
差传的起步—从小与从我

林安国牧师

为了回应主的爱，也为了世人灵魂的需要，每个信徒都应参与差传，每个教会也应该积极参与差传，所以，实现人人差传成为我们每个教会领袖的目标，但可惜的是多数基督徒都误以为：只有少数人才能作差传。其实每个人都可以参与，而且也是能够参与的，比如祷告、献钱、参加差传聚会、教导家人关怀差传、给宣教士写信、接待宣教士、鼓励他人参与差传、关怀宣教士子女、探访宣教工场、参加短宣体验差传等等。

因此我们强调两句重要的话：“你不是被差出去作宣教士，就是差人用祷告及金钱支持宣教士”。那么，我们可以怎么开始呢？

一、从祷告开始

祷告是触摸主的心意，多祷告便多明白主的心意。祷告是燃点馨香，旧约的香不单是需要香料，而且要经过磨细。为万民祷告也需要从各方面收集资料，这些资料可来自不同差传杂志、新闻、差会代祷信函等，鼓励弟兄姊妹以胸怀普世的心来祷告。祷告是以信心扩展属灵的领域，大家在祷告中聆听圣灵的声音，顺服圣灵的指引。安提阿教会在祷告中，圣灵便发声差派。

1、祷告宣教人人有责

《祷告大合奏》一书的作者大卫包仁说：“祷告是每一个基督徒都可以参与的普世宣教行动，藉着祷告我们可以爱世上一些未得之民；祷告不会延迟我们对普世福音事工的参与，也不会受时空的限制。”因此，每一位信徒及教会都应作祷告的宣教士。

2、祷告宣教带来教会深度与广度的增长

“多祷告的教会快增长，少祷告的教会慢增长。”这是教会增长一个很重要的原则及定律，因为多祷告能产生灵命的更新，而带来了福音的广传。因此祷告能使教会有深度及广度两方面的增长。

3、祷告宣教符合神的心意

祷告是人对神心意的回应，祷告不应以人为出发点，只陈述自己的需要、情况等等，而应是“看”神的心意，从这角度去观察及回应神。所以祷告是提说神的心意、神的事情、神的计划。祷告既是对神的回应，就应该以福音、宣教为内容。这样的祷告就蒙神喜悦，教会也必能产生更多祷告的宣教士。

4、祷告宣教产生祷告活力

今天教会的祷告会人数寥寥无几，很多信徒常会为每日三餐得饱而谢恩；睡前的祷告也离不开自己的健康、学业、事业、儿女等。而教会的祷告会也只提出圈在教会四壁内的大小事情，这种自我中心的祷告态度，在教会中从上至下甚为普遍，教会也变成自私的教会。例行的祷告使人觉得枯燥乏味，祷告会也使人望而生畏，因祷告会很多时候内容空洞，没有好好安排和计划，时间到了才搬排椅子，程序都是千篇一律。教会不重视祷告会，自然人数稀少，不能吸引信徒来参加。

以下是一些改进的建议：

- 指派一位执事或小组，特别思想祷告会的内容及推行的策略。
- 在教会参与事奉的肢体务必参加祷告会。
- 每次的家庭、小组或团契聚会，都用一段时间由专人带领祷告。
- 好好预备祷告事项，特别是未得之民的资料信息，传递给会众。
- 印发代祷周报夹在秩序表内，鼓励各家庭的父母带领儿女一同祷告。
- 介绍信徒用“普世祷告卡”，每日为一个地区福音的需要祷告。
- 把活的见证及需要放在祷告会中，可请福音机构或宣教士来分享，使祷告更充实及具体，有时可听宣教录音带或放映幻灯、录影带等。
- 在每年的教会支出预算案中，为祷告事工预备经费。
- 一年至少用一个周末举行祷告退修会，重点是教会复兴及普世差传。
- 每主日崇拜为一项教会支持的宣教事工或宣教士祷告。

5、祷告宣教产生宣教行动

1790 年至 1830 年英国大复兴，产生了几百个祷告小组，目的是“为教会复兴及普世福音工人祷告”。这些祷告小组产生了教会复兴的连锁作用，也差派了很多宣教士出去。当时威廉克里是祷告小组的一员，每月一次与祷告小组的人一同通宵祷告。在他的办公室挂着世界地图，提醒他不断为世界各地祷告，不久这位祷告者变成行动者，他加入了普世差传行列，往印度传福音。

1806 年，有六位学生在草堆中为普世福音工作祷告，遂产生了北美第一个差传团体，其后很多差传机构都是由祷告而生。

教会不单要鼓励肢体祷告，也应在祷告中等候神的差派，把祷告化成行动。宣教的祷告若成了差派的行动，这教会必如安提阿教会一样大大兴旺。

6、建立一个祷告的群体

差传事工的主要动力不是在乎看得见的事工，而是在乎那看不见的祷告。历史告诉我们，祷告开始了教会（徒 1：14），也开始了差传（徒 13：1-3）。有一位牧师建议：先把教会训练成一个祷告的群体，继而推行差传祷告。他的方法如下：

- 把所有的长执会，领袖会放在周三晚的祷告会之前，时候一到，停止所有会议，用一小时一起全心全意为教会及宣教工作祷告。

●把教会及差传祷告资料传达给每个家庭，作为饭前的祷告事项、家庭崇拜及床前祷告的内容。

●每次崇拜会后，牧师及长执都特别为需要者祷告，使信徒生命得着复兴。教会要有一群经过训练的祷告勇士，以祷告事奉神，又把祷告延伸到宣教士及工场去。

7、宣教士与教会双方的祷告关系

教会的责任是培养祷告的宣教士，忠心竭力地为工场上的事工祷告。按圣经的教导，工场上的宣教士也应同时为支持他们的教会祷告。

保罗是一位到处植堂的宣教士，他屡次得到腓立比教会的金钱资助，甚至派以巴弗提去支援他。腓立比教会固然是个祷告的教会，她是由河边一个祷告小组开始建立的(徒十六 13)，但保罗为腓立比教会的祷告，更给我们留下了美好的榜样，提醒宣教士与教会应有双方面的祷告关系。

保罗怎样为支持他的教会祷告？

(1) **把教会放在心上**：这是爱教会的表现，保罗说：“我为你们众人有这样的意念（原文是想念），原是应当的；因你们常在我心里。”（腓 1：7）宣教士不单爱教会的支持，更要爱支持他的教会。

(2) **以喜乐感谢为教会祷告**：保罗说：“我每逢想念你们，就感谢我的神；每逢为你们众人祈求的时候，常是欢欢喜喜地祈求。”（腓 1：3-4）

(3) **恒常地为教会祷告**：提到为腓立比教会祷告，保罗用了两个词语：“每逢”，“常”（腓 1：4-7），他的祷告是恒常的。

(4) **为教会的素质祷告**：保罗说：“我所祷告的，就是要你们的爱心，在知识和见识上，多而又多，使你们能分别是非，作诚实无过的人……结满了仁义的果子……”（腓 1：9-11）

深盼我们人人作祷告的宣教士，又愿宣教士们深切爱教会，为教会祷告，与教会建立紧密的祷告关系。这样，教会在差传的路上必能稳步前进。

二、从小开始

全世界约有九千间海外华人教会，这些教会可按聚会人数分成以下的类型：细胞型：3—30；微型：31—80；小型：81—200；中型：201—500；大型：501—800；巨型：801—1000；超型：1001—3000；综合型 3000。

台湾目前的三千多间教会大部分在二百人以下，多属微型及小型教会，中南美及欧洲也不相上下，马来西亚以前的统计是八百间乡村教会，现在当地的教牧说已超过一千间，但同样也是微型及小型居多，就算美国三藩市湾区二百间教会，微型及小型教会也占大多数。

我们的目的不是想叫大多数华人教会看到自己的微小而产生自卑感，相反地，我们是希望鼓励小型教会看到自己在大使命的角色而奋起参与差传，差传不是大型教会的专

利，乃是实行主吩咐教会的大使命，人人有份，人人参与，人人有责，责任并无大小之分。

所有反对参与差传的声音其实都有偏差，因为主不是把大使命给大教会，小使命给小教会，乃是主在升天前颁给所有教会的使命，也是教会存在的目的，工作的内容。无论你的教会是什么型，人数多少，既然称为教会便要参与差传。小型教会如何参与，请参考以下建议：

1、首先为小型教会定位：

小型教会不敢又不想参与差传，或许有以下的原因，这是需要首先面对和解决的。然后就可以参与差传。

小型教会也是教会，而教会的存在目的及使命是完成神的普世福音计划，为了这目的，我们不能把这重责只让给大教会去做。小型教会占教会总数的大多数，因此我们不可忽略这一股力量。小型教会应该“是”遵行主大使命的教会，更应“是”合神心意的教会。

2、从小额做起：

美国罗省有一间五十人的微型教会，本不敢参与差传。后来教会会有一个青年奉献，且成为宣教士，教会便开始每月定额支持，虽然数目不大，但却愈做愈起劲。例如他们兴起写信运动，送生日礼物，朗诵宣教士来信，不断代祷，上工场探望等。

3、从教育做起：

把神的心意，天国的观念，主耶稣爱世人的心肠，圣灵在教会的推动等差传意念，常透过讲台、主日学及训练等带出来教导弟兄姊妹。

有一间一百二十人的教会计划下一年开始参与差传，在未开始前，牧师先用了数月时间，以使徒行传为内容，讲了一连串的差传信息。起初不想参与，但经过教导后，观念有所改变，大伙儿都赞成，那些原来有异议的弟兄姊妹，也同心起来参与。

4、从一民做起：

小教会不要拿大教会做模式，大教会人财势众，支持很多宣教士和不同民族的福音工作，若这样相比，小教会便不敢开始。向“万民”传福音的一大步乃是从向“一民”宣教的一小步开始。我们可先祷告求神引导，然后选一个较近较有关系的群体作对象，这样做能帮助教会较容易起步。

有一间以越南华侨为主的教会，虽然人数只六、七十人，但他们对越南有托负，特别向越南的山胞工作。这一民成为他们的对象，大家同心定一个目标，为那民奉献支持，搜集图片资料，设立一布告板宣传鼓励，教会男女老幼都认识这个民族，因而产生负担。

5、从一人开始：

教会差传的事奉往往始自一人，这人或许是牧师，或许是长执，或许是某青年，但

神却用这一人，激励教会参与差传。

有一青年人参加了福音船一年短宣事奉，回到教会后对传福音大发热心，带领了不少同辈的青年信主，使教会从一百二十人增长至一百七十人。教会的长执看在眼里，认识到一个人到外差传并不是失了一个人力，反而是生命的涌流。这涌流不单滋润外地，最大的得益原来是本地，这是“施比受更为有福”之理。第二年，该教会便积极开始差传，也积极支持青年人参加短宣。

6、从一聚会开始：

不是每一教会想参与差传都要搞一个大型的差传年会，其实差传可从一特别差传主日开始，也可从一宣教电影晚会开始，每年若有举行培灵奋兴，也可加一堂差传信息。

最近有一教会举行家庭营，在营中请讲员用一堂讲大使命，这种不刻意的安排传讲差传信息，能先给教会打一点根基，以后按情况才逐渐增加。

7、从小组开始：

大教会的差传部可能七至九人，有些甚至十多人，而且开会频密，计划繁多。但小教会可先找一两位肢体与牧者组成三人小组，定一些计划，推动弟兄姊妹参与。不定期地坐下来谈谈，是否有改进的地方，以后教会渐增长时才稍加人数，稍有组织。

有一神学毕业生决定要回去原居地事奉，把一个三十人的小教会变成差传教会。他的梦想经过十五年才实现，在开始时，只有一位肢体负责筹划及推动差传。十五年后的今天，教会已增长到数百人，差传部的架构也从雏型到现今较规模的组织。

8、从差会开始：

教会未能参与宣教，并不一定是教会之失，或许也是差会之忽略。差会不要忘记，大教会乃从小教会增长而来，因此若能帮助小教会愈早参与愈好，差会可循以下的步骤来推动：

- 准宣教士预备派出工场，应尽早让教会知道，特别是小型教会需要更多时间来准备。小型教会也不必畏缩，可把参与的意愿向差会表示，寻求彼此合作。

- 宣教机构应主动把回国述职的宣教士安排到一区的教会，帮助鼓励未参与的教会也有机会接受挑战。同样地较小的教会也可预先向差会表示，希望有宣教士到访分享，让差会可以及早作周全的安排。

- 差会的同工应主动到小型教会讲差传，而不是等候被邀请。这可能要先定一些免付讲道费及交通费的计划，先公布让教会晓得。

- 每区的教牧同工会在该区不应只筹办培灵聚会，也看重推动差传，可邀差会在该区举办差传研讨训练班。

我们知道海外约有九千间华人教会，只有一千间参与差传，其中只有一半是积极参与，其他一半只小许参与；没有参与的教会大部分都是微型或小型教会。若神怜悯，其他教会也动员起来参与宣教，宣教的力量将会有更强。

三、从我开始

华人信徒是蒙福的信徒，华人教会也是富有的教会。所以我们盼望在祷告上，在培养宣教士上，有更多的参与。

1、支持宣教士

宣教士蒙召，放下美好的职业，经过多方受训，现在离别父母，可爱的家园，亲切的教会，为了抢救灵魂，他们带着儿女一家同心毅然踏上工场，教会既然在经济上蒙福，便应主动参与和乐捐，正如马其顿教会甘心乐捐，按着力量，也超过力量奉献，而且再三的主动要求保罗，让他们参与供给需要的地区（林后 8：3-4）。

可是，差派一个宣教士的家庭到海外工场经费不少，每个宣教士及他们的儿女都应妥善关顾：生活费、房屋津贴、儿女教育费、医疗保险费、本地交通费、事工发展费、器具购置费、行装运输费、行政支援费、语言学习费等。

若细看数目，原来宣教士的薪金只包括工场上的基本生活费及房屋津贴，其他皆为发展工场事工的费用。一般差会都是按个别工场的生活水平定下支援宣教士的数目，当然有些地区生活费是特别高，如日本、阿根廷等。教会的差传负责人应明白差派宣教士不能单只支持生活费，乃是对整个家庭及整个事工的支持，这与支持教会的牧者有多方面的区别。

2、钱援本地同工

若比较支持一个三万美元一年的北美宣教士与支持一个三百美元一年的印度本地传道人，一个可比一百个。一些支持本地同工的机构都以这种比较来鼓励教会参与奉献，认为用很少的钱便能支持很多的工人，很合划算，筹募也容易，效果会很好，因为连团契及主日学的小孩也有能力参与。目前支持印度同工每月只需三十元，缅甸五十元，越南一百元，菲律宾一百元，柬埔寨一百元等。而且还寄给您该地同工的照片。机构筹到钱后，每月定时寄送到当地的机构或领袖，再由其分发下去，有些机构也容许支持者直接与当地同工通讯，了解当地情形。即使教会主张单单支持本地工人，也要注意这种支持可能带来的问题与危机。

（1）敛财作弊问题：有一本地传道人不断跟随谁身旁，盼望可以得着一点支持，后来发觉该“独立”传道人有多方的经济来源，在数个国家皆有教会支持他，但却无人知道他收入多少，也没有工作的监管及督导，他是名符其实的“自由”传道，他没有专心事奉，却专心筹款。

（2）惯性依赖问题：另有一个国家的华人机构及教会多年来都靠外来的资助，制造了长期惯性的倚赖，到今日很多教牧仍靠外地定期支持，自立自养自传遥遥无期。给者固然有爱心，但这种爱心并不能强化工场，长期钱援不单削弱了工场无力成长，甚至败坏了人心。

（3）无归属感问题：某教会派了三十人的建筑队往南美洲帮助一地方建教会，他

们出钱出力，数星期便把礼堂建成，双手奉送给当地教会。两年后，他们收到一封信上面写着：“亲爱的支持者，你们所建的教会最近屋顶漏水，请派人来修理。”

（4）缺乏教导问题：美国的印第安人埋怨宣教士说：“他们认为我们穷苦，所以不教我们十一奉献，不断用金钱支持我们的教会，其实他们不知道我们穷苦，原因就是我们没有十一奉献”。宣教士只用金钱资助，却没教导他们奉献的道理。

（5）用权压制问题：老板来了！长期钱援的另一个问题不单影响受方，施者有时也有不当的态度。有一个以钱援的机构之负责人到工场巡视时，接受皇帝式的接待，他不断在发号施令，要该地的同工合作听命。

3、钱援工场应有以下的认识

（1）是伙伴而不是工人：我们应看当地的传道人为伙伴，他们工作比我们有效、深入、长远，他们是我们的同工。我们认识他们事奉主的心志，认同他们的呼召及恩赐，与他们同工。我们不是老板，他们的老板乃是主耶稣，我们只是神安排来扶助他们的伙伴。

（2）是分享而不是救济：救济的观念是他们比我们穷，文化比我们低。我们去施舍帮助他们，因此我们高他们一等。分享是我们感受到神给我们丰富及恩典，不是我们值得神特别恩待，而是神先给了我们，也要求我们尽管家的责任。为了报恩及尽上管家之责，我们把神给的丰富分享出去，这是理所当然的，也是耶稣基督的榜样。他本来丰富，却为我们成了贫穷，使我们因他的分享也成了丰富。

（3）是暂援而不是长助

资助当地传道人的一个重要看见是：我们有否帮助他们一步一步地成长自立，还是我们正在训练他们长期惯性倚赖。因此钱援背后需要有一个渐进抽离的计划，如五年递减计划等，即五年后盼望他们能自立，以致我们可转移资源去帮助其他需要的地区或事工。

（4）是监管而不是控制：如果我们的心态是我们给当地传道人钱，他们自然要受我们的控制，也要听我们的指挥，这心态会使他们无法自由发展的建立事工；但我们也不能任由他们疏懒不作工，而白受支援。因此我们应要求受资助者向主负责，也要向我们负责，更要向奉献者负责，所以在事工的监管上当有某程度的负责。如果由外国的差会或机构来监管会嫌遥远，及有文化地域的隔阂，宜由当地的组织及长者自己督导或监管。若当地有宣教士，可由当地宣教士作全盘计划支援，但要小心前文所提不当的老板及支配心态。

（5）是双线而不是单线：单线是对方只接受而不能互助。伙伴双方是独立的单位，双方有不同的长处及恩赐，在一个互相信任及共同的目标下去分享恩赐，互补不足，使工作做得更快捷完善。所以钱援不应制造长期倚赖，反而应有互相委身及合作，建立信任的伙伴关系。

非洲有一个福音机构，计划了一个大型的布道以及植堂的运动，一切步骤就绪，只欠足够金钱，遂开始向当地教会分享筹募，鼓励教会同心参与。随后，欧洲一富商听闻，即捐了一笔大钱，该机构的成员开会讨论：“海外的捐款既然容易筹募，为何我们要这么辛苦向本地教会求合作帮助？”，他们停止了在本地筹募，但也同时失去了很多本地

教会的同心参与。金钱若没有合理的处理，有时反害了宣教工场。

■ 以下试列出钱援本地工人的好处与问题：

钱援本地工人的好处。	钱援本地工人的问题
1. 小钱可以做大事。 2. 少钱可支持很多传道人。 3. 负担得起，易鼓励人参与。 4. 工作更有效果。 5. 事工延续性更强。 6. 免去差派宣教士的行政及人事问题。 8. 鼓励本地教会自传。	1. 造成当地教会一直倚赖外援，习惯伸手接受帮助而不会付出。 2. 有些本地同工机构缺乏金钱管理观念，流于贪财舞弊。 3. 支持者易以老自视，滥用权力。 4. 会与外界拉关系的人易得钱，埋头苦干者却无人支持。 5. 事工监管困难。 6. 有些机构利用本地同一工作重叠筹款，一张相片寄给多位支持者。 7. 有本地同工敛财作弊，同时领取超过一个来源的资助。 8. 有些机构在这些本地同工身上抽取不合理的行政费，扣了一大半才到当地传道人手中。 9. 钱援而不教导，信徒不认识“施比受更为有福”之理，生命不会成长。 10. 本地门徒不懂奉献，缺乏对工作之归属感。

□思想与行动□

- 1、你的教会属于哪一类的教会？你认为小教会能参与宣教吗？
- 2、你认为我们的教会参与宣教的拦阻是什么？
- 3、经济对宣教的支持重要吗？钱援支持方式对差传带来哪些好的和不好的影响？请举例说明。