

News article: Business as Mission presentation in Hong Kong July 2011

## 職場轉化：神是最早的創業家 洛桑專家淺談營商宣教

發表者 [da123](#) 於 2011-07-21 00:00:00 (835 人氣)



在洛桑運動和世界福音聯盟宣教事工擔任營商宣教（BAM）高級專員的Mats Tunehag, 7月中途經香港時，與差傳領袖和商界基督徒分享營商宣教的理念。

圖文◎黃少芬

打破對屬靈的迷思

「神是最早的創業家！」Mats Tunehag在分享會上引述創世記，說神創造了世界後，進行「品質檢驗」時說，所造的都是好的，祂甚喜悅自己的工作。

「神沒有說：我是神啊，怎麼不做些屬靈的東西呢？」他說，神創造物質世界，並認為甚有價值，因此我們就算做一張椅子也應為此感到自豪。

「不要嘗試比神更屬靈。」他指出人有創造力，在世上參與增值的工作，這也是商業活動。但有些人卻認為世俗工作或為物質增值的工作都是不屬靈的，這種想法其實不符合聖經教導。



為證明神重視經濟活動，Mats引述耶利米書二十九章說，神命令被擄到巴比倫的猶太人「要蓋房屋住在其中，栽種田園，吃其中所產的」（5節），神也會叫人從事經濟活動，並透過工作獲得豐盛的生活。

綜

觀聖經，人有管理大地、愛人如己和使萬民作門徒等三項神聖使命，Mats表示營商宣教也履行這三個使命。可是基督徒受了希臘思想的影響，往往抬高神職人員，而貶低其他行業的價值。他展示一個金字塔圖顯出很多人的心態，最高層是牧職、傳統宣教，其次是慈善和人道關懷工作，其他世俗工作在最底層。在此觀念下，商業被視為沒有屬靈意義的工作，無怪乎教會一般只會呼召全職工人。

商人擁有的鎖匙

Mats以灑鹽作比喻，基督徒是鹽，我們把教會帶進社會，就好比作把鹽灑在肉排上；但很多教會的做法是把肉排擠

入鹽瓶子裡，只是想把人和社會帶進教會，這不能轉化社會。他希望教會不要單看教會增長數字，卻要去問是否有真實的屬靈生命，以致對社會有影響力。他以南非為例子，該國人口以基督徒為主，但代表了甚麼呢？至今仍然貧窮、貪污問題嚴重、犯罪率高企，而基督徒都集中從事教會、醫院和學校的工作，沒有滲入其他界別，如此如何改變整個社會呢！。

「商人擁有一把鎖匙能解決當地問題。」Mats說，貧窮地區有不同的需要，如失業問題、疾病、人口販賣等等，非牟利機構走進這些地區服侍人群，都有其價值，但營商宣教卻能化解根源問題，因為許多社會問題都源於經濟問題。

他

特別指出人口販賣罪行的嚴重程度。如今全球有27,000,000人被非法販賣，受害者以女人和兒童為主，大部分的女人都會被迫賣淫。追根究底，失業是根源問題，因為失業，才會誤墮人口販子的陷阱。因此，解決方法是創造就業機會，讓人恢復應有的尊嚴，這就是社會轉化。他認識一個基督徒商人，懷著使命去一個有上萬個妓女的印度地區開工廠，為婦女創造就業機會，競爭對手是人口販子，他做生意的使命是叫被囚的得自由。認真做好生意，但有擴展神國的使命，這就是營商宣教！

「我沒有工作，你們給我工作。」他改動了馬太福音二十五章36節的字句，道出跟隨耶穌的人必然會看顧別人的需要，所以創造就業機會並非不屬靈的事情。事實上，耶穌從沒有否定人的需要，來找他的人都有各樣的需要，而且耶穌滿足了他們的肉身需要。

哪裡有需要，哪裡就有商人，營商宣教就是要滿足人的需要，現時大部分工作都在亞洲和阿拉伯國家，因為這些地方有較大的需要。

營商宣教是做生意也是擴展神國

營商宣教的定義是甚麼？Mats首先指出營商宣教不應看為宣教平台，不是為了宣教才做生意，不是為了獲得居留簽證而掛名做生意，而是認真地做生意。它有擴展神國的目的，但不是為了植堂，而是希望看見社會轉化。

他涉足營商宣教的領域已十年，據過往的觀察，最普遍的失敗原因是「由不對的人做不對的工作」，其次是搞不清非牟利服務和營商宣教的分別。他說，有些宣教士也不明白營商宣教是甚麼，向生意人推銷他們的生意大計，但其實是事工計劃，想對方捐錢支持，卻不是從事有利可圖的生意。

他

指出，非牟利機構和營商宣教都有共同目的：榮耀神，服侍人群，不同之處是有沒有營利的目的。教會通常會開辦非牟利機構，吸納捐款用在服務上，但營商宣教是透過有利可圖的商業活動。他舉例子說，有基督徒在中亞開幼稚院，穆斯林父母不但把兒女送去接受基督教的教導，還付學費支持幼稚院繼續營運下去。

## 成功個案

### 營

商宣教雖然不是教會組織，但只要行事為人合乎聖經要求，仍可見證神。Mats說，巴基斯坦幾年前發生大地震，其中一個地區所有建築物都倒塌了，只餘下一座醫院大樓屹立不倒，原來是基督徒投資的項目，工程沒有偷工減料。這個有力的見證勝於千言萬語。而見證也會領人歸主。在中亞某地區，貪污是家常便飯，但一間基督徒企業堅持不賄賂官員，因此政府審查員不想去查他們的帳目，後來審查部門主管親自去探過究竟，果然沒發現不當行為，就感到好奇，基督徒東主就把自己的蒙召經歷娓娓道來，最後還引領這個主管信主。

成功的營商宣教有何共同因素呢？

Mats強調要有從事該行業的熱情，才能做

得好。一個美國基督徒姊妹在中東某個伊斯蘭市鎮開餅店，由於是美國人，被懷疑不是中央情報局派來的間諜就是宣教士。她承認自己是基督徒，但堅持自己是認真做生意的，還聘用當地婦女，好好對待她們。日久見人心，別人在她身上找不到話柄，而她賣的餅實在太好味，令穆斯林無法抗拒，大家都不介意光顧一個基督徒的餅店。

「不愛做生意，就不要去做生意。」Mats指出，如果神呼召你去做生意，就不要降低自己的呼召去做牧師；同樣地，如果神呼召你做牧師，就不要降低自己的呼召去做商人。每一個人都須回應自己的呼召，充滿熱情地工作。

另外，Mats說，在跨文化的地區做生意有其難度，可與當地教會、宣教組織或商業顧問尋求幫助。

還有的是，他提醒不要忽略屬靈世界，做神的工作，往往會面對屬靈爭戰，最好有禱告伙伴。

### Mats

希望教會都接受營商宣教的理念，有些時候，在有些地區，營商宣教比傳統宣教更有效。他說，在土耳其時，看見全國戲院都貼上《受難曲》電影海報，這部講述基督被釘死的電影竟然在一個伊斯蘭國家公映，而且入場觀眾甚多。他訪問一些觀眾的感受，很多人表示第一次認識耶穌的故事，有些還深受感動，甚至落淚。

Mats指，導演米路·吉遜所做到的事情，影響之深遠超過所有宣教士的努力，而且觀眾是付錢去看耶穌的故事，導演不但沒有向教會募捐，而且獲得鉅額數字的收入。

「人家付錢來聽福音，不是很好嗎？」他打趣說出營商宣教的有趣之處。

Mats Tunehag 個人網站：[www.MatsTunehag.com](http://www.MatsTunehag.com)