

塑造教会成为一个使命群体

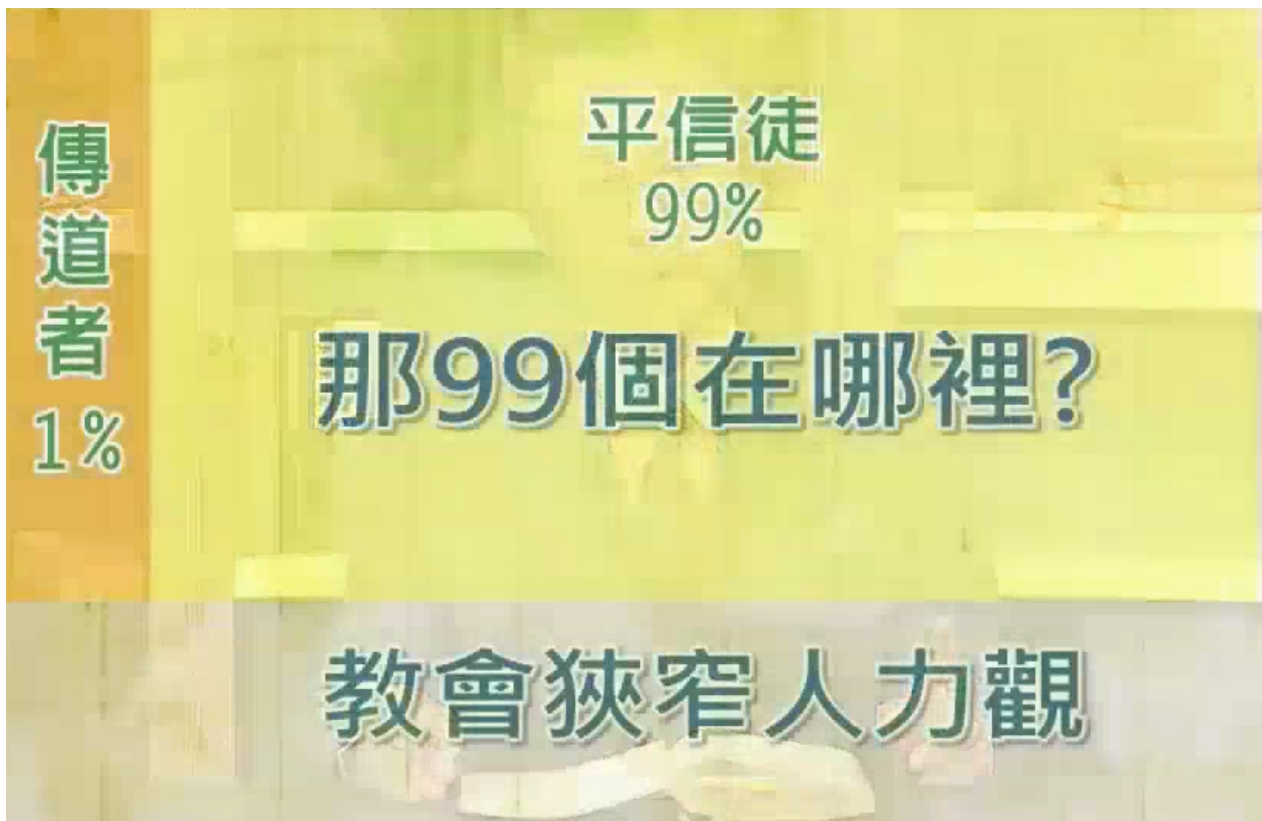
第十课：动员 99%

课程内文

简介：

教会通常有两种缺乏：1、人力；2、财务。大部分的服事都落入在1%的传道者身上，但事实上神也要动员99%参与大使命，不管我们有什么专长、才干、甚至是金钱，都可以成为一个祝福的管道，就是为着神福音的缘故，这是神所喜悦的！

今天的题目是，“动员百分之九十九”，请看下图：



通常在教会做宣教事工或当宣教士的都是有呼召的，有宣教心志的，或有神学背景的人。如果这样，教会中有99%的人将排除在外，他们没有被启动，也没有参与。那么，如何动员99%的弟兄姐妹参与宣教呢？耶稣基督的大使命不只是那些专职宣教士，或受过神学训练的人的使命。每一个基督徒的职业或专长都可以成为管道或平台，用在宣教的事工

上。所以，不要轻看自己，宣教事工可以人人参与，每一个人都应该有负担，都愿意爱主，愿意把福音传遍天下。

菲律宾的一个教会，他们训练了一些带职宣教士去穆斯林国家，这些带职宣教士的职业正是女佣。她们去当地酋长的家里，照顾酋长家的小孩，透过服事整个家庭，把福音带进去。

有一天，酋长生日，他宴请了其他的酋长，他们都是信仰伊斯兰教的。庆祝的时候，酋长说，我请我的孩子们来唱首歌，酋长的孩子非常多，因为他有四个妻子。孩子们从大到小依次排队，开始唱歌，唱的歌却是“耶稣爱我”。酋长听了以后觉得不太对，脸色也变了，唱完后赶紧把孩子们赶进房间。他就找到女佣，

‘你进我家为什么教孩子唱耶稣的歌？’酋长很生气。接着他说，‘本来我可以抓你，判你死刑，不过你对我们实在很好，就不抓你了。’酋长就把女佣赶走。

女佣离开后，他的孩子们开始做乱了，不肯吃东西，不肯睡觉，酋长又把女佣请回来。

这些宣教士冒着生命的危险，带着一份职业，作为一个平台，进入一些对福音关闭的国家传福音。

通过这些例子可以动员不同职业的弟兄姐妹，去宣教工场服事。

现今，宣教的工作最缺乏两个方面：

1、人力（Workers）

2、财力（Finance）

如果我们能动员带职宣教士，他们带着自己的职业、收入、平台出去就不一样了。我们要把教会塑造成一个宣教的群体，动员教会中 99%的人，带职去宣教。这是一条非常好的路径。

带职宣教的理念从什么时候开始的呢？它是从一个宣教大会开始，在此之前一些人士研究发现，阿富汗这个国家竟然连一个基督徒都没有。他们就向神祷告，如何进入这个国家，采用何种方式？

有一次，他们在纽约的一所训练学校看到一则广告——阿富汗需要老师，谁愿意去？正在祷告的弟兄姐妹看到后认为，这个职业正是可以进入阿富汗的正确方式，他们就申请这个学校，去阿富汗当老师。在阿富汗学校的老师渐渐多了起来，福音慢慢传开，就开始了带职宣教这个运动。他们在那边有工作，有收入，有住的地方，不会被赶出来，并在那

里居住，这真是一个非常好的切入方式。

圣经里有没有这样的例子？尼希米带着他的职业回国事奉，但以理在巴比伦作省长。新约里有两类传道人也是如此：一类如彼得，他放弃打鱼的工作，全时间服事；另一类如保罗、亚居拉，百基拉。有一段圣经是关于亚居拉、百基拉的，他们跟保罗一起同工，带着织帐篷的职业服事主。

使徒行传 18: 1-3,

18:1 这事以后，保罗离了雅典，来到哥林多。

18:2 遇见一个犹太人，名叫亚居拉，他生在本都；因为革老丢命犹太人都离开罗马，新近带着妻百基拉，从意大利来。保罗就投奔了他们。

18:3 他们本是制造帐棚为业。保罗因与他们同业，就和他们同住做工。

织帐篷的职业就像现在的建筑业，收入颇丰，保罗把一小部分时间花在工作上，大部分时间则是传道。织帐篷赚的钱，不但供应他自己的需要，还供应团队的需要，支持整个团队的管理和运作。

今天在教会中，如果只征召受过神学训练的专职宣教士，我们可能只召到 1%，现在希望征召更多的人，带着他们的职业去宣教禾场。教会中不一定是专业人士才能做宣教，有手艺活的就能参与。

有一位修锁的弟兄，他被呼召去中南美洲的一个国家服事，那里有个孤儿院，这个孤儿院非常破旧，很多门锁需要修理。他在那里几个月帮助整个孤儿院修理门锁。他的职业虽是普通的锁匠，但锁匠依然可以去宣教工场服事。

还有一个姐妹，她是山东人，很会做山东面包，她就用这个职业参与宣教。后来她去了韩国一个宣教学学校里专门做面包，供应那些培训的人。虽然没有很特别的职业，但她的手艺就能出去宣教，何况在教会中，好职业的人很多，都能成为平台。求主兴起更多的专业人士，有手艺的，甚至是女佣去工场服事。

现在把带职宣教转向营商宣教，就是从“职宣”扩大到“商宣”。职场宣教已经有很好的影响力，如果有做生意的弟兄姐妹，把他的商业变成一个管道，更能成为他们的祝福。因为商业更能塑造一个大平台，商业投资更能影响多的人。

有一弟兄去了非洲，投资做工厂，工厂请了很多非洲人，他把赚来的钱支持非洲的传

道人，有效的帮助当地的福音工作。所以，商宣带来更大的影响力。从职宣到商宣，可以影响那个国家，使更多人能信主。

今天很多有经济能力的兄弟姐妹都用这样的方法做福音的事工，比如中国的温州。有一对温州父子在一个伊斯兰国家，父子俩分开做不同的工作，儿子开店，老爸开教会，赚来的钱支持教会的运作。带职宣教和全职宣教并行，教会发展得很快。温州人的生意就是他们的平台。

非洲现在很需要这样的带职宣教士，一些部落和土著，他们非常需要福音。非洲许多地方没有水，没有电，土地不肥沃，不能养羊，湖里的水有细菌，不能喝。他们需要知道如何养羊，如何用太阳能板发电，如何把水净化。

有一位弟兄，他是做太阳能板生意的，他就把这个生意带到非洲，在那里投资。每一块太阳能板可以接一根电线到家里，安装一盏灯。当地人非常高兴，每家每户都有灯，特别是当地传道人非常感恩，他现在晚上可以灵修、预备讲章，光照亮了那里。接下来，就需要有人帮助他们净化他们的水，帮助他们如何养羊，种田，使他们的生活得到提升。

宣教的工作需要动员不同背景，不同的职业的人，一同参与宣教。盼望教会中 99% 的兄弟姐妹对主的福音有负担，能被动员起来，使更多的人得到祝福。

最近，这块禾场最大的需要已经不是水，也不是电，而是医疗。那里亟需医生、护士，有医疗背景的人。在非洲，人的平均寿命大概在四十七岁左右，活到七十多岁算是稀有动物，街上全部都是小孩和年轻人。

有当牙科医生的弟兄去那里，为他们提供牙科方面的专业帮助。

有香港做生意的弟兄去那里开设了一家药房，药房还雇了当地的医生和护士，改善那里的医疗条件 and 环境。当地人常常要花两天时间到诊所拿药，尽管路途遥远，但他们很开心，因为拿到药物就能治疗病人。

商宣，无论是医疗还是技术，都能成为宣教的管道。宣教的工作缺人缺钱，当我们动员 99% 的人，透过他们的职业，建立平台，福音藉着这样的服事，可以传到这些地方。

如果你是一个职场人士或商人，你要思考，神怎样使用你。我们不仅需要专职的福音工作者，更希望我们带着职业去服事，无论是短期还是长期的。

求主兴起教会，动员 99%，双线并行，一同完成主的使命。

塑造教会成为一个使命群体

第九课：动员 99%

课堂笔记

这事以后，保罗离了雅典，来到哥林多。遇见一个犹太人，名叫亚居拉，他生在本都，因为革老丢命犹太人都离开罗马，新近带着妻百基拉，从义大利来，保罗就投奔了他们。他们本是制造帐棚为业，保罗因与他们同业，就和他们同住作工。

使徒行传十八章 1-3 节

宣教最大的困难是： _____

宣教最大的失策： _____

圣经中记载彼得是 _____

保罗是 _____

亚居拉、百基拉是 _____

面前广大禾场的需要，宣教必须动员 _____

塑造教会成为一个使命群体

第九课：动员 99%

课堂讨论

思想讨论：

1. 一般宣教事工最常遇到的困难是什么？
2. 请分享及讨论为什么宣教人力很缺乏？在那方面可以改进呢？
3. 你教会中有哪些人才是被冻结的，你计划如何动员？

塑造教会成为一个使命群体

第九课：动员 99%

课后作业

简答

1. 宣教资源中最缺乏的两项是 _____ 与 _____。

原因？

2. 有哪些宣教模式可以解决这缺乏？请解释。

3. 圣经中有哪些帶帶职宣教者？请各举新旧约 2 人物。

4. 本课中列举出让你最深刻的词句或观点？

塑造教会成为一个使命群体

第九课：动员 99%

文章阅读

文章（一）“动员 99%：人人参与差传”

文章（二）“全家同心差传”

文章（三）“不要提早退休”

文章（四）“征召非典型宣教士”

文章（五）“带职宣教士考虑”

文章（六）“商业宣教—攻破坚垒有效策略”