

SỨ MỆNH CỦA KINH DOANH: CRS+

Lời giới thiệu

Kinh doanh như là công tác Truyền giáo (BAM), BAM là một giai đoạn tương đối mới, nhưng nó dựa trên các khái niệm nền tảng Kinh Thánh. Thuật ngữ BAM có thể không được lý tưởng cho lắm. Tuy nhiên, vấn đề là nó ở một mức độ lớn lao: Sứ mệnh của kinh doanh là gì? Chúa là người chủ đầu tiên tạo ra những điều tốt đẹp trong lĩnh vực thuộc thế. Ngài phán bảo với Adam và Eva là họ được tham gia vào việc kinh doanh – một quá trình làm tăng giá trị, vun trồng khu vườn. Công việc kinh doanh là tạo ra các sản phẩm, dịch vụ trong lĩnh vực thuộc thế và tham gia vào quá trình tăng giá trị.

Bằng cách này hay cách khác, tất cả mọi người trên hành tinh này đều có liên hệ đến kinh doanh, phụ thuộc vào hoạt động và lợi nhuận của việc kinh doanh. Việc kinh doanh còn có quyền năng biến đổi mạnh mẽ, đủ khả năng để đáp ứng các nhu cầu đa dạng. Vì vậy, chúng ta cần biết sứ mệnh của việc kinh doanh là gì? Hay nói cách khác kinh doanh như là công tác truyền giáo là gì? Tôi sẽ đưa ra một thuật ngữ khác: CSR+ và giải thích thích sau.

Nước là gì?

Loài cá có biết rằng chúng đang bơi trong nước không? Có lẽ không. Nước là sự ban cho, một khuôn khổ nhất định mà trong đó chúng đang hoạt động – mô hình của chúng là như vậy. Mô hình phi lợi nhuận là nước mà trong đó Hội Thánh đang hoạt động. Chúng ta thậm chí không nhận biết về nó. Phản ứng thông thường của chúng ta là đáp ứng nhu cầu thông qua một hệ thống phi lợi nhuận, thông qua một số tổ chức phi chính phủ. Ở nơi này, chúng ta quyên góp tiền và ở nơi khác chúng ta ban ra các dịch vụ hoặc các sản phẩm. BAM không phải là một hoạt động hoặc mô hình trong khuôn khổ đó. **Nó là một mô hình khác.** BAM cũng đáp ứng về nhu cầu tâm linh, xã hội và kinh tế nhưng thông qua việc kinh doanh. Mục đích của Hội Thánh, truyền giáo và việc kinh doanh là gì? Chúng ta phải bày tỏ cho được Vương quốc của Đức Chúa Trời qua Hội Thánh và nơi thương trường. Các Hội Thánh, và các tổ chức phi chính phủ Cơ Đốc là các tổ chức phi lợi nhuận, trong khi việc kinh doanh là làm ra lợi nhuận. Có cả những cái chung và cái riêng liên quan đến:

Hội Thánh / các tổ chức phi chính phủ

- * Tôn vinh danh Chúa
- * Phục vụ con người
- * Đáp ứng các nhu cầu khác nhau
- * Không vì lợi nhuận

Kinh doanh

- * Tôn vinh danh Chúa
- * Phục vụ con người
- * Đáp ứng các nhu cầu khác nhau
- * Vì lợi nhuận, nhưng không độc quyền

Giật đổ kim tự tháp

Sự phân chia lương phân; giữa thiêng liêng và thế tục, giữa lãnh vực thuộc linh và thuộc thể, không xuất phát từ Kinh Thánh, nhưng từ triết lý ngộ đạo Hy Lạp. Nó được Giáo hội xem là dị giáo. Tuy nhiên, nó vẫn thấm thấu vào lối suy nghĩ, thần học và chiến lược truyền giáo của chúng ta.

Sự lưỡng phân ngộ đạo Hy Lạp

• **Tốt**

Thuộc linh

Thiêng liêng

Giáo sĩ (tăng lữ)

• **Xấu**

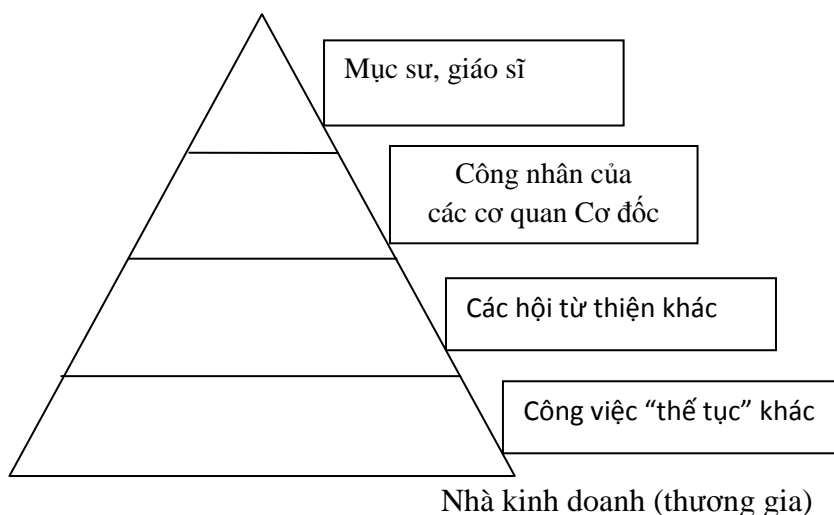
Thuộc thể

Thế tục

Giáo dân (Người thế tục)

Điều này dẫn đến một cái nhìn sai lầm của Giáo hội và các thành viên của Giáo hội về - “kim tự tháp của Đấng Christ” – thay vì khái niệm của Kinh Thánh về thân thể của Chúa. Quan điểm không thuộc Kinh Thánh này là rất phổ biến và ảnh hưởng đến hầu hết các Hội Thánh ở tất cả các châu lục. Ngộ đạo Hy Lạp nghĩ về giá trị con người với “ơn gọi thiêng liêng” và xem thường những người có sự liên hệ với việc kinh doanh. Việc trở nên một mục sư thường được xem như một sự kêu gọi cao trọng hơn, một chức vụ thuộc linh, thậm chí chúng ta dùng khái niệm “chức vụ trọn thời gian”. Vì vậy, nếu một ai đó thực sự muốn hầu việc Chúa phải nhắm mục đích duy nhất là leo lên kim tự tháp, hướng đến “sự kêu gọi cao hơn”. Vì thế, người kinh doanh thường được xem như không hầu việc Chúa, vì quan hệ với tiền tài, thậm chí không tạo ra tiền bạc trên kim tự tháp. Chúng ta có – vì nó – để biến thân thể Chúa vào “kim tự tháp của Đấng Christ”.

Kim tự tháp của Đấng Christ



© Mats Tunehag

Một mô hình về vai trò trong Kinh Thánh: Một nữ doanh nhân

Nhà kinh doanh không phải là công dân hạng hai nơi vương quốc Đức Chúa Trời, thậm chí Kinh Thánh còn miêu tả một nữ doanh nhân như một tấm gương tin kính, làm thế nào phục vụ người khác và đáp ứng các nhu cầu khác nhau. Chúng ta hãy xem qua Châm ngôn 31:

16 *Nàng tưởng đến một đồng ruộng, bèn mua nó được;*

Nàng đánh giá thị trường và đầu tư vào đó.

Nhờ hoa lợi của hai tay mình, nàng trồng một vườn nho.

Nàng tạo ra lợi nhuận và tái đầu tư.

18 *Nàng cảm thấy công việc của tay mình được ích lợi.*

Nàng học theo sách vở và quản lý xoay vòng vốn tiền mặt.

24 *Nàng chế áo lót và bán nó,*

Nàng bị thu hút vào việc sản xuất và bán lẻ.

Cũng giao đai lưng cho con buôn.

Nàng đã thành lập một chuỗi cung ứng.

20 *Nàng mở đưa tay ra giúp kẻ khó khăn và giơ tay mình lên tiếp người nghèo khổ.*

Nàng sử dụng một phần lợi nhuận cho việc từ thiện.

15 *Phát vật thực cho người nhà mình*

Nàng là trụ cột của gia đình.

Và cắt công việc cho các tớ gái mình.

Và cung ứng việc làm.

31 *Hãy ban cho nàng bông trái của tay nàng; Khá để các công việc nàng ngợi khen nàng tại trong cửa thành.*

Công việc kinh doanh của nàng được thừa nhận và chắc chắn đáng được khen ngợi.

Viện trợ/ trợ giúp ngược lại với việc buôn bán

Trong những ngày của cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu, có thể đó là tốt - để nhắc nhở chính chúng ta về một vài tin tức tốt lành. Tỷ lệ phần trăm dân số thế giới sống trong nghèo đói cùng cực đã giảm đáng kể từ 42% vào năm 1990 xuống còn 25% vào năm 2005. Ở đâu có việc kinh doanh / buôn bán nhiều thì ít cần viện trợ, và rất nhiều người thoát khỏi cảnh nghèo đói. Trung Quốc là một trường hợp xuất sắc tại thời điểm năm 1990 có khoảng 60% sống trong nghèo đói cùng cực, nhưng vào năm 2005 chỉ có khoảng 16%. Quốc gia Ấn Độ: 51% vào năm 1990 và giảm xuống còn 42% vào năm 2005.

Thời gian viện trợ có kéo dài không? Trong 50 năm qua, hơn 1 một nghìn tỷ USD viện trợ, liên hệ đến việc phát triển đã được chuyển từ các nước giàu sang các nước Châu Phi. Điều này có cải thiện đời sống của người dân Châu Phi không? Câu trả lời là Không, trên thực tế nhiều người cho rằng những người nhận viện trợ này không khá hơn như kết quả mong muốn của nó, nhưng ngược lại nó tồi tệ - tồi tệ hơn nhiều. Viện trợ có xu hướng:

- Hủy hoại sự chính thực và lòng tự trọng của người dân.
- Tạo sự phụ thuộc, tham nhũng nhiên liệu, hủy hoại nền dân chủ và kiểm chế sự phát triển.
- Các cấp chính quyền trở nên dựa dẫm với những nhà tài trợ phương Tây.
- Thiệt hại cho các nhà kinh doanh và làm giảm sự đổi mới.

Tuy nhiên, các Hội Thánh, các cơ quan truyền giáo vẫn còn có nhiều phần việc của kinh doanh, nhưng vẫn đắm chìm trong các mô hình phi lợi nhuận. Ngay cả các hội nghị Cơ Đốc quốc tế lớn (Lausanne, WEA, Call2All) vẫn còn bơi trong cùng một dòng nước với ít sự phản ánh về các mô hình giả định và hiệu quả lâu dài của nó.

Những máy làm lạnh đến Eskimos và những lò sưởi đến Sahara?

Có phải một nhóm người trong Hội Thánh có tất cả các câu trả lời cho các câu hỏi mà không có một ai đặt câu hỏi? Có phải Cơ Đốc nhân trợ giúp nhằm giải quyết các triệu chứng thay vì giải quyết những nguyên nhân gốc rễ, cung ứng các dịch vụ mà không phải là tái sản xuất và cũng không bền vững? Tôi hy vọng là không, nhưng e rằng nó thường là như vậy. Một phần lý do là chúng ta dường như bị sa lầy trong một mô hình phi lợi nhuận.

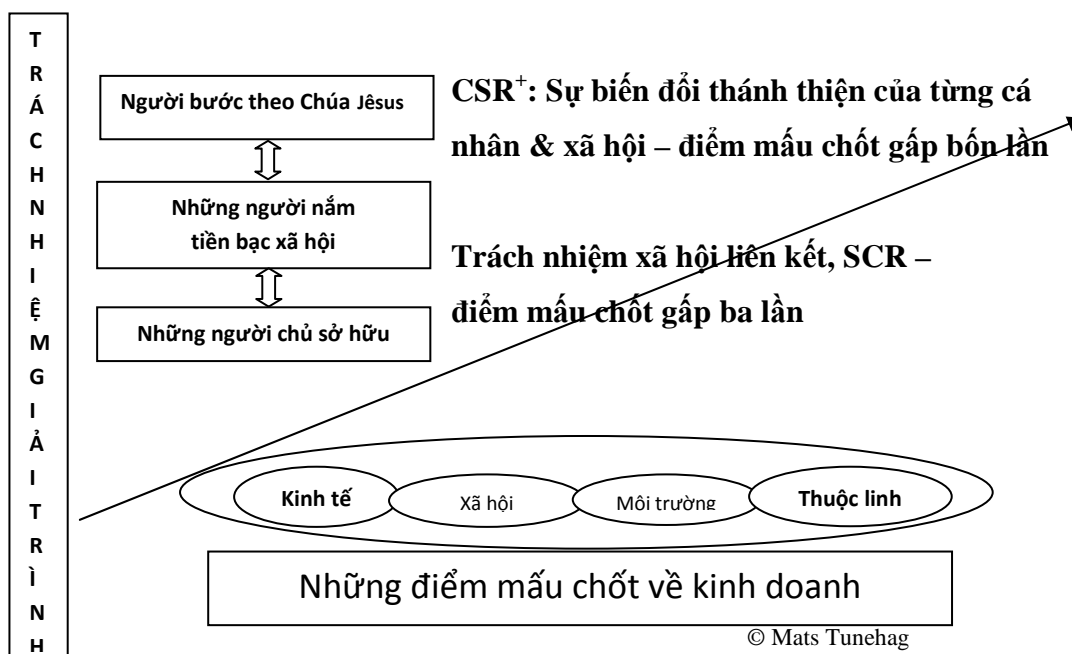
Khi chúng ta làm một bản phân tích về thị trường thế giới nơi mà Chúa sai chúng ta đến. Chúng ta có thể quan sát rằng sự đáp ứng phi lợi nhuận đối với các nhu cầu khác nhau là không đủ. Ở đâu bạn cũng thấy những người nghèo bị ảnh hưởng. Bạn sẽ thường xuyên thấy

tỉ lệ thất nghiệp chiếm từ 30-80%. Nhìn về phía trước trong cùng một lĩnh vực, hàng trăm triệu thanh niên đang lao vào thị trường tìm kiếm việc làm. Danh của Chúa Jêsus hiếm khi được nghe trong các lĩnh vực này. Thất nghiệp tràn lan làm cho con người dễ bị tổn thương và dẫn đến nạn buôn bán người, ít có triển vọng về các công việc thích hợp / đúng đắn là môi trường nguy cơ cao cho nạn buôn bán người và mại dâm. Các tệ nạn này và các nhu cầu cao có liên quan với nhau.

Chúng ta có thể chưa bao giờ có giải pháp lâu dài, bền vững và có liên quan, trừ khi chúng ta giải quyết các vấn đề kinh tế và phát triển kinh doanh. BAM đem lại một cơ hội đặc biệt để chúng tỏ tình yêu của Chúa trong vòng **những người thiếu thốn, hư mất, địa vị thấp nhất**.

BAM = CSR+

Sự đánh giá mang tính toàn cầu, rộng lớn và khá toàn diện đã được thực hiện trong phong trào BAM toàn cầu suốt thời gian 2003-2004 của nhóm chuyên viên tư vấn BAM toàn cầu dưới sự bảo trợ của Lausanne. Báo cáo và sự hiểu biết của BAM cung cấp một khuôn khổ quan trọng cho hầu hết BAMers trên toàn thế giới. Hầu hết sẽ hiểu BAM trở nên **thực tế, khả thi, kinh doanh bền vững và có lợi nhuận với mục đích, quan điểm và tác động của Vương quốc Chúa, dẫn đến sự thay đổi của người dân và xã hội về thuộc linh, kinh tế, xã hội và môi trường – đạt đến sự vinh hiển lớn lao hơn cho Chúa**. Cần bổ sung thêm một trọng tâm lớn đối với con người và các lĩnh vực với sự nghèo đói đáng kể về thuộc linh, xã hội và kinh tế.



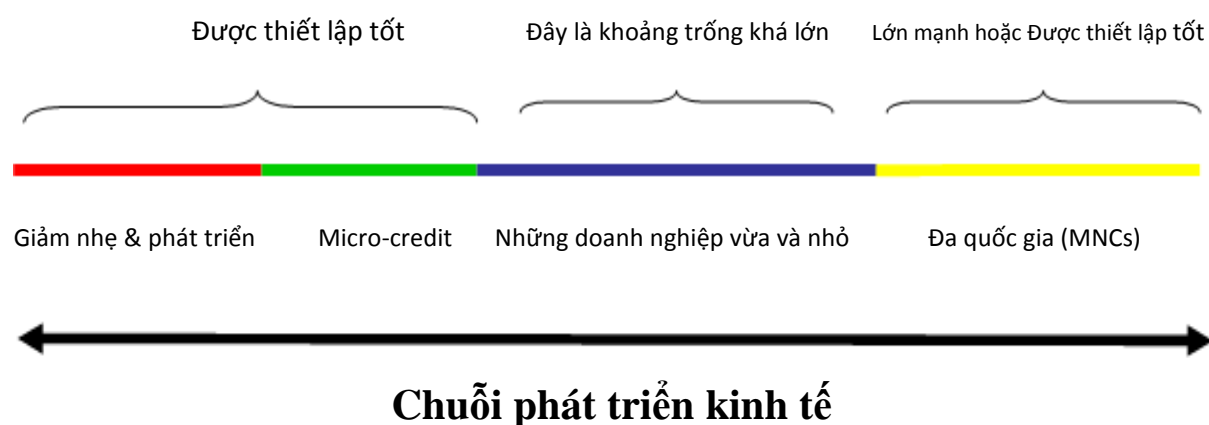
Trong một mô hình kinh doanh hạn chế, tập trung chủ yếu hoặc duy nhất là làm tối đa hóa lợi nhuận cho chủ sở hữu. Phong trào phát triển **Trách nhiệm xã hội liên kết (CSR)** nhấn mạnh trách nhiệm xã hội tác động toàn bộ của “**ba điểm mấu chốt**” của kết quả xã hội và môi trường, cũng như kết quả tài chính. **BAM** khẳng định tất cả những điều này nhưng cũng **bao gồm điểm mấu chốt thứ tư**, có ý phê bày ra, tôn kính Chúa và nhìn thấy Ngài biến đổi cuộc sống thông qua việc kinh doanh. **BAM là CSR+**, nó là vậy. **Dấu + có thể được xem như hình ảnh thập tự giá – đặt tất cả mọi thứ dưới uy quyền chủ tể của Đấng Christ.**

Các quan sát khác về BAM

1. Tại sao không phải là tài chính vi mô?

Một thời gian ngắn, có thể nhìn thấy thành công của các cá nhân và gia đình thông qua kinh doanh vi mô, nhưng về lâu dài, nó là rủi ro kéo dài cho xã hội trong cảnh nghèo đói. Tài chính vi mô làm tăng tốc sự phát triển của khu vực phi chính thức như thương nhân, ki-ốt và các trang trại tự cung tự cấp. Chúng ta biết rằng doanh nghiệp vừa và nhỏ (Small Medium Size Business) là một chìa khóa cho sự phát triển của các nền kinh tế. Lĩnh vực này phần lớn bị bỏ trống ở các quốc gia và các khu vực nghèo khó hơn.

Vai trò của SME toàn cầu có ảnh hưởng sâu rộng



- Thông thường, doanh nghiệp vừa và nhỏ tạo ra 85-95% việc làm cho một quốc gia phát triển.
- Doanh nghiệp vừa và nhỏ cung cấp đến 90% hoặc hơn nữa cho nền thuế của một quốc gia phát triển.
- Các doanh nghiệp vừa và nhỏ chuyển đổi mạnh mẽ các đại lý.

2. BAM không phải kinh doanh để cho việc truyền giáo

BAM không phải là một chiến lược gây quỹ. Nó không phải là một cách thay thế hay là phương cách mới để hỗ trợ tài chính cho các chức vụ mang tính truyền thống Cơ Đốc.

3. BAM không phải là doanh nghiệp giả mạo

BAM là việc kinh doanh thực sự, không phải là tổ chức từ thiện Cơ Đốc trong sự nguy trang kinh doanh. BAM không phải là các doanh nghiệp giả hình tồn tại chỉ để cung cấp thị thực cho các nhà truyền giáo bước vào được các nước đã đóng cửa đối với họ.

4. BAM là sự khác biệt nhưng có liên quan đến nghề lều trại

Từ ngữ may lều trại liên hệ đến sứ đồ Phao-lô, người may lều – có một công việc “thế tục” để nuôi sống bản thân cùng với thời điểm thi hành “chức dịch”. (Thời gian, quyền sử dụng chúng và những tác động, thường làm cho tính thiêng liêng mạnh thêm lên – phân chia thế tục điều đó trái với khái niệm Kinh Thánh). Trong truyền giáo, vòng tròn lều trại thường có nghĩa là một người nào đó đảm nhiệm công việc tại một công ty ở nước ngoài, và điều đó đem đến cơ hội chia sẻ về Đấng Christ cho các đồng nghiệp và những người khác. Nó là một khái niệm tốt và hợp lý, nhưng không bị nhầm lẫn với BAM, mặc dù có một vài sự tồn tại chồng chéo lên nhau và chúng được nhấn mạnh bổ sung cho nhau.

BAM & CÔNG VIỆC MAY TRẠI

BAM



CÔNG VIỆC MAY TRẠI

- | | |
|--|---|
| 1. Người cung ứng việc làm | 1. Người nhận việc làm |
| 2. Nhà doanh nghiệp; chủ sở hữu & những người điều hành | 2. Tất cả thành phần công nhân & những chuyên viên |
| 3. Phát triển việc kinh doanh (SMEs) | 3. Công việc nói chung |
| 4. Biến đổi xã hội và cá nhân qua kinh doanh | 4. Làm chứng và trở nên chứng nhân tại nơi làm việc và qua công việc |

Phải nhìn về phía trước: Những nhu cầu, lỗ hổng và thách thức

Trong suốt 15 năm qua, khái niệm BAM đã lan ra toàn thế giới và số lượng sáng kiến BAM đã phát huy đáng kể. Tuy nhiên, vẫn còn có những nhu cầu lớn và những lỗ hổng trong phong trào toàn cầu của BAM. Dưới đây tôi sẽ cố gắng để xác định và một thời gian ngắn

xây dựng một vài điều trong số chúng. Các điểm sau đây có thể được sử dụng để cầu nguyện, thảo luận, lập kế hoạch và hành động.

1. TRUYỀN ĐẠT KHÁI TƯỞNG

Chúng ta có nhiều lý do để vui mừng và ngợi khen Đức Chúa Trời về sự phát triển của phong trào BAM toàn cầu. Tuy nhiên vẫn có một nhu cầu lớn cho khái tượng xa hơn và rộng lớn hơn. Bởi vì BAM là một hoạt cảnh ba mặt liên hệ đến nhà thờ, kinh doanh và truyền giáo, khái tượng BAM cần phải được truyền đạt giữa vòng ba cử tri, đặc biệt là nhắm mục tiêu đến Hội Thánh, các lãnh đạo truyền giáo và Cơ Đốc tại nơi thương trường.

2. LÀM RÕ KHÁI NIỆM

Thật đáng tiếc là đôi khi sử dụng sai, gây nhầm lẫn thuật ngữ BAM. Nói cho rõ rằng: ‘BAM không phải là kinh doanh để cho việc truyền giáo’, cũng không phải là một hoạt động gây quỹ hỗ trợ từ lợi nhuận được tạo ra bởi kinh doanh. BAM cũng không phải là ‘kinh doanh như là nền / bộ phận’ cố gắng có được thị thực để thực hiện ‘chức vụ thật sự’. Thay vào đó, BAM thật sự thực hiện công việc kinh doanh như một sự kêu gọi và chức dịch như chính quyền của Chúa ban cho, phô bày ra vương quốc Đức Chúa Trời.

3. GIÁO DỤC VÀ HUẤN LUYỆN

Lỗi hồng quan trọng: Có một nhu cầu nhất định là BAM phải được giảng dạy trong các trường cao đẳng Kinh Thánh, các khóa truyền giáo, chủng viện thần học, trường cao đẳng nghệ thuật tự do, etc . . . BAM cần được giảng dạy và nghiên cứu vì nó liên quan đến nền kinh tế, việc kinh doanh, thần học và truyền giáo.

4. VỐN / QUỸ

Một trong những rào cản lớn nhất đối với BAM làm kinh doanh trên khắp thế giới để đảm bảo vốn đầu tư, đặc biệt là tại khu vực và chung quanh khu vực “cửa sổ 10/40”. BAM không phải được xây dựng trên các mô hình truyền thống gây quỹ từ thiện, tài trợ, nhưng trên nền tảng của việc phân bổ có kỷ luật và hoàn trả lại vốn. Một trong những thách thức lớn nhất đối với phong trào BAM toàn cầu là việc thiếu các quỹ đầu tư cho BAM – vốn được quản lý với tầm nhìn, sự xuất sắc, tinh chuyên nghiệp và sự toàn vẹn.

5. NHỮNG NHÀ CỐ VẤN

Có rất nhiều thành viên (BAMers) đánh giá cao những nhà cố vấn - những người giàu kinh nghiệm kinh doanh và kiến thức là người sẵn sàng, có khả năng phục vụ và cùng đồng hành,

chia sẻ tình cảm / niềm đam mê với những người thiếu thốn, hư mất, địa vị thấp nhất. Vì những tổ chức của BAM phấn đấu cho một tác động toàn diện, phong trào cần sự cố vấn có chuyên môn và kỹ năng liên hệ đến tất cả 4 điểm mấu chốt của BAM.

6. SỰ CẦU NGUYỆN

Chúng ta không nên đánh giá thấp sức mạnh và sự cần thiết của việc cầu nguyện, nó thậm chí còn quan trọng hơn khi chúng ta bước vào thị trường với sự muôn vàn chiến lược của vương quốc Đức Chúa Trời. BAMers phải có cộng sự cầu nguyện, người cầu thay cho họ, cho việc kinh doanh, cho nhân viên, cho các mối quan hệ của họ và sự tác động của chính họ đối với con người và cộng đồng. Và lại, các vị mục sư nên khuyến khích để bằng cách hỏi nhà kinh doanh “Tuần này, chúng tôi có thể cầu nguyện cho các bạn, cho công việc kinh doanh của các bạn như thế nào.”

7. BAM & NẠN BUÔN BÁN NGƯỜI

Theo báo cáo từ Liên Hiệp Quốc, Bộ Ngoại giao Mỹ, OSCE và những tổ chức khác cho thấy tỷ lệ thất nghiệp làm cho con người dễ bị tổn thương, và tạo ra các khu vực có nguy cơ cao về việc buôn người. **Sự ngăn ngừa** thích hợp phải bao gồm việc làm qua việc phát triển kinh doanh lành mạnh, tập trung vào sự phát triển con người và khu vực. Chúng ta cũng đối mặt với câu hỏi, Nếu không có công việc làm trong môi trường lành mạnh thì không thể có được sự **phục hồi** và biến đổi toàn diện của từng cá nhân “Trong việc buôn bán bất hợp pháp (đa phần thường là ngành công nghiệp tình dục) ... chuyên thành điều gì?”

8. NGHIÊN CỨU CÁC TRƯỜNG HỢP

Con dân Chúa đã được tham gia vào kinh doanh trong suốt lịch sử và tất cả các nơi trên thế giới. Tuy nhiên, có rất nhiều câu chuyện chưa được kể, ngay cả trong lịch sử Hội Thánh và lịch sử truyền giáo. Chúng ta cũng cần tài liệu sáng kiến của BAM đương đại. Chúng ta mắc nợ với chính chúng ta và con cháu chúng ta, để phát triển chất lượng của BAM, như là một cơ sở cho việc cầu nguyện, cho sự truyền đạt khái tượng và huấn luyện. Nghiên cứu trường hợp lịch sử và đương đại là một phần của quá trình xem xét, giúp đỡ phong trào toàn cầu của BAM để tìm hiểu, sửa đổi, tái hợp và làm sắc nét tập quán. **Xin lưu ý rằng một phần lớn sáng kiến của BAM ở khu vực Châu Á và câu chuyện của họ có thể được kể lại bằng ngôn ngữ Hàn Quốc hoặc Bahasa (In-dô-nê-sia). Chúng ta không nên để bị lừa và tin rằng Internet, sách vở và hội nghị bằng Anh ngữ phản ánh một cách chính xác những gì đang xảy ra.**

9. NHỮNG CÔNG CỤ LƯỢNG GIÁ

Nhu cầu là cần phải phát triển các công cụ lượng giá là đồng ý sử dụng các chỉ số chính của sự biến đổi cá nhân và xã hội sẽ giúp đo lường tác động này tăng gấp bốn lần từ điểm mấu chốt. BAM đòi hỏi nhiều hơn so với Cơ Đốc Nhân trong kinh doanh một mình, giữa những người khác, chúng ta cần đến giới học viên để hỗ trợ và họ là một phần không thể thiếu của phong trào BAM như điều đó vật lộn với một loạt các vấn đề.

© **Mats Tunehag**

Lausanne Senior Associate - Business as Mission

World Evangelical Alliance Mission Commission Associate - Business as Mission

www.MatsTunehag.com

Ngày 28 tháng 5 năm 2009