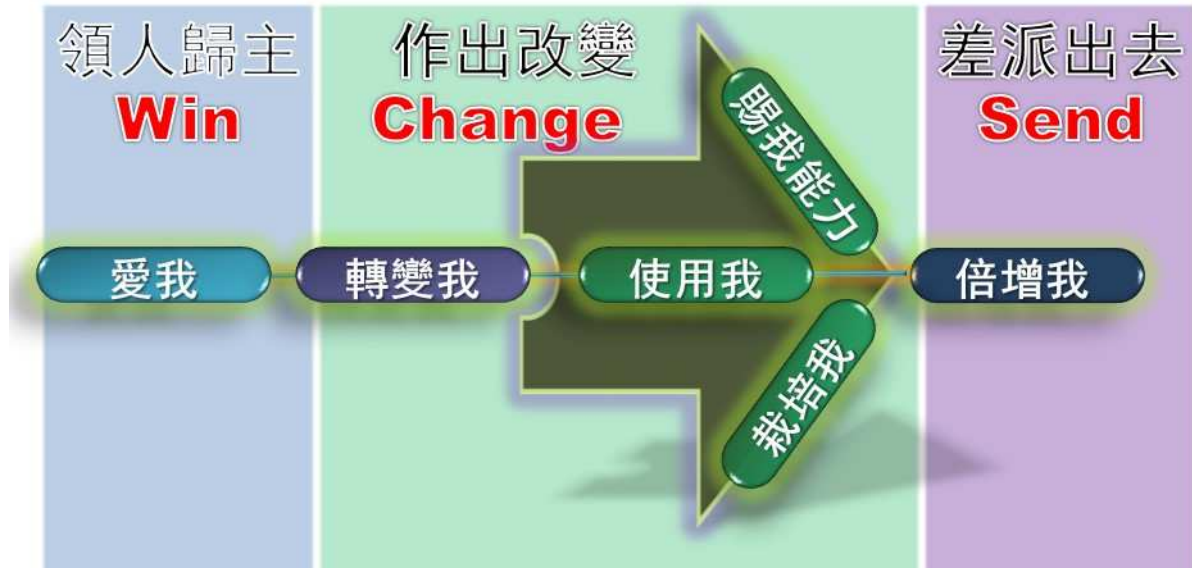
「加一」其實是動員代禱者為宣教禱告，因為我們認識到一切宣教的努力都必須有以神國度為核心的禱告。

(2) IDMC 全球聯盟

這其實是給共同擁有精心塑造門徒熱忱的領袖的一個網絡。這個網絡的宗旨是建立領袖彼此間的友情，促進和領導各教會在全球塑造門徒的使命。各本地教堂和基督教團體都能夠成為會員。欲了解更多詳情，請參閱曾金發牧師的《激進的門徒：五個下定義的問題》書中第 149 至 156 頁或查尋官方網頁 www.idmcglobal.com。

以下圖表說明這個過程：

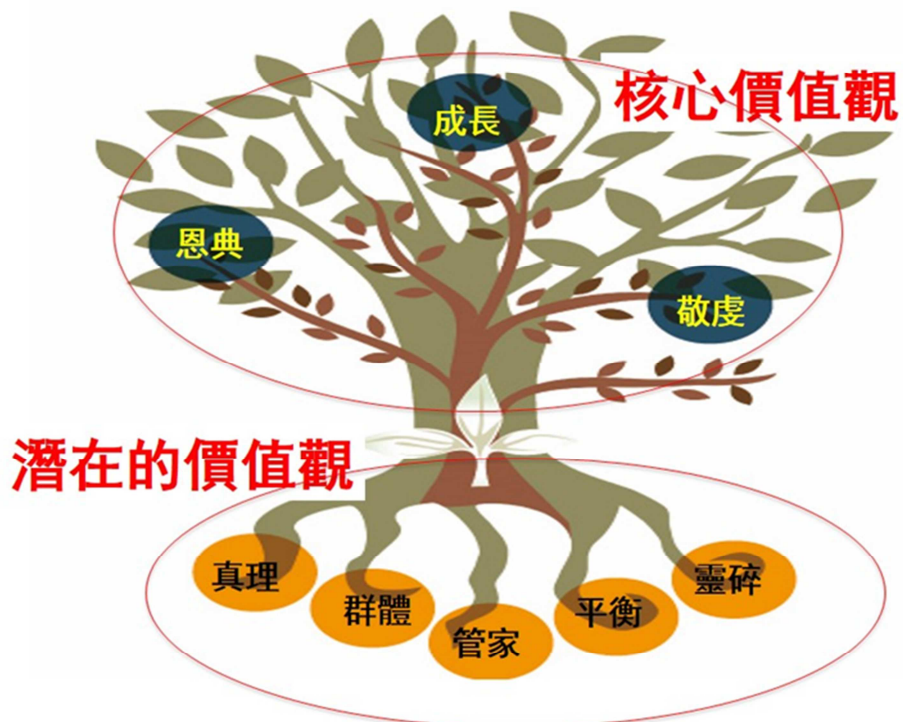
聖約播道會改變生命的策略



2. 價值

我們的價值觀界定我們的身分以及我們的異象。這些都需要在塑造門徒的教會定期強化，不僅令領袖對它們熟悉，也包括屬靈群體裡每一個成員。

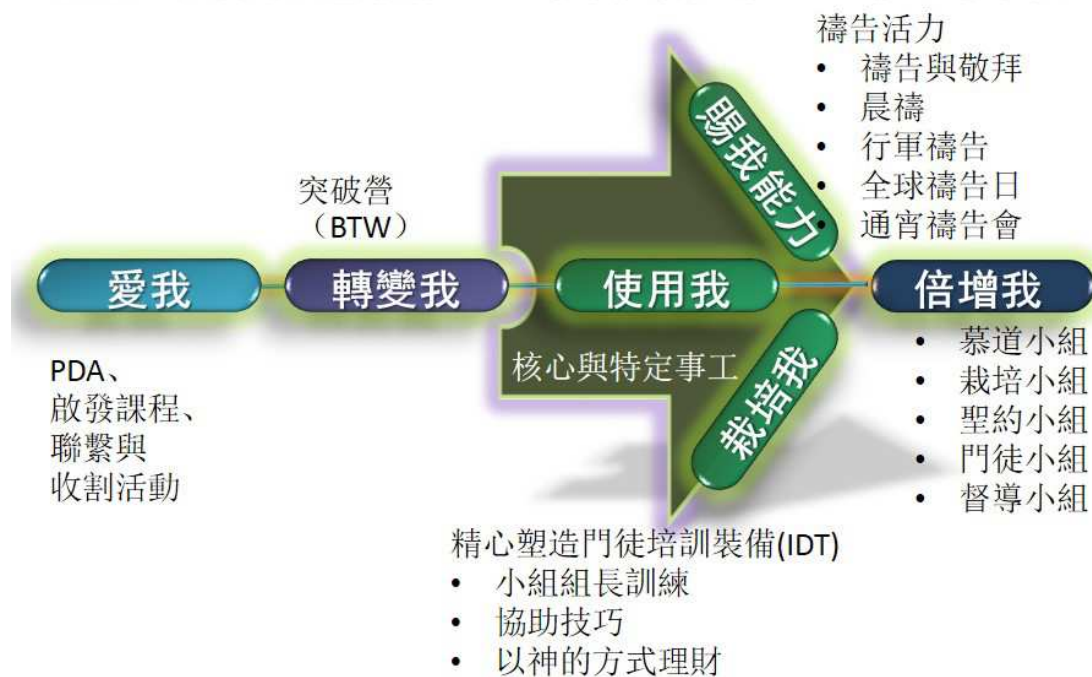
以下圖片描繪聖約播道會的核心價值。我們所強調的，也希望在教會凸現的，是恩典、成長和敬虔。核心價值底下潛在的價值包括：真理（扎根於神的話）、群體（透過崇拜顯現）、管家（按神的旨意）、平衡（合乎神的智慧），和靈碎（識別神的方式）。



3. 工具

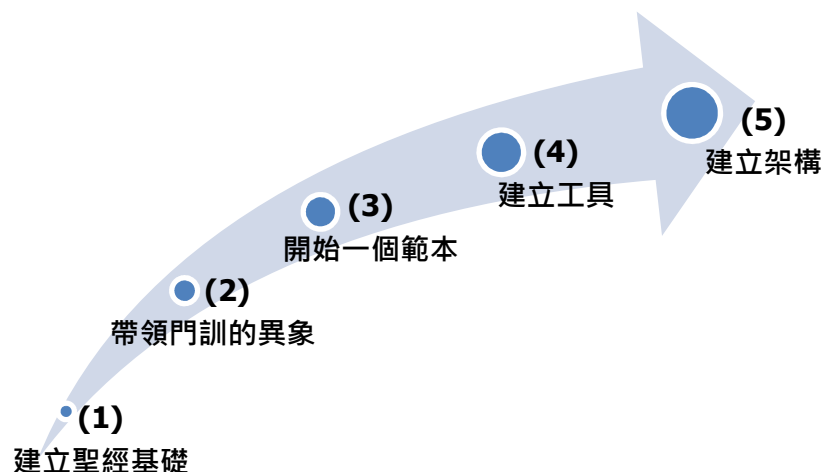
異象是精心塑造門徒教會事工基礎結構的一部份，而工具是至關重要的，因為可以把教會的異象轉化為具體的結構和計劃。如果沒有這些工具，教會就不能有效地激勵和動員各會友完成使命。下面的圖表說明了聖約播道會的變革策略。

聖約播道會六項轉變生命的策略



啟動門訓教會的一些建議

建立門訓教會的步驟：



一．第一步：建立聖經基礎

- (一) 禱告尋求神幫助教會轉向門訓的方向。
- (二) 研讀神的話語，建立合乎聖經的決心和價值觀。
- (三) 尋求基礎性問題：門徒是什麼？為什麼門訓這麼重要？誰來栽培門徒？如何栽培門徒？

二．第二步：帶領門訓的異象

- (一) 建立清晰和有動力的門訓異象。
- (二) 將異象書面化，並個人化，不斷重複來帶領門訓的異象。
- (三) 尋找關鍵領袖來督導，擁抱門訓的異象。
- (四) 願意有效地改變機構文化，需智慧、勇氣和耐心。

三．第三步：開始一個範本

- (一) 呼召並差遣領袖擁有門訓異象，授權他們帶領異象(比如：舉行一個委任周末聚會)。
- (二) 鼓勵每一個領袖督導八至十個有潛質的領袖。
- (三) 即使有小組的督導，也不要忽略了一對一的督導。
- (四) 定期強調門訓異象，並舉辦領袖培訓班。

四．第四步：建立工具

- (一) 使用戰略平台的領導來實現門徒的願景——利用講壇，每週公告，牧師的勉勵，董事會會議和其他領導論壇定期溝通——加強教會的門徒願景和價值觀。
- (二) 創建和調整現有的事工，門訓的過程包括慕道友，培訓裝備會友，授權並差派出去為基督而贏得世界。
- (三) 計劃教會中的活動和講壇系列，以反映門訓的優先性，例如，栽培兒童，不只是舉行一個典型的兒童節目。
- (四) 參加門訓會議，向其他有成熟門訓事工的教會學習。

五．第五步：建立架構

- (一) 組織圍繞門訓的核心使命建立教會的架構——招聘有門訓異象的同工，牧師和行政人員，致力於教會的門訓異象和精神。
- (二) 建立小組架構 (small group infrastructure, SGI)，關心和指導教會的會友。
- (三) 建立一個學習環境，為所有同工進行門訓——為所有同工定期舉行栽培。特別是牧師同工要督導其他人。

(四) 不斷發現和建立有門訓基因的領袖，計劃志同道合的領袖接班人。

最後的鼓勵

一．耶穌邀請祂第一批門徒：「來跟從我，我要叫你們得人如得魚一樣。」(太四 19) 同樣，今天耶穌邀請我們跟隨祂，祂將使我們拯救靈魂，帶領他人做門徒。我們的重點應該是自己做個真正的門徒跟隨耶穌；祂承諾必使我們在事工中取得豐盛的成果。在聖約播道會我們經常被提醒「在我們擴展神的王國時，也要尊崇君王」。

二．我們身為領袖，一開始要有清楚明確的異象，並不斷向會友說明。改變由我開始！以身作則，定意做個真正的領導者，言行一致。作為領導者，我們不僅要做異象的擁護者，也要清楚體現其價值觀。

三．領導的魄力。任何教會或組織領導文化的改變是個鉅大挑戰，但是，我們必須有「謙卑的魄力」，在聖靈賜下的能力和帶領下，勇敢地實行改變。我們必須敢於放棄原以為不可侵犯的事物，採用新的範例。但我們也必須要有耐心，讓神的工作按祂美好的時候帶來改變。

四．我們必須願意合作、協助和共享。畢竟，世界華福中心的宗旨是團結和動員世界各地的華人教會。但是，我們也必須學會到華人地區以外的地方與不同種族基督徒合力做全球性的宣教。

五．專注於下一代。我們正「失去」下一代，而如果此趨勢延續，神的國度將退卻，我們將無法向主交待。俗話說：「這一代所忽略的，將被下一代拒絕！」

六．《馬太福音》二十八章十八至二十節的大使命不僅僅是關於我們的會友做門徒；主所指的是「萬國」。我們的神是偉大的，參與全球宣教是榮耀我們恩慈的神唯一途徑，因為祂的心意關乎萬國。

七．最後，記得投入於個別門徒的生命——那些對於屬靈倍增有共識的人——而不是在節目上花費精力，是我們的主耶穌訓練門徒的方式。這仍然沒變，嘗試一下！

結論

我們無法獨自完成。我們需要主賜的力量，但我們也需要彼此。在世界華福中心的組織下，願全球華人教會的合一得以強化，同心的合作達新高峰。時間已迫在眉睫。我們不僅在末了的日子裡，我們是在末了最後幾個小時。我們不能仍以舊方式來組織教會。為了下一代，讓我們以嶄新的熱忱對待在萬國塑造門徒的使命。讓我們都成為真正的門徒，熱衷於培訓多代倍增的門徒。一切榮耀歸於神！