

目錄

— 獻 給 —

25年與我同行同工的良伴

許佩珠

序	3
作者簡介	7

引言

第一課 世人的推展策略	11
-------------	----

第一部 聖經的宣教策略回望

第二課 耶穌的差傳策略	25
第三課 保羅的差傳策略	35

第二部 歷史的宣教策略回望

第四課 耶穌會的差傳策略	49
第五課 西差會的差傳策略	63
第六課 內地會的差傳策略	72

序

第三部 教會的宣教策略內望

第七課	基地增長策略	85
第八課	人人參與策略	94
第九課	推動教會策略	103
第十課	徵召人力策略	112

第四部 差會的宣教策略內望

第十一課	架構配搭策略	127
第十二課	網絡合作策略	135
第十三課	總複習	145
填充題答案		154
人人參與差傳表		155

我與兒子一起練壁球，我們花了很多時間研究策略，討論該如何打低球到前閣，使對手猛地向前衝；然後我們再打一記長球到後閣，使對手來不及退後接球。我們又商討該如何打空位及攻對方的弱點等，目的就是想盡辦法贏對方，以達到獲勝的目標。

這世代無論做什麼事都要講求方法、策略及步驟。為要達到所定的目標，有策略、有目標者往往走在時代尖端，工作也更有效率。而傳福音的事工，不論在本地佈道或到海外宣教，也一樣要有策略及眼光，才不致徒勞無功或事倍工半。主快再來，時間不多了，我們不單要有忠心，更需要加上知識和智慧，把工作做得更好、更有效率、更省時、更加倍豐收。

耶穌多次用收割和投資買賣來形容天國的事工，這不是沒有道理的。因為神交託給我們的工作，若不連本帶利收回（參太廿五

27)，豈能算是忠心的管家？奇怪的是，今日很多人只在耕耘及撒種，卻不計劃如何出去收割，這算是什麼農夫？這些人遲早連穀種也要賠上！勞力的農夫最大的盼望就是在數月後禾田發白，把莊稼收入倉庫，享受收穫之喜樂。因此佈道者不能說：「我只望耕耘撒種，不問收割。」畢竟耕耘、撒種只是一個步驟，收割才是目標。收割需要主給智慧去定步驟與策略，此乃本書名定為《智者策》之因由。

若宣教士多年未帶領一人信主，或教會多年沒有一點增長，站在策略的角度上，我們不禁要問：「這宣教士或牧者是否真的忠心？若他真的有忠心，他的忠心是否有見識？」忠心是工作的態度，見識是有智慧及策略去把工作有效地完成。若一個人說：「我多年工作雖無果效，但神看重的是我的忠心，而不是成果。」試問：這種忠心是否能滿足主人的心意？我相信這種忠心不是真的忠心，可能只是一種藉口而已。主人要的是忠心帶來的成果，沒有成果的忠心，只是盲目而愚拙的忠心。正如商人雇用工人幫他經營生意，只見那工人很拼命經營，卻毫無利潤。主人可能欣賞他的勤勞忠心，但必坐立難安，因為他不能任由情況如此，否則這商店必定維持不了多久，主人必須盡快雇用一些能助他達到目標的工人。

策略是否會與聖靈相違或取代了聖靈的工作？絕不！策略乃是在聖靈的引導下，靠聖靈所賜的智慧去定下佈道增長的計劃。策略

乃是神要我們為祂國度的事工好好的思想及計劃，以致產生最好的果效。所羅門教導說：「你所作的，要交託耶和華，你所謀的，就必成立。」（箴十六3），「人心籌算自己的道路，惟耶和華引導他的腳步。」（箴十六9），從這些經文中，我們可以推理出一個屬靈策略的方程式：

計謀（策略） + 聖靈 - 自己 = 成功

然而，若有計謀（策略）而欠缺了聖靈，只用人的方法，便注定失敗；同樣地，只靠聖靈卻坐而不思、感而不動，佈道或事奉也欠缺好的果效。

計謀（策略） - 聖靈 + 自己 = 失敗

本書設計成三個月的主日學教材，也可用作小組討論的材料，一同研究如何有效地佈道宣教。教師可按材料分享，然後按課文及課後的研討問題加以討論，若學生各個人手一本，可請學生在課前先行研讀，教師在課堂上只須提出重點，然後可多用時間研討。

願神使用這本《智者策》，藉它帶給你差傳策略的眼光及認識，助你成為一個有效的收割工人，為天國的大業擺上心思及智慧，跟隨大使命的主作一個有「智慧的差傳策士」（參賽九6）。

這本《智者策》乃是上集，下集暫起名《策者成》，乃把上集的理论變成應用，加上個案研討，也是以十三課教材式編寫。若主許可，我計劃以後可以陸續編寫類似的教材。目前差傳教育的書籍

奇缺，但我在外地領會或探訪的時間幾乎佔了一半，要坐下靜思寫作實在不易，惟求主賜恩加力，讓我能有高度的節制，作個時間的好管家。

林安國於三藩市「王氏密室」
一九九六年十一月二十二日

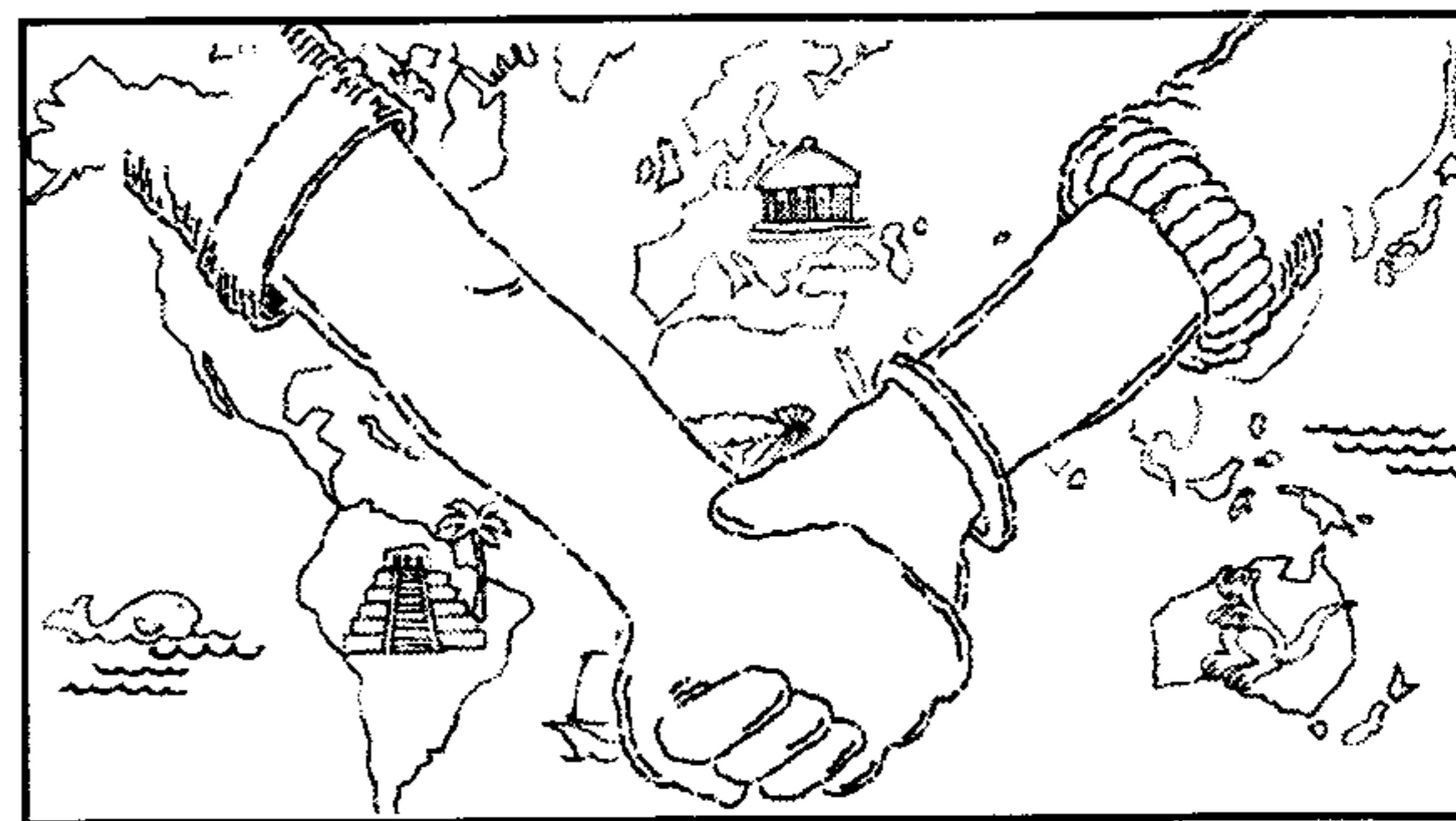
作者簡介



林安國牧師全家福

林安國牧師，現任華人福音普傳會總主任。前宣道會印尼蘇門答臘島開荒植堂宣教士，加拿大愛城福音堂主任牧師，美國中國信徒佈道會副總幹事。香港建道神學院、新加坡神學院、加拿大維真神學院及天道神學院等客座講師。一九八三年獲福樂神學院宣教學博士學位，著作包括：《華人教會新紀元》、《華人教會——普世宣教的橋樑》、《攀上高峰——差傳十三課》、《天生我才為主用》。

引言



第一課

世人的推展策略

球賽的策略

參加奧林匹克的籃球隊不知用了多少時間練球、商討得勝的策略。由正教練、前鋒教練、後防教練等組成的教練團，與球員們一次又一次地研討自己球隊及其他球隊的錄影帶，商討每個人要跑的位置及傳球的時間，定下攻守大計。等到上場比賽時，教練又不時把他們暫停（time out），召出來聚首圍在一起，把策略在小板上再畫一次，再提醒一次……。

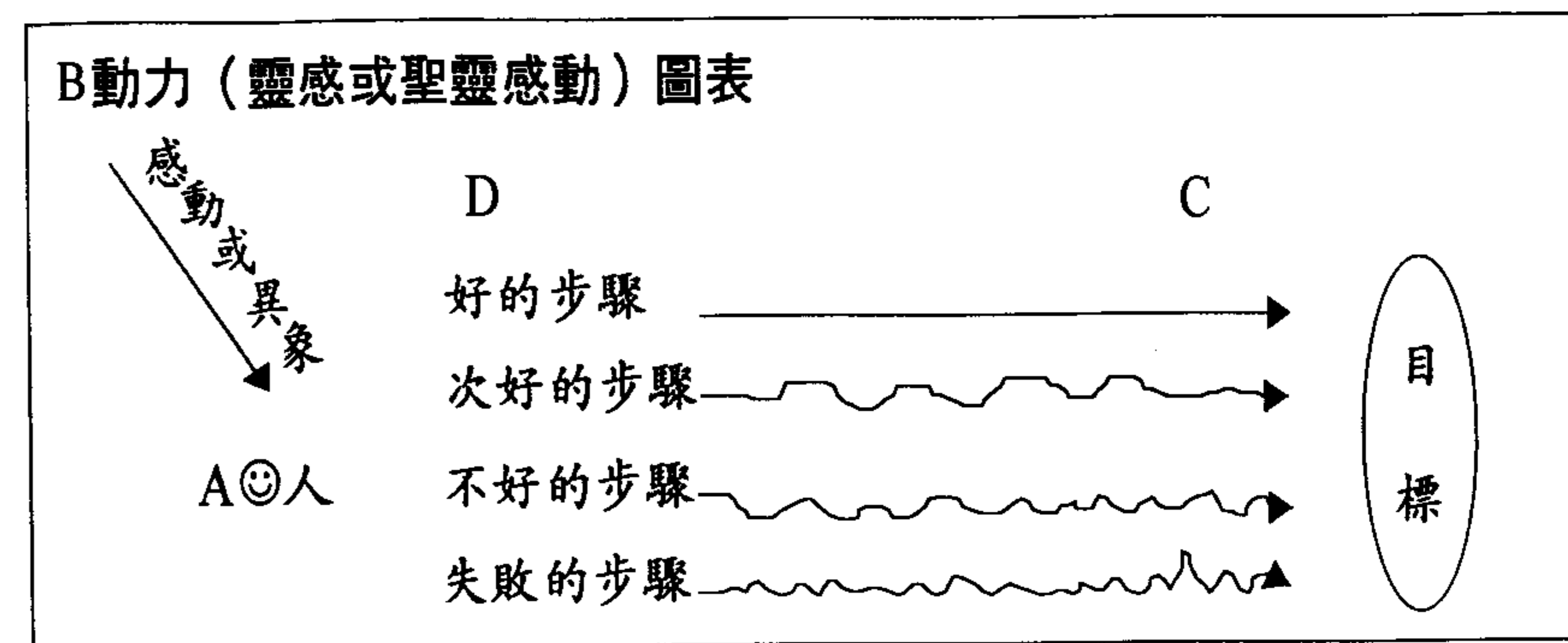
報紙推銷策略

一九八二年美國出現一份出名的報紙叫《今日美國》（USA Today），在短短的頭三年（一九八五年）已躍升為全美報紙的第三位。它的開始是從紐哈（Allen Neuhah）先生的一個靈感而來。他有

一天在想：「為何今日的報紙讀者愈來愈少，而電視的觀眾卻愈來愈多？是否報紙與電視能結合而成為一份電視式的報紙（a telepaper）？」在構思中，這份報紙應是七彩的、圖表式的、精簡的、大題式的，使忙碌的現代人能在最短的時間內一目了然，知道最多、最廣的新聞。定下目標後，紐哈找到一班同路人參與，他們商議後定下細則，把報紙清楚分成四類型：新聞、財經、體育及生活，這四類是每位讀者都關心又切身相關的；此外，他們又以圖表來表達全國及世界天氣，以圖案來表達統計數字，用大字體來報導新聞。他又為了節省運送時間及費用，而在不同地點設印刷廠；後來又發展國際版向歐洲及中東推銷。他最成功之處，乃招徠自己的讀者，而非搶其他報紙的讀者，使他的報紙與讀者群建立親切的關係。

紐哈先生富有靈感、目標；而為了達成他的目標，他又有詳盡的計劃和步驟，因此他的報紙銷售量蒸蒸日上，堪稱是一個成功策略的例證。

從以上的例子，我們可以為「策略」一詞，下一個簡單的定義：「一個人或一組人得靈感（聖靈感動），為要達成一個目標而定出步驟（steps）、方法（methods）和原則（principles）。」這定義包括了策略的四個元素：（A）人，（B）動力，（C）目標，（D）步驟。這四元素可用以下的圖表來說明。



圖一：策略四元素

策略四元素（Elements）（參圖一至圖三）

（A）人：策略一定要人來參與，正如神的福音使命一定要呼召人、裝備人及使用人一樣。例如施福給萬民的計劃，神首先與亞伯拉罕立約；又例如重建聖殿的大工，神需要尼希米的參與；大使命的目標要達到，耶穌先揀選及裝備門徒。

（B）動力：從神（聖靈）來的靈感、異象或意念，使人產生使命感及責任感去完成目標。尼希米的感動是從聽到祖國的光景而來；大使命的動力是從聖靈的降臨而來：「但聖靈降臨在你們身上，你們就必得著能力……。」（徒一8）

（C）目標：策略一定要有目標，沒有目標，雖有感動，卻不知去向；沒有目標也難以訂定方法及步驟。例如有弟兄定下每週最少與十

個人談道，以致最少每週帶一人信主。每週帶一人信主是目標，與十個人談道是方法及步驟。

關於訂定目標，有以下三種不同態度的人：

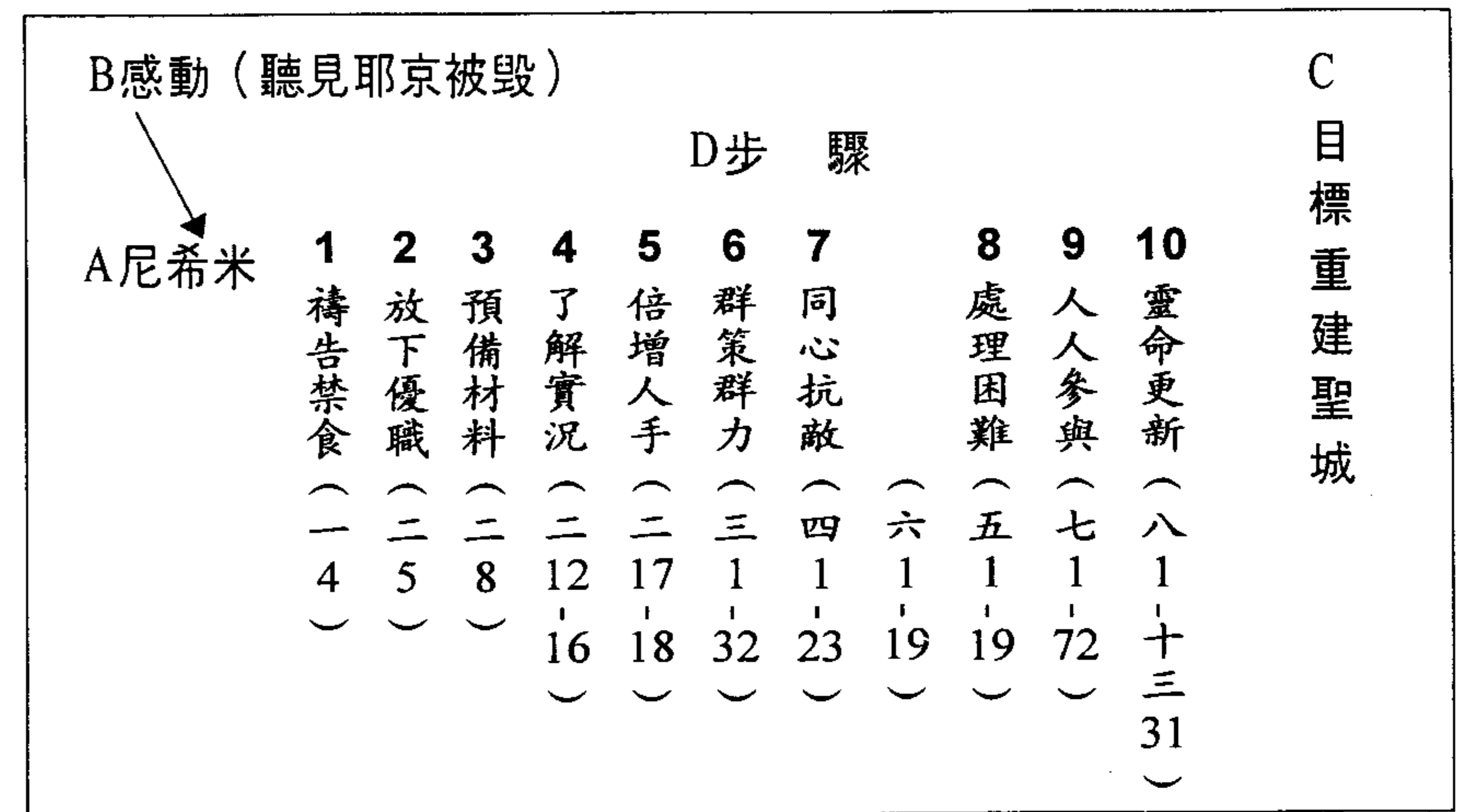
(1) 無目標者——定下目標的人無疑是在冒險，而且可能會失敗。最穩妥的人是無目標的人，他不必努力、不受壓力，一定成功、永不失敗。這好像一個練習射箭者，先射箭，後劃靶，他永遠能中的，一定成功；但這樣的成功是否真的算是成功呢？

(2) 按自然律——若只定下一個很低、毫無挑戰性的目標，自然容易達到，一定成功。例如一個一百人的教會，定全年只帶五個人信主的目標，這目標很容易，不須下太多工夫，不必出外佈道也可自然達到。

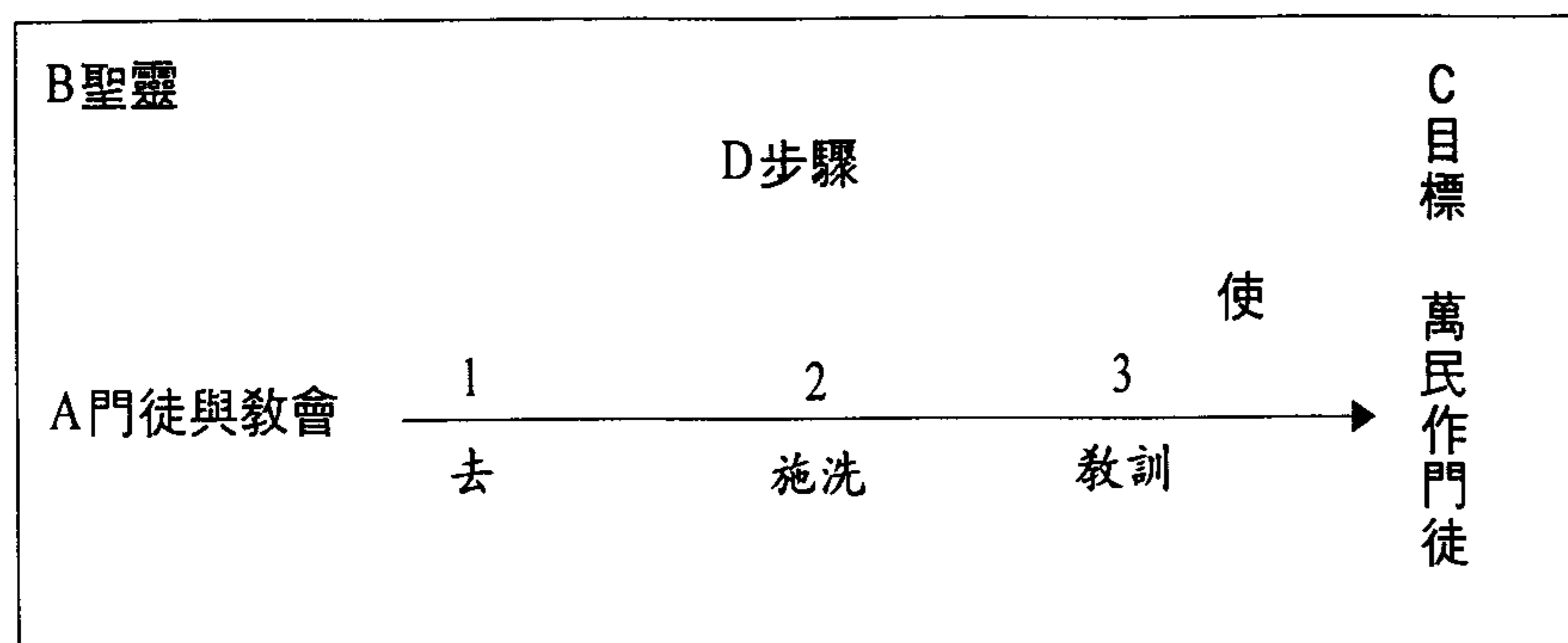
(3) 按主感動——某弟兄非常忙，但他有救靈魂的熱誠，定下今年要帶52人信主，每週一位，這是他經禱告後聖靈感動他定下的信心目標。有些教會定下增長的目標是按自然的增長率（biological growth），十年有25%之增加，即十年內不必傳福音，單靠生產兒女，教會也應有25%之增加。教會若定十年25%為目標，等於沒有目標。憑聖靈定目標須有信心、有挑戰性，且需要人付上代價，並不斷靠聖靈來達成。尼希米回國的目標是重建聖城，不是去救濟或安慰百姓。這目標看似不可能達成，但若是神的意思，祂是感動者，必幫助人衝破重重難關。大使命的目標不是洗禮或差了宣教士出去便功成身

退；大使命的目標是要往萬民中去使人作門徒，這過程是信心的考驗，也不斷需要聖靈的同在去達成目標。

(D) 步驟：確定了目標之後，便要訂出適當的步驟及方法。在這個達致目標的過程中，可以按實況及需要修訂步驟，把不好的方法刪除或改進，使能盡快達到目標。整本尼希米記是記載尼希米得到感動而回國，成功地達到建城的目的（參圖二），且從他的每一步驟中看到神的恩待及帶領。大使命的目標是使萬民作主的門徒，但步驟包括出去（差遣）的方法，然後為信主的人洗禮加入教會，最後加以門訓教導（參圖三）。有些人只會訂目標，但卻常達不到目標，最大的問題是出在訂定了錯誤的步驟（參圖一）。



圖二：尼希米重建聖城的策略四元素



圖三：大使命策略的四元素

商界推銷的策略

商人是最講究策略的，他們看重新產品的廣告，不惜重金禮聘良才，出盡法寶來贏取顧客，目的是為了賺錢。商人的目標很清楚，因此沒有「只顧耕耘，不問收穫」這回事。假如未能賺錢，即使貨品的設計再精美也都毫無意義，因為產品是否能獲利，決定了該公司的存亡——不獲利便是倒閉的開始。

商人往往定下目標後，會循以下的四個步驟去設計他的經營策略：

1. 如何打廣告吸引顧客，激發購買慾 (Promotion)
2. 如何有高質又價廉 (Product and Price)
3. 在何處推銷及透過什麼網絡 (Place)

4. 誰是最適合作代理或作銷售的人 (Person)

日本松田 (National) 電器即釐定了以下的商業策略及方針：

1. 顧客至上

松田對顧客的看法是：「顧客永遠是對的，當他出現在你眼前，他就比你優越；當他詢問你時，你得有禮回答；當他無理取鬧時，你必須容忍，因他是付錢買你貨物的人。你若與他爭辯，則你就是自掘墳墓。」

2. 服務至上

「為社會服務、為世界各國服務」是松田的口號。他們背後目的其實是為賺錢，但卻美化成為高尚的「服務」，向不同的進口國「提供」好用的商品，以提高他們的生活水平，這是造福人類的行為。而當商品暢銷時，他們就飽得利潤。

3. 質高價廉

在商場上往往是質優價不廉，廉貨則下等。但松田的方針要求兩者兼得，這是成功商品最為困難之處。他們把產品設計成多樣化，以適應各階層的購買力，甚至低價貨也能保持品質的水平。他們以「節省自己來戰勝價格競爭」，例如自己的廠房裝置簡樸等來減低成本。

4. 看重人際

日本松田電器公司成功策略之一，是與代理商建立生死存亡之密切關係。公司不單扶植代理商，也處處為他們的利益著想；他們相信

只有零售店繁榮起來，才有批發店的繁榮；有批發店的繁榮，才有製造業的繁榮。大家息息相關，利害相繫。

松田公司成功的商業策略，使得業務蒸蒸日上，銷售量猛進，分公司也遍佈全球。他們的策略豈不是可以為普世差傳事工的策略作借鏡嗎？

世人策略與差傳策略

差傳策略也應倣效這些以利為目標的商人，不過我們的「利」不是指金錢，而是指人的得救和教會的建立。

1. 以對象為重

宣教士初到一地，若不考慮福音對象的文化、語言、需要、感受等，而只強行把自己認為好的一套搬出來，結果將會適得其反。宣教士會被質疑、被拒絕，甚至被趕逐。「顧客至上」，宣教士只不過是僕人而非主人，就算對方幼稚、無理取鬧，我們也應學習容忍，好像父母般循循善誘的教導，等候他們明白而接受（參帖前二6-12）。

2. 以群眾為重

宣教不應單以個人佈道及個人歸主為目的，乃是為主得著一個社會、一個群體，甚至一個國家。作生意的人不會只滿足於一批少數的個人為其顧客，他乃是要興風作浪造成風潮，影響社區。宣教士若只致力於個人歸主，那麼個人無形中會被視為該社會文化或家族的叛徒，遭受族人逼迫和歧視；福音對整個社區影響不大，反而產生群體

的抗拒力。宣教士宜以整個群體為得著的對象，設計一些得著整體的橋樑，以致產生群體歸主的影響力。

3. 提拔及交棒

過去宣教士遲遲不肯把權力及成果交給當地人，等到政治氣候改變，各殖民地紛紛獨立，宣教士被趕走後，當地教會反而學會自立，強健起來。因此，良好的策略宜早日訓練及交棒，以扶助者及夥伴的身份一同工作一段時間；到教會強健時，宣教士便可抽身他去，幫助其他更需要扶助的族群及地區，這對雙方都是「利益」。松田電器公司扶助訓練代理商，使成為夥伴共進退，這是「水漲船高」之理。

4. 全人的服務

差傳事工不應只關心靈命，而忽略了對象的身心靈及環境。洛桑福音會議的結論是：福音應關切全人，而服務是佈道的另一隻手，幫助打開人的心靈，預備接受福音。生意人都知道「服務好，顧客就多」；宣教工作也應如耶穌的多元工作，不單宣講天國的福音，也應包括身心靈的醫治和生活層面的關懷。

5. 多元化事工

商人既以出產不同類型的商品去適合不同顧客的口味，傳道事工也應多樣化、多線化地去得人。「我們傳揚祂，是用諸般的智慧勸戒各人、教導各人，要把各人在基督裡完完全全地引到神面前。」（西一28）。傳福音的技巧不能單靠一味或一線，因為一味只能適合一部

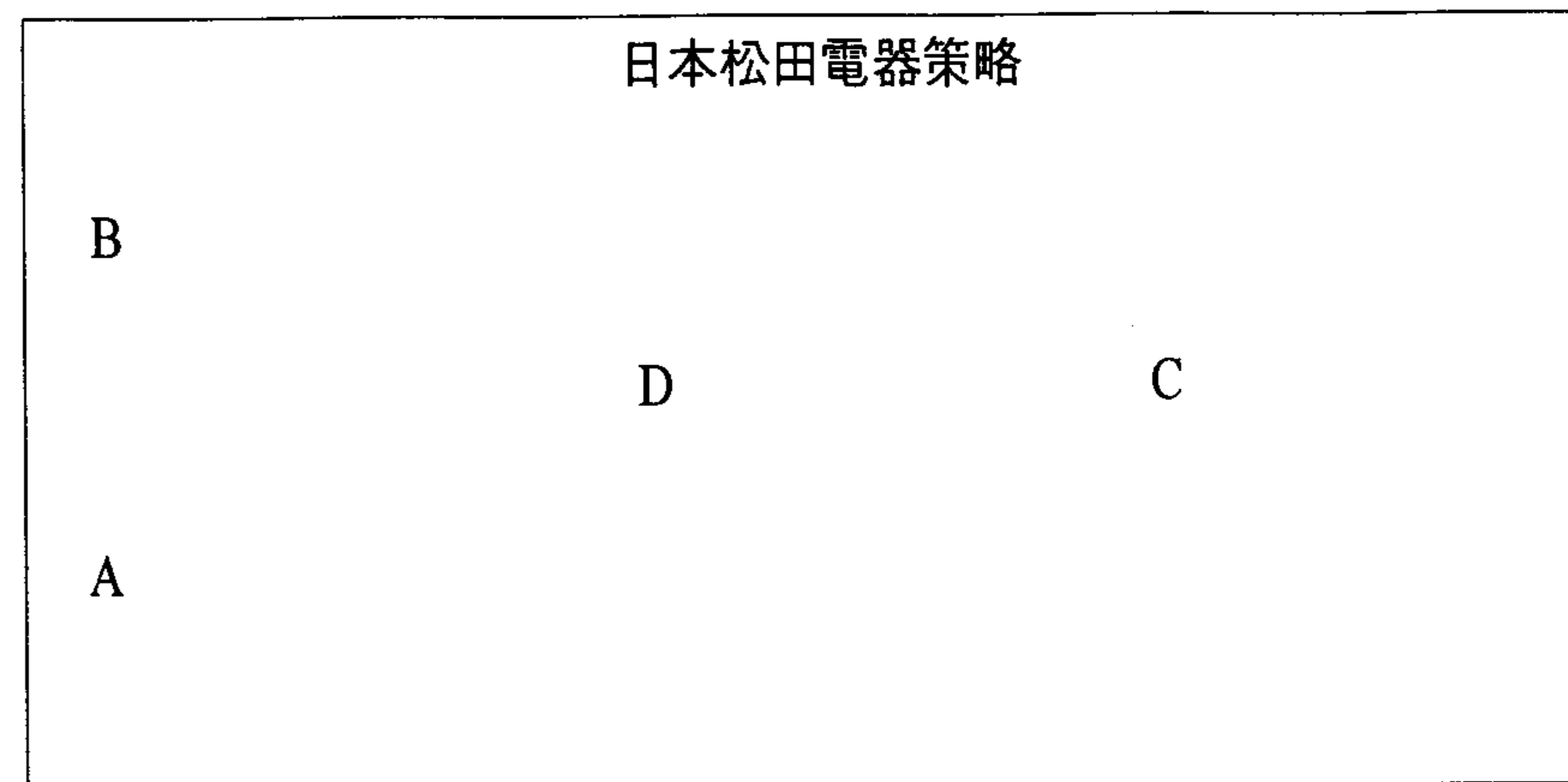
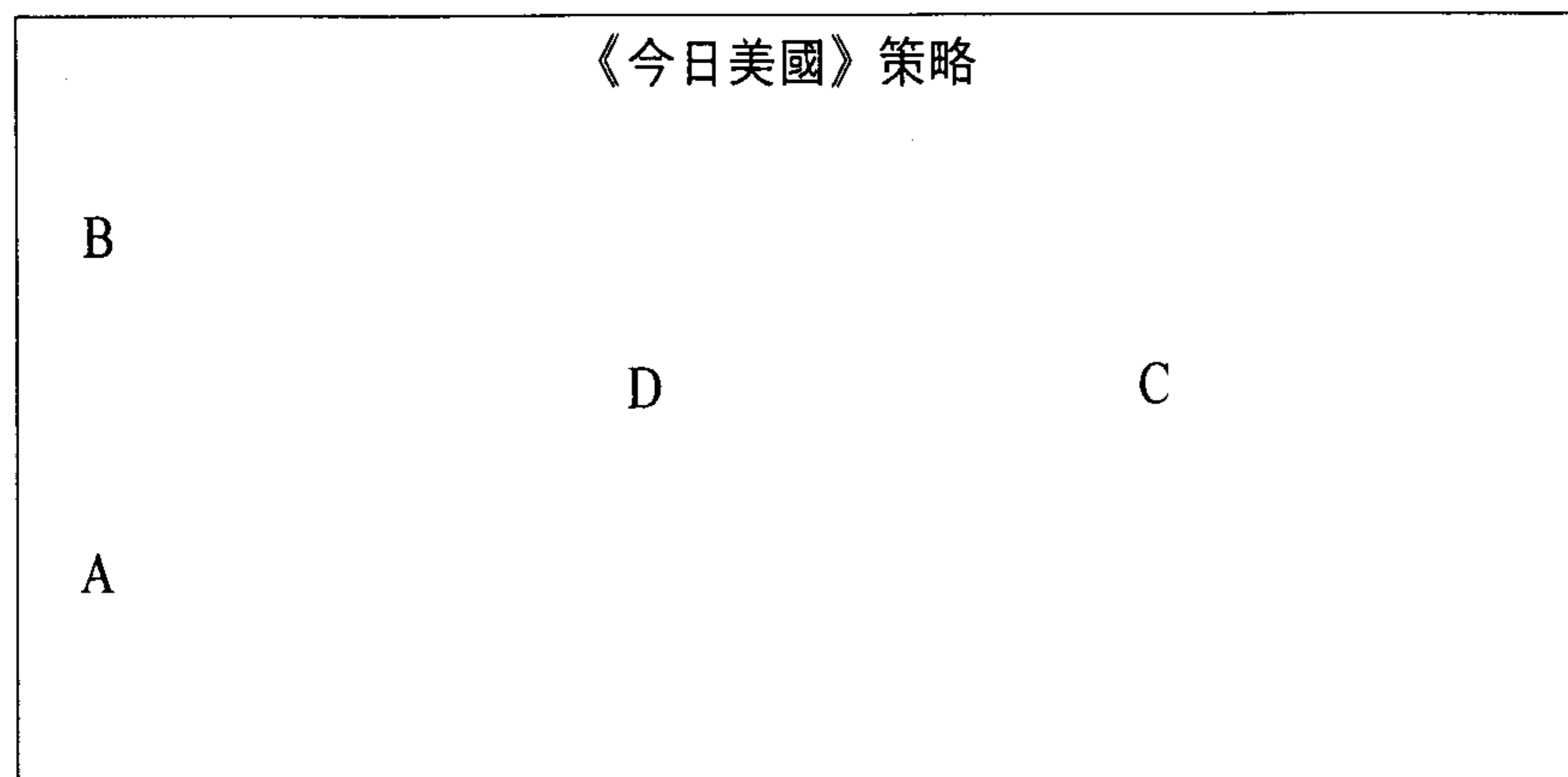
份人的口味，一線只能達到一群或一區。「在什麼人中作什麼人，為要得著那些人」是保羅的多樣多線佈道法；愈多橋樑去接觸不同類型的人之需要，便能得著愈多人進入教會。

討論問題

1. 策略的四個元素是什麼？

- A. _____
- B. _____
- C. _____
- D. _____

2. 試為報紙《今日美國》及日本松田電器畫一個策略圖表而討論之。我們如何從他們的成功學習佈道或差傳的好策略？

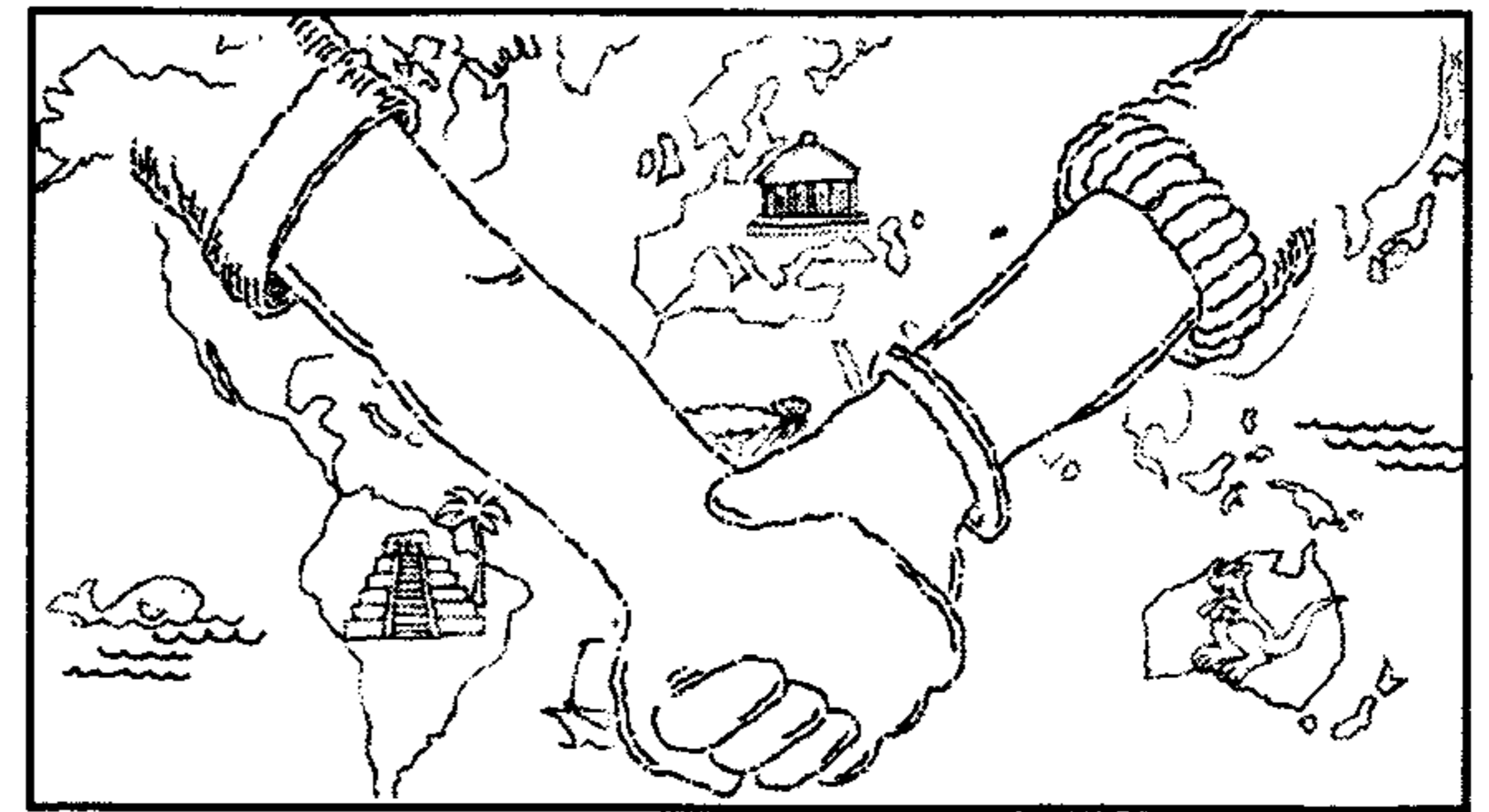


3. 教會中有不少很屬靈的人，也有不少忠心理頭苦幹的人，他們的事奉是否一定有很好的果效？

4. 你認識某間成功的公司嗎？試想他們成功的因素能否應用在傳福音的事上？

第一部

聖經的
宣教策略回望



第二課

耶穌的差傳策略

耶穌是宣教士的典範，祂的宣教事工可以說是從零開始。但三年多後，整個巴勒斯坦地都被天國的福音震撼，無論是內圍的門徒，或是外圍的廣大群眾，甚至整個地區都有很大的改變，正如《聖經》記載說：「耶穌的名聲就傳遍了加利利的四方。」（可一28）「還有許多人聽見祂所做的大事，就從猶太、耶路撒冷、以土買、約旦河外，並推羅、西頓的四方來到祂那裡。」（可三8）耶穌沒有著書立說，沒有軍隊刀兵，沒有金銀財寶，但祂的工作竟能如此影響深遠，到底祂有何秘訣？

以下我們嘗試從差傳策略的角度，分析耶穌工作的原則、目標、方法及步驟，作為華人教會差傳策略的借鏡。

一. 認同策略（約一14；腓二6-8）

耶穌被父神差派，離開天堂的榮華福樂，「道成肉身」，降生為

人住在我們中間（參約一14），與我們分享神的恩典和真理。道成肉身，表示與人認同（identify），祂從神的居所來到人的住處，從靈體取了肉身，從無限變成有限，從豐富變成貧窮，從安享天堂福樂到經歷塵世痛苦，從父懷中的神子變成孤單的人子。這種放棄自己而認同受眾，使祂被接納，使祂了解人的感受、切身關懷他們，使他們能明白而接受天國的福音。

但耶穌道成肉身的認同是有範圍的，祂不會在他們的犯罪上、傳統上妥協而苟同，這樣祂的聖潔才能影響他們，祂愛的感化力才能取代那些死守安息日的法利賽傳統。

今天宣教工作可能走上兩個極端，一是太認同接納當地的文化、宗教思想，使原本的信仰變質而成了異教化(Christopaganism)；而另一個常見的極端是分隔主義，宣教士完全不認同當地人，而仍然過著外國人的生活方式，與本地人格格不入。華人對基督教反感便是這樣來的。耶穌道成肉身與人認同，卻保持真理及聖潔，使信的人不是離開自己的文化，而是離開自己的罪惡。

二. 群眾策略

耶穌用了很多時間與窮人、罪人、受社會唾棄的人在一起，注意、關心、幫助他們，祂所呼召的門徒大部份是基層的漁夫及稅吏等；祂責備上層社會的虛假及腐敗，祂工作的方針是：「叫我傳福音給貧窮的人，報告被擄的得釋放，瞎眼的得看見，叫那受壓制的得自

由。」（路四18）

英國歷史學家湯恩比（Arnold Toynbee）說：「當宗教進入社會時，通常是由下層傳向上層。因為每當新的宗教一出現，那個少數的統治階層不是一無所知，便是強烈反對。在羅馬帝國中，中產階級嗜好哲學，而基督教才是基層社會的福音。」

三. 強化基地策略

若你比較馬太福音耶穌選召門徒的吩咐（參太十5-6），與升天前的吩咐（參太廿八19-20），你會發覺起初祂吩咐：「不要去外邦。」以後祂卻說：「去萬民中傳福音。」前後是不是有所矛盾？

其實耶穌一生工作的範圍是在巴勒斯坦地，沒有像保羅周遊列國；但祂的策略是先強化基地、訓練工人、與他們分享天國大計，時候到了才差派他們往普天下去。

四. 本地異文化策略

在差傳學的理論中，「M1」是同文化，「M2」是近文化，「M3」是異文化的差傳。耶穌雖然沒有離開巴勒斯坦往外宣教，但祂的工作卻要經常接觸在本地及鄰近的外邦人。馬太福音的信息雖然對象是猶太人，但裡面卻記載了不少耶穌向外邦人工作及外邦人蒙恩得福的信息：

- 接連亞伯拉罕之約，使萬民得福（太一1）

- 三個外邦婦女在耶穌家譜中（太一3-5）
- 孩提時住在埃及（太二14）
- 醫治羅馬百夫長之僕（太八7）
- 稱讚迦南婦人之信心（太十五28）
- 潔淨聖殿的外邦院，讓外邦人可來祈禱（太廿一12）
- 羅馬百夫長在十架下認耶穌是神的兒子（太廿七54）
- 往普天下傳福音的使命（太廿八19-20）

除了馬太福音所提之外，約翰也記載祂向撒瑪利亞婦人的傳道，而且在那裡住了兩天，使多人相信（參約四40-41），祂又醫治十個長大痲瘋的人，而且特別稱讚那位回來感恩的撒瑪利亞人。

現時華人教會在差傳上很難突破華人的圈子，因為連在本地及鄰近的M2事工也鮮有投身，何況要教會再跨前一步作M3普世的超越文化差傳！

五. 三管齊下策略

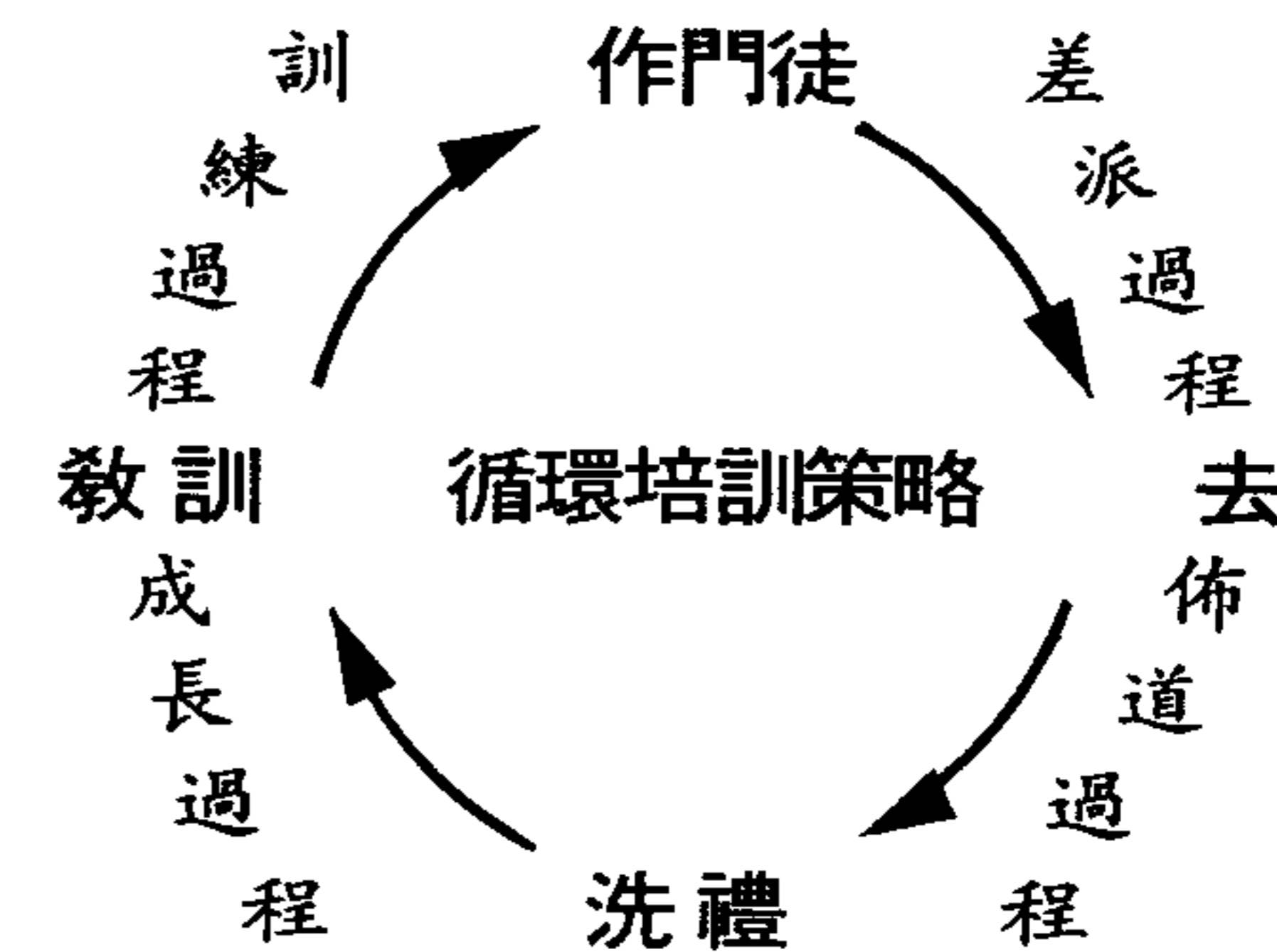
耶穌的宣教事工之有效，在於祂三管齊下：宣講、服事、能力。祂用淺顯的日常比喻宣講天國高深之道理，使人明白且存記於心；祂以愛心幫助服事身心受創傷的一群；祂又以神蹟奇事證明神的權能。

今天基要派的教會偏重宣講，新派的教會只會服事，靈恩派則日夜追求方言神蹟治病，大家都偏重一方而不能三元並進，三管齊下，因此事工的有效性打了折扣，只能局部的影響社區及部份群體。

六. 循環培訓策略

耶穌訓練門徒有四個過程：佈道過程、成長過程、訓練過程及差派過程。祂先向他們宣講天國的福音，使他們明白而相信（佈道過程）；然後培育他們，教導他們禱告及愛心等（成長過程）；繼而揀選門徒加以訓練（訓練過程），最後差遣他們出去佈道（差派過程），開始另一個循環。

這循環在大使命的吩咐中重現，可說是耶穌事工策略的縮影。（參太廿八19-20）



華人教會很著重佈道過程及成長過程，但訓練過程及差派過程卻仍在嬰孩時期。教會有點增長，信徒有點深度，卻未達到差派出去的階段，若要體貼主的心意，還須在差派事工方面迎頭趕上。

七. 收割策略

耶穌的教訓及比喻中，常有提到莊稼和果樹，也有提到勞力與撒

種，但祂的重點往往帶到一個目標，就是收割。換句話說，祂至終的心意不在撒種或種下果樹，若撒種而沒有「三十倍、六十倍、一百倍」的收成，這些撒種是白費的，勞力的農夫未必有智慧；若這些忠心的農夫只撒種在淺土或貧瘠的泥土上，收成便不理想，無論花多少勞力也是枉然。但智慧的農夫必有好成果，因他會選田地，尋得沃土而下種，所以收割策略也一定是沃土策略、有果效的策略，而非只是撒種的策略。

耶穌說：「莊稼多……打發工人出去，收祂的莊稼。」（太九37-38）又說：「有落在好土裡的，就結實，有一百倍的、六十倍的、三十倍的。」（太十三8）祂告訴門徒說：「莊稼已熟，可以收割了。」（約四35）祂更用比喻警告說：「我這三年來到這無花果樹前找果子，竟找不著，把它砍了吧，何必白佔地土呢！」（路十三7）

今天福音工場上有很多忠心勞力的宣教士，但卻未必有智慧，以致久久未見果效。例如派單張的策略只在撒種，成效很低；分享見證而無呼召，功效也不大；短宣到處佈道而無植堂，工作都隨流失去。我們當然是靠主撒種，但更要靠主預備收割，而且是歡呼地收割。

八. 禱告策略

禱告不單是等候在神面前的傾訴與聆聽，更是一種策略性的事奉，因此最近到處響起以禱告為策略，以禱告攻打未得之地，捆綁空中的惡魔。耶穌揀選門徒前，整夜禱告（參路六12）；出外傳道前，

走到曠野禱告。禱告是耶穌每天工作的一部份，禱告也是策略的開始，是策略中最基要的策略。

九. 巡迴策略

耶穌沒有去外國工作，他的傳道策略是在本地按區巡迴遍傳，「走遍加利利，在各會堂裡教訓人，傳天國的福音，醫治百姓各樣的病症。」（太四23）「耶穌走遍各城各鄉。」（太九35）「耶穌吩咐完了十二個門徒，就離開那裡，往各城去傳道教訓人。」（太十一1）群眾有多人要留住耶穌，但耶穌對他們說：「我也必須在別城傳神國的福音，因我奉差原是為此。」（路四43）耶穌要達成福音在各城鄉遍傳的目標，而使用了巡迴佈道的方法。

傳道者的流動佈道使福音不至停留於某區某族，這是福音擴展的有效方法。巡迴往往代表眼光的廣闊、目標的廣大，也增強福音的動力。但巡迴的工人需要付上代價，把福音的成果讓給別人去享受，自己則為天國不斷放棄權利，只為了到更多未得之地，救更多未得之民。

十. 吸力策略

「當下，有許多人從加利利、低加波利、耶路撒冷、猶太、約但河外來跟著祂。」（太四25）「日落的時候，凡有病的，不論害什麼病，都帶到耶穌那裡。」（路四40）耶穌的生命及工作滿了吸力，人

到祂跟前，身心靈便得醫治。

宣教士的生命是有吸力的生命，他們過的是有吸力的生活方式，他們所建立的教會及事工也是吸力的所在，以致人被吸引到主面前。宣教士的事工如愛心的服事、真理的傳講等，也帶來了愛的吸力。

無奈今天在工場上的許多宣教士，其生活方式卻常易使當地人反感，自己常處在一被保護的圈子中，與人群隔開，不易親近。宣教士的衣食住行是可以產生很大的吸力，但也可以產生很大的拒力。

十一. 均平策略

「你們知道我們主耶穌基督的恩典，祂本來富足，卻為你們成了貧窮，叫你們的貧窮，可以成為富足……這就均平了。」（林後八9-14）無論是福音的均平、資源的均平或人力的均平等概念及行動，都源於耶穌基督本身的均平榜樣上，祂的生命是分享的生命，是能使貧窮者富足的生命。

華人教會資源人力豐富，卻缺乏分享均平的心態。華人教會肯為自己建新堂而用上千百萬，但在差傳上卻很吝嗇。華人信徒也多願意為有利於本身的事工奉獻，但對完全施予難求回報的天國事工，心胸卻非常狹窄。

耶穌基督升天前叫了門徒來，對他們說：「父怎樣差遣了我，我也照樣差遣你們。」（約二十21）耶穌基督的一生是宣教士的一生，是差傳的一生；祂的道路也是讓普世得聞福音的道路，我們跟隨祂腳

蹤的人，豈能不努力作差傳，以福音搖撼這個世代？

問題研討

1. 宣教士在一個文化中工作，若過分認同文化會產生問題，不認同文化又會產生問題，到底這些問題是什麼？該如何才能取得平衡？試以華人文化中的祭祖問題討論之。
2. 「不用離開本地也能作差傳」，你是否同意這說法？耶穌如何在本地作近文化（M2）及異文化（M3）的差傳？
3. 耶穌一生都在巡迴佈道，因此天國的福音很快傳遍該地；但今天的巡迴工作很難有根有基，到處走的宣教士反被人批評，你對此的意見如何？

第三課

保羅的差傳策略

4. 均平的差傳策略是否對我們不公平？我們辛辛苦苦的賺錢及培訓人才，但神卻要我們與一些不作工的人均平。到底哥林多後書八章背後的精神是什麼？如何能實行得更好？



在新約聖經中，使徒保羅是第一位海外宣教士，他把福音一直向西傳播，在他的計劃中，他期望能把福音傳到西班牙去（參羅十五23）。毫無疑問地，保羅在宣教歷史中有很重要的地位，他是一位傑出的宣教士，他的宣教工作之所以成功，完全是因為他有長遠的眼光及周詳的差傳策略。雖然聖經沒有清楚指明保羅用了什麼策略在傳福音，但我們可以從他所到之處、所作之事，知道他是滿有策略地在將福音傳開。現在就讓我們一同來看保羅用了什麼樣的差傳策略，以推展神國的事工。

一. 開荒策略

「我立了志向，不在基督的名被稱過的地方傳福音，免得建造在別人的根基上。」（羅十五20）保羅的心願和目標，是把福音從近至遠的帶到未得之地，使更多人能聽信福音。要達到這目標，便不能重

覆人力或在某地停留太久；他必須勤快地移動腳步，到處開荒植堂。

使徒行傳記載了保羅三次的旅行佈道，他的行程一次比一次遠，爲什麼？因爲他想去那遙遠而未聞福音之地——西班牙；他更盼望羅馬的基督徒心裡早有預備，要成爲他的福音夥伴，支持他去開荒，爲他送行（參羅十五23）。

目前的西方宣教士約有六、七萬，百分之九十集中在已有教會的地方，而且很多不是直接傳福音，只做參與文字、服務、教育、行政等輔助性工作。華人宣教士也很相似，很多牧者受聘或移民到海外，自稱爲宣教士，卻擠在教會過盛的地方，而非去開荒植堂，對國度的擴展絲毫沒有實質的貢獻。

二. 城市策略

傳福音的對象是人，而大城市是人口集中之處，大城市的居民如果能得著福音，並且建立起有根有基的教會，它自然就會影響四周的鄉鎮。如果保羅每次傳福音都由鄉村或小鎮開始，他以後想反過來影響大城市就困難得多了！

「保羅和西拉經過（或作越過）暗妃波里，亞波羅尼亞，來到帖撒羅尼迦，在那裡有猶太人的會堂。」（徒十七1）明顯地，保羅經過暗妃波里及亞波羅尼亞這些較小的鄉鎮，不先去開展福音工作，而與西拉直達帖撒羅尼迦，因爲他知道大城市的策略地位。若在大城市先傳福音及建立教會，如此影響附近的小城鎮是更有功效及自然的事，

先在城市工作是先建立策略據點，得著城市也等於得著該地區。當保羅對羅馬教會說：「在這裡再沒有可傳的地方」（羅十五23），並不等於福音已傳遍該區，而是所有重點城市均已傳遍，只把小的鄉鎮交給城市續傳即可，而他打算往更遠的西班牙去。

城市宣教策略是重點策略，因城市是：

（a）軍事重點

保羅以羅馬帝國的城市作爲傳福音推進的路線，因大城市是經濟、軍事、文化、交通和政治的中心。又如以弗所是亞細亞的首府，也是狄安娜神廟所在地，保羅在此逗留了三年，比其他地方更久（參徒十九25-27；二十31）。他離開後，提摩太還繼續留守此地（參提前一7）。

（b）地區重點

建立城市教會，如馬其頓省內的腓立比、帖撒羅尼迦等，該城市教會很自然便負起該區鄉鎮的佈道責任。當這些重點城市的教會建立後，在保羅的福音計劃上，已相等於征服了該省。

（c）文化重點

雅典城是文化中心，透過及運用希臘文化特色，並利用文化水準高的地方向文化教育水平較低的地方傳福音，這是自然而收效更高的路線。城市吸納了鄉鎮的人，這些外客接觸到福音後也自然回流鄉鎮，影響鄉鎮。

(d) 社群重點

猶太人聚居的社區中，已有一群固定的聽眾，因此保羅每到一處地方，都先往猶太人的會堂宣講。城市社群眾多，易找對福音開放的群體，易於覓得宣教的落腳點。

(e) 經濟重點

城市是商業的中心，新建立的教會較易在經濟上自立，也較易支持向外的福音工作。

(f) 人物重點

城市有重要和具影響力的人，這些人信主後，有助於傳播福音。

三. 沃土策略

撒種的比喻強調好土，種子有撒在路旁的，有撒在石頭地上，又有撒在荆棘裡，這些都不能成長結實；惟有撒在好土上的種子才能結實，這說明好土是農夫要找著播種的地方。

當時在會堂中有三種人：敬畏神的外邦人（未受割禮者）、入教者（已受割禮的外邦人）及猶太人。保羅同時向他們傳福音，但他知道猶太人與入猶太教者都不是好土，不容易接受福音；而肯接受的多是這些敬虔的外邦人。保羅經過多次的「試土」後證明這些人是沃土，而且屢見果效（參徒十八7）。保羅建立教會後（不知是否在會堂的對街），這些人從會堂轉了出來，成了教會的中心份子。有些差傳學者認為保羅是會堂的分裂者，但這分裂在神的計劃及初期教會的發

展上成了一個重要的步驟。

四. 攻重策略

有地位學問的人能相信主，他們的影響力必然比無學的小民大。在居比路，保羅倚靠聖靈贏得當地總督的心，因而在整個島嶼開了福音之門。在雅典，保羅與學者們辯論，結果爭取了一部份知識份子，包括有地位的丟尼修信主（參徒十七18-34）。在以弗所，他用了兩年時間，與推喇奴學房的學者論福音，結果「一切住在亞西亞的，無論是猶太人、是希利尼人，都聽見主的道。」（徒十九10）

由此可知保羅看重知識份子和領導階層的人，因為他們在社會中的影響深遠。

五. 穀倉策略

所謂穀倉策略是指在佈道傳福音（撒種）的同時也設立教會（穀倉），這種植堂工作能收納新信主者使不致流失。正如農夫撒種，必同時預備穀倉收藏穀種，不然，收割後如何處理莊稼？因此使徒保羅的策略是傳福音和設立教會，採雙軌並進。

六. 順應文化策略

每種文化都有其傳統及思想背景，隨之而來的價值觀及世界觀均已深植民心。若攻擊當地文化等於是犯了宣教大忌，以致可能只得著

一小撮人，卻失掉整個文化社群。要宣教有果效，宣教士宜採用「順應法」。即在其文化中尋覓與基督教互通的橋樑，才可以有效地傳佈福音，否則適得其反，徒增當地人的硬心拒絕福音。保羅在雅典透過他們偶像中「未識之神」的觀念，把福音中正確的神觀介紹出來：「各位，我看你們凡事很敬畏神，……你們所不認識而敬拜的，我現在告訴你們。」（徒十七16-31）保羅透過他們偶像文化中的一道橋樑，把基督的真理介紹給他們。

七. 架構策略

建築地盤有兩種架構，一是暫時性或移動性，另一是永久性或鞏固性。永久性的建築物既已建立，暫時性的便得拆卸或遷移。

差會是移動性的架構，宣教士是移動性的工人。既建立了地方性的教會，並已成長到自立的地步（永久性），也請了自己的牧者（永久性工人），差會的工作便告一段落，應遷移到新的工場及未得之地繼續拓展。

這兩個一動一靜的架構必須合作，若獨力則難以完成大使命的任務。教會是差會的支援基地，差會是教會伸向世界萬民的手；若沒有基地的支援，前方便很快耗盡資源而潰散；若沒有伸向前線的部隊，則後方教會只能做四牆範圍的工作。

保羅寫信給腓立比教會時如此說：「從頭一天直到如今，你們（差會及教會）是同心合意興旺福音的。」（腓一5）

八. 移交策略

這是從「我」（宣教士）到「我們」（宣教士與當地教會同工）進而到「你們」（宣教士把事工交給當地領袖）的策略。傳道者應讓初開始的教會明白，工作是他們的，而不是屬於宣教士。這是宣教士應有預備交棒的態度：在適當時將管治發展教會的責任、權柄交給當地的信徒，然後繼續上路，循環不息地擴展神的國度。

九. 訓練策略

保羅旅行佈道時，每一處都不逗留超過三年。他在的時候，不單看重教導，也重視培訓接棒人。保羅很快興起了領袖做帶領的工作，按立後加以訓練，讓他們學習使用職權；而且他每次按立不只一位，而是一組的同工，如長老們、監督們等。保羅離去後，他不是將這些領袖完全放棄，而是不斷寫信，派人去支援、督導，自己也多次再訪等。例如在第一次行程時保羅建立了路司得教會，雖因逼迫很快便離去，但在回程時立刻再訪該地，堅固信徒（參徒十四21），更按立了眾長老。耶路撒冷會議之後，第二次行程開始，保羅再訪該城，又對同工加以訓練，使教會能質量並進（參徒十六5）。三年後，保羅再訪路司得。保羅的領袖訓練不是一次的訓練，乃是多次的短期訓練，而且更是在職訓練。

十. 經濟策略

(a) 避免接受初信者經濟上的支持（參帖前二5-10）。保羅在帖撒羅尼迦時，怕被沒有信心的人誤會他以傳福音要錢，以致攔阻福音的傳開，因此他拒絕他們金錢上的支持，寧願自己工作，支持佈道團的需要。但若在傳福音上沒有攔阻，且對方又是成熟認識奉獻意義的教會，則保羅會樂意接受他們的捐助（參腓四6）。

(b) 不在經濟上支持新成立的教會，要他們學習獨立（參加六6），學習自己供養傳道人，與過去一些西差會的金錢掛帥策略相反。

以金錢大力支持一工場的壞處約有下列幾點：

(1) 差會買地買屋：行政維持費很重，而且將自己規限在一地，不夠靈活。

(2) 養成當地人依賴的習慣。

(3) 人會漸漸順服在錢的權下。誰發薪，誰就是主。

(4) 在本地人眼中，這是外國教會，支持是從外國來。

(5) 本地人難以後繼，因經濟力不強。

(6) 以後財產問題易起紛爭。

(c) 保羅不管錢，捐錢的教會由教會派代表送到工場，一方面有錢的參與，一方面也有人的參與。

(d) 本地的錢全由本地人支配使用，不受外界控制。

(e) 採用均平律（參林後八14），富有的地方支援窮困的地方，

人力多的地方差派人到缺少人的地方。

十一. 基地移動策略

保羅最初把福音傳到安提阿及撒瑪利亞的時候，耶路撒冷的教會是他傳福音的基地，遇到有什麼困難，就回到耶路撒冷向使徒解釋、交待；有什麼需要，就向耶路撒冷的教會提出，而耶路撒冷的教會在各方面均支持保羅。

當福音傳到安提阿後，保羅把基地遷移到那裡，並且從那裡被差出去繼續做宣教的工作；當第一次、第二次和第三次的國外佈道旅程終結後，他都沒有回耶路撒冷教會述職，可能是因耶路撒冷教會過於猶太化，也可能是路途太遙遠之故。

後來，保羅計劃要把福音傳到更遠的西班牙去，若回到安提阿述職就太不方便了，更現實的問題是他有鎖鏈在身，因此將基地從安提阿移到羅馬是自然的事。

十二. 循環策略

安提阿教會在傳福音的事上有所增長後，就差保羅和巴拿巴出去，完成了一個被差與差的360度循環。

路司得教會建立後，宣教士扶持他們成長，他們就差提摩太往腓立比傳福音，這又完成第二個被差與差的循環。如此類推：腓立比教會又成爲差傳教會，差以巴弗提往帖撒羅尼迦；而帖撒羅尼迦教會成

長後，又差派亞里達古、西公都到底哩亞；底哩亞的教會又一天一天的成長，成為差傳教會，再差所巴特往更遠的地方去。可見差傳教會自然會產生差傳教會，是循環不息、繼續延伸下去的。

十三. 團隊策略

保羅不是獨行俠，他喜歡與不同恩賜的人搭配成團隊。

- (a) 保羅第一次旅行佈道時，有巴拿巴和馬可同工；及至他們離開，保羅另選西拉同工。
- (b) 在路司得，保羅與提摩太同工。
- (c) 在特羅亞，路加與他同工。
- (d) 當保羅從雅典回帖撒羅尼迦時，他叫人帶西拉和提摩太來與他同工。
- (e) 在使徒行傳中我們看見他的同工有：所巴特、亞里達古、西公都、該猶、推基古和特羅非摩。
- (f) 在他的書信中所提及的同工有：以巴弗提、底馬、亞基布、百居拉、亞基拉、亞波羅、提多、推基古、非比……等。

保羅注重團隊，神給他有智慧調動同工到有需要的地方。（參林前十六17；腓二23；帖前三6；西四7），其中有些是為自己的事務而去，有些是保羅打發他們去，有些是帶教會的消息給保羅，亦有的是帶保羅的指示到教會裡去。

結語

過去近兩個世紀，西方宣教士在華人中間所下的工夫已略見果效，教會得已成長不少，但在差傳工作上必須更為努力學習，使之更上一層樓，做得更好。

問題研討

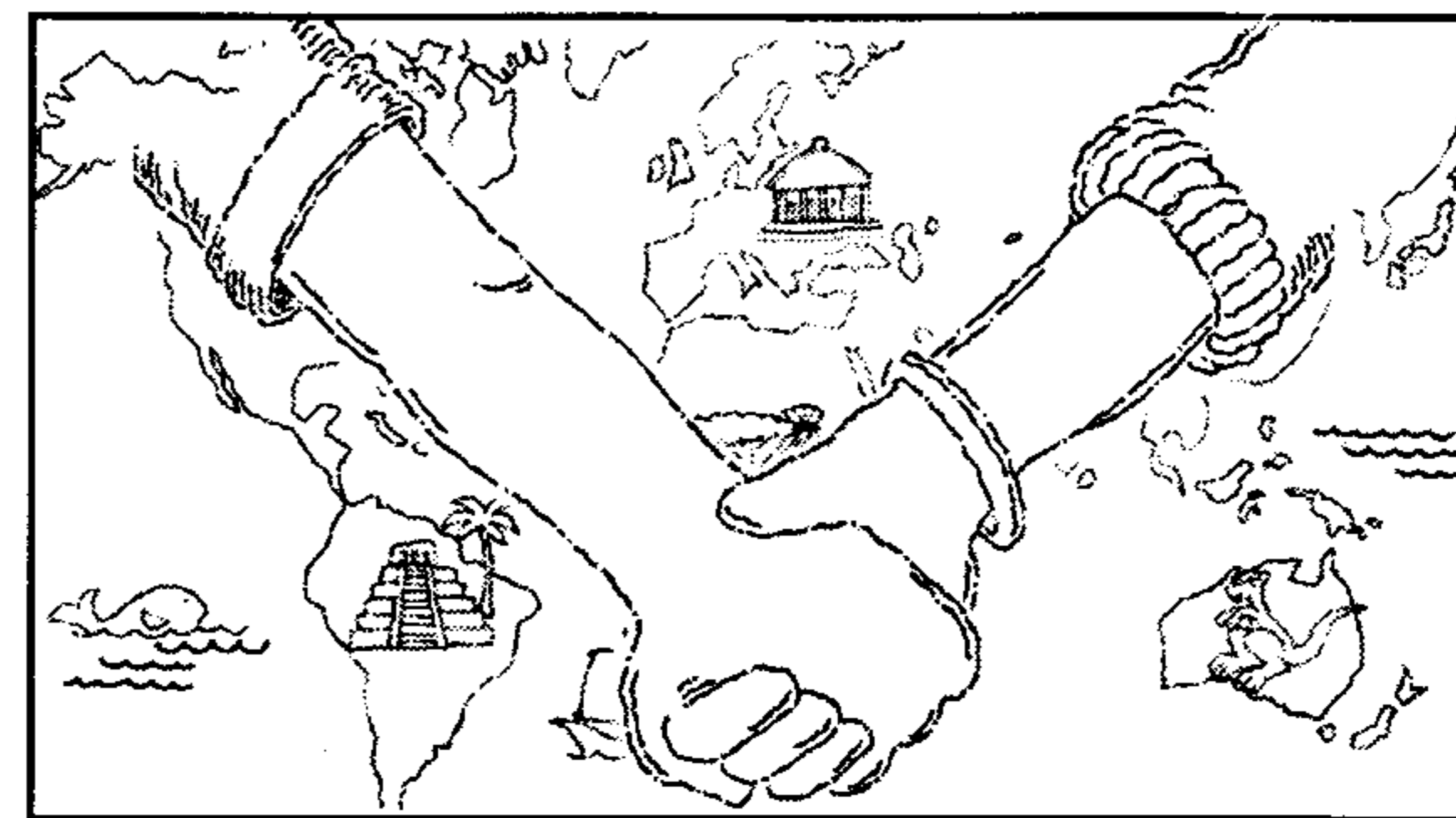
1. 現在大部份宣教士集中在已有教會的地方工作，而那些無教會或缺少教會的地方卻乏人問津，你的看法如何？
2. 保羅分裂了不少猶太會堂，把敬虔的外邦人引帶出來組成了教會。你認為在什麼情況下「分」是好的？有沒有健康的「分裂」這回事？

3. 耶穌和保羅都著重差傳訓練，他們當中有什麼異同？例如師徒式的訓練今天仍能應用嗎？今天華人神學是否缺了差傳訓練一環？
4. 保羅的策略集中於城市，而今天的宣教士卻喜歡去荒山野嶺，到底誰是誰非？若保羅對，則那些未聽聞福音的民族是否永遠無聽道的機會？



第二部

歷史的 宣教策略回望



第四課

耶穌會的差傳策略

引言

由一五〇〇年至一七五〇年間，差傳在地域上的拓展全賴於羅馬天主教宣教士的努力。當時有四個主要的宣教團體肩負此責任：由法蘭西斯（Francis of Assisi 1182-1126）所建立的聖方濟會、西班牙神甫聖多明尼（St. Dominic 1170-1221）的多明尼加會、教皇亞歷山大四世所組的奧古斯丁會（Augustinians）及由西班牙皇子羅耀拉（Ignatius of Loyola 1495-1556）所創立的耶穌會（Jesuits）。

十六世紀之前中國是一閉關自守的國家，要向之傳福音是極難的事，在以上的宣教團體中，耶穌會宣教士最能以優異的策略打開中國福音之門，且有極好的成果。雖然耶穌會在組織的目的上有些問題，他們的方法也有些與聖經相違，但本課研究的主要目的，是想正面地從耶穌會的宣教策略有所借鏡，以應用於今日的華人差傳事工上。

「如果你的信仰是真的，為何智慧之源的中國人沒有接受你的宗教？」這個日本人的問題使得沙勿略（Francis of Xavier）這位宣教鼻祖及印度拓荒者從日本轉向中國。他看見日本人的文明源自中國，且對中國極為尊敬，假如中國人能夠接受基督的福音，那麼日本人很自然便會步其後塵。可惜，那時中國對外人的態度十分封閉，他想盡辦法藉著葡萄牙人與中國貿易的方便進入中國，均不成功。最後於一五五二年，由於高燒不退，病死於廣東海外一小島上。

自沙勿略逝世之後至十八世紀，有兩個天主教差會在競爭滲入中國，其一是葡屬的耶穌會，以澳門為基地；其二是屬西班牙的聖方濟會，他們以菲律賓為根據地。這兩派互相敵對攻擊，幾經嘗試進入中國，可是能夠達到最遠的城市亦只是沿海的廣州而已——那是當時唯一容許西方人士貿易的港口。

及至一位意大利耶穌會的神甫華利來（Valignani）來到，才改變了這灰暗的局面。他在澳門面向大陸，為中國發了一句感嘆、著名的禱詞：「啊！頑石，頑石，你何時才把門打開？」神聽了他的祈禱，讓耶穌會大軍一隊一隊進入了中國，其中包括著名的利瑪竇（Matteo Ricci）、湯若望（Adam Schall）和南懷仁（Verbiest）。

這隊伍進入中國約五十年後，有報告稱：耶穌會已設立了四十二個宣教站及一百五十九間教堂。天主教徒在一六一七年至一六五〇年間由一萬三千名增至十五萬名，並在一六六四年時更高達廿三萬七千

名。在短短數年，天主教已把福音傳到南非、東南亞、印度、錫蘭、東印度群島、菲律賓群島、日本和中國。

我們的問題是：什麼原因促使他們的宣教迅速成效？是否他們的宣教策略用得合宜？是否如羅保滕（Rowboyham）所說的：「沒有其他國家比中國更適合耶穌會的方法及策略。」

耶穌會進軍中國的宣教策略簡要分析

1. 內部更新復興

從歷史方面來看許多的事例，宣教的奮起是由於聖靈在做甦醒的工作。史家羅特列（Latourette）曾說：「羅馬天主教的宣教工作大多是來自內部的改革組織，如耶穌會……；或由復興而重新得力的組織，如聖方濟、多明尼加及奧古斯丁等組織所作的。」換句話說，這些差會組織（orders）得著了聖靈的更新能力，於是將福音傳遍了世界每一角落。

2. 強盛政府支持

天主教宣教工作的擴展與葡萄牙、西班牙殖民地政策有密切的關係。這些政府的當權人物認為他們有責任與殖民地的人民分享信仰，因而設立專人及公費制度，稱為「教牧優待費」（Patronage），以經濟支持宣教的工作；甚至到一個程度，宣教士與貿易商人具有相同甚至更高的地位及重要性。

3. 人力源源不絕

天主教的差會背後有強力的組織及管道，來支持他們的海外事工，他們不單專心以宣教為目的，且總部常以人力、物力作源源不絕的支助。一六二二年時，宣教士的人數不斷增加，教宗貴勾利十五（Gregory XV）開始感到應有一個完善的機構，來照管這些海外宣教士，因此他成立了一個名為「宣傳部」的機構（Congregation of propagation），乃是管理海外宣教士的最高權力中心。一六二七年，該機構創辦了一所專為訓練宣教士的神學院。

4. 扮演恰當角色

耶穌會的傳教士很清楚地知道，他們的身分不是收割者，而是開荒者；他們的時間也非收穫的時間，而是開拓的時間，因此極小心地去保持及維繫與福音對象一種接觸的關係。一五九五年，利瑪竇寫信給一位在羅馬的朋友，信中道出：「我們現今在中國並非收割，甚至不是撒種，只是在叢林中清除雜草而已……。靠著神的恩典，後繼將有人，這些人會為中國寫下悔改信主及火熱事主的一頁……。」為這緣故，耶穌會教士在最初只作社會接觸，以期建立友誼的關係，作往後傳教的準備。

5. 一生擺上事奉

華利來（Valignani）認為這傳教的事業若要成功，傳教士就必須肯把生命獻上。這些耶穌會教士，就是那些義無反顧的人，只要他們決定在中國傳教，就毅然付上生命作為代價。根據高伯利（

Couplet's）神甫的統計：「六百名前往中國的傳教士，有四百位死於途中。」還有另一個很大的比率：耶穌會的傳教士大多死於被逼害，甚至葬身於異鄉的中國。

6. 熟習當地文化

第一個耶穌會團體於一五七九年到達澳門，他們抵達後，立即學習中國語言。路堅利（Michael Ruggieri）是其中的一位。由於他能說中文，在廣東很快地便能夠結交當時的官吏。華利來以為：「宣教士不止要願意捨身流血，更應願意忍受付上難以想像的勞苦，去學習那艱難的中文。」

首創的中文崇拜儀式，也是一項重要的策略改變。一六一五年，耶穌會宣教士請求教皇准許崇拜時，用中文代替拉丁文，教皇保祿五世原則上同意了。工場上的宣教士們都認識到：由西方傳來一種不普遍的古怪語言（拉丁文）作為宣教的媒介，是永不可能使中國基督教化的。

7. 絕對順服領導

宣教是團隊的工作。成功的團隊就如軍隊一樣，是要要求隊員對上級完全順服的。耶穌會的特點之一，是成員要絕對忠於組織和上級。舉例來說：當羅耀拉接到一個差派宣教士到印度的請求時，羅氏選了兩位，但其中一位竟在出發前一天病倒，無法成行，於是他改派沙勿略前往，沙氏毫不猶疑地接受並束裝就道，開始了他那蒙紀念的

宣教旅程。

8. 本色場地應用

耶穌會教士相信基督教可以傳給中國人，而無需要求他們與孔子的思想分離，例如「神」一字的翻譯及使用，便是借合了孔子著作中的「上帝」及「天」，對中國人來說，就很容易接受。耶穌會教士把基督教神觀用中國的思維表達出來，這方式正像保羅對雅典人所說：

「你們所不認識而敬拜的，我現在告訴你們。」（徒十七23）

9. 不受教廷牽制

耶穌會在天主教眾多的差會中是最熱心，也最偏激的一群，他們在教廷及其他天主教團體間產生很大的張力。《委身社群》（Committed Communities）一書的作者Mellis 評說：「天主教內部的矛盾及差會與教廷的張力，要經過一千年的學習才能合作相處。」耶穌會就是利用這張力而不受教廷牽制，以致他們能自由地使用可行的策略在中國傳教。他們覺得應該是委身給神，而不是討好一個傳統的架構。

10. 從上而下策略

自始至終，天主教的傳教士都用不同的方法來打入高層社會，他們認為若不與屬世的政權打好關係，怎能推行宣教事工？早自一二九四年，當法蘭西斯宣教士到中國時，他們與高官甚至皇帝打交道，在皇帝的信任、保護下到大城市植堂；不出幾年，四百人已加入天主

教，而且還訓練一些神職人員作為同工。

二百年後，利瑪竇也循此路線而行，他覺得只帶幾個無學的農民信主，天主教難有前途；但若使皇帝信主，全國人民可能隨之入教。他用了十八年時間，卒能成功地接觸到皇帝。

康熙時代，另兩位宣教士Shall及Verbiest與皇帝建立了友誼，並成了他的私人教師，在朝廷也得一席位，因此有很大的影響力。政府的科學發展部門由他們主理發展，外交的協調也派他們參與，這些關係使他們在人民眼中，產生了莫大的影響。

11. 團隊一齊進退

耶穌會的宣教士受訓時是一個團隊，移動時也是一個團隊。當時他們以澳門為訓練基地，把年輕的生力軍訓練後分派到各城鄉宣教，人力的支援源源不絕，工場的要求及呼聲很快便有人回應。

12. 以學術為媒介

沙勿略建議耶穌會所有的教士都應有高等學術的表現，他說：「中國人若看我們是高等學者，我們講宗教時他們會聽。」因此，耶穌會的教士在各科的知識都比中國學人高一等，這使他們獲得達官貴人、學者等的重視及敬重。

利瑪竇是數學及天文學專家，他憑這本事與高層人士建交，影響了多人信教，其中著名的學者有徐光啓及李T.J.等人。

13. 厚贈贏取人心

耶穌會的首領華利來覺得中國人的高傲及排外很難容許西方人入境，何況這入境對中國人毫無好處；但假若對中國人有利，情形就會大為改變。因此當宣教士進入中國時，他們同時帶來了很多不同的發明及儀器，例如噴泉、大炮、鐘錶、天文儀器、地圖製作、建築知識、油畫等，這些見面禮打開了很多友誼的門。他們了解中國的風俗是訪見朋友時不能空手而去，帶禮物是表示禮貌而不是賄賂。耶穌會的教士也藉此法為他們與中國的友誼開了方便之門，讓他們在廣州、南昌、南京、北京及其他城市建立宣教站。

14. 培植本地參與

利瑪竇預測以後中國政府可能會趕逐外人，他的遠見促使教會快速地建立本地的團隊同工。他先選信徒的兒女，把他們送到本地或澳門的訓練中心，也允許他們用中國話服事本國同胞。

訓練女傳道也是他們的策略之一，因為很多獨身的女子願意委身給教會，一生服事人群，使得每一教區都有受訓過的女教師，甚至差派一些信徒家庭搬到沒有信徒的鄉鎮。

15. 預備教材教導

公開講道往往招致鄉民的逼迫，因此他們多用個別及小組的教導。這種傳教方式雖然低調但卻深入，洗禮前後的教導都有預備好的教材，主日的聖經學習也多用中文教導，後來新約聖經也譯成中文供信徒使用。

16. 尊重華人文化

耶穌會教士認為中國人因對自己古舊長存的文化感到驕傲，不易接受外來的宗教，因此他們把天主教建立在中國的文化及社制上，並且認為愈接近愈好，他們從不攻擊中國風俗，而是盡量尊重，除非不得已才提出差異之處。

他們看孔子學說不是宗教，只是一些生活教導；認為社會的道德及敬祖是華人社會的維繫、代代的延續及文化的尊嚴；他們的一切儀式也不過是尋求永恆奧秘的不完整方式，因此這些都不是敬拜，毫無宗教意義，一個天主教徒可忠於家庭及祖宗，作官或作儒學者與信仰亦無抵觸之處。

對耶穌會宣教策略的評估

1. 對中國文化的敬重

(a) 對中國的社會結構

中國人重視「家」的觀念，這家不單指核心家庭，更是指延伸的鄉情，甚至全民族。皇帝的天子觀及地方的父母官都是與人民連在一起的親切關係，孔儒之教導也把家主從父母延伸至祖先及皇帝。

耶穌會的教士對這觀念認識透徹，因此以攻重之法先得權尊顯貴階層，然後從上影響下去。然而這策略有智慧的一面，也有危險的一面；智慧的是他們可得快速及廣面的收割，但危險的卻是他們與政治牽上不解之結，常被捲入權力鬥爭之漩渦。歷史多次告訴我們，耶穌

會宣教士被懷疑是外來勢力的入侵者，當他們的一些友好政客下台時，自己也得面對重重的迫害，甚至一瞬間就被消蹤滅跡。

(b) 對中國神觀的代用

耶穌會應用了儒教的「天」及「上帝」來對神的稱呼是一個好的借用。孔子用「天」來稱呼神，但卻對「天」所知不多；這思想的空隙很多被佛道所侵入，而耶穌會的教士試圖在這空隙中，憑上帝觀本色化爭一席位，也有了一點成績。

(c) 對祭祖的過度容忍

耶穌會對祭祖的容忍度，甚至連天主教內部其他差會的教士也不能接納，多年來一直都有爭議，因其帶來的結果是基督教與異教的混雜，以致成爲不倫不類的信仰。若耶穌會的人能在容忍祭祖的態度之餘，尚有妥善的教導並運用具基督教意義的儀式代入，即可避免信仰的異教化或變質。

(d) 對中國語文的學習

耶穌會的教士在學習中國語言上，其程度不止於能與人交談，更進深至研究用詞及神學高深領域的交通，他們在信仰課程上，以及論語、四書五經、哲學的研究及翻譯等也有不少的成就，他們賞識中國的古書，使之成爲中西文化互相交流的始創及橋樑。

2. 對基督及團隊委身

一生的委身及投入是他們的特徵，一旦加入成爲耶穌會教士，便

願一生順命甚至擺上生命，這種態度雖然有過分盲目順從之嫌，但卻是在團隊中一個不可或缺的美德。

反觀今天的宣教士喜歡自由，喜歡沒有壓力的鄉村福音工作，喜歡短期委身，對於終身的委身及完全的順服卻是相當得少。

3. 對差會架構的自由度

耶穌會有其清楚的組織目標，不是爲別的，只爲了福音能傳到地極。她的架構本質是宣教性的，她是將教廷之手伸向未得之地，但卻不受教廷所管轄；她由教會支援，但卻不爲教會所管。她有高度的自由度，向自己從神所領受的目標前進。

這種架構的好處是目標準確，發展快而不受牽制；但危險的卻是自視過高，很容易任意前行而不向別人負責任。

這種自由度很快爲教廷所推翻。十八世紀初，因另一個天主教差會多明尼加（Dominicans）對耶穌會的控訴攻擊，特別以祖先崇拜的事作爲攻擊藉口，教廷便趁機管制他們並禁止其在中國的活動。Hay 博士便感嘆道：「若利瑪竇在中國的工作不被教廷所毀，今天他可能已扭轉中國傳教的歷史而成爲時代的偉人。」

這段歷史的教訓，讓我們醒覺到教會與差會間角色相輔相成的重要性。若一方太自由或一方太壓制都非美事，徒然破壞天國事工而已。

4. 對事工的方針

(a) 對團隊的配搭

今天宣教隊伍很少一同受訓，更不用說一起被差到同一工場了。今天的差派大多以零散的方式分派個人到各需要的工場，宣教士往往要適應一些陌生的同工或孤單作戰。然而，「好的團隊是成功的一半」，對宣教士本身及工場發展都有裨益。

(b) 對預工的應用

耶穌會的「送禮式」預工或「服務式」預工為他們開了很多友誼及傳道之門，但其中「服務式」的危機容易使他們投入社會服務而失去了最主要的目的——救人靈魂；「送禮式」的建立友誼方式也易導人於錯誤的動機中，結果製造了很多掛名的信徒，專專為禮、為糧、為利的信徒不少，而真實的信徒卻是不多！

結語

歷史學家羅特列報告說，耶穌會在十七世紀至十九世紀初的二百五十年的宣教努力中，每年至少有二十萬信徒歸入天主教；但因差會間的不和諧及教廷的制令，使他們在中國的傳教工作上漸行緩慢，甚至停頓下來，不然今天在中國的華人天主教信徒數目會比現有的高出不知多少倍。這或許是神的手所加的攔阻，否則，也將成為今日聖經真理的一個大阻力。

今天中國大陸之門漸開，這頁歷史是否可作為我們宣教的借鏡？

問題討論

1. 早期葡萄牙、西班牙政府支持天主教的傳教工作，以致發展甚速。這個歷史告訴我們政治對教會的發展有所助益，但為何今天大多數的人卻主張「政教分離」？這是否與「政教共榮」勢不兩立？
2. 今天在宣教工場上有很多獨行俠，他們不想受別人指揮，也不想指揮別人，只要工作自由自在，他自己向神負責就好。請問這與耶穌會的團隊精神及絕對順服有何利弊關連？

3. 天主教做了很多福音預工，而社會服務及辦學又是他們多年的有效策略，想想我們能否從他們身上學到一些功課？

4. 耶穌會的工作對象是達官貴人，從上層而影響基層；但耶穌大多時間卻與基層在一起，還說福音是「窮人的福音」，試問你的意見如何？

第五課

西差會的差傳策略

公元一八〇七年，正值滿清嘉慶皇帝在位第十二年，神呼召了一名英國青年人到中國，這一小步開始了中國差傳史的一大步，他就是受英國倫敦會（The London Missionary Society）差派，第一位到中國的更正教宣教士羅拔·馬禮遜（Robert Morrison）。這是中國基督教宣教史上一個重要的里程碑。他開路後，繼續有大批宣教士先後到達展開艱鉅的福音拓荒工作，他們不惜任何的代價將生命獻給中國，然而基督教在中國人的社會中，仍未能發揮其應有的功用，也無法在與中國文化的衝突中取得和諧。早期的宣教士為何不受中國一般的士大夫歡迎？為何近代一般知識份子掀起反基督教的浪潮，這種種原因何在？

以下是探討有關過去宣教士在中國宣教的策略之成敗：

宣教士在中國宣教的貢獻

無庸置疑的事實是，宣教士在中國作了不少偉大的事工，他們離開自己文明的祖國，來到窮鄉僻壤、資源缺乏、工作沉重、人地生疏的中國傳福音，拯救了成千上萬的中國靈魂。他們為主犧牲的精神，愛靈魂之熱忱及可歌可泣的表現，實在令人欽佩。茲略略將其貢獻的幾點列出如下：

1. 委身愛靈魂的榜樣

他們完全的委身是基於遵守耶穌基督所頒佈的大使命，將福音由西方帶到中國；他們也效法使徒保羅那種愛神、愛靈魂的心，不惜任何代價宣揚福音。中國的社會長期以來動盪不安，國家社會內憂外患，在這種時勢下，宣教士更面對重大的壓力，但他們卻忠心耿耿在自己的崗位上盡職。宣教士在中國的生活水準與其本國相差甚鉅，風俗習慣也大不相同，但宣教士擺上生命健康，奮不顧身地事奉，一切皆只是爲了愛神愛人。

一般的宣教士對那些歸主的中國信徒非常愛護，常盡其所能地幫助、提拔並供應信徒；宣教士只抱著「施而不求報酬」的態度，雖然有時反而造成不良後果，但不可抹殺的是這份動機完全是出於愛心的表現。

2. 文化教育的貢獻

馬禮遜非常重視文化教育事業，他曾用十年餘的時間完成了《華英字典》的編纂，全書共六冊，是參考了數千種中文圖書而成的。十

九世紀在中國文壇上的名將林樂知（Young John Allen）也寫作及開辦學校，同時將西方文化介紹給中國。當時他主編最受社會人士歡迎的《萬國公報》，而萬有基督教廣學會在文化教育上對當時的社會也起了很大的影響，其出版的書刊無不受到廣大群眾的重視。宣教士在中國開辦了千多所的基督教小學、百多所中學、十三間大學，造就了不少人才、服務社會。但有部份學校受到一般士大夫極力的反對，甚至遭暴徒學生的破壞，這是因他們害怕西學會將取代中國文化教育的地位，因此而對宣教士大加迫害。

3. 社會福利的貢獻

過去的中國社會，特別是在鄉間的生活程度相當落後，時常有瘟疫疾病等流行病症，宣教士及醫生護士們均能奮不顧身地拯救性命，且不惜任何的犧牲，如此的精神甚是值得欽佩。

醫療宣教的事工始於一八三四年，時值道光十四年，美國公理會（American Board of Commissioners for Foreign Missions）的伯駕醫生（Peter Parker）來到中國，他是第一位到中國的醫療宣教士，此人不單在醫學上是專才，在神學上也有深度的修養。他到中國後第二年便在廣州設立博濟醫院，也藉此成爲傳福音的媒介，從此開了醫療傳道之門。宣教士在國內許多地區開辦醫院、孤兒院、養老院等，北京的協和醫學院便是當時世界著名的高等學府之一；直到一九四九年止，西差會在中國共開辦了二百七十間醫院，其中半數以上是在鄉村。

4. 影響社會革新思想

儘管宣教士對中國民間的社會風俗習慣不夠深入，有時觀點太過狹窄，但不可否認的是，他們在消除民間迷信，引人棄邪歸正方面作出不少的努力。

於十九世紀末，中國開始邁向現代化，當時一般國人學者曾興起「維新運動」，而兩名出色的維新運動推動者康有為和梁啟超即受宣教士的影響不少。根據李提摩太（Timothy Richard）宣教士的記述，公元一八九五年十月十七日他首次會晤康有為時，康表示贊成廣學會「四海一家」的說法，同時也接受神為萬物的主宰。

當一八九八年政變失敗，康有為避難到香港時，曾對當時《中國郵報》的編輯說：「我革新的思想乃受兩位宣教士——李提摩太和林樂知的著作所影響。」

梁啟超則於一八九五年九月十七日至一八九六年二月廿四日，自願作李提摩太宣教士的中文秘書。李提摩太也曾記述他曾出席維新黨人會議，與友德（李鴻章的英文秘書）和維新黨人共膳，開會時多論及維新計劃，這件事在康有為的自傳中也記有此事。亦即在中國推展維新的運動計劃上，基督教的宣教士都有直接或間接的貢獻。

5. 中西文化交流的橋樑

有部份宣教士對漢學有深度的研討和欣賞。其中如百老福會督（Bishop James W. Brashford）將孔子與蘇格拉底、伊比德圖、馬可奧

熱流（《默想錄》作者）等，同列為世界大教師之流。十九世紀漢學權威威廉（S. Wells Williams）宣教士回國後受聘於耶魯大學，為中國文學首席教授。還有翻譯四書五經的李雅各（James Legg）返國後，擔任牛津大學的中國文學教授共達廿年之久。

有位素來不同情宣教事工的普林斯頓教授保羅·瓦格（Paul Varg）在他所寫的《宣教士、中國與外交》一書中說：「西方人若不成為宣教士，對中國的認識必定非常淺薄，……若有人要正確認識東方的真貌，必須研究宣教士的作品。」

宣教士也將西方的文明帶進中國。正如基督教廣學會出版的書刊及《萬國公報》等，對當時中國的社會文明帶來不少貢獻。

宣教士在中國宣教的失策

宣教士在中國作了不少偉大的成功事業，但他們所犯的錯誤也不少，茲將其失敗的策略提幾方面如下：

1. 民族的優越感

這優越感幾乎是所有宣教士的通病，他們認為西方文化比其他的文化還要文明，因此在傳福音時常會與西方文化混談，致使一般人誤認為基督教是「洋教」。而在內陸的宣教士所接觸的多屬下層階級及鄉間的文盲百姓，這更易使宣教士們產生民族的優越感。

2. 盲目攻擊風俗

一般宣教士對中國民間宗教和本地的風俗習慣皆了解未深便盲目

攻擊，對中國傳統的禮尚風俗一概反對，結果常遭到國人的反感而導致拒絕福音。

3. 高舉宗派主義

雖然一些差會口頭上不強調宗派，但一般的宣教士卻有意無意的將宗派和基督教義放在同等地位上，信徒各自認為其所屬的宗派是最好、最正統而彼此攻擊，互不來往，以致缺少肢體間的交流，破壞了在基督裡完整的合一見證。

4. 缺乏本色化

所謂本色化，乃是將基督教的真理以本地所認同的文化方式表達出來。但是以往一般宣教士卻將基督教的教義和西方文化同時傳遞，因而導致基督教蒙上濃厚的西方色彩，甚至教會的禮儀和教堂都十分西方化，難怪一般中國百姓認為基督教是洋教，這也是基督教不能在中國紮根的主因之一。

5. 家長制度

家長制度可用於教會建立初期，若長期下去則會養成信徒依賴的習慣。宣教士的家長制度，其動機無可否認是出於愛心為信徒預備一切，但這種霸權式的溺愛不單導致信徒失去身為基督徒應負的責任，也給外界人士誤認是外國人收買中國人的手段。

6. 宣教士與殖民政策關係密切

當十九世紀基督教來華展開宣教事工之際，正值外國列強在中國

伸展其勢力最盛之時，宣教士在傳教時每遇危險重重甚至生命有所威脅，均必須要靠列強的保護，因此促成宣教士與列強的官員有了密切的關係。在中國發生多次教案時，宣教士多靠列強的特使出面處理，雖然一切損失獲得了十足的賠償，然而卻加深國人對基督教的反感。加上大批宣教士與殖民官同在國旗炮艦保護下到中國各地區傳福音，殖民官送地皮給差會辦學並津貼經費等，促使人民對宣教工作有了更大的誤解。當國內反帝國主義十分激烈之際，基督教也被捲入整個浪潮中，這是令人十分遺憾的事。

7. 忽略知識份子

宣教士在中國宣教的失策，乃在於太注重鄉村的開荒工作而忽略了城市的知識份子，以致失去了大好的機會。當時本受儒家文化思想所影響的社會產生變動，一般知識份子深覺儒家文化思想太懦弱，沒有上進的心態，致使中國幾千年來在科技、政治的體系和各方面的文明都裹足不前，成為落後的國家。這時不少知識份子產生嚮往西方的各種思想，希望以此彌補儒家文化思想所遺留下來的精神空虛。在這種情況下，基督教的思想應是在有利的地位上，可惜由於一般知識份子對宣教士有所誤解和反感，促成他們接納了唯物主義及其他的異教思想，失去了一次大好的福音廣傳機會。

問題研討

1. 宣教士按聖經的教導把人的價值及尊嚴傳給人，自然會產生社會的革新思想，這是當權的政客最不想見的。基督教的思想是否由於威脅到政權而帶來了迫害？
2. 宣教士是不是應該完全放下自己的文化而認同另一文化？有人認為宣教士是兩種文化交流的橋樑，對這點你個人的看法如何呢？請特別提出來討論。

3. 在鄉村中若有一家人信了主而要求毀偶像，燒祖宗牌位，宣教士能否公開做這事？這豈不引起其他迷信的村民反感，且群起攻擊？就算村民不攻擊反對，內心的反感是否也會使其他村民遠避宣教士及信主的人家？
4. 不同宗派若劃分地界來宣教而不集中一地競爭，這豈不是美事，為何會給人戴帽子說宣教士是瓜分主義或地頭主義？宣教工場應否有地頭？在一地若有良性的競爭是否更有好處？

第六課

內地會的差傳策略

在十九世紀中葉，有不少西方差會差派宣教士到中國傳福音。在各個差會之中，最成功的可算是中國內地會。主要是因為中國內地會的創辦人戴德生先生與其同工對中國內地人民的福音工作有強烈的負擔，對拯救中國人民脫離罪惡的捆綁和地獄的痛苦有極大的使命感，並且有明確的目標與靈活的組織，且完全是憑信心作成神的工作，仰望祂的供給，靠著聖靈的引導，按步就班地將福音傳到中國各省份，這些過程相當值得現今的差會研究並了解。以下將分成幾方面來思想中國內地會的宣教策略：

一. 架構策略

中國內地會的組織功能與權柄的分配，與其他差會有很大的不同，它的指揮總部設在中國而非英國，由戴氏親自指揮，英國本部所作的事情皆得聽命於戴氏。戴氏除了每日找機會傳福音之外，其他的

事務包括寫信與那些有心到中國宣教的青年人聯絡，並接受及轉送別人奉獻的金錢或物品，發行會計結算表，依照基金許可的原則送出宣教士。

在初期，戴氏是內地會的唯一領導者，但是後來組織龐大，宣教地區擴展，領導的責任才分給多人去擔負。在一八八五年，戴氏指派十位資深人員負起督導的工作，直到一九〇〇年戴氏才由會長之職退休。在此之前，戴氏一直管理該會的一切工作。

戴氏在內地會作領導人時曾多次向宣教士說：「在中國，我負領導之職，我的指示必須絕對遵行，我當然是作決定的人。」因此內地會的特性，就是反映了戴氏個人的特性。

二. 人力策略

內地會對宣教士的要求有幾方面，宣教士除了必須有身體的適應力和無種族的優越感之外，還需要接受基要真理的訓練。只要宣教士同意這些基本的信仰，細節上的差異是可以接受的，因此內地會的會員皆來自不同的教派。戴氏並不是低估學識與神學訓練，但對戴氏而言，知識的訓練遠不及心靈訓練的意義重大。戴氏覺得當時所要傳講的信息並不需要高深的知識，他以為當時中國是「正在毀滅中」，而且有很多的文盲，所以只需要清楚蒙召、接受過一些教育的人就有資格當老師，以致內地會早期的一般宣教士很少受過高等的教育。

內地會當時也很注重差派女宣教士，認為女宣教士向中國女性傳

福音較方便，容易接近她們，因婦女的群體也是較易接受福音的。

三. 巡迴策略

內地會起初約二十年的宣教方式多以巡迴佈道為主，目的是想把福音傳到從未聽過的地方。內地會的差傳策略是先從事廣大範圍的佈道，然後從當地搜集資料，研究那些地區是否有可能從事固定工作，再逐漸密集在某地點上。他們發覺很多中國人是文盲，所以基督教的教義對他們而言是陌生的，因此必須使用中國人易於了解的方法來交通。故此他不贊成將文字放為重點工作，不過當佈道工作落實後，戴氏就用羅馬字拼音教導一群文盲識字。

四. 橋樑策略

於一八五九年，有一位派克（Park）醫師因事要歸回英國，而派氏在華所創辦的醫院需要轉讓給人管理，故請求內地會來接手這間醫院。當時內地會的經濟能力有限，只憑著信心來接管醫院的工作，並得到一班中國同道的幫助，如方能貴、王漆近、倪先生、王老農等人的協力助佐。由於在醫院工作的人都是熱心愛主者，因此醫院中的屬靈氣氛煥然一新，愛心和喜樂充滿了醫院，有很多病人都因著基督徒的愛心而受感化信主。

戴氏發覺這是向中國人傳福音的好方法。不單如此，戴氏與其同工亦多時到各處作醫病傳道的工作，並按當地需要開設孤兒院收容孤

兒，向當地人表彰基督的愛心。

戴氏初到上海時，租了一幢有十二個房間的樓房來開辦學校，並請一位徐先生當教員；每日上課前後，都有讀聖經和禱告。後來內地會按照當地的需要開辦學校作為傳福音的工作（如著名的煙台學校），藉此向就學子弟或其家人傳福音。

五. 傳媒策略

要使福音廣傳，有一件事是戴氏所著重的，就是將聖經翻譯為當地的語言。他們在寧波工作了一段相當長的時間，發覺必須在當地作翻譯的工作，所以戴氏與其同工把新約聖經、詩歌及其他福音書籍改為寧波語，用許多時間作翻譯的工作，使當地人更能了解和明白神的話語，更深刻地認識真理。

六. 本色策略

戴氏認識到一件很重要的事實，就是外國人到中國內地傳福音，常因外表與人不同，很受到當地人的注意，很多時候未開口講福音，就已被一群人圍著，因此很難自由向人傳福音。正如戴氏寫信給家人所說：「內地人民一見外國人便大驚小怪，容易引起眾人的注意，甚至集眾侮辱，官廳藉條約而逐客。若穿西裝到內地，等於故意標榜自己是外國人。」因此中國內地會主張穿中國式衣服，頭髮剃成如中國人的頭髮，用中國人的打扮，不戴帽子，甚至屋內的設計都盡量用中

國式，這樣就較易接近人，讓人容易接受福音。這也是宣教士要留意的傳福音策略。

七. 訓練策略

內地會傳福音給當地人之後，就會訓練他們其中一些熱心的基督徒成為傳福音的使者，並扶植他們作當地的教會領袖，協助教會工作。如他們在紹興的孤兒院中，訓練一個名叫天喜的基督徒，他後來成為紹興教會的第一個傳道人。還有方能貴、倪氏、邱氏母子等人都成了傳道人。由此看到內地會很著重栽培本地人來負起牧養當地教會的責任，而宣教士則重新去到未傳過福音的地區作宣教的工作。

八. 徵召策略

於一八八三年至一八八四年，內地會有很好的傳福音機會，因此他們決定在經濟許可的範圍內大量增加同工，盼望在每個省份都能差派宣教士出去。由於內地會有美好的見證，甚得英國國內人士的信任及支持，當他們向英國人徵求大量宣教士時，英國教會無不熱烈響應，其中有劍橋七傑等人，證明他們甚得英國大學生的支持及認同，以致投身參與在宣教的行列之中。

當內地會的宣教工作受撒但攻擊時，也正是宣教士為主作美好見證的時刻。當時戴氏寫一封公函給每一個宣教士：「我們常常勉勵中國信徒忍耐艱苦、為主犧牲。倘若他們看見我們安穩舒服，就必很難

開口勸人。當我們遇到危險的時候，他們必細察我們的行為，看我們是否真信神的保護是完全可靠的。倘若他們以為我們是靠軍艦與軍隊過於靠永生神，那就太可惜了。在危險的時候，我們的一舉一動所給他們的印象，遠比幾年的教訓更深。我們若肯為福音受苦，必能得到他們的同情；危險的時候，乃是用榜樣教訓中國信徒的最好機會。」有一次，中國多處地方暴動長達五個月之久，而大多數內地會的教士並沒有離開崗位，至死忠心；後來神聽他們的禱告，暴動才得以停止。

九. 植堂策略

自從內地會租用蘭茂密友爾帆船赴中國滿九年後，已在各省創立了五十間教會。他們深信時候已到，神要藉著他們再進一步更積極地執行主普傳福音的命令。戴氏說：「神的工作可分成三個段落：第一段，不可能；第二段，有可能；第三段，成功了。」他又說：「我們靠主的恩典而行，因主的工作不是只試一試，聖經並沒有叫人『試試』。『試』這個字常是落在不信者的嘴唇上。他們常說：『我們必須照我們所能的試一下。』但主的命令都是說『你們照我的命令作。』」果然在戴氏離世的那一年，內地會已在中國十八省植堂，信而受洗加入教會者不計其數。至一九一五年，該會所創立的教會有七百五十四間，佈道所有一千一百所，並有四所聖經學院。內地會在中國的工作影響至今，並且將福音擴展，傳到世界各地。

十. 後防策略

戴氏對同工相當關心，他時常盼望為同工建立一間療養院，給積勞成疾的同工養病，並設立一所學校給宣教士的子女讀書。在一八七九年，神果然聽內地會同工的祈禱，在煙台附近的小山上有一片地，非常幽美，是理想之地。業主主動向內地會兜售，內地會即用極廉之價錢買下來，建成療養院與學校，可讓同工和家屬得到較安穩的安排，免有後顧之憂。

十一. 網絡策略

當戴氏被請赴美國、加拿大演講之際，各處對中國內地宣教工作的反應相當熱烈，皆想支持內地會的工作。經過祈禱之後，神感動戴氏設立北美洲分會，佈道奮興家慕迪先生也熱烈支持這工作，並勸戴氏立刻徵召宣教士。結果有四十人願意到中國內地傳福音，而在這些人之中，戴氏選了四男四女八人，他們的一切費用也大獲親友支持。

戴氏後來又在歐洲成立了瑞華同盟聯合會，成為內地會的夥伴。這次的宣教合作將宣教的異象擴大到了歐洲多處地方。

結論

綜觀中國內地會的宣教策略，可從創辦人戴德生先生了解一二。他看重基要信仰，對天堂、地獄觀念極其強烈，他的這種信仰成為中國內地會宣教的一大動力。

戴氏本人對世俗工作和神聖工作有很正確的看法，他認為教會若要作社會福利等服務工作，就必須藉此向人傳福音，否則會失去服事的真正目標；而傳福音的工作才是神聖的、首要的。

戴氏要求同工絕對聽命，這可訓練出順服的美德。但因組織擴大，要大小事情皆聽總司令的命令，有時就會失去靈活性，這是值得再思的。內地會對於宣教士心志方面的要求，是要至死忠心，這也是基督對屬祂的人的要求。而這更是成功宣教士的必備條件。

中國內地會對於宣教士的知識水準要求不高，因此只著重於對低下階層的平民傳福音，而缺乏對上層社會的人士入手，所以對知識份子的影響力不算大。

至於巡迴佈道方式在當時可接觸到廣大的中國地區，而從廣方面再留意到點方面，從點之中建立教會及顧及一些福利工作，這是有效的宣教方法，值得我們學習。

宣教士與當地人的生活方式打成一片，這也是宣教的好策略，宣教士若不能在受眾中間道成肉身，與他們一同生活，又怎能得著他們呢？

中國內地會在福音傳到的地方，就注重培養當地的人才，使他們能擔負起栽培和傳福音的工作；而宣教士不需長久留在福音已傳開的地方，這也是正確的宣教方法。

至於宣教士遇到當地群眾的攻擊或類似的困難時，最好的方法是

不倚靠政治勢力來壓迫當地人民，以免在人民的思想中留下污點，以致影響了日後對福音的接觸，內地會在這方面作得最為恰當。

在差會方面，實應關心宣教士的兒女生活和福利問題，以免使宣教士有後顧之憂，特別是宣教士兒女的教育、宣教士退休的地方，及退休之後的生活等等，差會都應有妥善的安排，而內地會在這方面也早有留意。

以上內地會的各方面工作方針，實在值得今日的差會作參考，取其之長來補己之短，把福音更有效地傳到世界各地，作成祂的工作，榮歸主名。

問題討論

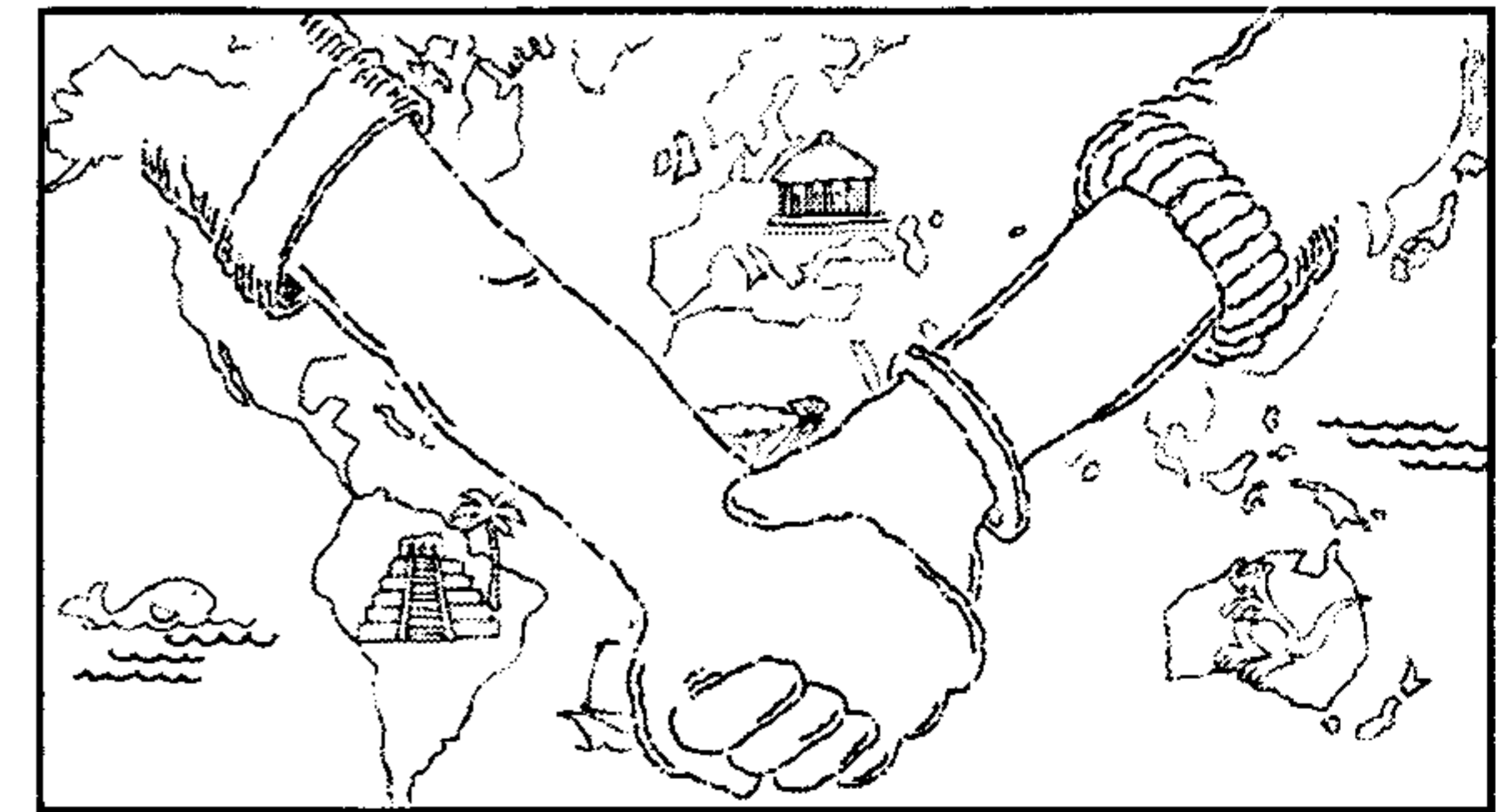
1. 內地會家長式的領導是否適合華人差會的組織架構？與民主式的集體領導作為比較有何利弊？
2. 宣教士是否一定要讀兩三年神學？很多神學課程在工場上未必能派上用場，倒不如學內地會的宣教士有心志、有佈道熱誠、有真理的訓練便夠。你認為如何？

3. 內地會當時的總部設在中國，後來改稱為海外基督使團，總部也設在新加坡而非設在歐美等差派國。到底指揮部設在工場，接近宣教士好；還是設在差派國，接近資源所在好？是否應如戰爭策略設總指揮在本國，而同時又設戰場指揮部在戰區呢？

4. 華人差會有很多單身女將，但在工場上若多有男家主信主，便非多派男宣教士不可。華人差會如何能一面善用女宣教士，又能發掘更多男宣教士參與？

第三部

教會的 宣教策略內望



第七課

基地增長策略

教會是差傳基地，若基地不增長，何來差傳？

在未談到教會參與海外事工前，我們得回到最基本的問題：這個差傳基地是否強健？是否增長？若教會本身死氣沉沉、爭權奪利、紛爭分裂、缺少吸力、不能生產、全無目標、不去計劃、講台空洞、圈中無愛等，這教會怎能成為好的差傳教會？所以，在還未要求教會有策略參與差傳之前，我們先要求教會有策略地去發展自己。

以下便是強化基地、增長教會的一些原則。

一. 講台質素

牧場牛羊聚集的地方，往往是食物供應的地方；講台若沒有供應，講道若沒有質素，會眾聽道如坐針氈，離去時有如大釋放，這種教會怎能留住人，怎能有增長！花一小時便預備好的講道可騙人一時，但不能長久有生命的供養力。保羅對提摩太說：「務要傳道

（Preach the Word講道），無論得時不得時，總要專心（預備講章）。」（提後四1）教牧無論怎樣忙，就算不吃不睡也要把講道預備好，因為若不餵養羊群，結果教會將會沒有羊群。今天很多會友批評牧者不能供應他們，不一定是無理取鬧，可能是他們已餓了很久，或許已到鄰近草場去借草吃了。既然他們已亮起紅燈，教牧便得儆醒起來，校正工作的優先次序。講台的供應與教牧會不會被信徒尊敬有密切的關係，講台的質素也往往與教會有沒有吸力有密切之關係。

二. 温情相愛

愛產生了吸力，一個愛小孩的老師往往被一群小孩圍著；小孩的感覺很敏銳，當感到有愛的流露，他們自然會迎前過去。家的溫暖也是兒女們喜歡留戀的地方，冷酷的家，兒女多半在外邊流蕩。若教會要有吸力就必須要有愛，愛對會友、對慕道友、對每一個人而言都是生命的必需品。

最近幾年可看見教會界一直在推行細胞小組教會，他們把整個教會建立在這些小細胞上，正如身體每一部份都由細胞所組成一樣。每一小組約七至十五人，小組增長後再分成另一組，這些小組是傳福音、栽培、裝備的地方，但最基本的因素是學習彼此相愛。人是需要被愛及施予愛的有機體，卻又很難在數百人的群體中發揮這些親切、愛的感受，因此在小組中安排了這愛的環境。當個體被看重、被愛時，他就能有愛的回應，而這愛的小組便發揮了愛的吸力與動力。

在一個愛的細胞小組中，無論放什麼內容都會產生功效，不論是福音性、造就性、訓練性、崇拜性或是娛樂性，只要有愛的環境，教會便會增長——有愛就有羊。這是教會增長之理，其實也是人性基本需要之理。

三. 同類相聚

這是人性問題，也是實際問題。人性喜歡同類相契、物以類聚。在香港的街上常常可見菲律賓女傭聚在一起，她們同背景、同語言、同甘苦，相聚時如見到摯親一般，可天南地北的一聊就是數小時。同樣，華人不論到了天涯海角也喜歡聚在一起，往往在市中心旁建一唐人街，立一個牌樓，告訴新到的鄉親們：我們在這裡！

同類相聚不單是人性的自然傾向，也有實際的方便，最顯著的是溝通上的方便。人可以用自己的語言交談，心中有一份釋放感，再加上地理位置、辦事、互助的方便等。同背景的人聚在一起多好！而這「多好」的感覺，便是教會的吸力。

教會是為萬國、萬民、萬族預備的，但建立地方性的教會時卻不能製造一個大熔爐，容納萬民。因為就算你自稱是「萬民教會」，你還是以一民族為主；若有了第二種民族，你便開始要用雙語及翻譯；當第三種民族進來時，你嘗試用耳機翻譯；第四種民族進來時，你可能設一間隔音房來同時翻譯。最後，你的教會可能仍以一民為主，因為這樣他才不會覺得自己是「次等公民」，覺得被忽略，覺得無歸屬。

感。教會爲了補救這問題，便分開不同類型的聚會，回到「一民相聚」觀念，這樣便又漸有增長之起色。

聖經吩咐信主的人不能分門別類，不能分「猶太人」或「希臘人」（參加三28），把人分類聚會是否違背聖經？其實聖經叫我們不分彼此，不分種族、階層、貧富、男女，是心態上不要彼此歧視，要彼此相愛相親，因爲在基督裡大家都已成爲神的兒女（參加三26）。正如我們在自身及文化的限制中，很難長期參加一個非洲語的教會，因爲我們聽不懂他們的語言，也不了解他們的文化，我們無法一起用悟性交通敬拜，更無法帶我們的親友去聽福音，這是人性的限制，也是實際的問題。

教會的增長是循同類相聚的路線增長，若第二代的華裔兒女覺得他們不是你的同類，你便不要勉強他們歸在你的同一群下敬拜，這對你、對他們的福音發展都會有礙。你要把他們分出來，讓他們跟同類的人在一起敬拜，如此便可產生歸屬感及佈道力，去吸引他們的族群歸主。

四. 服事為橋

未信主的人不會無緣無故自己走進教會的，若教會圍牆高聳，他更不會想辦法主動搭橋來看看教會內有些什麼。橋是從教會搭出去的，橋是基督徒爲未信的人搭的，目的是盼望他們踏上去，願意進到教會裡來看一看。

但他們如何肯踏上橋，進入教會呢？這橋的名稱叫「服事橋」。當你了解他們的需要，而透過某種服事滿足他們時，他們便自然會踏進來，他們會覺得教會的存在與他們有密切的關係。

教會若沒有開辦學校，父母不會踏入教會，他們也禁止兒女踏入教會；但教會開辦了學校，父母則會不請自來，甚至肯排隊來拿申請表。透過這橋樑，你滿足了他們的需要；兒女在學校可能會信主，也有機會帶父母來信主。新加坡有一教會，旁邊設了一所學校，教會年年爲很多學生洗禮，充滿了活力，一代接一代的人不斷加入教會，父母也跟著到教會，青年獻身的也多，教會不單有很多極有爲的青年影響了社區，也有很多傳道人到處植堂，更有被差派到海外作宣教士的。

或許開辦學校費用太高、人力需求太大，那麼想想有什麼是他們需要的？或許到社區裡作一調查，補習班、安親班、老人服務等，總之要向他們搭橋，否則居民會漠視教會的存在，認爲是多餘的。

有服事的教會就有橋樑，有橋樑的教會便會不斷透過那橋樑增長；橋樑越多，增長的機會就愈高。

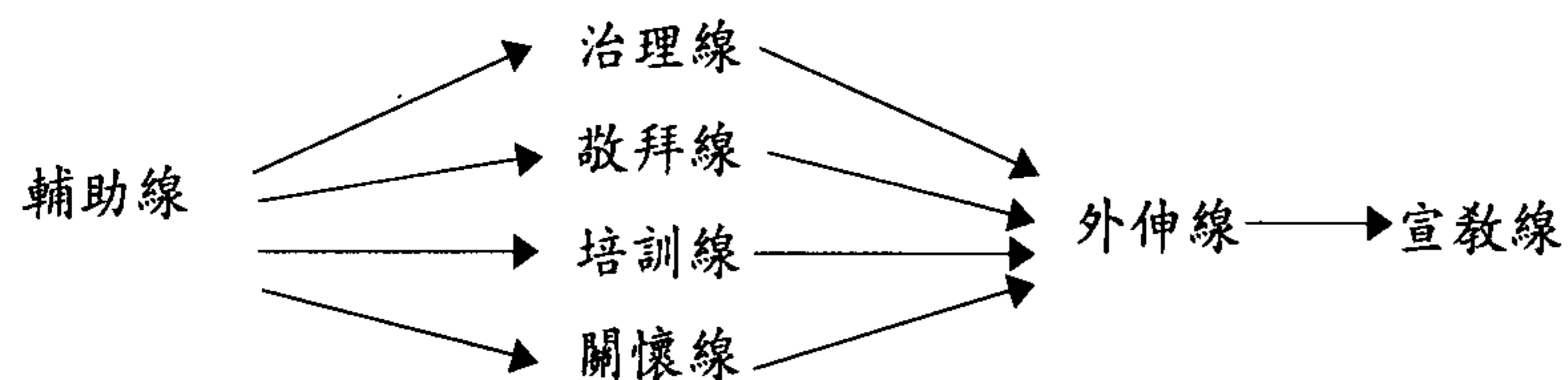
五. 人人參與

一九九三年《新聞週刊》的其中一期主題是研究一些主流大教會人數大跌之因，如美國長老會自一九六五年的四百二十萬跌至一九九二年的二百八十萬；協和會在同期自二百萬跌至一百五十萬。究其原

因，其一是教會的權力及事奉只由少數人操縱，大部份人都自覺他們是外圍的、教會是別人的教會。這種無歸屬感及參與感，使許多人放棄而退出。

教會是個有機體，基督是頭，我們是祂身上的各肢體，人人有份、人人參與是自然的事。這不是說我們不需要領袖，只向基督負責，而是說我們需要一些有主心腸的領袖，把工作及崗位分配下來，讓人人參與、彼此配搭事奉。

每個教會都應有七條事奉的路線，這七條事奉的路線可按七類恩賜分配如下：



「輔助線」是各線的補給支援線，如捐獻、工具、文字等恩賜。「治理線」、「敬拜線」、「培訓線」及「關懷線」是強化線，幫助教會提高質素，人人成爲主的門徒，彼此能相愛等。當這身體強壯時，她就滿有能力向外伸展佈道植堂，也會有肢體成爲宣教士，負起往普天下傳福音的重責大任。

人人參與的教會是總動員的教會，不單使每個信徒有歸屬感，肯出錢出力建立自己屬靈的家，更能支援及分配一些肢體佈道差傳，教

會健康有力，自然近處擴展、遠處延伸。

六. 穀倉容量

西方的教會很看重停車場，因爲家家有車，有時一家大小因時間不同便各駕一部車出來，所以停車場是教會增長的必備條件。教會若沒有停車場，就算教會內容很好，人也無法到來，人數的增加便受到限制。

按這推理，教會的建築容量有多少，其增長極限便也有多少，除非另建或另找更大的建築物，否則不能解決此一問題。農夫每每在下種前即已預算收成會有多少，因此他會及早建好適當大小的穀倉來收藏莊稼。

每一個教會都應有共同的目標及理想，教會要發展到多大的體積都要有同一的看見，若大家都不想發展成大型或超大型的教會，教會的面積便不用繼續擴大下去；面積的使用若到七、八成，便應計劃分堂，使教會有容量繼續增長。若大家同意擴展成一個八百至一千人的大型教會，甚至是超過一千人的超大型教會，在人數到七、八成後，教會便要籌建更大的穀倉去容納收成，不然等到增長到九成時已太遲了，人數可能因設備不足便行進緩慢，甚至停頓下來。

七. 聖靈同在

教會增長一個最重要的因素是藉此讓教外人士看見神的同在，祂

的作為愈明顯、聖靈的工作愈多，教會便愈能吸引多人到神的面前。若教會只是人的意見及人的作為，教會很快便被人拒絕及唾棄。安提阿教會之所以增長，是因為她是聖靈發命令的地方；耶路撒冷的教會能增加三千、五千，是因為教外人士明顯地看見神在教會中。

現在全世界增長最快的是靈恩教會，我們可能對他們一些教義及做法不很贊同，但他們增長的重要原因，是未信的人從他們身上聽到及見到聖靈明顯的同在及工作。

中國大陸的教會急劇地增長，主要不是因為他們有很好的傳道牧師、很好的設備、豐富的資源；他們的增長，主要是未信者看見及經歷到教會聖靈的工作。

這就是我們常說的教會復興。當聖靈自由地、有力地在一教會工作時，教會便復興起來，跟著便自然產生出佈道行動，結果更是自然地不斷增長。

問題討論

1. 旅居在外的華人要求其第二代學習中文，及參加中文崇拜是他們的心願，一家人能在一起做禮拜是件美事，為什麼還要談分開來聚會這回事呢？

2. 近兩年來，你的教會是循著什麼策略增長？我們是否忽略了其他的方法，以致教會未能增長得更快？

3. 教會通常只有30%的人忙得不亦樂乎，其他20%明哲保身，只參與一點。對於其他50%仍未被動員者，你有何建議？

4. 教會是否應作社區服務？有什麼服務可使社區的人覺得我們的存在與他們息息相關？

第八課

人人參與策略

差傳只有教牧、傳道同工才有資格參與？差傳只是長老、執事才可參與？差傳只是差傳委員們才能參與？以上這些論調都不正確。差傳不是教會某些特級人士的專利，差傳事奉是人人都可參與，也是人人應該參與的。

差傳應人人有份！差傳應人人參與！

大使命既是教會的內容、質素及使命，教會中便沒有一個肢體可以免「役」，並說大使命與他無關，可以不參與。

人人有份！人人參與！無論你在教會中的事奉崗位及恩賜是什麼，無論你在社會或家庭中有什麼身分，你都可以參與差傳。

本書末後的〈人人參與差傳表〉的設計，是幫助你尋找到自己在教會的恩賜與崗位（參表一）及在社會家庭中的身分（參表二）；然後按這兩種崗位，列出可選擇參與的差傳——本地宣教的參與（參表三），或是工場宣教的參與（參表四）。以下的程序指引，是幫助你

用〈人人參與宣教表〉來選擇參與差傳的方式及項目：

1. 教會崗位

人人都有恩賜（參林前十二7,11,18；弗四7；羅十二3；彼前四10），因此人人都應在教會中參與事奉，把肢體的功能應用出來。在這眾多不同的恩賜中，是否都能用在差傳上？試從「教會崗位」的十方面恩賜事奉中，選擇一項或兩項在你目前事奉的崗位上，並劃上一個記號以方便查閱。例如你正在教日學，你劃記號的項目應是「教育輔導」；若你參與教會探訪，可選「關懷探訪」一項。恩賜事奉是多元化的，所以選擇的項目也可超過一項。

2. 社會崗位

人人在家庭及社會中都有一身分，無論是學生、主婦或是某方面的職業，你可在「社會崗位」的七項中，選一至兩項適合你身分的。例如你在工廠工作，你選的項目應是「工農」；若你是專職的家庭主婦，你選的項目就應是「主婦」，並在該項目中劃一個記號。選了自己的事奉及身分後，你便可開始查看表的上方，列出可參與的範圍及項目。

3. 本地宣教參與

差傳事工的參與不一定單指赴海外宣教，很多基本性及支援性的差傳工作都可以在本地做，例如教會想設一宣教佈告板，你可參與在設計及收集資料、定期張貼資料等方面，這樣即能幫助教會推動宣教

的異象，如（2）或（3）；除了在教會中有很多參與的機會外，你也可參與本地一些差傳機構的事工，例如作他們的代表，幫助推介及招募，如（11）或（12）。所以本地宣教的參與可分兩大範圍：教會與差會。

4. 工場宣教參與

若主感動你投身長期宣教（參表八），這是一個榮耀的呼召，切勿推辭，反應覺得是主給的權利，當積極裝備自己前赴工場。若沒有長宣的感動，短宣的機會及種類也繁多（參表七），有教會自辦的、有差會主辦的、有數天在近處的、有兩週觀摩性的、有服務性的、有直接佈道培訓等等，你可考慮自己的恩賜及訓練的背景，選擇參與不同的短宣。

5. 教會差傳參與

<人人參與差傳表>上已列出九項可供你作選擇，若你在教會常作關懷探訪的事工，你的負擔及恩賜也可幫助工場及宣教士們，不僅可常寫信問候，也可以定期供應福音小冊等給他們。九項中有五項——推動（2）、禱告（6）、關懷（7）、捐獻（8）、本地宣教（9）是全部有小圈點的，表示人人都可參與。例如本地宣教（9）是在本城向某一群體佈道植堂，所需人力及恩賜的要求是全面性的，不論你是具何樣恩賜，都可在新的教會中應用出來，所以人人都可參與。

6. 差會差傳參與

目前筆者在差會工作，那些常來幫助我們的肢體包括各行各業，有電腦專家、印刷商，有幫助我們作跑腿的，連老人家也來參與寄發刊物、接送及招待宣教士等。最重要的參與莫過於幫助差會的策劃及推動，有幾位很好的牧師因此成為我們的董事，與我們同心同工、一齊策劃。在這範圍下有四項是人人可參與的：推動（11）、禱告（13）、捐獻（14）、接待（16）。

7. 短期差傳參與

若牧者想代表教會往工場視察數天，探望宣教士、回教會報告，這種短宣影響不會很大，但牧者及弟兄姊妹若能安排較長的時間，如三個月至一年不等，直接上工場與宣教士並肩事奉、直接參與，對整個工場將受益無窮。有專業及工藝背景的肢體也可協助作服務性及預工性的短期參與，如（21）或（22）。

8. 長期差傳參與

<人人參與差傳表>在這一範圍下的小圈點不多，表明信徒較少及較難參與長宣的差傳事奉，因為這是需要長期的委身及訓練才可，必須他肯為天國放下自己的理想，接受訓練作專職宣教士，或把自己的職業專長帶到工場作帶職宣教士。這些人力是禾場上最需要的。其他各類所提的宣教參與不過是支援性及基地性，若沒有長期工場的獻身及委身，神的國度如何擴展？未聞福音的群體又如何得聞福音？回顧教會的擴展歷史，沒有一個工場不是由長期委身的宣教士所開拓建

立的，今天華人教會若要談差傳的參與，又怎能忽略長期的參與呢？

以下是按上列不同的範圍，提出實際參與的模式和方法，研究時可同時參閱〈人人參與差傳表〉：

教會差傳參與

- (1) 策劃：參與負起教會整體的差傳策劃，如參加成爲差傳委員等。
- (2) 推動：在教會中用不同的方式媒體與弟兄姊妹分享差傳的異象，鼓勵人們參與宣教。
- (3) 教育：有系統地藉主日學、講台、詩歌等教導差傳。
- (4) 訓練：提供訓練給預備參與短宣、長宣的弟兄姊妹。
- (5) 招募：鼓勵有心宣教的弟兄姊妹獻身宣教，又把他們介紹給差會。
- (6) 禱告：在私禱、家禱、公禱中定期記念宣教士、工場及福音未得之民。
- (7) 關懷：以各種形式支援、關懷宣教士。
- (8) 捐獻：憑信心定期奉獻，支持教會的差傳計劃、宣教士及差傳機構。
- (9) 本地宣教：參與教會的佈道或植堂計劃，向近處未得之群體傳福音。

差會差傳參與

- (10) 策劃：差會或一些佈道機構的宣教路線及發展，需要一些有異象、有經驗的牧長及領袖參與、諮詢及策劃。
- (11) 推動：若認同某差會的事工及異象，可參與用各種方法與更多人分享，推動更多人關注投入。
- (12) 招募：差會工場的人力呼聲，需要很多弟兄姊妹一同招募、鼓勵人加入作同工或宣教士。
- (13) 禱告：透過差會的刊物及宣教士代禱信等，爲工場的事工定期在私禱、家禱和公禱中記念。
- (14) 捐獻：信心差會往往處在經濟的缺乏及壓力之中，信徒除全力支持自己教會的開支建堂佈道等事工外，若認同及欣賞某些差傳機構的異象，可定期以金錢支援，成爲差傳夥伴。
- (15) 訓練：短期宣教士及長期宣教士都需要有教會經驗、事奉技巧、靈命裝備及工場的文化警覺，這些工場前的訓練需要有經驗的導師來幫助訓練這些新兵。
- (16) 接待：人人都可參與接待回國述職或過路分享的宣教士。

短期差傳參與

- (17) 佈道：組織短宣隊到工場參與逐家佈道、音樂佈道、話劇

佈道等事奉。

- (18) 植堂：組隊到未得之民或缺少教會的地方，進行佈道及招聚信徒，組成教會。
- (19) 培訓：到工場作門徒訓練、事奉訓練或領袖訓練等。
- (20) 探望：代表教會往工場觀摩、關懷宣教士及當地教會。
- (21) 服務：工場的教會或中心等事工需要有各種技能的人才投入，如開井、電腦、秘書等的支援，有這些背景的弟兄姊妹可前往參與服事。
- (22) 預工：可透過一些職業專長，如醫療、職業技能訓練等幫助當地的社會，藉此建立佈道的橋樑及製造傳福音的機會。

長期差傳參與

- (23) 佈道：開拓未有福音傳到的地區及群體，用各種方法向他們佈道。
- (24) 植堂：在需要福音的地方建立教會。
- (25) 培訓：專注為弱小的教區培訓領袖，及提供神學訓練。
- (26) 牧養：植堂後的長線教會扶助，使她增長成熟，成為自立自養的教會。
- (27) 服務：將職業專長長期投身於一個工場，使該社群能提高生活質素，藉此帶出福音。

差傳是神在普世萬民中要完成的救贖計劃，我們既是蒙恩的子民，便應認識我們的宣教責任——就是人人要參與差傳，完成這福音的大使命。

問題研討

1. 教會若人人參與差傳，會不會偏重於外而忽略了教會本身的發展？
2. 試列出本地一些差傳參與的可能性並加以討論之，可包括教會內及本地一些機構的參與。
3. 短宣有六方面可以參與，你覺得能對工場有最大幫助的是那一方面？試分享一些短宣的經歷。

4. 最難參與的是作長期宣教士，但工場上最需要的就是長期的人力，教會如何能徵召更多長期的宣教士？最近有人提倡一年至兩年到工場事奉，另有人提倡提早退休去事奉，你覺得這兩方面對工場會有幫助嗎？



第九課

推動教會策略

全世界約有七千八百間海外華人教會，這些教會可按聚會人數分成以下的類型：

細胞型	3	—	30人
微型	31	—	80人
小型	81	—	200人
中型	201	—	500人
大型	501	—	800人
巨型	801	—	1000人
超型	1001	—	3000人
綜合型	3000	+	

當然這種分類不是絕對，有些地方如中南美洲，若人數在二百人以上，已算是該區最大型的教會，但這是按該地華人人口的比較來定，而非按一般尺碼來定。

按上面的分類，試看看你的城市或你那一區有多少間是微型教會及小型教會？是一半以上或佔大多數？

按台灣情形來看，目前的三千多間教會大部份在二百人以下，多屬微型及小型教會，中南美及歐洲也不相上下；馬來西亞以前的統計是八百多間教會，現在當地的教牧說已超過一千間，但同樣也是小型及微型居多。就算美國三藩市灣區的一百五十多間教會，也屬小型教會佔大多數。

本課的目的，不是想叫多數華人教會看到自己的小型而產生自卑感；相反地，本課的目的乃是鼓勵小型教會看到自己在大使命的角色，而奮起參與差傳。差傳不是大型教會的專利，差傳是實行主的大使命，人人有份、人人參與。

小型教會不敢又不想參與差傳，或許有以下的原因：

1. 經濟不足：「我們連牧師都差點請不起，還談什麼支持宣教士？」
2. 人力不足：「你派人來幫助我，比我派人去幫助你容易。」
3. 設備不足：「我們想多留些錢，預備擴大現在的地方。」
4. 牧者不足：「我們的牧者在這裡已忙得快要『燒盡』，你還要叫他看見外面的異象，那我們這些羊群遲早也會『燒焦』。」
5. 掙扎時期：「我們現在仍是嬰孩時期，自己仍在學走路階段，

手酸腳軟；待我們長大成人，滿有『基督長成的身量』，才『快跑』來跟隨你們。」

6. 教導不足：「我們開堂已多年，從未講過差傳信息。長老說若向當地人士傳福音，把他們引進教會，那麼我們華人教會遲早會被他們吞掉。」
7. 心態內向：「我們要做一些對我們教會有利的工作，而差傳的事工卻是要跑到天涯海角，這些與我何干？」
8. 本地重要：「我們若在本地努力傳福音，豈不是就也做了差傳嗎？」
9. 優先次序：「請一個講員回來講佈道會、培靈會還可以，請一個講員來講差傳，似乎有點浪費，我們出不起機票，也看不出其中的重要性。」
10. 差會輕忽：「那些差會看到大教會有錢有人，全都跑到他們的門口排隊，差會的人在我們門口經過多次，卻沒有停下來幫助我們。」

以上的問題其實都不是問題，因為主並不是將大使命給大教會，小使命給小教會；大使命乃是給所有的教會，不論你是大型、小型或是微型。聖經不是說：「不要叫人小看你年輕（少）。」（提前四12）還記得一個小孩獻上微小薄餐時竟可飽食五千人？基甸的三萬二千士兵神不要，卻偏偏只選三百位；芥菜種是微型種子，但卻有潛力

及生命力可變成大樹。

要解決小型教會的參與問題，我想有如下建議：

1. 為小型教會定位

小型教會也是教會，有時比大型教會更有教會的實質，而教會的存在目的及使命，是為完成神的普世福音計劃。為了此目的，我們不能把這重責大任只交給大教會去做；小型教會佔了教會總數目的大多數，因此我們不可忽略這一股力量。別忘了，小型教會「是」教會，「是」遵行大使命的教會，也「是」合神心意的教會。

2. 從小額做起

美國羅省有一間五十人的微型教會，她本不敢參與差傳，後來教會有位青年要做宣教士，教會便開始每月定額支持。數目不大，但卻越做越起勁。例如發起寫信運動、寄送生日禮物、朗誦宣教士的來信、不斷代禱、上工場探望等，似乎「麻雀雖小，五臟俱全」，全教會做得有聲有色。

3. 從教育做起

將神的心意、天國的觀念、耶穌愛萬人的心腸、聖靈在教會的推動等差傳意念，不斷透過講台、主日學及訓練等帶出來，以教導弟兄姊妹更多了解。

有一間一百二十人的教會計劃下一年開始參與差傳，在未開始前，牧師先用了數個月的時間，以使徒行傳為內容，講了一連串的差

傳信息。弟兄姊妹起初不想參與，經過教導後，觀念有所改變，大夥兒都贊成去做，而那些原來有異議的也安靜了下來。

4. 從一民做起

小教會千萬不要拿大教會做模式。大教會人財勢眾，足夠支持很多的宣教士及很多不同民族的福音工作；若真要相比，小教會便會裹足不前。萬民的一大步乃是從「一民」的一小步開始的，我們可先禱告求神引導，然後選擇一個較近、較有關係的群體作為對象，這樣做可幫助我們較容易上路。

有一間以越僑為主的教會，雖然人數只六、七十人，但他們對越南有負擔，特別是越南的原住民工作。這一民成為他們的對象，大家同心定一個目標，為那民奉獻支持，搜集圖片資料，闢一佈告欄宣傳鼓勵，教會中不論男女老幼都認識這群體，也人人參與。

5. 從禱告開始

禱告是接觸主的心腸，多禱告便多明白主的心意。禱告是燃點心香，舊約的香不單需要香料，而且要經過細磨。為萬民禱告也需要從各方來源收集資料，這些資料可來自不同的差傳雜誌、刊物、差會代禱信等，鼓勵弟兄姊妹以胸懷普世的心來禱告。禱告也是以信心擴展屬靈的領域，大家在禱告中聆聽聖靈的指引、順服聖靈的聲音，如同安提阿教會在禱告中，聖靈便發聲差派一般。

6. 從一人開始

教會差傳的事奉往往始自一人，這人或許是牧師，或許是長執，或許是某位青年，但神卻用這一人來激勵教會參與差傳。

有位青年人參加了「福音船」的一年短宣事奉，回到教會後對傳福音大發熱心，帶領了不少同輩的青年信主，使教會從一百二十人增長至一百七十人，大部份都是這位青年帶領信主的。因此，教會的長執看在眼裡，體認到一個人往外差傳不是失了一個人力，反而是生命的湧流，這湧流不單滋潤外地，最大的得益原來是本地。這是「施比受更為有福」之理。第二年，該教會便積極開始差傳，也積極支持青年去參與短宣的活動。

不要小看一人，不要自覺孤單乏力，因為一人能如麵酵，把全團發起來。

7. 從一聚會開始

不是每一個教會想參與差傳都要搞一個大型的差傳年會，請一位著名的大講員；若真如此，一定要大事籌備，又要一大筆經費。其實，差傳可從一特別主日開始，也可從一電影晚會開始。每年若有舉行培靈奮興會，也可加進一堂差傳信息，不必像大型教會舉行很多不同的大型聚會。

最近有一教會舉行家庭營，在家庭營中請講員用一堂講大使命，這種不刻意安排差傳信息的傳講，能先給教會打下一點根基，以後可視情況再漸漸增加。

8. 從小組開始

大教會的差傳部可能有七至九位同工，有些甚至超過十人，而且開會頻密、計劃繁多。但小教會未必需要有差傳部，可先由佈道部執事兼任，或找一、兩位肢體與牧者組成三人小組坐下來談談，看是否有改進的地方，以後教會漸增長時才稍加人數，稍有組織。

有一神學生決定畢業後要回去把一個三十人的小教會變成差傳教會，他的夢想十五年後才實現，而開始時是先指派一位肢體負責籌劃及推動差傳。十五年後的今天，教會已增長到數百人，差傳部的架構也從雛型變成了成熟嚴密。

9. 從差會開始

教會未能上路不一定是教會之失，或許也是差會之忽略。差會不要忘記，大教會乃是從小教會增長而來的，因此若能幫助小教會愈早參與愈好，差會可循以下的步驟來推動：

- (a) 準宣教士預備派出工場，應盡早讓教會知道，小型教會也應把參與的意願向差會表示，尋找彼此合作的空間。
- (b) 宣教機構應主動把回國述職的宣教士安排到一區的教會，使未參與的教會也有機會接受挑戰。同樣地，較小的教會也要預先向差會表示希望有宣教士到訪分享的意願，讓差會可以有週全的安排。
- (c) 差會的同工應主動到小型教會講差傳，而不是等候被邀請。

這可能要先定一些免付講道費及交通費的計劃，先公佈讓教會曉得。

(d) 教牧同工會在該區不只籌辦培靈聚會，也要看重推動差傳的工作，可計畫邀請差會在該區舉辦差傳研討訓練班等。

據估海外七千五百多間華人教會中，只有一千間參與在差傳的工作上，而這一千間中，只有一半是積極參與的，其他一半只少許參與；沒有參與的六千多間華人教會，大部份都是微型及小型的教會。若神憐憫，讓這六千多間也動員起來參與的話，那麼華人教會的差傳力量不知要增長多少倍！

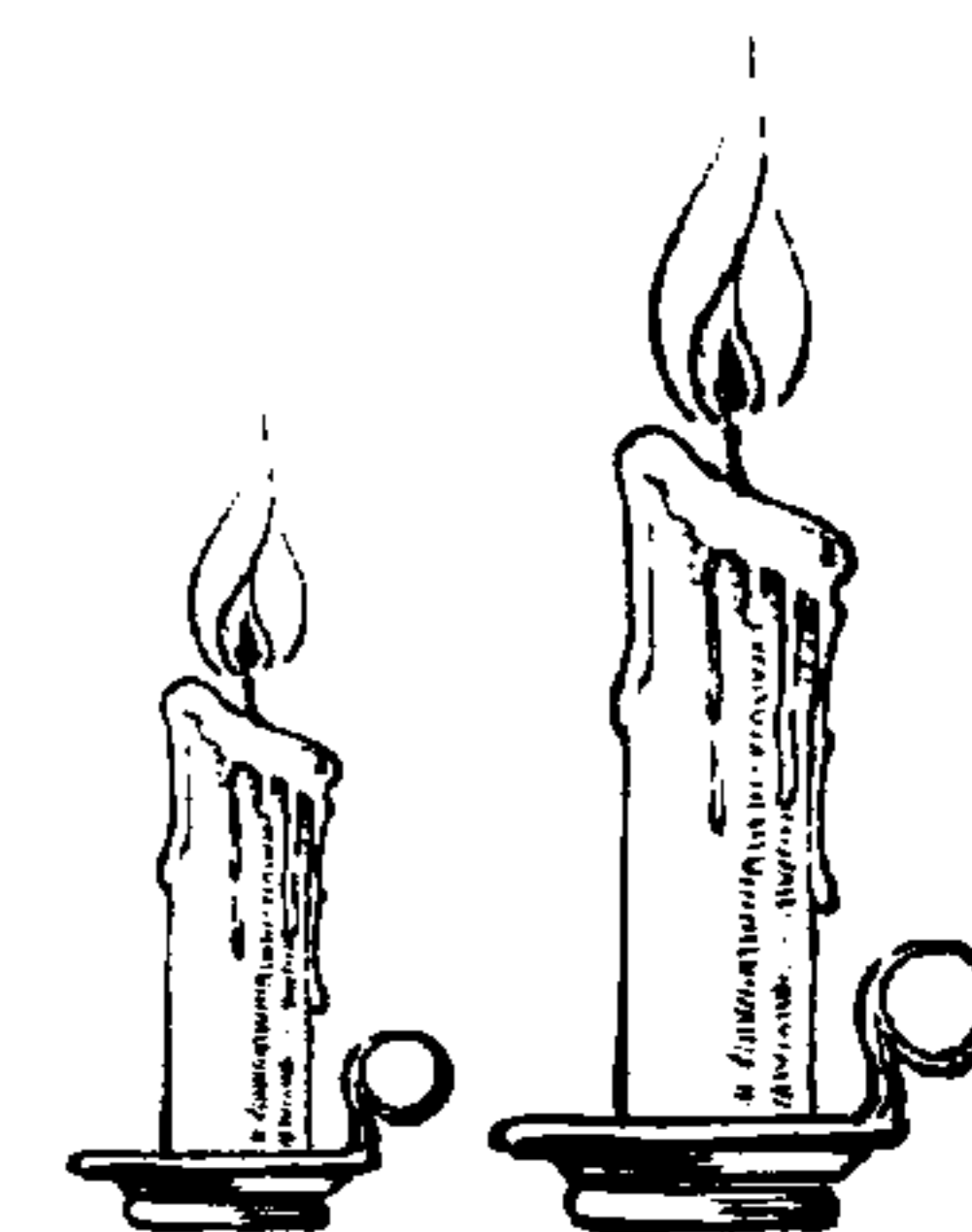
問題研討

1. 你居住的城市中有多少教會參與在差傳的事工上？全球海外華人教會的參與比例是七分之一，你城市中的比例是較高還是較低？

2. 多數教會不參與差傳的原因是什麼？有什麼補救的辦法？

3. 你們教會有沒有固定的差會夥伴？他們在宣教士回國時有沒有派到你們的教會來分享？你覺得「不斷有宣教士到教會分享」的方法好不好？

4. 你認為教會的差傳事工是否有焦點？或是太散？有沒有認定一地區或一民族作專注性的發展？這樣的焦點式差傳有什麼優劣之處？



第十課

徵召人力策略

一. 可愛又可怕的宣教路

委內瑞拉的漁夫捉魚有他們的一套，他們先在山邊築一個高塔，老漁夫先爬上塔頂看風勢水流，看準魚群的所在及動向後，便通知其他在海邊聽候命令的夥伴。然後無論老漁夫指揮他們往什麼方向前進，他們都應命行事。聽說這方法往往收獲豐盈，滿載而歸。

筆者在差會事奉多年，常四處探望工場，也是像老漁夫在塔頂看魚群的集散及動向一般；可是每當我看到機會而大聲疾呼時，下面卻鮮有夥伴回應。

同樣在戰場上，若有很好的策略、很好的武器，加上天時地利，但卻乏人應徵入伍，這場戰爭必然註定失敗。

目前華人神學生數目約有數千人，分佈在世界各地的神學院，單是香港建道神學院及新加坡神學院，加起來已近一千位；但神學生有

宣教心志的及正在裝備自己上工場的比例卻低得可憐。筆者估計不到十分之一，特別現在神學院的學位越發越高，神學及原文的研究也愈來愈深入，大多數首選的盼望是受聘作神學教授或大教會的牧師，機構事奉屬其次，願作宣教士的人寥寥可數。

但聖經卻說：「報福音、傳喜信的人，他們的腳踪何等佳美。」（羅十15）。

宣教士應是一個多麼令人羨慕的稱謂，他們是天地的主、至高的神之「大使」，代表祂到世人那裡，他們參與神施恩福給萬民的大計劃，帶著一個榮耀的職責，把神的恩典分送到天涯海角、五湖四海。宣教士的事奉應是最有價值感，生命能產生最高的意義才對。很多人讀了宣教士的傳記無不肅然起敬。

但為什麼這麼少人踏上宣教之路？是的，宣教士有其美麗的一面，但宣教士也是一個很被人避諱的名稱，因為這名字背後，隱約浮現了許多不悅而又辛酸的畫面，他們需要離開多年生養劬勞的父母，似乎無以恩報；又要淚別多年培養出來的情誼；放棄自幼熟悉的環境，甘心背起簡單行囊，離鄉背井，孤孤單單地走向陌生的城鄉，成爲一個無名的傳道者，前去默默耕耘。他們要面對未信者的拒絕和攻擊、不成熟的信徒之誤會甚至中傷；他們只有一個心志，盼望把基督的旗幟升揚在一個嶄新的國土上。這班被遺忘者所走的路，正是多人懼怕走上的路。

二. 呼召的誤解

年輕時，筆者常想到這個問題：「我只有一條生命，我該如何活得有意義？」當時我在香港的會計師事務所作核對員。有一天，我被派到一銀行作年終核數及現款核對，該銀行職員們抬出三大箱鈔票放在桌上，簡直多得如山堆積。那時神在我心中說話：「你是否願將一生賣給這些金銀？」即時，我心中向主說：「不，我不願一生賣給世上的金銀財寶。」一個願意走上全職事奉的人，往往是一個常衡量人生價值的人。

有一次我在上班後遇上強烈颱風，公司准許我們提早下班回家。我趕到碼頭預備坐渡輪回家，怎知人山人海，大家都要搶閘衝進碼頭。在人潮洶湧、婦孺跌倒的哀叫聲、以及狂風的呼嘯中，主又在我心中喚起祂的心意：「你有沒有看到失喪的人潮湧往地獄火湖的景象？」一個願意走上全職事奉的人，往往是一個常看到人群及光景需要的人。神問以西結說：「人子啊，你看見了什麼？」（結四十七6）

對於聖經的呼召觀念，我們常有以下的誤解：

1. 以為呼召是極少數人的特別經歷，不是每一個人都蒙召

很多人認為只有極少數人被神特別呼召出來作一生的全職服事，其餘的人只要作個「平信徒」就可以了。其實，聖經提到的呼召有三個層面，第一個層面是「人人蒙召」，神呼召我們離開黑暗，進入光明，我們都是被揀選的族類（參彼前二9），都是「神藉福音召我們到

這地步，好得著主耶穌的榮光。」（帖後二13-14）。這是得救的呼召，是每個信徒皆有的經歷。

第二個層面是「門徒的呼召」，主對彼得說：「來跟從我，我要叫你得人如得魚一樣。」（可一17）這呼召包括到主前的學習裝備，為祂作見證，作個得人的漁夫，作個屬靈之生產者。這第二層面的呼召也是人人都應有的，只可惜被召的人多，選上的人少，很多人只作「做禮拜」的基督徒、享受的基督徒，卻沒有門徒的學習，也沒有帶人信主的生命與生活見證。

第三個層面的呼召是「使命的呼召」，神特別對保羅說：「你是我揀選的器皿，你要遠遠的往外邦人那裡去……。」（徒廿二14，21）有這種呼召的人在教會的比例應該如何？若以舊約計算，十二支派中有一支派被選作利未人及祭司，比例是十二分之一；再加上以色列人把頭生的獻上，即每家獻一人；又有一些人作拿細耳人，甘心獻上生命的一段給主使用，因此在以色列人當中，全職者比例不少，可能高達八分之一或十分之一。新約教會那些分散的門徒，很多都是全職為主作見證的，可以說全職與帶職中間的界線不甚分明；帶職事奉的人也好像在全職事奉一樣，故全心奉獻成為全職事奉的人，最少也要如舊約的比例。

2. 以為蒙召一定要放棄職業

其實帶職與全職並沒有多大的分別，只是事奉的崗位不同而已，

其目的乃都是在服事主、為主作見證。因此，我們可說人人都已蒙召，只是神的帶領與我們所處之崗位有所不同。可以這樣說，一個作護士的到阿拉伯國家工作，與一個作木匠的到肯亞作建築，他們都算是全職宣教士，與其他宣教士並沒有分別，只是崗位不同罷了。問題是我們今天以職業把傳道人與平信徒分隔，說傳道人是蒙召者，平信徒沒有呼召，這看法與聖經的呼召觀是相違背的。

3. 以為蒙召一定要經過掙扎、逃避，最後才乖乖的順服

約拿逃避神，受管教後勉強聽話去尼尼微，這種走上事奉之路的模式是不正常的。正常的心態應是羨慕聖工，渴望被主選上，以服事主的身分為榮。一個人若喜樂而不逃避地奉獻給主使用是最正常、最自然不過的。馬丁路德一個很大的錯誤教導，就是叫人「逃避神的呼召，好像逃避地獄之火。」

4. 以為蒙召一定要得到超然或特別的異象

以賽亞的「超然寶座」異象及保羅的「大光光照」，已不僅是神今天用來指示人走上奉獻道路的方法。其實今天神的心意及計劃已清楚顯明在整本聖經裡，人既明白神的心意，神要求人的便是順服與回應，不必再等什麼特別的經歷。

神清楚吩咐：「你們往普天下去，傳福音給萬民聽。」（可十六15），而「聖靈降臨在你們身上，你們就必得著能力……直到地極作我的見證。」（徒一8）用福音的大能征服世界，是神清楚向你我講明

的心意及計劃，也是教會優先及首要的責任。我們為什麼還要求神給我們超然或特別的指示才肯去做？無疑地，每一個作主門徒的人都應聽到這個宣教的呼召而立即順服，因今天神的呼召不是憑眼見或感覺，而是憑祂的吩咐及我們的順服。

所以蒙召者的定義可說是：一個明白神普世拯救大計，而肯順服投身參與的人。

5. 以為蒙召一定要有環境印證

有人認為：環境順利即證明神開了路，可以走上去；環境不順利便是神有攔阻或是神關了門。但這理論一點聖經根據也沒有。

保羅的奉獻道路滿了攔阻破壞，他也知道有困苦艱難在前頭等著，但他清楚神的指示，便披荆斬棘、勇往直前。

馬禮遜也經歷了重重的困難，如家人的反對、環境的不利等，但卻不能阻撓他奉獻及宣教的心志。

三. 呼召的三方面印證

那麼，該如何知道是神帶領你走上全職之路的？有三方面可供你印證：

1. 事奉的印證

一個未走上奉獻道路的人，他在教會中應該已是一個喜樂而有效的事奉者，他已經歷到聖靈在事奉崗位上幫助了他，使他帶領人信主，或透過話語的分享能幫助弟兄姊妹。他正在有效地使用自己的恩

賜，而且愈用愈廣。

一個覺得事奉是重擔而又不能產生功效的人，他如何會進一步羨慕且全然擺上生命來給主使用？若是走上，豈不會一生痛苦而灰心失敗！

當筆者還未走上奉獻道路前，已多次經歷了帶人信主的喜樂，又與一班弟兄姊妹向街童傳福音，往新區植堂等，心中渴慕能為主多救些人。這美好的事奉經驗是奉獻道路的前奏，若沒有這前奏而突然要獻身，總叫人有不和諧的感覺，也叫人在他獻身的事上打個問號。

2. 教會的印證

提摩太、提多、推基古等年輕傳道人都不是自己走出來獻身的，而是長者保羅的提拔、認可、印證、訓練及差派。在獻身的路上，若沒有教會的印證及祝福，而勉強出來，這「個人的感動」恐怕會帶來失敗的後果。提摩太在未出來前，教會中已有多人在讚賞他的為人及事奉（參徒十六2），當保羅到達時，他自然是被推薦的人選，以致成為保羅與西拉的同工。

連保羅自己在被安提阿教會差派去作宣教士之前，即已經過十四年在教會的事奉，作外邦人的使徒，而且事奉十分有效。時候到了，聖靈才出聲吩咐教會差派他出去作外邦人的使徒。

3. 話語的印證

一個獻身者未上路前，聖靈已透過多次的講道及聖經的提示等，

將神的心意重覆地感動那人。

在筆者未獻身前，曾經在多次聽道中受到感動，甚至有一次聽一位女傳道分享泰國的呼聲後，即禱告回應神說：「我在這裡，請祢用我。」另一次聽何義思教士分享在中國鄉村的需要、以及工人的缺乏，他說甚至當地人用空的木頭車來要求宣教士去他們那裡傳道，但因人手不足，而使空的木頭車又折返回去。當時我彷彿聽到那木頭車輪滾動的聲音，我又對主說：「主啊，我願獻上，補工人之缺。」靈修讀經時，不斷的有經文的提醒及印證，特別有一天讀到以賽亞書四十五章，祂呼召波斯王古列出來作僕人服事祂，我回應神說：「我是古列，求祢用我。」

感動若沒有神的話語作為根據，只恐怕是從自己的情感反應出來的而已，而非是聽見神的聲音。現今有很多年輕人在奮興會、宣教大會、夏令營、冬令營等受感動而奉獻，但流失率也是驚人，其中一個重要因素是這些感動只是一時因講員的呼召而自然產生的衝動反應。我不否認這些反應的真實性，神往往會透過傳道人或宣教士的分享而對人說話；但更重要的是，當我們安靜在神的面前，讀祂的說話、觸摸祂的心意時，求祂的話語在我們生命中作決定性之指引，這份量遠比感情的刺激更加來得重要。

四. 宣教兵工廠

教會是產生宣教兵的工廠，目前海外七千五百多間華人教會，只

有約一千間有差傳事奉；若要教會產生宣教兵，是否言之過早？

但若教會現在不奮起徵召練兵，想等候所有教會都參與才開始，恐怕再等十年，工場仍是叫苦連天，無人應召前往。

若問：兵工廠不是在神學院嗎？目前數千華人神學生正在接受訓練，豈不能滿足工場之需要？不錯，目前神學生的確不少，但絕大部份神學院的訓練是為訓練解經家、牧師、宗教教育家、神學家、輔導者、甚至聖樂家，很少刻意訓練佈道及宣教人才，而且神學生中有心志作宣教士的比例也實在太少，若要改變這趨勢，恐怕還得從教會著手。

那麼，教會可做什麼？

1. 徵召中心

教會是徵召中心，可用以下的方法徵召宣教士：

(1) 藉講台信息呼召肢體成為宣教士。

(2) 藉宣教士的見證，呼召人回應。

(3) 藉牧師或長者對有佈道或宣教恩賜的肢體作提示、揀選、印證及指派。新加坡陳方牧師稱這種選召是「以客為主」的呼召法，不是等人受感動，而是對他說：「根據我多年對你的觀察，覺得你成為宣教士是最適合不過的，你是否願擺上給主使用？」那人若禱告後願意接受神學訓練、上工場，教會便開始支持他受訓、為他禱告、派他透過差會上工場。

(4) 藉組織獻身者團契來堅固其奉獻心志。

(5) 藉差傳小組或主日學教導時，在學員中徵召。

(6) 藉教牧團隊的配搭，從其中鼓勵教牧同工出去作宣教士。

(7) 藉差傳基金，支持神學生而選出宣教士。

(8) 藉收納實習神學生，而徵召適合人選。

(9) 藉短宣隊的事奉，從其中徵召。

(10) 藉鼓勵專業人士加入宣教行列。

(11) 徵召退休人士成為宣教士。

(12) 藉在本地開拓植堂，而從有心者中徵召。

(13) 在教會佈道小組的有效成員中挑選。

(14) 藉宣教裝備訓練，讓弟兄姊妹知道作宣教士到底是怎麼一回事，而能定下決心勇往直前。

(15) 傳道人本身以身作則，出去做宣教士。

(16) 開放教會給回國述職的宣教士，及鼓勵家庭接待宣教士，藉以影響家中成員走上宣教之路。

(17) 教會整體形成對宣教事工熱切的支持，以及對宣教士的尊重等風氣，能使人覺得走上宣教之路是蒙福及尊貴的道路。

2. 訓練中心

教會除了是徵召宣教士的中心外，她還應是訓練宣教士的中心。

當然，差傳的專門課程如文化的認識、語言學、跨文化溝通，差

傳神學等科目可交由神學院或差會來訓練，但宣教士大部份的訓練是在教會中的，包括：

- (1) 個人佈道的技巧及實習。
- (2) 帶領初信者的方法及資料。
- (3) 教主日學及門訓。
- (4) 治會的原則及模式。
- (5) 教會增長的基本條件及方法。
- (6) 個人靈命的培養及獨立。
- (7) 肢體相愛的生活。
- (8) 佈道及差傳心志的燃燒及維持。
- (9) 簡樸生活及受苦的心志。
- (10) 人際的技巧及團隊的配搭。

以上所提的訓練課題，是宣教士工場最基本而又最實際的裝備。這些裝備若等到該肢體申請作宣教士時才開始就會太遲了，通常差會要求宣教士已先行在教會中打好這些裝備的根基，不然，差會並沒有管道及環境給準宣教士來補這些訓練，有時只得將準宣教士送回教會實習一兩年，再來申請上工場之事。

問題研討

1. 舊約中的以色列人有整整一個支派作全職的事奉，比例是十二比一，目前華人教會遠遠在這比例之後，你認為有何方法可提高？

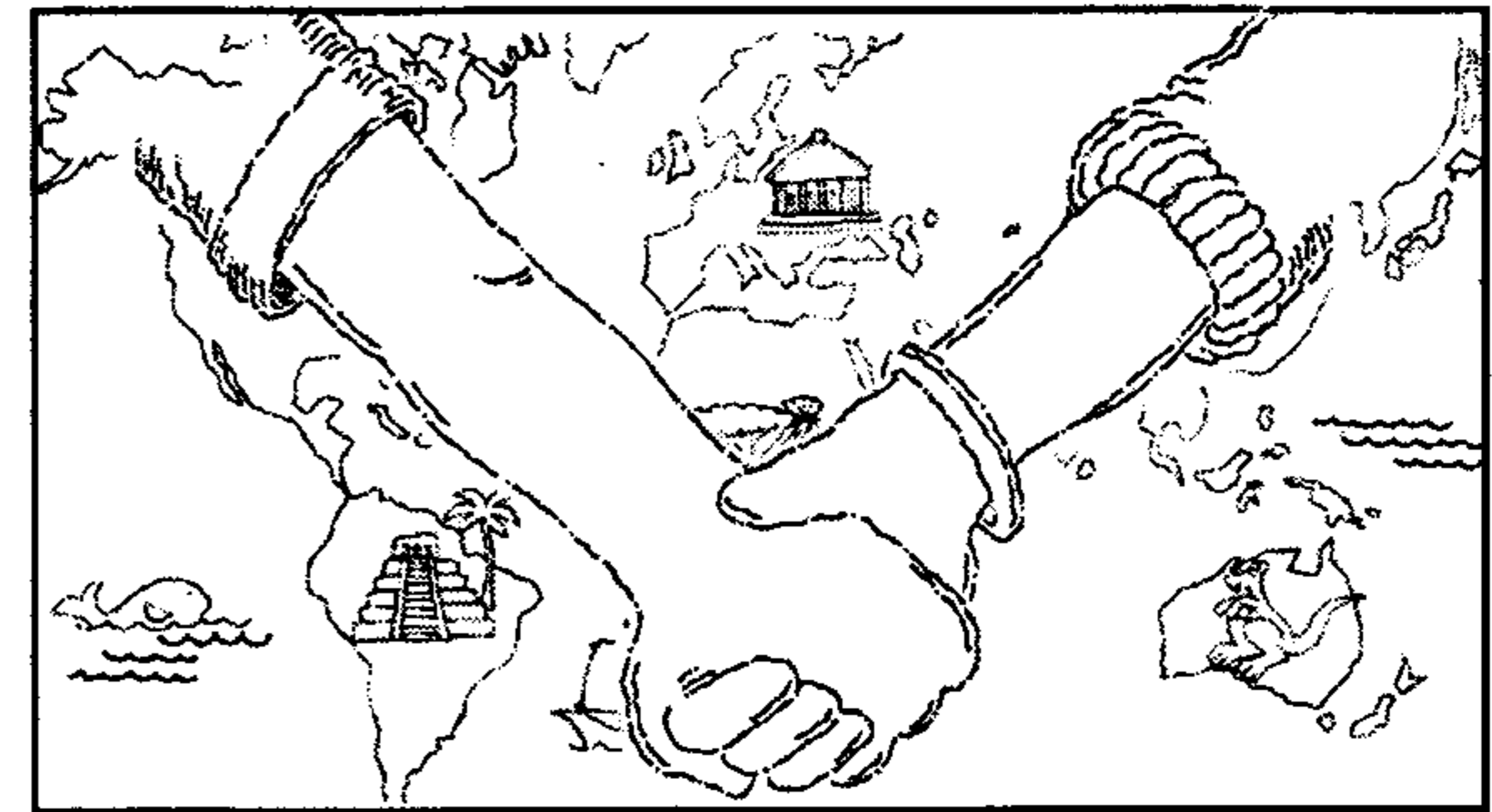
2. 獻身者流失率很高，原因何在？教會可有補救的方法？

3. 華人教會中有很多專業人士，帶職宣教是否應為目前當行之道？有什麼實際需要解決的困難？

4. 訓練宣教士的責任主要在教會，你覺得這話對嗎？是否差會也應負起某些責任？

第四部

差會的 宣教策略內望



第十一課

架構配搭策略

有一北美洲的教會，看見南美洲某地有所需要，便物色了一位傳道人，派他去開荒植堂，但在這個過程中卻產生了以下的問題：

1. 人事問題：教會對這位傳道人的心志及認識都不深，只因急需人，聽到有人願意去，便接納他作宣教士。
2. 工場問題：宣教士到後不久，因個性及期望與想像中有一些差距，雙方起了爭執，事情鬧到北美差派的教會，主任牧師沒辦法，在教會百忙中仍要頻頻往中美洲跑，作調停雙方的工作。
3. 文化問題：宣教士與當地教會有衝突，另一個原因是每個人文化背景不一樣，宣教士未經過文化的適應及訓練，在心理及家庭方面都起了衝擊；而差派教會的主任牧師對文化適應也一無所知，對他們幫助不大，宣教士最後還是決定離開工場。
4. 訓練問題：宣教士出工場需要職前訓練，到工場後需要語言訓練，及對工場的了解和策略的訓練等。這些訓練都是教會無法提供

的。就算教會肯訓練宣教士一年半載後再差出，其所能提供的亦只是事奉治會上的一些基本訓練而已。

5. 後援問題：教會若自己差派宣教士，在關顧及經濟支持上或可應付，但在工場的發展方向、加增人力或持續發展上，難免會感到吃力。很多時候有錢無人，有人又不一定適當等。所以差傳工作不單要有好的後援，也需要長期的維持力。

6. 行政問題：工場上最頭痛的是宣教士的管理及經濟上的安排，教會若有很好的行政規條，也需要有人去管理，不斷的應用及改進。單單是宣教士兒女的教育、費用的津貼，以及從宣教士子女學校來回的路費，回家多少次，時間多長等都得預先有規條及守則列出，以致令宣教士對差會沒有怨言。然而就算差會有很詳盡的守則，實行起來仍會有所不週，這更是個別教會很難負起的行政責任。

教會直接差派宣教士上工場，按以上所述，往往在經驗、人力、訓練、行政、架構、長期的工場發展及維持力上都不能應付，這就是為什麼在新約聖經中出現了保羅佈道團的架構來輔助教會之因。今日我們稱這種流動性及跨越性的團契叫作差會——一個專門徵召、差派及督導宣教士在工場發展福音事工的團體。

歷史上也在不同時期出現過這些架構，例如中古時期的修道院及修士，他們奉派到處傳道及建立教會。最早到中國來的景教教士也就是這些飄洋過海，把福音帶來中國的修道士。

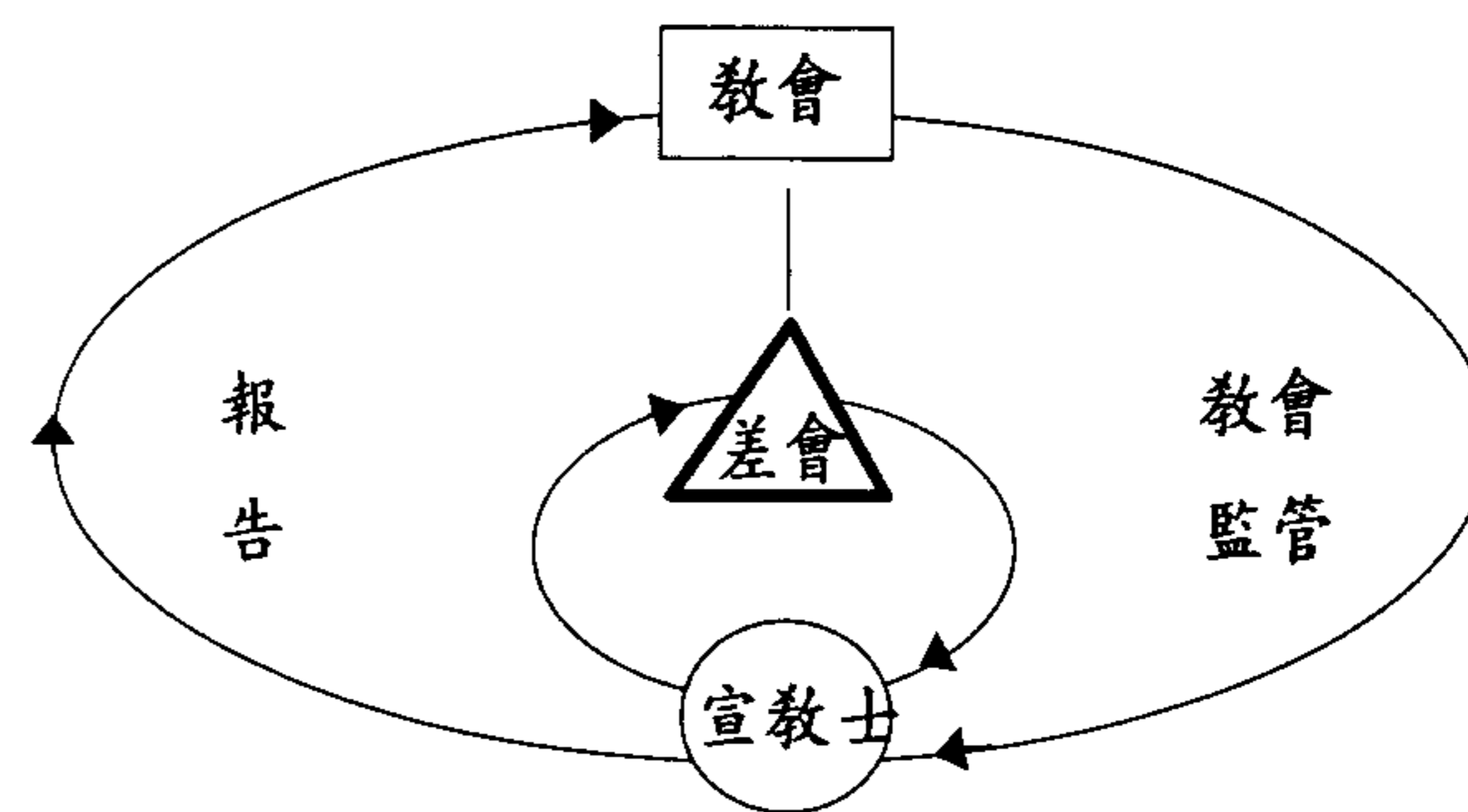
天主教的教廷也有不同型式的差會、修會及修士等到處傳福音，最早到北美洲向印第安人傳福音的就是這些天主教耶穌會修士。這些修士後來又到了中國，比更正教的馬禮遜早了一千年。

威里克廉向教會提出要用一些管道向異教徒傳道，而這管道後來就變成了浸信會差會。

因此教會若要傳福音到地極，按教會的架構是很難有效做延伸及跨越的佈道，必須與差會合作始能完成。

新加坡懷恩堂的陳方牧師經過多年的實驗和觀察後，即建議教會應與差會合作。宣教士應由教會派出及作代禱性的支援，宣教士也按時向教會分享工作，但管理則交給差會，由差會在工場發展、行政、訓練、督導上負責。兩個架構彼此合作，雙方相輔相成，以達成差傳的目的，如下圖的方式：

（參陳方著《華人教會新異象》，99頁）

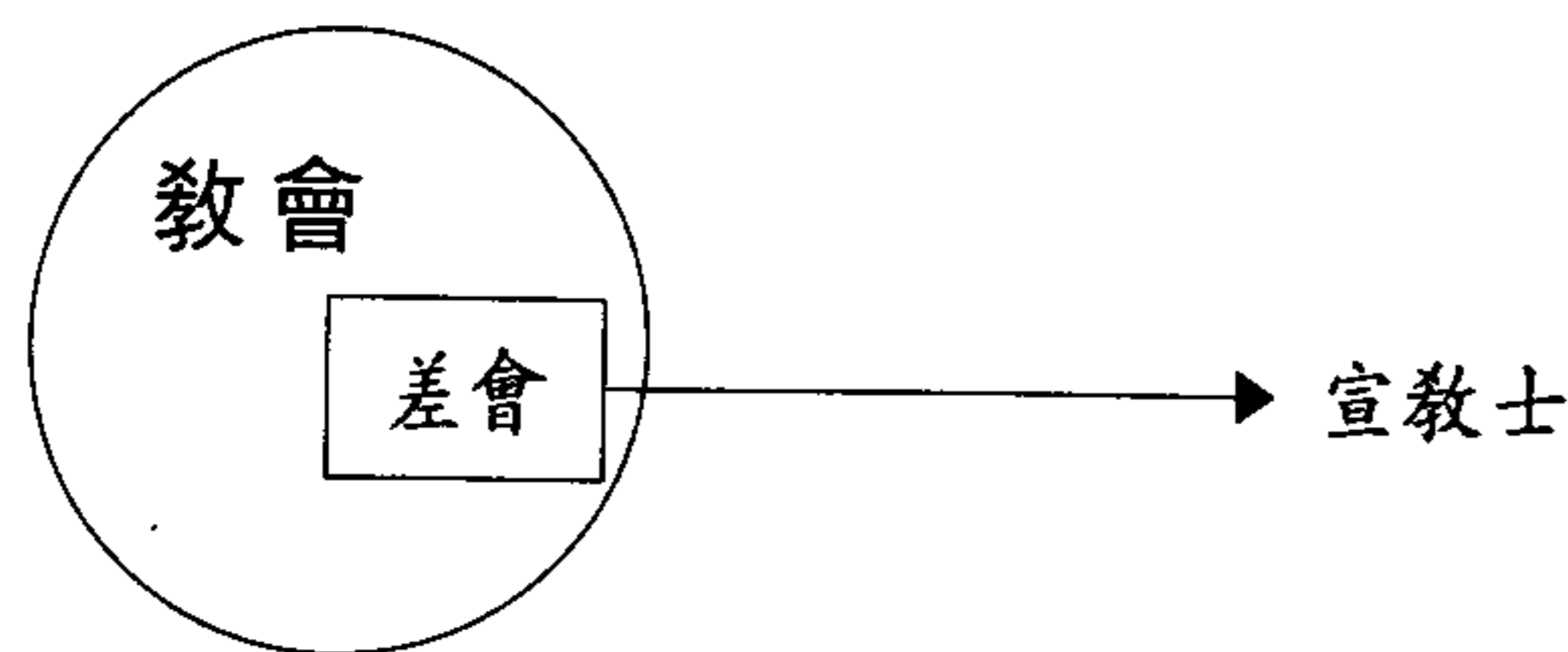


麥當勞漢堡開創時只有一、兩間，純粹只是供應一地之需；但當

他們要擴展至全美國，然後再開發國際市場時，他們不得不另外設立一個獨立及跨國的架構去調查、計劃及動員，現在無論你到世界各地，都可看見麥當勞速食店，而且仍在繼續地開發新市場，由此可見這獨立的架構所發揮的功效。

而目前差會的架構與教會架構的關係，亦可分為三種形式：

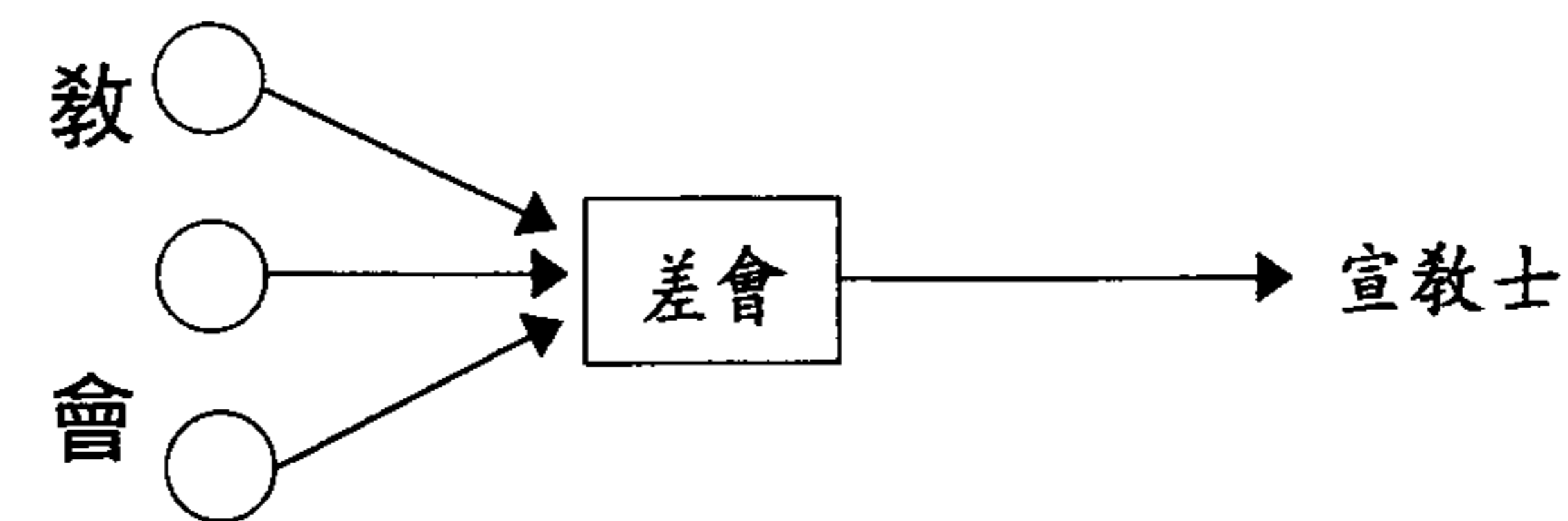
1. 統一形式：直接以教會的差傳部，甚至在教會下組成差會來工作，「教會就是差會，差會就是教會」的二合一架構。



這種形式若單靠執事會來決策或交由義工來負擔，必會受到限制及問題叢生，較理想的方式是聘請一位或一批同工來特別負責差傳。

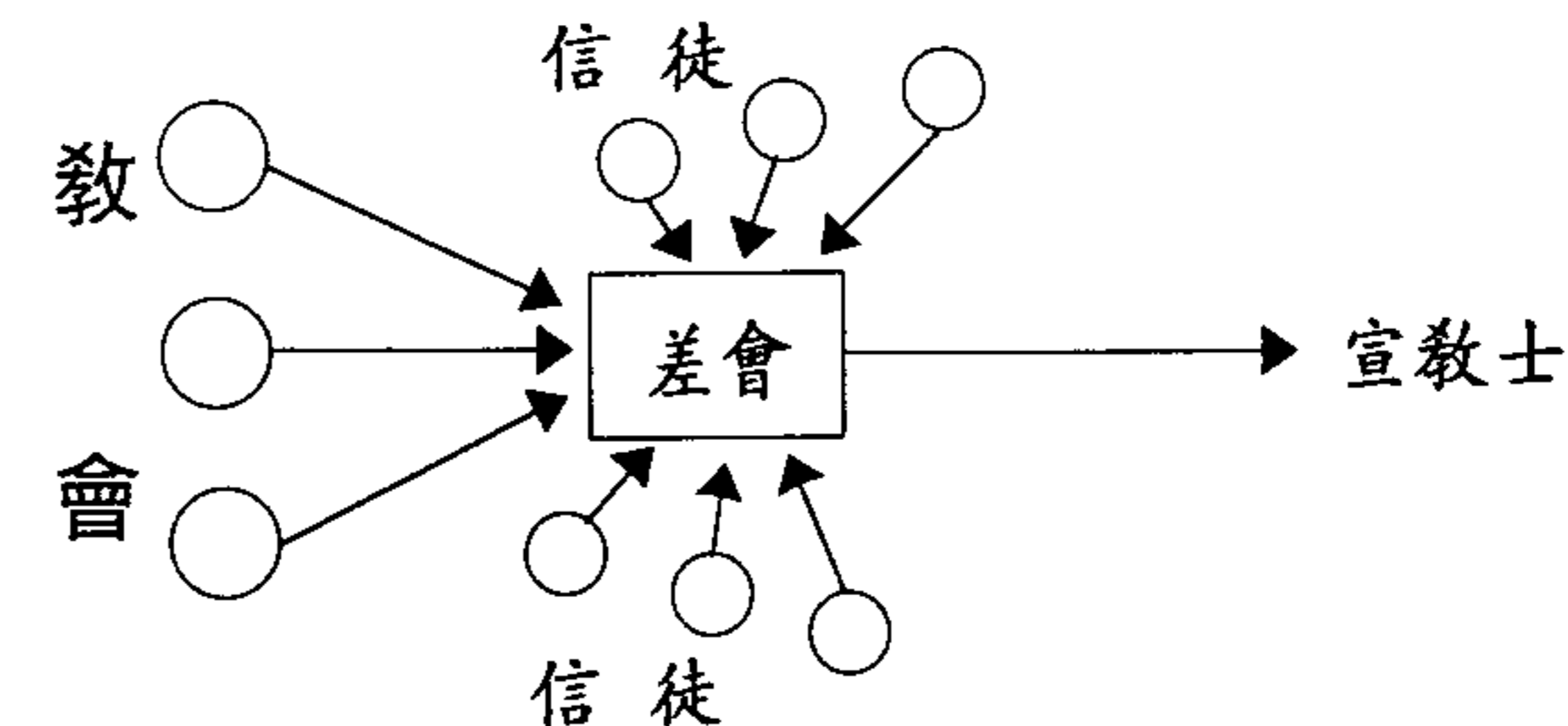
香港、菲律賓、新加坡及北美一些較大而有差傳負擔的教會，都設有這樣的架構，其好處是具親切感、推動容易，不過卻要面對以上所提的問題。

2. 合夥形式：由三、五個教會甚至數十間同宗派背景的教會合作，支持成立一差會運作，其方式如：



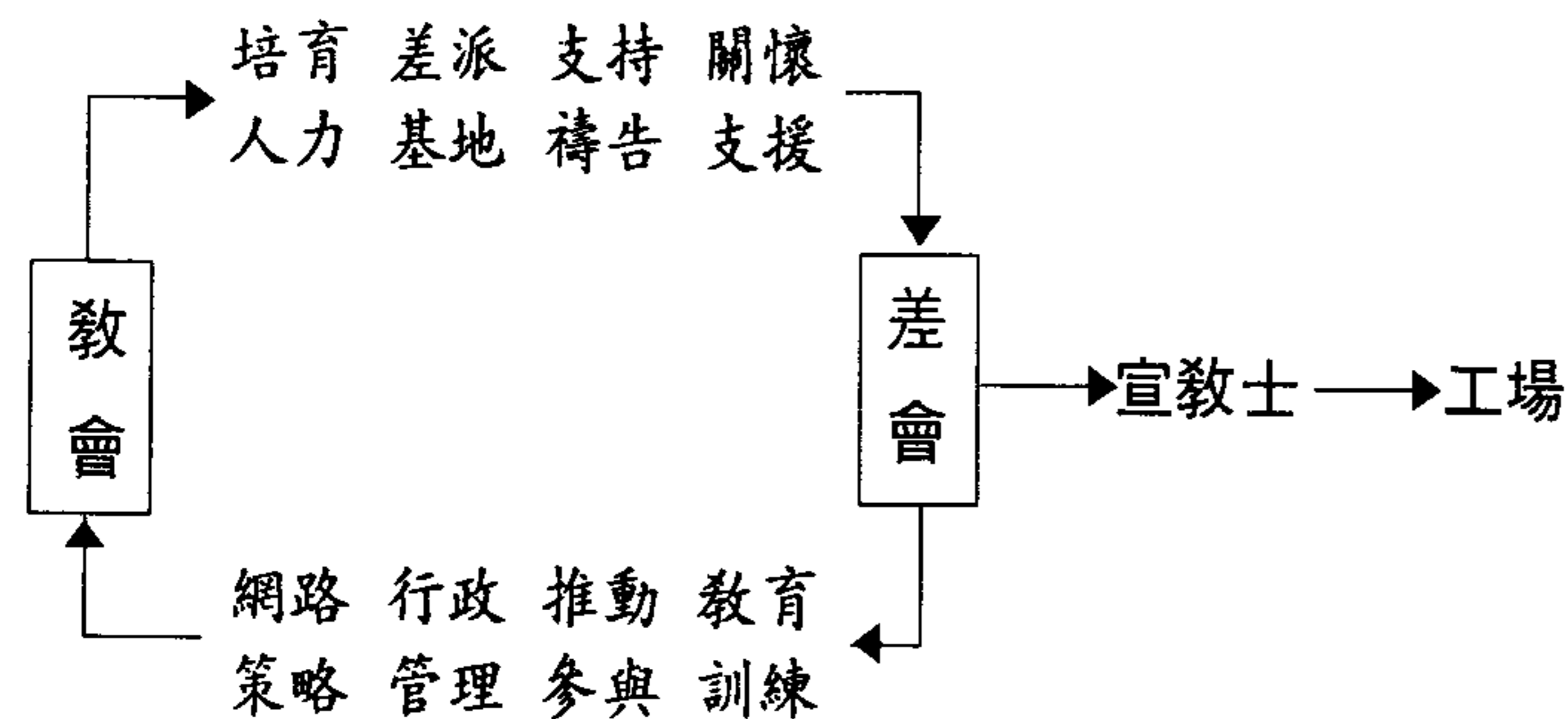
由各教會派代表看管及參與差會，使其達到服事教會的目的，這差會與教會似乎是平衡架構，差會也可獨立行事，但因為人力、財力及董事會都是來自這些教會，可說也是在教會的監管下，存在的目的乃是服事這些教會。

3. 獨立形式：差會與教會在名稱及組織上都互為獨立，不相隸屬、互不制裁，只是在發展工場及差派宣教士上經過大家認同、採互相合作的方式。這些差會通常由某些有異象的差傳領袖發起，或一特別的事工，或向一區民族傳福音。他們藉由傳遞異象及事工，得到個別教會或信徒的認同而奉獻，但若他們失去異象或產生問題，經濟會立刻落入恐慌，這些稱為信心差會的同工不僅憑信心，也對自己有很高的要求，這種架構形式如下圖：



按以上的三種架構各有優缺點，教會在參與時可能會面對兩個極端，一個極端是與工場宣教士的關係太密切，教會恐會因工場問題日夜疲於奔命開會作決定，而且很多時候要召集緊急會議，滿足工場的需要；另一個極端是太疏遠，教會與工場及宣教士都交給差會或海外部，對工場及宣教士一無所知，例如有一些宗派的差會有一千多位宣教士，使得教會肢體連宣教士的名字也記不住，因此要鼓勵弟兄姊妹為海外的工作奉獻及代禱，實在有點不容易。能夠在兩個極端中找到平衡點是最好不過的，一方面可積極的參與，一方面也可避開一些行政複雜的問題，交由專業性的差傳機構去負責。

目前最理想的模式是教會及差會這兩個架構的角色彼此要認清，然後才分工與合作。下圖就是較為理想的配搭及分工：



教會負起了宣教人力的培植，鼓勵人獻身宣教，支持神學生訓練，介紹加入適合的差會。宣教士上工場後，教會仍大力支持及代禱，對宣教士在愛心上關懷備至；當宣教士回來述職時，教會又以家

的溫暖來歡迎他們回來報告工作，與弟兄姊妹建立更深的情誼；甚至到了退休年齡，教會仍一如往常的關心、幫助宣教士的生活。

差會的角色卻有點分別，差會是工場及教會間的橋樑，不斷把工場挑戰及好消息（有時也把困難）帶回來教會，挑起差傳的熱誠，也出版刊物、書籍及媒體教育弟兄姊妹。有人參加差會時，差會就提供適當的工場及文化訓練、團隊的安排、工場的指派；上了工場後，一切大小行政及工作方針都有人指引及決定，使宣教士在事奉上能產生最大的果效。

因著以上這些合作對教會、差會及宣教士都有很好的安排及配搭，而且成效最好，因此目前大多數教會都要求宣教士加入差會才接受差派，以避免自己兼負起差會的責任。

問題研討

1. 教會直接差派宣教士可能會遇到什麼樣的問題？有沒有解決的方法？
2. 宗派的教會與海外差傳部及宣教士有很多是互不認識的，教會在消息的傳遞及鼓勵會友代禱上不太容易，特別在北美洲華人教會

與西方總會更形隔閡。有人建議用認領宣教士的方法，又有人建議差傳基金不要全部送去西方的總會，可自己留一部份支持有負擔的事工，你覺得如何？

3. 華人教會若與西差會合作，除了架構的不同外，還有文化的差異及重點策略的不同。你認為與西差會合作時，應如何避免出問題以致能和諧配搭？
4. 華人教會的數目很多，而華人差會的數目卻很少，似乎沒有太多的選擇性。試提出雙方如何能有更好的合作？華人教會如何能幫助並強化那些弱小、幼嫩的華人差會？

第十二課

網絡合作策略

此處所說的「網絡宣教」不是指電腦佈道法，而是指宣教事工的網絡合作。布許（Luis Bush）在其《事工的合夥》（Partnering in Ministry）一書中提到在神的工作上合作的重要性，他說：「合夥能省錢、省力且不會孤軍作戰。」合夥的宣教若用一現代化的名詞，可稱為「網絡宣教」。

保羅寫信給腓立比教會時提到在宣教上的團契（Koinonia），而這字在中文裡翻成「同心合意」，英譯作「合夥」：「從頭一天直到如今，你們（應作我們：宣教團隊與教會）是同心合意的興旺福音。」（腓一5）。保羅提到的這種「同心合夥」，是指在前線的宣教團隊與後防的教會之同心合夥。

華人文化的特徵是「散」與「分」的文化，到處可見重覆而弱小的機構及事工，人人想做老板，但卻都只是「小」老板，要彼此順服、合作、網絡並不容易；大家都喜歡躲在自己的小王國中，保持距

離、互不侵犯。華人機構、差會、神學院等有不少是以「一人公司」的型態上場，而且有不少的工作是同類型且重覆的，自然地在競爭中彼此削弱，甚至彼此淘汰。

華人若能合夥與網絡，整個事工將能強大擴展。正如「歐洲共同體」的聯盟，就是藉著合夥與網絡使彼此都強大，在國際具有競爭力。

華人若能合夥與網絡，我們的明天將會更好，我們不會為天國的事業而要採取保護主義的態度。

華人若能合夥與網絡，我們便能生存而不致被淘汰，更不致像商場上的競爭，使得很多孤立弱小的公司被淘汰出局。

華人若能合夥與網絡，我們將有愛與和諧的見證，可作金錢的好管家，奉獻者也樂得認同，按照主給的託付集中支持。

關於機構與教會及機構與機構間之網絡，可分為以下四個層面：

1. 交誼層面（Fellowship）：交誼層面很少談及事工的關係，也沒有互助合作，大家保持距離，只作朋友、聚聚餐，甚至彼此代禱，但在事工上卻存著井水不犯河水的態度，界線鮮明清楚。

2. 互助層面（Networking）：互助層面比較有事工來往，特別認識到彼此有不同的專長及產品，在福音事工上採長補短、彼此服事、相得益彰。

3. 合作層面（Partnership）：合作層面是對某些事工的共識、共

負，有親密戰友之關係，合力去完成一個共同的目標。例如發展某項事工或某宣教工場，大家同意參與分工合作，甚至在書面上彼此簽約。香港「突破」與宣道會的沙田堂合作組成「方舟之家」，服務該區的傷殘人士，使佈道牧養和社會服務能夠全面配合，便是一個很好的例子。（參《突破雜誌》1997年3月號）

4. 組合層面（Merging）：同性質的機構有二合為一的可能，有關連的機構也可合為一體而擴大領域、減少開支。現在的商業機構或財團有很多合併之現象，但基督教機構卻鮮見。有些重覆及弱小的機構雖然萎靡不振，卻仍不願與人合作，更談不上合併了。環視當今華人福音事工，分的現象隨時可見，但合的現象卻是鳳毛麟角。

神國度的事工，應在眾多的同類或不同類型的機構中尋找互助合作之渠道，以下是一些可行的網絡路線：

一. 機構與教會的網絡

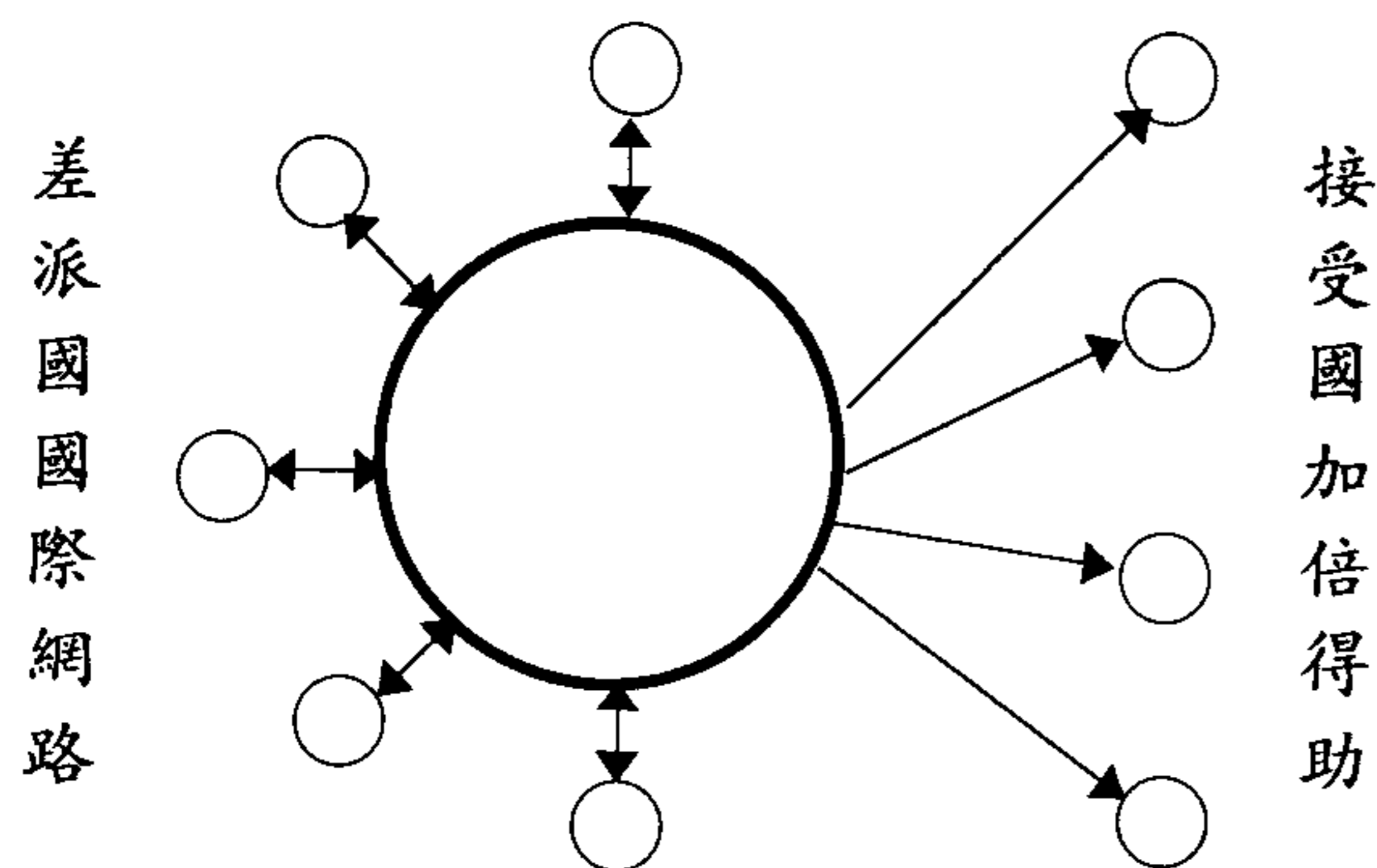
華人教會因不斷增長而資源愈來愈強的情況下，機構可做的，教會也在做，因此較大的教會都覺得機構的工作是多餘與重覆，而不願與之合作；然而差傳的事工是比較複雜且不易進行的，因此多數教會仍會選擇與差會的合作。只是有些教會常要求差會給予參與權及擁有權，因為他們至終自認是出錢出力者。而從前差會較傾向獨權自處安排一切，現在則已漸漸看到與教會網絡合作的重要；在這種合作中，最重要的是互相尊重，教會應尊重差會的專業，差會也應欣賞教會的

宣教心胸及資源上的支持。

最近有一教會認領一宣教工場，與差會共同發展。把人力物力集中投資於發展一個工場，而不是像「八爪魚」般，什麼都做一點。這種做法使教會的宣教目標鮮明，不致因分化支持很多的工場而無法集中參與。

二. 機構國際化網絡

差會若只在一國一地作基地，勢將面對人力資源短缺的問題，若能在華人教會眾多及集中的地區設立分站或姊妹差會聯成網絡，將可擴大基層並倍增人力上的資源。西差會如OMF、TEAM、SEND等均已看到這重要性而成爲國際化，華人差會或機構也應及早學習在國際間彼此網絡聯繫。目前「華人福音普傳會」的國際總部設於美國，在加拿大及香港也設有姊妹機構，在不久的將來也會在新加坡或更多有差派潛質的地區設立姊妹架構。



三. 差會與訓練中心的網絡

差會不是訓練人力的機構，人力的栽培應集中於培訓中心或神學院。華人差會的工作不能包羅萬象，應與相關機構合作，一方面把差傳挑戰及工場經驗帶給神學院，幫助神學院除了擁有理論根基之外，尚能加上實際經歷；另一方面也可從這些訓練中心徵召宣教人力參與。目前有「華傳」的同工及宣教士協助各地神學院及培訓中心授課，也與國際短宣使團網絡互助。

四. 華人差會與華人差會的網絡

目前華人差會各據一方，有些專在歐洲開拓，有些單在亞洲或中南美洲發展，其中有一些重複之處。差會間若能互相網絡，宣教士的借調、行政的互助、共籌推動差傳大會或合作發展工場等，都是可行的方法。西差會在這些合作上已有很多先例，這不但能產生合一的見證，也能使短缺的資源發揮最高的功效。華傳在香港得中福宣教士的幫助，提供宣教心理輔導的服務，加州的幾個差會也計劃合作舉辦宣教大會，幫助獻身者踏上宣教事奉之路，這樣的起步合作不是沒有困難，但卻是很好的學習機會。

五. 華人差會與第三世界差會的網絡

一八〇〇年，亞、非、南美三洲的福音派基督徒只佔全球1%，到一九〇〇年已增至10%；時至今日，全球福音派信徒大部份都不在歐

美，有65~70%是在這些發展中的國家。

溫德教授早年預言到，在一九九五年時第三世界的宣教士會多過歐美；福樂神學院的宣教歷史教授沈偉伯（Wilbert Shenk）回應說，現在已誠然是事實了。

韓國已派宣教士去中國，阿根廷已派宣教士去西班牙，尼日利亞也派宣教士到英國了。

最大的非西方差會或許是尼日利亞的「我主教會」，這獨立教會已派出超過一千多名宣教士；韓國教會也急起直追，在一九九六年時已差派超過四千位宣教士了。

當西方的宣教人數正逐漸遞減時，非西方教會的宣教人力卻正在劇增，而且比他們快三、四倍。故此目前一個急切的任務，就是如何把這些新興的差會網絡起來，使其能在基地和工場上合作同工。華傳的宣教士目前在一個福音特區與韓國差會合作，培訓教會領袖，這是一個很好的開始，雙方也能彼此學習。

六. 華人差會與西差會網絡

爲什麼要中西合作呢？原因是：

1. 目前全球華人宣教士僅七百多位，其中有不少還參加了西差會。

2. 七百多華人宣教士中，大部份工作對象仍是集中在華人，只有約五分之一是從事異文化事工，超越文化的比例及經驗皆少。

3. 華人差會的歷史短淺，在進入一些國家時，或會遇到困難，可能要借助已存的西差會。例如香港宣教士入印尼、泰國；美加華人宣教士進入拉丁美洲等一些國家，均須靠當地西差會給予名額或擔保才能入境。

4. 華人差會在宣教士子弟的就學問題上，尙未能有完善的解決方法，到西差會辦的學校是其中一可行辦法，雖然不是最好，但總算是一個解決方法。

5. 在差會行政及工場行政上，華人差會仍是幼小，且年資經驗均嫩，需要西差會的幫助。每年「華傳」的行政同工都到西差會聯合舉辦的差傳行政訓練營學習，也安排到西差會的總部觀摩學習。有些華人差會甚至聘請從工場回來的西教士作同工，以汲取他們的經驗。

七、差會與傳媒機構的網絡

差會極需要與傳媒機構網絡，例如工場的異象及挑戰需要透過文字及影音傳達。宣教士需要文字佈道書籍、福音報刊及佈道影帶等工具的幫助。例如「證主」的書籍便幫助了很多差會的大陸事工；「華播」的錄音帶也成爲宣教士很好的佈道工具；「角聲」不單在美加各地印行，也在中南美洲發版；「中信月刊」也常寄到各地宣教士手中。華人差會人力薄弱，單是差派宣教士及工場開拓已消耗了不少人力，因此其他的事工必須以網絡方式，以獲得這些機構的支援。

八. 差會與差傳支援機構的網絡

差會在選擇宣教士時，需要心理輔導機構的幫助；宣教士的關顧及福利等也需要差傳聯會等機構的支援；在訓練新差傳行政人員或宣教士職前訓練方面，有時也需要一些專門機構提供訓練。美國加州的 LINK 是個幫助輔導宣教士的機構，Missionary Internship (MI) 是個幫助訓練差會同工的中心，香港的差傳聯會也給差會的宣教士不少諮詢、代禱支援及福利安排等。

約翰遜 (Johnstone) 寫了《普世的代禱手冊》(Operation World)，巴勒 (Barrett) 寫了《世界基督徒百科全書》(World Christian Encyclopedia)，他們都屬不同的差會，但他們千辛萬苦所收集的資料，卻公開與宣明會的資料統計部 MARC 及美國普世宣教中心 (US Center for World Mission) 互相交換，免得工作重覆，也使資料更加全備，這種不為自己謀取私益的心胸值得在華人中推崇。

九、差會與工場教會的網絡

「孩子成了同工」。這是指工場教會長大後，會成為差會的好幫手。差會在起初發展工場教會時，差會如父母般地全力扶助；但一旦工場教會成熟，便可成為差會的同工，協助差會一臂之力，回饋過去差會的幫助，同心奉獻參與人力財力的支援，使福音能透過差會傳得更遠更廣。「華傳」在派宣教士到牙買加工場不久，牙買加教會已在

奉獻上不斷支持差會的開拓事工；若以後牙買加教會有人獻身加入華傳宣教士的行列，這不是更美之事嗎？路司得教會豈不是在被保羅建立之後，即差派提摩太加入保羅的團隊嗎？

十. 差會鼓勵教會間的網絡

美國的「推動教會差傳委身」(ACMC: Advancing Churches in Missions Commitment) 機構，每年都集合數百間參與差傳的教會一齊推廣異象，盼望這些差傳教會能影響其他教會更有效地參與，目前該機構有一千名會員，也幫助其他一千名非會員；不單幫助他們，也使他們互助，而且也教導他們如何與差會合作。香港的差傳聯會亦循此模式在教會間推動教會差傳參與及合作事宜，若北美的華人差會在未有類似的推動機構出現時，也可先扮演這個角色。

以上的網絡路線只是站在差會的角度提出一些建議，可行性有多少，有待華人領袖（包括差會及教會的領袖）的看見及肯定，並願意在這些模式上學習合作；若沒有網絡的心與網絡的行動，這些建議只徒然是紙上談兵而已！

最後要提醒的是：人若把野心、或自己的招牌及利益放在主的國度之上，網絡便會面對重重的高山狹谷！

問題研討

1. 對於很多同類型機構之重覆工作，你有什麼建議？

2. 爲什麼差會要國際化，單在一國作差派基地，豈不是能使行政簡單、費用降低、人事也不會這樣複雜嗎？試列出其利弊！

3. 「神的國度事工不能由一教會、一差會或一機構包辦」，你對這段話的意見如何？

4. 網絡可分四個層面，你覺得華人教會及機構最需要那一個層面的合作？

第十三課

總複習

填充題考試

以下的五十題填充乃幫助你溫習過去所學習的課程，每題佔二分，一百分爲滿分。學生可在括號中選一答案填上，教師也可用口頭問答式溫習研討。（正確答案在後頁）

序

1. 屬靈策略的方程式是：

策略 + _____ = 成功。 (愛心、智慧、目標、聖靈)

2. 神要求我們要有見識的忠心，因爲忠心是工作的態度，見識是用智慧及策略把工作_____地完成。

(快速、圓滿、有效、合作)

第一課

3. 策略的四個元素是：人、動力、目標及_____。
(聖靈、資源、步驟、恆心)
4. 無目標的人永不失敗，一定成功，因為他先射箭，後劃_____。
(動物、距離、射程、箭靶)
5. 大使命的目標是什麼？_____。
(洗禮、去、使人作門徒、教導)
6. 商人以顧客至上，宣教士以_____。
(受眾為重，文化為重，信息為重，神旨為重)

第二課

7. 道成肉身的策略是耶穌的策略，祂先放棄自己，然後_____。
受眾。
(幫助、認同、明白、拯救)
8. 有些宣教士在工場的文化中完全不投入，有些卻把基督教與當地宗教太過混合，使基督信仰變成_____。
(福音化、分隔化、本色化、異教化)
9. M2策略是有效的策略，因為它不必經過困難的異文化適應，只在本地作_____工作。

(同文化、近文化、超文化、新文化)

10. 耶穌的巡迴策略產生了流動的力量，福音因此傳得更遠，不過巡迴的工人須付代價，把福音的_____讓給別人去享受。
(成果、奧秘、動力、福樂)

第三課

11. 保羅的策略是_____策略，因為傳福音的對象是人，而該處就是人口集中地。
(鄉鎮、會堂、腓立比、城市)
12. 猶太會堂中有三種人：猶太人、入教者及未入教的敬虔外邦人。而初期教會組成的會眾多是_____。
(猶太人、婦女、敬虔外邦人、漁夫)

13. 穀倉策略是_____策略，因為農夫在撒種前，必先建立好穀倉收藏莊稼。
(撒種、植堂、扶立、培訓)

14. 建築地盤有兩種架構，一是暫時性，一是永久性。_____。
屬暫時性的架構。
(差會、教會、會堂、婦女祈禱團)

第四課

15. 天主教耶穌會很著重普世傳福音，因為他們經歷了內部的

_____，換句話說：復興與福音廣傳是分不開的。

(改選、體驗、更新、合一)

16.「宣教士不止要願意捨身流血，更要願意忍受不可想像的勞苦去學習那艱難的_____。」耶穌會的領袖以此觀點教導宣教士。

(文化、中文、經文、法規)

17.耶穌會在十八、十九世紀有很大的發展，但後來發展緩慢甚至停頓下來，主因是與其他_____的不和諧。

(教廷、差會、教會、中國)

18.耶穌會以「天」及「上帝」來稱呼神，這些用詞乃是自_____中借來代用的。

(四書、佛教、儒教、禮記)

第五課

19.馬禮遜來華的年份是_____。

(1607、1707、1807、1907)

20.英華字典是宣教士_____所編寫的。

(林樂知、馬禮遜、白駕、李提摩太)

21._____乃是將基督教的真理以本地所認同的文化方式表達出來。

(福音化、中國化、宗教化、本色化)

22.國內有反基督教運動，因為宣教士與_____同在炮艦的保護下到達中國。

(家人、殖民官、差會幹事、福音)

第六課

23.戴德生要求宣教士穿_____，這樣更易接近華人。

(西裝、唐裝、舊衣、禮服)

24.內地會有好名聲，因此很多英國人願意加入作宣教士，其中最出名的是_____。

(馬禮遜、利瑪竇、戴紹曾、劍橋七傑)

25.內地會有一策略，是在中國_____派宣教士植堂建教會。

(首都、每省、每村、內地)

26.當宣教士遇到攻擊及逼迫時，戴德生_____他們靠列強勢力對付中國人民。

(鼓勵、容讓、規定、禁止)

第七課

27.細胞小組教會的好處是讓人在群體中找到一處_____的地方。

(學習、社交、相愛、安靜)

28. 同類人相聚在一起是自然的事，也有_____的方便。
(實際、扶立、語言、事奉)
29. 主流教會人數大跌，原因之一是很多會友失去_____。
(愛心、參與權、信仰、聖靈同在)
30. 教會人數增長到_____ %時便要籌備擴堂，不然便會太遲而影響增長。
(60%、80%、90%、95%)

第八課

31. 人人可參與差傳，因為人人可參與_____。
(短宣、接待宣教士、策劃宣教、獻身)
32. _____是每人都應參與的差傳事奉。
(禱告與奉獻、探訪宣教士、推動、策劃)
33. 除了在本地教會參與差傳外，也可在本地的_____參與。
(社團、機構、團契、家庭)
34. 最困難及最少人參與的是_____的事奉。
(短宣、奉獻十分一、植堂、長宣)

第九課

35. 大部份海外華人教會都在_____人以下。
(50、100、200、300)
36. 大使命是給大教會也給小教會的，因為小教會_____。
(也有錢、也是教會、也有異象、也可參與)
37. 萬民的一大步不易走，但可從_____的一小步開始。
(一民、奉獻、禱告、一人)
38. 安排宣教士到教會分享是差會之責，但教會也應_____。
(禱告支持、到工場探望、繳些費用、預先表示)

第十課

39. 在戰場上若有好策略、好武器，但如果_____，這場仗會註定失敗。
(沒有食物、沒有金錢、沒有人力、沒有領袖)
40. 華人神學院神學生不少，但有_____的人少得可憐。
(宣教心志、牧者心志、教授心志、機構心志)
41. 經過掙扎、逃避才順服的奉獻過程是_____。
(不正常、正常、普遍現象、特別現象)
42. 蒙召者需要教會_____，正如提摩太未出來事奉前，已在教會中被人讚賞他的事奉與為人。

(鼓勵、經濟支持、印證、禱告)

第十一課

43. 教會直接派宣教士赴工場，往往在經驗上及_____不能應付及面對很多問題。

(行政上、交通上、關懷上、禱告上)

44. 宗派性的差會雖然可獨立行事，但它的人力、經濟都從教會而來，因此仍受教會_____。

(支持、控制、監管、使用)

45. 信心差會沒有固定的支持，但他們的_____就是他們的命脈及本錢，賺取別人的禱告及支持。

(領袖、機構、刊物、異象)

46. 教會及差會這兩個_____應彼此認清角色，然後彼此合作。

(夥伴、救贖架構、行政組織、神的工人)

第十二課

47. 商場上的競爭使很多孤立弱小的公司被淘汰，華人機構若不_____，也會遭遇同樣命運。

(奮起努力、忠心工作、提高質素、合夥網絡)

48. 全球福音派的信徒大部份不在_____，而在第三世界。

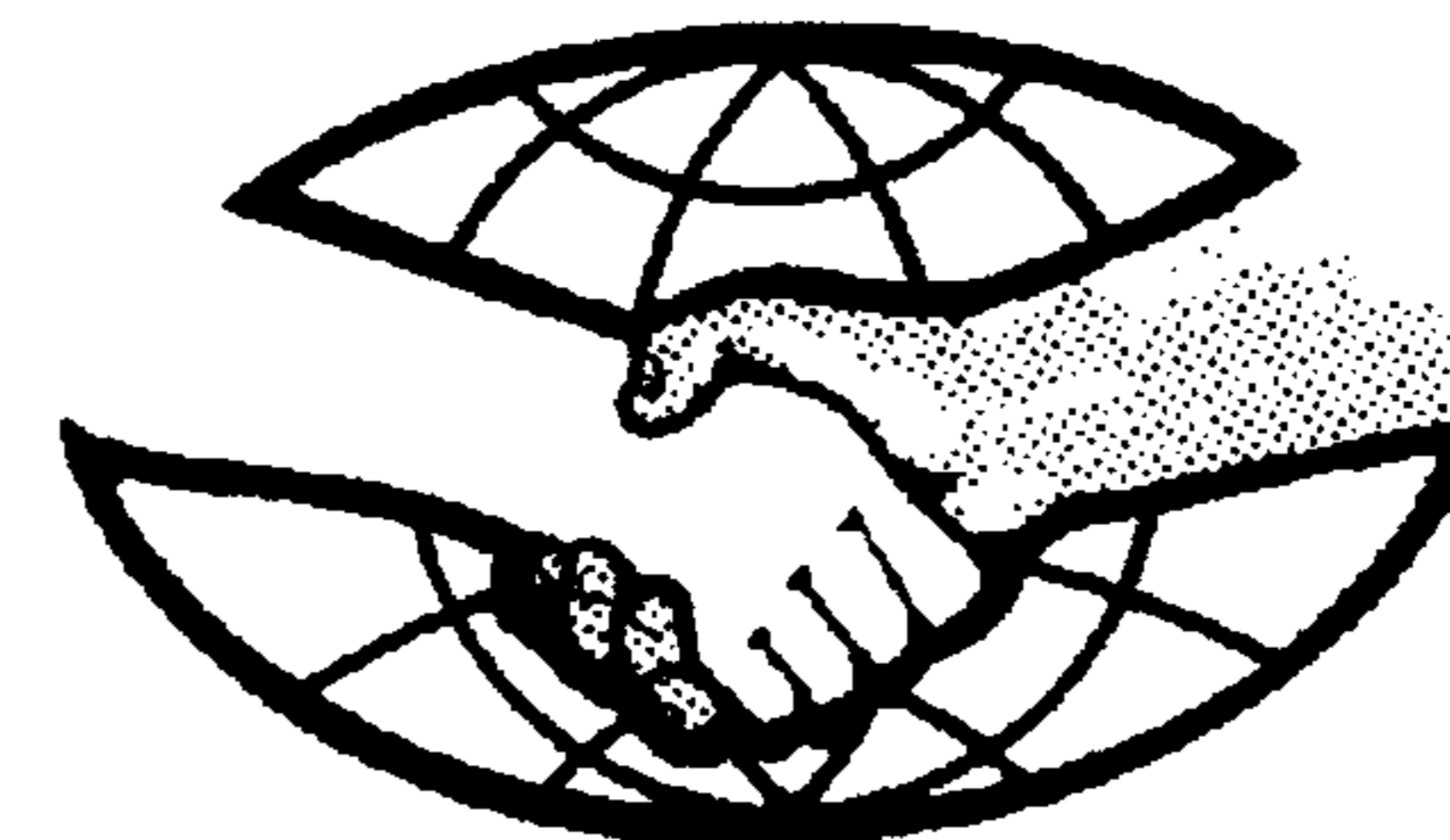
(美國、歐洲、歐美、中國)

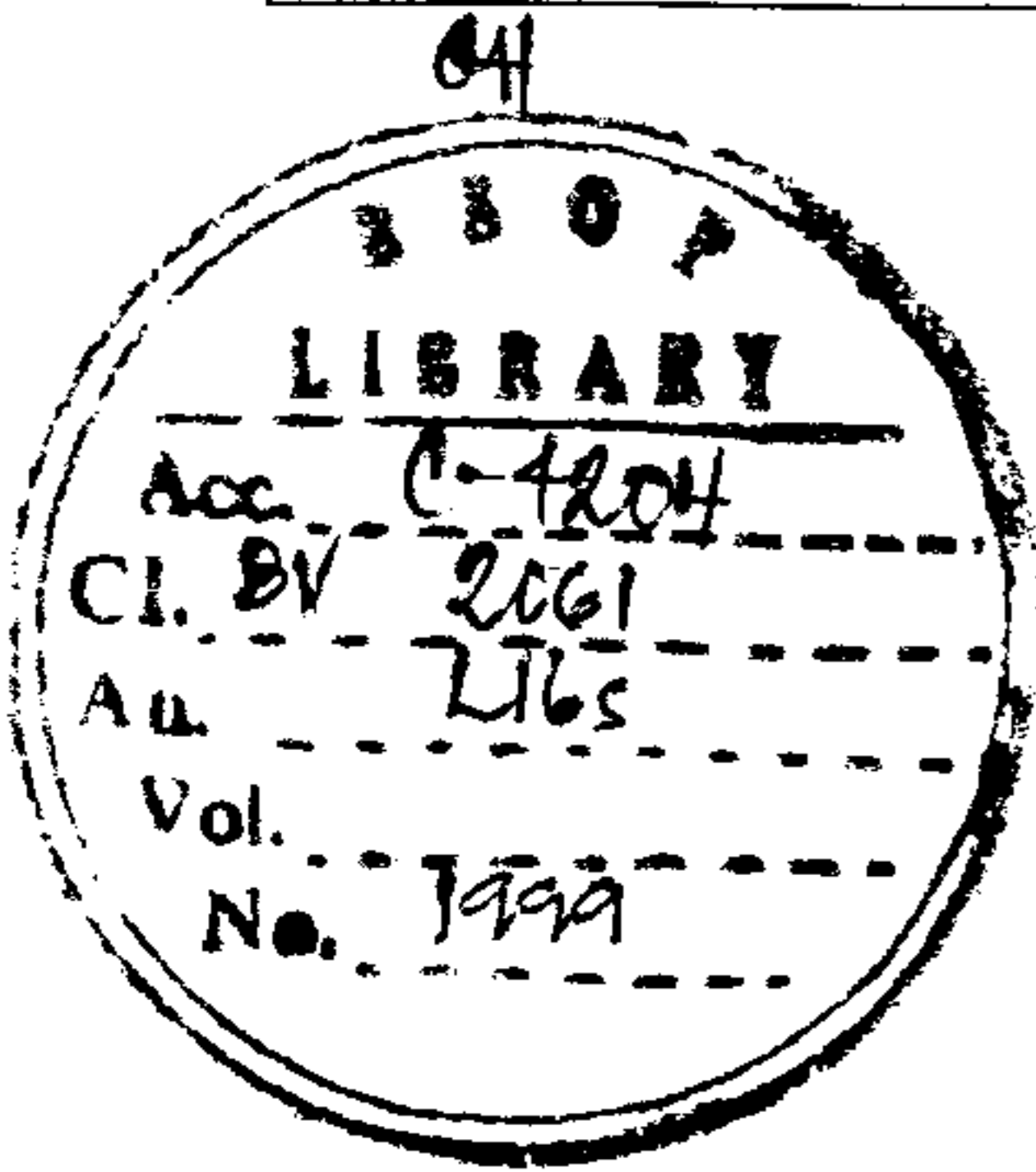
49. 華人要與西差會合作，因為華人差會在_____上，仍是幼小沒有經驗。

(差傳行政、植堂經驗、經濟、跨國合作)

50. 網絡的四個層面包括互助層面，合作層面，組合層面及_____。

(友誼層面、國際層面、中西層面、差援層面)





填充題答案

- | | | | |
|-----------|----------|-----------|----------|
| 序 | 13. 植堂 | 26. 禁止 | 第十課 |
| 1. 聖靈 | 14. 差會 | 第七課 | 39. 沒有人力 |
| 2. 有效 | 第四課 | 27. 相愛 | 40. 宣教心志 |
| 第一課 | 15. 更新 | 28. 實際 | 41. 不正常 |
| 3. 步驟 | 16. 中文 | 29. 參與權 | 42. 印證 |
| 4. 箭靶 | 17. 差會 | 30. 80% | 第十一課 |
| 5. 使人作門徒 | 18. 儒教 | 第八課 | 43. 行政上 |
| 6. 受眾為重 | 第五課 | 31. 接待宣教士 | 44. 監管 |
| 第二課 | 19. 1807 | 32. 禱告與奉獻 | 45. 異象 |
| 7. 認同 | 20. 馬禮遜 | 33. 機構 | 46. 救贖架構 |
| 8. 異教化 | 21. 本色化 | 34. 長宣 | 第十二課 |
| 9. 近文化 | 22. 殖民官 | 第九課 | 47. 合夥網絡 |
| 10. 成果 | 第六課 | 35. 200 | 48. 歐美 |
| 第三課 | 23. 唐裝 | 36. 也是教會 | 49. 差傳行政 |
| 11. 城市 | 24. 創橋七傑 | 37. 一民 | 50. 友誼層面 |
| 12. 敬虔外邦人 | 25. 每省 | 38. 預先表示 | |

恩賜與崗位 參與及行動	(一) 教會崗位										(二) 社會崗位							
	教牧同工	行政治理	崇拜禱告	教育輔導	佈道差傳	詩歌樂器	關懷探訪	文字圖書	總務維修	宣教同工	商業	專業	工農業	主婦	大學生	中小學生	退休	
(三) 本地差傳參與	(五) 教會差傳參與	(1) 策劃	○	○			○					○	○					
		(2) 推動	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
		(3) 教育	○			○	○	○		○			○	○				
		(4) 訓練	○			○	○											
		(5) 招募	○	○		○	○	○								○		
		(6) 禱告	○	○	○	○	○	○	○	○		○	○	○	○	○	○	○
		(7) 關懷	○	○	○	○	○	○	○	○		○	○	○	○	○	○	○
		(8) 捐獻	○	○	○	○	○	○	○	○		○	○	○	○	○	○	○
		(9) 本地宣教	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
(六) 差會差傳參與	(10) 策劃	○	○							○	○	○						
	(11) 推動	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
	(12) 招募	○	○		○					○	○	○	○	○	○		○	
	(13) 禱告	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
	(14) 捐獻	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
	(15) 訓練	○								○								
	(16) 接待	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
(四) 工場差傳參與	(七) 短期差傳參與	(17) 佈道	○				○	○	○			○	○	○	○		○	
		(18) 植堂	○	○	○	○	○		○			○	○	○	○		○	
		(19) 培訓	○	○	○	○												
		(20) 探望	○	○	○	○	○	○				○	○	○	○	○	○	○
		(21) 服務								○	○		○	○	○	○	○	○
		(22) 預工						○		○	○		○	○	○	○		○
(八) 長期差傳參與	(23) 佈道									○							○	
	(24) 植堂									○							○	
	(25) 培訓									○							○	
	(26) 牧養									○							○	

差傳十三課系列①

智者策——宣教策略基本認識十三課

著 作 者：林安國

出 版 者：華人福音普傳會

製作編輯：橄欖基金會出版部

台北市杭州南路二段 15 號 5 樓

電 話：(02)2393-3277

傳 真：(02)2393-3168

郵政劃撥：0540755-6 號

總 經 銷：財團法人華人基督教文宣基金會

台北市文山區溪口街 89 號

電 話：(02)2932-3571

傳 真：(02)2930-7740

郵政劃撥：18939315 號

承 印 者：橄欖基金會印務部

行政院新聞局登記證局版臺業字第 2600 號

中華民國八十八年一月初版一刷

版權所有·請勿翻印

The Strategy of the Wise—

Thirteen Lessons on the Basics of Mission Strategy

Copyright © 1999 by Gospel Operation International for Chinese Christians

P.O.Box750606,Petaluma,CA 94975-0606,U.S.A

Print in Taiwan

Commission agent by Chinese Christian Literary Mission Corporation

No. 89, Hsikou St. Wenshan Disc, Taipei, Taiwan, R.O.C

Tel:(02)2932-3571 Fax:(02)2930-7740

All Rights Reserved

Jan. 1999 1st Edition

ISBN:957-97342-3-2