

萬族萬民

East Asia's Millions 国际中文版

营商与专业事奉

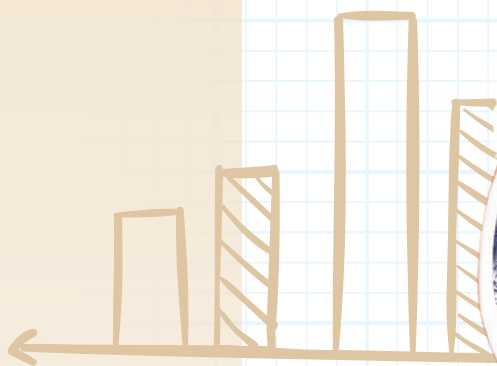
一手生意经，一手圣经，谈何容易？



2024卷四
总113期

- 5 营商宣教十问
- 8 札幌女子共享公寓 & Café
- 10 进修不只是一个人的事

目录



本期焦点

营商与专业事奉



- 2 宣教士 vs. 商人
都是为福音的缘故
- 5 营商宣教十问
- 8 札幌女子共享公寓 & Café



海外基督使团（前中国内地会）

东亚心 传佳音

台湾
23561新北市中和区
复兴路262号三楼
886-2-2240-1865
<http://www.omf.org.tw>

马来西亚
3A, Jalan Nipah, Off Jalan Ampang,
55000 Kuala Lumpur, Malaysia
603-4257-4263
<http://omf.org.my>

新加坡
2 Cluny Road, Singapore 259570
65-6510-3130
<http://www.omf.org/singapore>

你心我心

10 进修不只是一个人的事



人物素描

12 以代祷服事往昔的牧者
——徐葳葳后援会专访

号外

14 与使团全球特使说嗨（三）

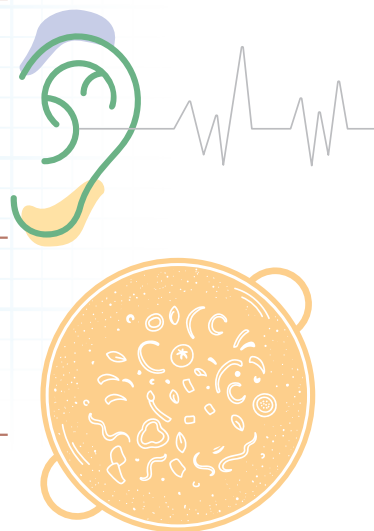


查经系列

16 你们众民当时倚靠祂，
在祂面前倾心吐意；
祂是我们的避难所。

东西观点

18 六个倾听
世界各地基督徒的原因



跨文化厨房

20 「阿杂」让心不再阿杂

卷首语

许帆

近十年来营商宣教让许多关上大门的工场再现生机，以此为主题的讲座高朋满座。然而由于界线划分不易，教会牧长和弟兄姊妹心中有太多疑问：怎知受差派者究竟是去做生意，还是真为传福音？在诸多限制下营商宣教真能务实地走向植堂？没有经商背景也适合走这条路吗？教会该如何看待宣教士返国进修的需求？本期有理论、有实务，邀您一同加入商宣之路的挣扎与突破。

有您参与，宣教体现出教会是个群体。无论是扛起千斤重担的全球特使仍珍视他属灵的家，或三十年来在徐葳葳宣教士背后忠心代祷的后援会，以及力陈全球基督徒应当彼此聆听的学者卢彼得，我们都互相贡献彼此为伴。也许，您也可以在团契下厨做道「阿杂（Acar）」，以异国风味传递宣教的爱与乡愁呢！🏠

万族万民 总第113期·二零二四年卷四
East Asia's Millions 国际中文版

©海外基督使团 版权所有，转载请先洽询

顾问 冯浩鏐、冯郑珍妮
编辑 许帆、饶以德、刘如菁、谭朗如
设计 区嘉乐



万族万民部落格

美国
10 W. Dry Creek Circle,
Littleton CO, 80120-4413, USA
800-422-5330/303-730-4160
<http://www.omf.org/us>

加拿大
10 Huntingdale Blvd. Scarborough,
Ontario M1W 2S5, Canada
1 905 568 9971/1888 657 8010
<http://www.omf.org/ca>



宣教士 vs. 商人 都是为福音的缘故

四个案例 探讨商宣如何务实地走向植堂

在经济全球化下，营商宣教士以商人身份进入工场，有效的接触人群、领人归主。这是在不欢迎宣教士区域的一种策略，最终目的仍是布道和建立本土教会，与传统宣教并无分别。从洛桑大会的定义来看，营商宣教就是遵守大使命：去使万民作主门徒。

营商宣教要赚取利润才可持续，更要赚取灵魂，为主收割庄稼。如何兼顾且避免顾此失彼，已使营商宣教士疲于奔命。营商要盈利不容易，特别是创启地区的营商环境艰难（诸如贪污落后、法制不健全等），福音工作往往因而停滞不前，亦无余力牧养信徒和植堂。这是异象和热忱之外的现实，需要多多求问上帝向他寻求智慧。

过去几年，我很感恩有机会协助一些创启地区宣教士的营商事工，从做生意到植堂，学了不少功课。这些经验与体会，盼作为教会推动营商宣教的参考。

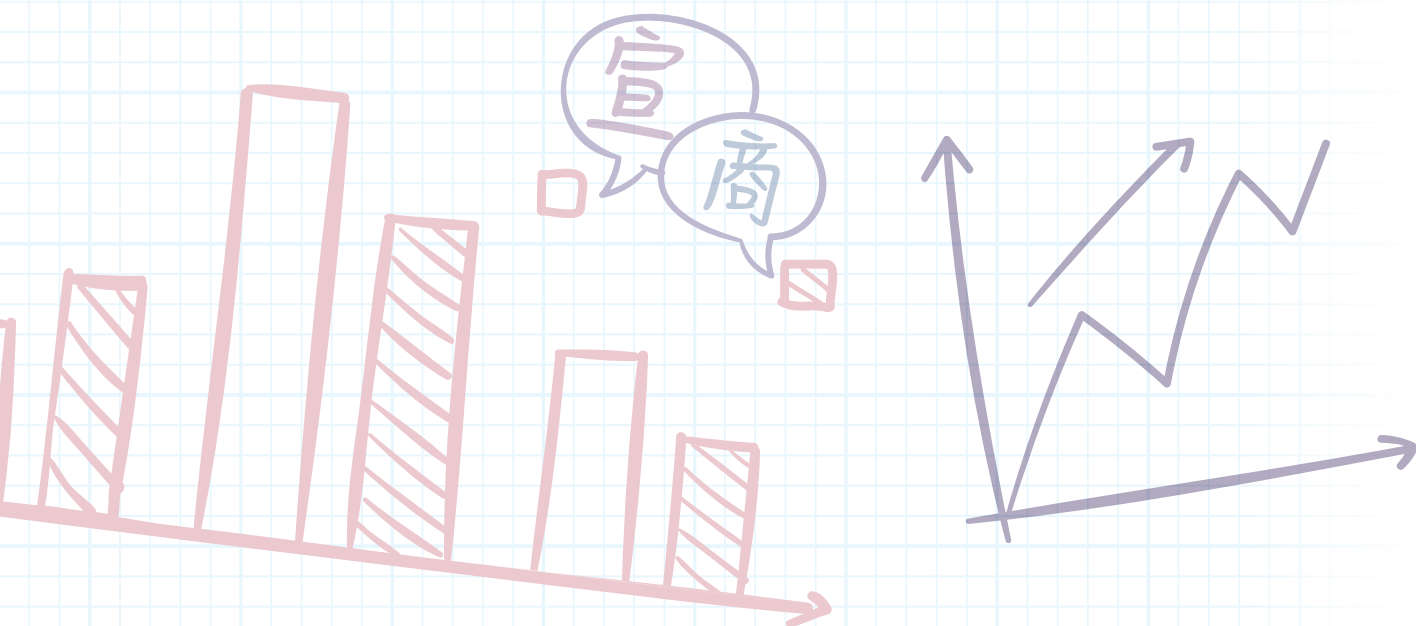
（1）寻求易与人建立关系的生意：

营商事工是做人的工作，应先考虑的行业是能够经常接触福音对象，包括员工、客户、供应商和所在的小区，好与他们建立关系。这种自然的关系也是建立传福音和植堂的桥梁，因为宣教士的工作和见证，比如提供就业机会、贡献当地社会等，更容易被认同和接纳，这也是宣教士以商人这种俗世身份待在工场的优势。

（2）寻求可持续和有盈利的生意：

要在工场和当地人建立长期关系，进而以生命影响生命，则所做的生意必须盈利又可持续。营商宣教士需要做好市场调查和业务规划，特别是市场价值定位以及未来3至5年财政预算。没有这些规划和资金的支持，宣教士纵然取得签证，也能传福音领人归主、建立教会，都终将因不善经营而无法持续。





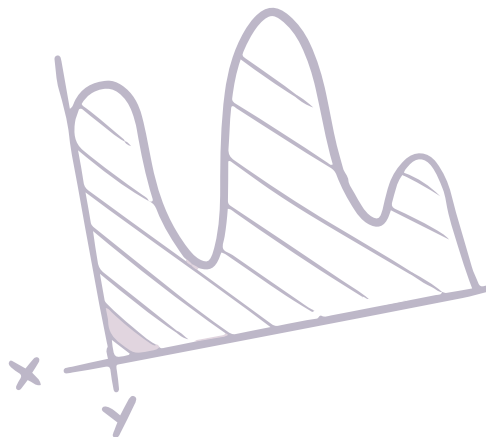
（3）商宣要产生社会经济效益：

营商除了要能持续营运，也需要对社会和经济产生效益，例如创造就业机会、提供教育服务或支持弱势社群。这些能切实造福大众的「社会企业」可以更深入地了解当地人的需要，解决实际生活和灵性的问题。

案例一 几年前我曾参与一个餐饮店营商事工，店裡聘用了一些轻度智障人士，他们经过基本的在职培训后，大都能胜任被指派的工作。很快地当地的电视台便来采访，特别称许店主提供就业机会给弱势社群，贡献社区。作为店主／雇主的一对营商宣教士夫妇获得顾客和社区的认同，也悉心教导受聘的员工。感恩的是，几乎所有员工连同他们的家人都接受了福音，如此宣教士夫妇不单是老板，也是「牧者」。这家餐饮店经营了两年后，已开始收支平衡，可惜在新冠肺炎疫情下，宣教士的签证到期无法续签，生意也因社会经济因素无法继续经营。

案例二 我也参与一个提供特殊教育（SEN）服务的营商事工，宣教士本身是治疗师，有很多自然的机会接触学生和家長。服务中心聘请了本地合格的基督徒治疗师，也向本地教会邀请有心又有恩賜的义工协助举办活动。这些本地同工和义工能与学生和家長建立关系、分享福音，更在可行的情况下以查经小组牧养已信主的学生和家長。这家治疗服务中心自开业后，一直面临很大的市场竞争，以及合格治疗师和本地同工不足的困境。感恩的是，在有限资源下仍能大致收支平衡，提供对社会有贡献的服务，同时可以分享福音，领人归主。

这两个个案的福音对象都是有特殊教育需要的弱势社群，信主后不容易加入／融入一般教会。可以做的可能是「另类」植堂：小组（或个别信徒）的牧养；一个小组就是一个教会，植堂就是增加小组。



（4）务必与本地教会合作：

在创启地区，营商事工虽然比较能突破福音的障碍，但要植堂建立教会，没有甚么特别的优势——走向植堂，与本地教会合作是不可或缺的。

案例三 多年前我认识一对基督徒商人夫妇开了公司，聘请大批三、四线城市的大学毕业生，培训他们提供社会不同需要的服务。例如照顾一些高端家庭的起居生活，包括照顾老人小孩，也有婚礼设计、餐饮服务等。受聘的大学生上任先要参加福音性的培训营，结果不少人在培训期间便信了主。所有员工按所服务对象分成不同工作团队，住在公司提供的同一地方，每天有分享工作和祷告的时间，主日一起在公司崇拜，公司和教会紧密连在一起。后来陆续在本地教会领袖们的劝告和鼓励下，主日崇拜移到外面教会举行，崇拜程序和讲台也交给本地教会领袖安排，使员工更专注工作，也得到更好的牧养。很可惜这家数百位员工的公司因为利益纠纷被部分员工举报，在无法说清的情况下被逼结业。好在不少信主的员工已加入了不同的地方教会，这种企业与本地教会的合作模式很值得参考。

案例四 最后想分享的个案是一位有宣教心的本地信徒开了一家咖啡店，凭着优质的产品和有效的营销，客似云来。他专注于营销管理，同时请教会牧者专责福音工作，在店内设有读书角定期举行读书会，介绍宗教哲学、探讨人生，也成立英语交流小组，吸引不少年轻人参加。我在这里也有一个小角色，就是在需要时提供一些营商建议。这个事工做了好几年，播下了很多福音种子，也带给所属教会不少福音果子。这间咖啡店后来因竞争激烈已告结束，但这个个案值得我们思考如何鼓励及协助本地信徒 / 教会推行营商事工。

结语：

从营商到植堂，营商宣教士以具优势的商人身份接触福音对象，这个俗世身份也方便在以后的门训和植堂阶段与本地教会接触和合作。另一方面，营商宣教士十分需要差派教会和差会的支持，照顾他们的生活和事工需要。宣教士与差会亦应有适当的协议，列明财政责任，权责归属和问责的机制，按时交代工作（生意）及事工（布道植堂）的进展。

营商宣教要能成功，宣教士需要差会、差派教会和本地教会的认同和合作。这需要很多的付出，努力和祷告。🏠



营商宣教十问

入门篇：营商？宣教？营商宣教的葫芦里卖的是甚么药？

Q1 一般经商和营商宣教最明显的差异是甚么？

A1 赚钱可能是经营事业的目的，但营商宣教（Missional Business，下简称MB）的核心是以基督为中心、效法基督。世俗企业也许不会选择把生意开在一个不能带来足额金流的地方，而MB则会优先考虑在偏远地区设点，好在未得之民中代表基督，以神的同在和爱来造福社区。举例来说：补习中心设在城市里比较有机会赚钱，但MB可能会选择开在较偏远的地方，以最低的「利润」来服务百姓，从而祝福这些人。

Q2 MB宣教士对于事业的热忱是否与对神使命的热忱相同？他们如何在事业与使命之间找到平衡？

A2 在我看来，他们是的。有时他们甚至比一般商人更有热情。因为整全的使命包括对全人的关怀，例如为员工提供工作，让他们可以养家活口。MB宣教士所做的一件事较鲜为人知，就是对他们自己的员工或社区从事「怜悯事工」，这方面的宣教工作与「上帝的宣教使命」结合在一起。如果我们正确地进行，营商宣教就是「爱神和爱我们的邻舍」；这不是两件事，而是一个整全的使命。这个使命不只渴望单单看到灵魂得救，而是整个生命得到复原。我们希望一个事业成功的目的是为了荣耀神，以及祝福社区中的人。

Q3 哪样的基督徒最适合从事营商宣教？他们有甚么特质？

A3 我想指出一点，就是专业人士是可以训练出来的，就像护士、医生、律师等。只要有足够的训练，就可以减少一些不必要的压力。但是，如果MB宣教士不愿意先做准备、接受训练、撰写MB计划书等，那么他们能否成功就很成疑问了。某些人或许已具备该领域的部分技能，某些人则原本就从事相关工作，然而更多的人则是透过正式或非正式的方式来习得这些职能。也许必要的特质包括勤奋、有创意、良好的管理技巧（尤其是与人相处的技巧），以及谨慎管理神的资源，但不吝啬！



展望篇：独行？同行？教会和差会是营商宣教的重要旅伴！

权责篇：黑猫？白猫？ 能抓老鼠的都是好猫？

Q4 MB宣教士的问责制是甚么样子呢？

A4 宣教机构的角色有助于回答这个问题，因为所有隶属机构工场的同工都有他们的直属主管；此外，所有的企业都需要向当地的主管机关报告。这样的MB宣教士很可能更具责任感。！

如果差派教会提供种子基金，那么宣教士自然应该提供报告，包括事工报告和财务报告。然而，如果宣教士在工场上已有可信的合作伙伴，差派方可以对该机构或其主管加以信任。有时候，太多的报告、太多层的问责可能会让宣教士感到压力过大，影响动力和创造力。

Q5 以整全宣教的角度来看，差派教会如何分辨一个事业究竟是营商宣教，或其实是个私人企业？

A5 除了差派方的信任，以及MB宣教士个人的诚信之外，我不确定是否有一个明确直接的答案。有时候，为了预防可能的误解和利益冲突，MB计划书应清楚载明「撤退策略」，这在企业关闭、转让给他人/当地人的情况下是至关重要的。撤退策略或备忘录说明了资产应如何分配，以减少未来的歧见并厘清所有权问题。

Q6 利润属于谁？我们是否建议MB宣教士只领取薪金而不主理利润？

A6 利润不属于宣教士，而是属于事业体，好的MB计划书会在生意开始或注册前就处理这个问题。在创启地区，MB宣教士最好能获得符合市场水平的薪资如同当地人。如此亦可以减少当地政府的怀疑，例如：如果您没有薪水，该如何生活？一旦业务可持续发展，就应该鼓励领取薪水。

Q7 弟兄姊妹如何预备自己投入营商宣教？神学院学位或神学训练是必须的吗？是否有机会在禾场继续接受相关训练？

A7 现今的世界里需要高素质的专业人才，MB宣教士也是一样。我们强烈建议在抵达工场之前接受神学/圣经、营商宣教及跨文化训练。一般来说，在抵达前做好充分的准备有助于事工的存续，如果没有足够的装备，他们将会发现很难对身边的人进行门徒训练。在申请圣经学校或神学院时，应确认学校有营商宣教或是专业事奉等课程，或尝试透过网路学校接受训练。诸如YWAM（青年使命团）的商学院或CIU（哥伦比亚国际大学）都有基督教背景的商业研究或MBA！

此外，教会可以引介寻求中的弟兄姊妹相关实习的机会。举例来说，如果教会成员拥有一间餐厅或咖啡厅，可让MB寻求者实习担任厨师、收银员、经理或会计！如果是专业服务，如IT、健身房、语言中心等，在实际上工场之前，帮助他们取得实作经验及履历会很有帮助。



Q8 MB宣教士往往不被视作全职宣教士。教会该如何看待和支持他们？

A8 每种情况都可能非常不同。教会需要厘清除了经济的支持外，甚么才算是「宣教士」。教会可以探究为甚么MB宣教士不被视为传统宣教士？是因为他们的工作型态，还是因为他们没有得到教会的支持？

在我的想法里，MB宣教士如果被宣教机构接纳并被教会差派，以这种创新的方式「道成肉身」在一个受限制的国家做国度的事工，那么他们和其他传统的专业宣教士（护士、医生或其他专业人士）并没有甚么分别。除了经济上的支持外，他们更需要强而有力的属灵和祷告支持、事业上的指导或辅导，或者一笔经费返国参加教会退修会以更新灵命，帮助他们与会众保持联系等。

Q9 当MB宣教士从他们的生意或工作场所支取薪水时，教会是否仍需要提供金钱上的支持？可否举例说明？

A9 不是所有的主内同工都可以从他们的公司支取薪金，我们需要以不同的方式来看待各种情况。在购买力非常低的发展中国家做生意，是很难维持「外国人的薪水」的。事实上，MB宣教士需要有「额外」的开支，例如国际保险、国际差旅预算以探望年迈父母或成年子女，以及子女教育、退休计划等等。如果把利润用来支付这些费用，那么用于当地经济或社区发展的利润就会减少。此外，就像所有的企业一样，头五年是极富挑战性的。差派教会可在起步阶段帮助创业成本或装修及翻新费用，或捐赠工具、设备等。

再者，MB最关键的一环是为当地人提供工作机会，这种对百姓和当地经济「同情、平等和赋权」的心态必须成为MB理念的一部分。因此，差派教会或个人若能额外支持MB进行造福社会的「社福计画」，例如发放冬季救济品、为贫困家庭提供医疗或教育援助，以及青年职业训练等，不仅能让当地官员对MB有好感，也能打开属灵交谈的大门。

Q10 如果MB宣教士有管道能取得签证、也有足够的经济能力养活自己，那么仅由教会差派而没有宣教机构的参与，是否就足够了呢？

A10 情况很复杂。有些教会与工场的文化距离，可能近如新加坡和马来西亚，或韩国和蒙古，也有的相距甚远。教会通常有自己的背景、文化、宗派或传统，甚至「语言」；而工场则可能与差派教会有很大的差异。宣教机构在地深耕，有更多元的背景、经验、文化知识和传统可以与新进宣教士分享，并协助指导他们。MB同工可以找到团队支援，以及经验更丰富的同工进行谘询，从「志同道合」的同工或工场导师那里获得宣教策略方面的见解。此外，宣教机构也更能就近为会员提供即时的关怀和支持，尤其是在政治或医疗紧急情况下。虽然好的教会可以提供许多个人支援，甚至是商业上的专业知识，但差派教会通常缺乏对宣教工场当地环境的了解。当教会与宣教机构有良好的伙伴关系时，他们可以信任宣教机构会帮助所差派的宣教士发挥功效。





本期焦点
吴松德、郭健
Samuel & Ada Ng
2017年加入使团
向日本人宣教

夢を実現する 札幌女子共享公寓 & Café



共享公寓是日本普遍的居住趋势，由于房租昂贵，许多单身男女偏好租房共屋。Shalom Share House（以下简称SSH）及Shalom Café的设立，旨在提供舒适安全的女子共享生活空间，同时透过咖啡店的营运，盼望这个地方成为一个传扬福音和服事社区的平台。

SSH是一个以营商宣教为使命的商业计画。2021年由札幌南福音基督教会发起、船渡川牧师领导，差遣印钥真人和杏理夫妇成为日本本土宣教士，负责营运该计画。在香港有多年从商经验的松德和健夫妇则是使团的宣教士，作为此项目的营商顾问。如此，日本及香港弟兄姊妹一同领受这宣教异象，梦想在日本这块福音硬土上温暖接待每一位遊子及过客。

印钥夫妇的故事

SSH的计划项目中，有一重要元素是由日本教会主导、管理并营运共享生活空间及咖啡店的工作，以此推动福音至邻近社区。

印钥夫妇在献身成为全职同工之前，他们一个是儿童之家的社工，一个是助产士，对于营运生意，完全没有经验。印钥真人因为爸爸早在他仍是中学生时离世，他一直希望自己将来有机会提



印钥夫妇

供其他年轻人一个安稳的空间，能够陪伴他们面对困难，一起成长。

新冠疫情期间，日本一度缺乏口罩，此时教会收到外国寄来帮助社区的一批口罩。当时松德与印钥夫妇正在教会帮忙分装口罩，彼此分享神国的梦想。就这样Shalom Share House及Shalom Cafe的有了轮廓。

过去这三年来，由一个异象开始，团队成员共同策划，寻求神的带领，一步步地把这个计划实现出来。期盼在不久的将来，短期宣教士与租客一起入住SSH，在协助营运之余，也在生活中彼此互动，见证基督的大爱。



松德全家福和船渡川牧师（左一）

松德夫妇的故事

松德过往在香港营商，信主之前，在其他人眼中是一个自大高傲、追逐世上荣华的年轻人。其实他的内心没有自信且常常怀疑别人，生活在虚幻幽暗的世界中。当主耶稣寻找并得着松德后，如使徒行传九章3节主耶稣让保罗看见真光，同样主耶稣也让松德看见主的真光，使他生命得着更新。不但如此，神更让松德在教会的主日信息中奇妙地领受公司营运和管理的智慧。二十多年来，公司从个人开启的教育事业改革，发展到特许经营集团管理，过程中得着有实力的基督徒伙伴支持及一班干劲十足的年轻一代参与管理层，达到在香港有数十家分店的教育集团。

2015年松德及太太郭健在教会领受宣教异教，在2016年5月探访日本工场，回港后正式向使团申请成为宣教士，一家五口于2017年6月正式出发到日本宣教工场。现在，神使用两人在香港多年的营商及教会事奉经验，于日本工场开始营商宣教项目。这项目的目标不只是营运和福音事工，更重要是栽培日本年轻基督徒成为SSH的模范管理领袖，因为本土化营商宣教日趋成为日本教会宣教的新动力。

成为一个身体

由于团队成员的年纪、信仰经历、文化背景等等，都有很大的差异，因此草创阶段大大小小的问题和困难不少。例如，日本人的工作计划需要高度清晰，井井有条才进行下一阶段讨论，而香

港人工作相对弹性，适应力较强。这样一来，许多事情都要多方仔细思考，在决策方面不免需要较长的时间。另外，单单在寻求合适的土地时，就经历了从神而来峰回路转的带领。神一路保守，祂透过圣经的话语鼓励我们，给我们信心成长的机会。同时，神也赐下很多祝福、指导和经济支持，每一步的前行我们都感受到神莫大的能力同在。

SSH的营运计划，从日本公司注册、土地买卖、房屋兴建等，乃至政府的批核等等，都以祷告先行。其实，早在三年前已有五、六个香港弟兄姊妹开始，每月举行线上祈祷会；到现在，祈祷会上有来自日本、香港、新加坡及马来西亚的基督徒，一起为札幌南福音基督教会SSH事工祈祷，同时也为日本的复兴祈祷，众弟兄姊妹渴望一同见证神在当中的奇妙作为。

我们晓得万事都互相效力，叫爱神的人得益处，就是按他旨意被召的人。（罗马书八28）

感谢上帝带领一位热心基督徒愿意投资这个事工项目，支持购买土地和建筑的费用，一同参与在日本的宣教计划。SSH团队在祷告中，领受到Share House的目标地区为札幌南区的澄川地铁站，此地区距离教会约十分钟车程，与教会同属于札幌南区。在寻求土地的一年中，团队在澄川地区多次行区祈祷，最后神供应札幌澄川四条二丁目土地予SSH事工。感谢主的带领，最终能够顺利完成购买土地的交易。

由于Shalom Share House及Shalom Cafe项目是一个营商宣教项目，除了神的带领之外，我们很需要大家的祈祷和支持，才能把计划实践出来。主若许可，目标于2025年4月开始营运，并计划在五年内实现收支平衡。求主供应印钊夫妇一家及SSH事工的需要。

将来有机会的话，欢迎大家到访日本札幌Shalom Share House及Shalom Café，一边享受美味的咖啡，一边为这地上的民祷告。

愿神大大祝福，带领世界各地的基督徒加入宣教复兴运动。🏠



进修不只是一个人的事

时光飞快，回国进修已经三年了，目前是
时全时间专业实习阶段。回想当初在工场上
决定要进修，从那一刻起到现在，这段历程
多么快速又不可思议！

一直以来我在创启地区以特教的专业，服侍当地身心障碍群体和家庭。我和同工们创办了一个机构，协助不同年龄的心智障碍者（含自闭症）进行早疗，或是成人的自立生活训练。其实我们还有一个梦想，就是协助心智障碍的成人可以有一份独立的工作，进而可以过上自立的生活。但这个梦想长期处于摸索阶段，因着环境的限制及服务对象的能力偏弱，一直很难做出成果。

除了关心这个群体的生命及生活品质之外，我也在意这些对象的心理健康，因此在工场上我开始学习沙游谘商（Sandplay Therapy），希望借由沙游非语言的力量，帮助这些被忽略、受创伤的生命。就这样一个梦想慢慢在心中成形：我想成为国际沙游治疗师，结合特教专业来服侍心智障碍的群体。

四年前的中秋节，我偶然看见一则复健谘商专业科系的招生广告，复健谘商专业主要修读的是身心障碍人士的就业重建。好奇心驱使下，我查了这个研究所的相关讯息，发现硕士班不

只修习身障人士的就业训练，还可以辅修心理谘商的学程——正是在服侍上寻求的两个专业领域。

我尝试和母会及差会团队沟通，意外得到相当的支持，一周后我决定报考硕班，一个月后我就请假回国考试了。一切的变化来太快和不可思议。本来很担心自己临时报考应该不容易录取，却顺利地获得入学资格。

念书的挑战与供应

因着我本身的过动症及学习障碍等特质，面临许多挑战和困难，所幸教授很乐意为我提供特制的阅读材料。加上疫情期间考试多以网路举行，这使得我无法书写的困难，可以因着电脑考试而获得解决。阅读对我而言是艰困的，我需要大字书才有办法阅读，这在需要大量阅读的硕士学习历程中成了严峻的挑战。



一筹莫展之际，一位陌生网友热心帮我征得某单位汰换下来的二手桌面型扩视机，此物品价值十万。在台风天中，看着陌生人搬来一台辅助我阅读的大型机器，我心中充满感恩，我知道这不只是人的温暖，更是上帝奇妙的供应。

实习的带领及操练

硕班的生活不只要念书，也需要进行不同领域的实习。单位稀缺下，我幸运找到愿意接纳我的单位，在我说明自己的困难后仍然热情欢迎我去实习，并且同步推荐我在同个机构进行另一种实习。实习的要求就完全没有延缓地得到了满足，而且是在一个专业及企业文化非常好的机构中进行，让我学到很多关于各个层面身障者就业辅导所需的专业，并开拓了视野。也因为专业实习顺利完成，让我的学习时程没有受到任何延误。

到了第三年需要进行的全年的谘商实习，在寻找实习的初期碰了不少壁，让我感到相当焦虑。但上帝跟我说：「我替妳预备好机构了」，这大大的安定了我的心。不久后我找到一个实习机构，不但离教会近，还允许我以沙遊进行专业实习，接着又顺利找到符合资格的督导，让我同时可以进行沙遊与谘商两个领域的专业训练。

这段过程虽也让我一度沮丧，但想起我刚进机构时，上帝曾对我说：「虽然我为妳预备了地方，但妳不会一帆风顺」。正在挫折里的我，想起了这段话，又重新燃起了感恩及盼望，我知道上帝与我同在。

恩典多而又多

学习的历程有很多的辛苦，也有一些孤单，有时也会怀疑。但有次我的属灵同伴跟我说，她有感动我现在完成的学习，在未来上帝必会大大使用。我知道我的学习不是我一个人的事，而是上帝参与、属于上帝旨意的一部分，为要在未来荣神益人，透过我的专业服侍，帮助更多人经历上帝的爱、医治与福音。

有次参加使团的区域年会，来了许多牧者，当一位教会的牧者听见我在师范大学进修，感到相当震惊。他说对于教会来说，支持念神学院是很常见的事，但支持一位弟兄姐妹到一般大学进修专业，以取得专业到禾场服侍，几乎是违反教会惯例的事。我感谢神有一个完全支持我的教会，深知专业事奉者的专业是一把重要的利剑，在我提出要进行专业进修时，二话不说的给予完全支持。

每每在进修中感到困顿的时候，就会想起：我的学习不是我一个人的事、也不是为我一个人，而是上帝、教会、差会与我一起经历。这不仅是充满困难与挑战的历程，更是充满了恩典和盼望，为要让我的生命更整全，也让我所服侍的对象可以获得更多恩惠。🏠

以代祷服事往昔的牧者 ——徐葳葳后援会专访

「亲爱的主，我们为葳葳、伟家而聚集……。」

主日正午过后，一间布置简单、空间不大的儿主教室，有人刚开完会匆匆赶来，有人从别的教会聚会结束前来，更有人不在台北，准时在线上等候。这里是林森南路礼拜堂「徐葳葳后援会」。每月第三个主日，线上、实体加总大约八名弟兄姊妹，一同为宣教士徐葳葳与配偶史伟家固定聚集祷告，自1997年起，近三十年从未间断。

徐葳葳曾是林森南路礼拜堂的传道，后援会成员大多曾在这间教会受她牧养。

1997年，徐葳葳成为宣教士前往柬埔寨后，这些「羊群」便固定每月聚集，为葳葳稳定传回来的代祷事项祷告。

在线上参与的陈淑宜说，葳葳还在台湾服事时常带大家晨更，成为宣教士的身影也令人感动。宣教士在前线打仗，自己则在后方看守兵器，她相信以祷告参与宣教事工也在荣耀上帝，最终会与宣教士同得一样的荣耀和奖赏。

徐葳葳后援会现在的负责人谢琇莲，是林森南路礼拜堂现职传道，当初也是葳葳牧养的小组员。被问到如何坚持二十七年一直为徐葳葳祷告，谢琇莲毫



徐葳葳后援会每月第三周主日，于林森南路礼拜堂三楼主日学教室聚集，现场加线上约8人参与。目前由谢琇莲（右一）传道带领。（摄影 / 洪敬慧）



不迟疑便答：「为宣教士祷告，肯定是上帝喜悦的事，祷告也是葳葳的后盾。」她总是以葳葳的原话，为她求那「填山移海」的信心。

后援会也有非徐葳葳「羊群」的成员。徐葳葳后援会创始元老之一的何雅娟，当初不在葳葳的牧区。她纯粹因为1996年，参加林森南路礼拜堂举办的宣教嘉年华，认领了这位宣教士，并开始为当时准备受差派至柬埔寨的徐葳葳祷告。

葳葳的个性出了名的低调，最初并不太表达自己的需要，何雅娟幽默地用「难搞」形容她；直到后来「她发现我们是玩真的。」喜爱阅读的葳葳才开了书单，请雅娟帮忙搜集报章杂志，寄到柬埔寨给她。

现在徐葳葳非常信任后援会，甚至继续牧养、关怀他们。回想那年「认领」宣教士，何雅娟说自己彷彿「捡到宝」，和葳葳建立起美好的连结。

现在葳葳回台述职都会联络后援会，依旧像牧者般，拨空到每个人家中探访。说着，雅娟拿出伟家拍的日出照。原来去年葳葳和伟家返台时，雅娟与丈夫听到爱好摄影的伟家对台湾山景感兴趣，便安排带他们上山游览。

每月后援会聚集时，会先唱诗、读经、分享，再为葳葳于柬埔寨的义工代祷，更会为曾经出现在代祷信的高棉人一一提名祷告。后援会不但替葳葳的休息品质、签证核发代求，也纪念她未信主的家人，及伟家在瑞士的亲人。后援会也求上帝在他们最后一个任期中，能在高涅建立教会，找到当地愿意接手的同工，并求主预备新同工传承使命。

谢琇莲表示，教会于1997年成立的几个宣教士后援会，后来都因宣教士离世、退休而解散，只剩徐葳葳后援会还在。而他们二、三十年如一日，不间断地以祷告服事他们的牧者，忠心预备宣教士在 frontline 征战的子弹。✚



冯浩鏐医生是今年九月第四届洛桑大会讲员之一，与洛桑组委会联合主席李在训牧师合照(右一)

与使团全球特使说嗨(三)

过往两期，我们认识到冯医生担任使团总主任十八年来的领导洞见，以及他乐意接受托付担起「使团全球特使」一职，兼任各种要职以对外代表使团参与普世宣教运动。频繁的飞行与庞杂的大小事务夹击是他的日常风景，但你若与冯医生对话，仍会得到他的全神关注，不疾不徐给你完整的时间。究竟冯医生如何在「百忙」之中，「不慌不忙」地维持基督徒重要的三个生活面向呢？让我们一起来听听他的心法吧！

Q1 在繁忙的生活中，您的灵修生活为您带来甚么帮助？您如何维持灵修的品质？

圣经是神赐给我们的宝贵礼物，从信主到现在，每次在我读圣经以前，我会在神的面前祷告：「神啊，求祢给我新的亮光！」读圣经时我都感到好快乐！天天都有得着。现在我觉得自己越来越注重能够安静在神面前、更多读圣经的时刻。所以近五年来我养成一个习惯，就是每日固定读圣经一个小时。

通常，我会读一章或者一段经文，第二天再继续读下一段经节。有时我会留意到神教导我一节的经文或者一段的经文，我可以花三日看同一节或同一段经文，好使我能够去思想、默想，并且祷告，在过程中不用匆忙催逼。这样读圣经的时间，使我从中学习到神教导我不要妥协每日一小时读经的时间。

近一两年来，我开始特意安排个人退修的时间，例如我会设定某一个周末，花半天时间来阅读圣经，在神面前安静自己。虽然次数不多，但我仍然希望可以继续坚持这样个人退修的时光。斯托得牧师（John Stott）鼓励我们作传道人的，一个星期找半天的时间，一个月找一天时间，或者一年找一个礼拜去读神的话语。这也是我一直想追求的目标——就是对圣经的学习。

另外，我也喜欢阅读，现时平均一个月看一至两本书。最近几年多了被邀请写序或推荐语，个人的习惯是把整本书读完，不是只看其中一篇或者一段。神祝福我让我接触不同类型的神学书、灵修书、历史书，有中文、有英文，学习的范围很广，帮助我增广见识。

Q2 无论是担任使团总主任或全球特使，您的职务非常繁忙且四处服事，如何维持教会生活呢？

虽然我经常在不同的地方讲道，但神常常提醒我，我拥有一个属灵的家，新加坡怀恩堂就是我属灵的家。这个家非常重要，而我是家中的一份子。我很高兴在怀恩堂的时候，弟兄姊妹都直接称呼我的名字，无需要名衔和职分。虽然我偶尔会在自己的教会讲道，但是在属灵的家，我可以放下讲员和宣教士的身份，与弟兄姊妹一齐学习，享受弟兄姊妹之间的团契。谈天说地、聆听、互相担当，这令我感到无比开心和荣幸。

然而其他的教会分享时，我也会学到其他教会的强项，增加学习的机会。譬如上星期我在非洲参与当地教会聚会的时候，看到非洲弟兄姊妹的敬虔，让我倍受感动，也获益良多。

因此，我属灵的家既是本地的教会，同时是整个普世教会。神让我们在家中学习成长，真是难能可贵。

Q3 请谈谈在你们的服事中，太太珍妮所扮演的角色。你们是如何配搭的？有没有甚么话想表达？

珍妮与我在1988年结婚，我为珍妮而感恩。我可以用三种关系来形容我和珍妮的彼此配合：首先是同事，从前我们在同一间医院一起工作，加入使团后，从同事成为同工，在宣教道路上彼此同行。我们也是同伴，这同伴的关系很重要，相互分担分享。我们向来有一个习惯，就是定期有二人退修的时间，让两个人安静沉淀。譬如每个星期腾空半日的时间，放下事务，我们二人或静默，或去咖啡室谈天。除此之外，我们也喜欢看一段经文去默想神对我们的说话和教导。

另外，我非常珍惜每晚祷告时间。我和珍妮会一起为家人、儿女、使团和神的工作祷告。在过去三十年里，我觉得我一直不断成长、亦希望继续成长的，就是我的祷告生活。过去的祷告生活，我常常觉得不足够，但是神让我同珍妮一齐学习一齐祷告，对我来说是我们婚姻里最宝贵的资产。

原来，保持灵修习惯、维系教会生活以及巩固夫妻关系等，并不只是应该致力满足的基督徒责任。这些坚持更是冯医生支取力量的管道，优先与能力的源头主耶稣相连，使他得以安稳走入每一天。🏠



冯浩鏐医生
2023年担任使团国际事工特使

你们众民当时倚靠祂， 在祂面前倾心吐意； 神是我们的避难所。

（诗篇六十二篇8节）

历史故事

1857年的一个夏夜，二十五岁的戴德生（James Hudson Taylor, 1832-1905）在宁波城桥头街的药房如常服事，内心却充满了煎熬。为了来中国，他已经失恋了两次，都是因为女方不愿远嫁，但是现在在宁波认识的这位英国姐妹，与他心志相同，为甚么还会有这么多的阻拦呢？

宁波城里的另一隅，一位名叫玛莉亚（Maria Jane Taylor, 1837-1870）的年轻女子跪在床前祷告，寻求神的旨意：这位是不是称为我预备的那一位呢？玛莉亚的父母是伦敦会赴华宣教士台约尔夫妇（Samuel & Maria Dyer），因为中国闭关锁国而在新马一带付出了青春岁月，并相继早逝。台家的三个孤儿返回英国，慢慢长大。五口通商之后，父母的老朋友在宁波成立了中国境内第一所女校，想请故人之女来助教。十五岁的玛莉亚不愿与十七岁的姊姊分开，就一起坐船离家。她抵达中国时，比戴德生更早、也更年轻。虽然很多人嫌弃戴德生没有学位、没有头衔、没有背景，刚从差会辞职，还穿着中式的长袍马褂，但是玛莉亚却在他身上看到了爱神爱人的心。然而，远在伦敦的舅父、她的监护人，会不会同意这门婚事呢？向神倾诉之后，玛莉亚拿起手边的圣经，诗篇中这两行字对她闪闪发光：「你们众民当时倚靠他，在他面前倾心吐意；神是我们的避难所。」没多久，

玛莉亚收到舅父的回信，同意她和戴德生交往，但必须在满二十一岁后才能成婚。七年后，玛莉亚对已经成为她丈夫的戴德生说：「当时我就把这节经文划了下来，淡淡的墨迹至今仍让我回想起那个夜晚。」

原文精意

「倾心吐意」/pour out your heart/šāpāk lēbāb……我们查经时头头是道，愤世嫉俗时滔滔不绝，运筹帷幄时侃侃而谈，但到了祷告时，却草草收场。我们「倾心吐意」的对象究竟是谁？神不喜悦我们在人前发怨言、论断人，但神希望我们在祂面前赤露敞开。面对一位不但善于启示、也乐意聆听的神，我们是否认真地对祂说话，和祂谈心？

今日应用

一个九岁就父母双亡的弱女子，几度飘洋过海，在异国他乡长大，虽然有舅父和姐姐照拂，但毕竟没有亲生父母贴心。唯有所在、无所不知、无所不能的天父上帝，是她随时的帮助、「倾心吐意」的对象。这些年来，神就是玛莉亚的父亲，她凡事求问祂，婚后更是与戴德生一起凭信心倚靠神，彼此勉励，相濡以沫。

投入跨文化宣教的过程中，势必有很多人无人能理解、无人可诉说的境遇，常常处于漫长的等候中，甚至被人遗忘，成为「禾场孤儿」。

你是否忘了，还有一位可以倚靠的父神、一位可以倾心吐意的良友，一处可以投奔的避难所？当「不如意事常八九、能与言无二三」时，神还是你的倾诉对象吗？当将你的心事都卸给祂，并求祂指引你的脚步。

祷告：

为我们个人与神的关系祷告。基督已为我们修复了与父神的关系，我们为此献上感恩。求神帮助我们真实来到祂面前，不是做事务性的报告，也不带着任何面具，而是沉浸在祂的亲密中，向祂倾心吐意。

为宣教士与神的关系祷告。宣教士在工场事奉，身边不是福音朋友，就是团队里的同工，未必有人能適切牧养他们，聆听他们最深处的需要。求神帮助他们在忙碌和压力之中能分别时间、空间，好像玛莉亚一样，时时投靠那位大牧者，向祂倾心吐意。

为单身宣教士的婚姻与情感需求祷告。许多宣教士为了回应大使命的呼召，暂且放下或牺牲了婚姻感情的追求。然而，这些仆人使女未必都有独身的呼召，当中亦有不少人仍在等候寻求，可是在工场遇见合适对象的机会却相对缺乏。求神保护他们不落入情欲的试探，给他们在挣扎与等候之中开一条出路，也为他们供应健康整全的友伴关系，在情感上获得充足支持。

六个倾听 世界各地基督徒 的原因

斯里兰卡神学家雷马强佐（Vinoth Ramachandra）谈到已故伦敦诸灵堂教区长斯托得牧师（John Stott），说：「他真正倾听了我们，不像许多人只是来传播自己的观点并『训练』我们而已。」¹

对日本宣教神学家小山晃佑（Kosuke Koyama）来说，亚洲基督教的特征往往是不愿意倾听：「人们对教导他人深感兴趣，但对接受教导则不感兴趣……我认为过去四百年来亚洲的基督教并没有真实倾听人们的声音。」²

小山晃佑的评论可能会让我们非常不舒服，但，究竟我们是否真实倾听？这点的确实需要认真思考。

因此，倾听西方以外的全球声音至关重要。六大原因如下：

表达连结

启示录第二和第三章给教会的七封书信，都以「听圣灵向众教会所说的话」之命令结束（二7, 11, 17, 29；三6, 13, 22）。每封信都针对各教会的特定情境，但众教会也必须聆听「圣灵对其他教会所说的话」。

这涉及到对圣灵工作的关注，以及每个教会与其他教会之间的相互连结。要聆听圣灵对基督整个身体所说的话，应抱持愿意彼此学习的开放态度。

全球各地的教会都可以为这幅完整图像做出重要贡献。

找出盲点

分享耶稣基督的好消息是倾听，而不仅是宣讲。聆听人们的故事，花时间关心我们的邻舍，倾听上帝在他人生命中的工作。

我们在使徒行传十至十一章看到这一点，使徒彼得经历了一趟聆听和重构的神学之旅。宣教不仅是分享我们的知识，还包括学习其他文化和语言、发现我们的盲点，以及我们需要忘记和重新学习的东西，以便众人能在敬拜、门徒训练和宣教中共同成长。

面对现实

花时间真实倾听会向我们揭示在边缘环境作基督门徒，及其服事的社群正在面临的现实，包括：

- 逃离战争或被困在城市的乌克兰人；
- 东南亚不断增加的身心障碍人士；³
- 逃离中美洲气候热点的家庭；
- 从疫情大流行以来，面临日益严重种族虐待的世界各地华人侨民 / 海归；
- 东南亚少数跟随基督者的孤单。

正如神学家兼作家拉宋赞 (Soong-Chan Rah) 所言：「我们需要知晓穷人的故事，并向那些身处苦难中的人学习。」⁴

提醒谦卑

我们在各方面都需要谦卑，但有一点要格外小心：当我们渴望向主体世界 (majority world) 宣扬我们的神学体系和教育之际，也必须愿意接受和学习这些教会的神学反思。

扩展基督论

1910 年，在爱丁堡召开了一次重要的宣教会议。共有 1215 名代表，来自主体世界的成员仅 19 名，阿扎里亚 (Azariah) 是其中之一。

阿扎里亚的演讲可能是这次会议上最知名的演讲。他反思以弗所书三章 14 至 21 节，并强调：

只有「与众圣徒一同」，我们才能「明白基督那过于人所能测度的爱，使我们被神一切的丰盛充满。」我们应该愿意彼此学习，互相帮助。

他最后告诉宣教士：「你们已经将你们的财物养活穷人了；你们已经献出你们的身体被焚烧；我们也祈求爱——成为我们的朋友吧！」

当我们允许自己「透过与其他国家的信徒成为真实、亲密、兄弟姐妹般的团契而改变」时，我们就会更全面地认识耶稣。⁵

「再想像」的使命

在使团，我们重视倾听全球的声音，因为这是辨识宣教的未来，也是我们与来自全球教会的耶稣跟随者分享完整福音的要素。

今天，我们有一个难以置信的大好机会来重新构想使命，因为我们欢迎、聆听并与世界个角落的兄弟姐妹一起共创福音见证。让我们期待雷马强佐与斯托得的经历能够在你我当中重现：「他们真的倾听了我们！」

编按：卢彼得甫于今年12月因病骤逝，愿他的远见借其著作继续说话。

- 1 Vinoth Ramachandra blogpost: <https://vinothramachandra.wordpress.com/2021/02/28/true-leadership/> Accessed 27 May 2022.
- 2 Kosuke Koyama, *Three Mile an Hour God* (London: SCM, 1979), 52.
- 3 In the next 20 years, internationally, Southeast Asia is expected to see the largest growth in the number of people with disabilities.
- 4 Soong-Chan Rah, *The Next Evangelicalism: Freeing the Church from Western Cultural Captivity* (Downers Grove, IL: IVP, 2009), 155.
- 5 Brian Stanley, *The World Missionary Conference, Edinburgh 1910* (Grand Rapids: Eerdmans), Kindle Loc 1662.

「阿杂」 让心不再阿杂

今年二月我们从东非回到马来西亚，尝了最想念的槟城美食「阿杂」(Acar)。

阿杂是槟城娘惹的菜肴，深受印度文化的影响。阿杂在印地语里就是泡菜的意思。

记得十年前，我们在非洲的埃塞俄比亚尝了一道菜，味道像极阿杂，使我们虽身处异乡却浅尝到家乡的味道。原来几百年前，印度的风味也随着远洋商人飘到非洲去了。如今我们回家了，发现阿杂里也浸泡着我们对家乡的思念。🏠



材料

(1) 蔬菜

200克 黄瓜（腌盐脱水）
200克 红萝卜 切小条
200克 长豆
200克 包心菜 切条状
少许白米醋
少许糖
少许盐

(2) 酱料

油少许
2支 香茅（切段）
200克 红辣椒（去籽切小段）
80克 红葱头（shallot）
30克 蒜（garlic）
12克 南姜（Galangal，约两片）
5克 辣椒干（去籽剪段）
½ 茶匙 黄姜粉

(3)

300克 黄梨（凤梨）切小块
100克 花生（炒香后放凉剥皮捣碎）
80克 白芝麻



作法

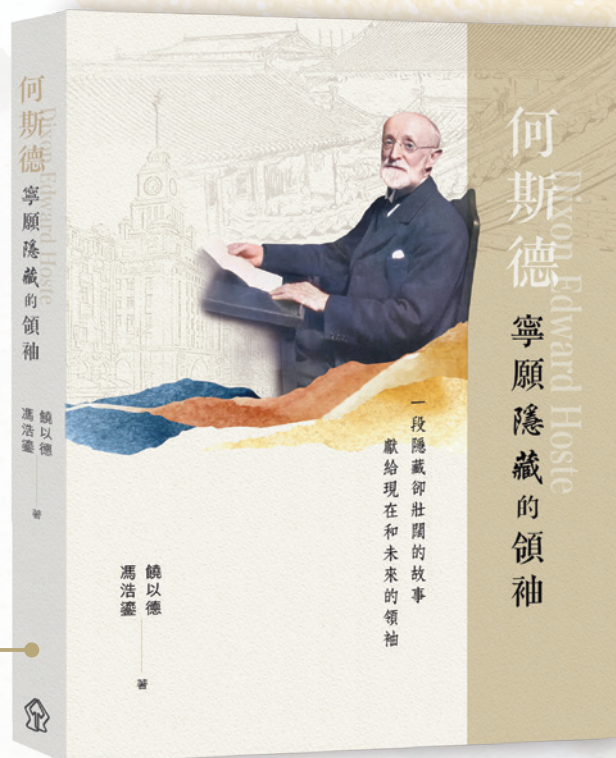
一、用一大匙盐搅拌切小条的红萝卜和黄瓜，静置60分钟，让它脱水，然后用冷开水冲掉多余的盐分，把水挤干。

二、将长豆、包心菜和萝卜切好后，放入加了醋、糖、盐的热水川烫，但不需熟，沥干多余水分，可用厨房纸巾吸干，备用。

三、热锅，下油，加入(2)的辛香料以小火炒至香，再下盐和糖炒至溶解后熄火。倒入白米醋，炒匀，试味。待冷。

四、将作法二的蔬菜和小黄瓜倒入炒好的酱料里，加入黄梨（凤梨）块，搅拌均匀，吃时再依个人喜好撒上花生和芝麻。

书窗



何斯德是剑桥七杰之一，也是戴德生的接班人，领导内地会经历庚子事变的冲击、非基运动的动荡，陪伴中国教会一同走过大时代的风风雨雨。相对于内地会创办人戴德生的传奇故事，人们很少听闻这位继任领袖的相关事迹，但他愿以平凡卑微之姿接过属灵伟人的棒子，却与今日华人教会领袖之处境不谋而合。透过这部传记，我们不仅能领略何斯德与中国教会的成长脉动，更可以肯定任何领导风格都必要习得的属灵秘诀——甘愿渺小，隐藏基督里。