

个人筹款的 5个关键

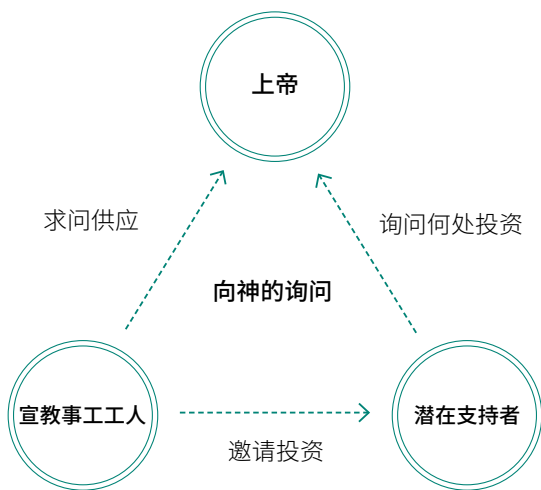
基于尚勇义的《向神的询问》

让信心来取代你的恐惧

“我想要侍奉神，顺服祂在我生命中的带领，但是我不想去筹款。”

如果你说过或者想过这样的话，这说明你并不是一个人。事实上，大多数过着依靠别人奉献而生活的人都承认，他们曾经有过，甚至不止一次，这样类似的感受。作为一个商人的儿子，在成长过程中我常被教导，要靠自己的努力来赢得经济上的保障。但信耶稣后，我深感神呼召我做全职服事，而那意味着我需要去找别人筹款。那时，我面对这样一个难题：“是顺服神的呼召进入全职服事呢，还是说不要去管它呢？因为筹款对我来说是一个无法跨越的障碍。”

你或许猜到了，后来，我向神说了“好的”，向我自己的恐惧和父亲的期望说了“不”。在清点了我所有的财物后，我发现我的钱只够支撑我怀孕的妻子、三个小孩，还有我自己六个星期的时间。我被现实完全怔住了。如果你对某件事非常坚定，同时也预备好自己完全信靠神，那么你就一定可以找到办法完成它。因此，我们迫切的需要找到支持我们的团队。而第一步，我必须先要战胜我自己的旧思想，我以前认为向别人筹款就是变相的乞讨，而这样的事情只会发生在那些经费不够的基督徒工人身上，对我而言，他们就是穷困潦倒的无业游民。但在查阅圣经后，我发现筹款其实是一件很尊荣的事，是一个符合圣经的呼召，邀请他人参与到扩张神国的大使命中来。



向神的询问

我之前对于筹款有过许多的怀疑和恐惧，但在我停止像“勇义说”一样去思考，开始像“神说”一样去思考后，那些怀疑和恐惧就都没有了。最初和我分享这种思考方法的人是汤姆·斯蒂克尼，他是一个在肯尼亚服事的宣教士，是他帮助我明白了筹款的真正意思，我们的工作只有一个，那就是对这个呼召要有信心。至于能获得多少资金的支持，那就是神的事了。

在每一个呼召里，都有三方代表：你、你的可能支持者和神。不要横向的去思考这个呼召——从你到投资人——而要纵向的去思考，我们所有的呼召和资源都归属于神。作为一个筹款的人，你的职责是向神寻求供应，并且相信祂的带领，祂一定会供应。在向神祷告后，邀请潜在的支持者一起来寻求神在投资支持上的带领。如果这个人不给予支持，那也不用觉得是被拒绝了，因为整个筹款过程不是关乎你自己在要钱，而是关乎神至高无上的旨意和祂对所有资财的支配，来支持祂自己的事工计划。神是完全有能力在你有需要的时候供应你所需的一切的。

你或许在祷告如何才能寻找到筹足事工经费的最好方法。那你是应该成为一个“织帐棚的人”边服事边工作呢？还是自己找人去筹款呢？这两种方法都是符合圣经的，但是如果你要去筹款的话，估计你会有一些怀疑、惧怕和疑问。就算在维持个人的支持团队上会有压力和负担，我也不会选择其他方式生活！多年以来，我和我们的支持者所结的盟约是宝贵无价的。那些在我困境时神建造我信心的故事都可以写成一本书了。而且，最重要的是当我报告事工经费完全筹到的时候，会有一种使命感和权柄感。接下来是开始组建你的支持团队的五个必要关键。带着一点祷告和教导，你将会准备好来回应你的呼召，不论过程看起来如何

关键1：理解合乎圣经基础教导的筹款

学习圣经，确切地知道神想法，就是祂如何看待向别人寻求个人和事工奉献支持的。有的基督徒工人选择只向神祷告，然后相信神会赐给他们需要的经费。但个人去邀请其他的人来投资，也符合圣经，而且需要更多的信心。无论哪种方式，我们一定要明白神才是我们经费的来源，不是投资人，不是我们的计划，不是我们辛苦做的工。在《向神的询问》那本书里，我罗列出了许多关于寻求支持的经文，但在这里，我从圣经新旧约中只选择了五个教导关于神有果效的工人如何被其他人支持供应的例子：

- 利未人的例子(民数记18:24)
犹太人把他们的十一奉献给祭司作为支持。
- 耶稣的例子(路加福音8:2-3)
许多人支持耶稣和他的门徒。
- 耶稣的教导(马太福音10:9-10)
天国的工人是配得支持的。
- 保罗的例子(使徒行传18:4-5)
他停止织帐棚，靠支持全时间讲道。

- 保罗的教导(哥林多前书9:1-18)

他有权利让教会支持供应他。

当你对神供应基督徒工人这个概念完全理解的时候,就会更容易能信靠祂的支持供应。记住,我们只是祂资源的管家。当你开始去寻求支持的时候,只要求每一个潜在的支持者去寻求神话语的带领,不要去管他们是否会投资支持你的事工。

一旦你在这个寻求依靠他人的支持奉献做工生活的问题上有一个符合圣经的正确观点后,你还要再评估一件事——你自己的奉献!在你去向别人要求奉献之前,你必须承诺愿意在一定时间内将自己牺牲地给与在神国事工上。让我们用行动来操练我们所讲的。

关键2: 死你思想里的那些巨人

还记得在以色列民进入神赐给他们的应许之地以前,十二个希伯来探子先去到迦南地窥探吗?只有约书亚和迦勒回来汇报说可以去侵占那地,其他十个探子都因着他们在迦南地看到的巨人而惊恐不已,他们坦言:“我们看自己好像是蚱蜢,他们看我们也是这样。”(民数记13:33)他们没有信靠神,带着勇气去行动,反而却被恐惧麻痹了。巨人怎么看待他们,影响了他们怎么看待自己。

在筹款上也是一样的,我们对我们的神、我们的异象和我们自己信心的认识程度,可以造就我们,也可以破碎我们。我们每个人心里都有一个巨人,它使我们

- 你或你的家人可能认为筹款真的就是乞讨。
- 你或许不相信自己是值得投资的。
- 你或许看筹款就像是一个必须忍受的罪恶一样。
- 你或许会觉得,当别人说不的时候,他们是在拒绝你或你的事工。

当你在用神的话语充满你的心思意念时，你一定要把这些巨人一个一个杀死。就像神是如何为以色列民预备应许之地一样，你也需要相信神也为你的可能支持者们预备了他们的心，相信神对你的说的话和你的呼召，凭着信心大胆的去邀请他们为着你的和你的异象来支持投资，相信神会带领你去到那些祂已经呼召要在经济上支持你的人面前。

关键3：祷告，好好计划

在决定回应神的呼召后，有几个步骤可以帮助你开始这个事工计划。

祷告

作家S.D.戈登说的很好：“祷告是事工里面最实际的工作，服事只是把祷告的结果放在了一起。”在整个筹款过程开始之前、过程当中和结束之后，我们都要把自己和我们的支持者浸在祷告里面。当我们在为着每个支持者祷告的时候，祂也会为我们建立起一份爱。

建立你的预算

包括了你在事工上所需要的一切——你的个人需要、奉献、存款、事工经费。寻求一个平衡的生活方式，既可以最大程度上有果效的帮助你所教导的小组，也可以让那些给予你经济的支持者们无可指责。如果你有学校贷款，就把每个月必须要还的欠债数额包括进去，支持者们看到你保持承诺还钱的行为会很欣赏你的。在你汇报任务之前，计划并坚持至少要筹到100%的经费。要有一个“当我募款”的态度，而不是“如果我募款”的态度。

名字风暴

现在你已经把整个过程交托给了神，你可以开始你的计划了。把你生命中所认识的每个人的名字写下来，祷告神把那些人放在你脑海里。不要轻看圣灵，说，“哦，那个人才不会给呢”。那些会给的和不会给的结果会让你很意外的！还有，想想那些对学生事工或服事很有心的人，或者

团队，或者你所设定的目标区域，将教会、主日学课程班、基金会和你所熟悉的公司都列出表来。你的支持者们，就来自过去的这些年你所认识的人里面。

绘制一个计划

把所有人按照他们居住的城市分开列表，然后评估你的列表，根据你对你的可能支持者能支持你的可能性，将他们按照你内心的预期分出等级，比如“火热”、“一般”或者“冷淡”等。要记得不要提前下结论他们谁会给，但是可以把你会优先分享的人列出来。接下来，向神祷告并寻求祂要让你对每个支持者要多少（或范围）的支持奉献。不要用一个标准衡量所有人，而是根据你觉得他们能并愿意给多少，根据你和他们的关系程度。不管怎样，要知道大部分支持者倾向于要求太多，而不是太少。所以，你可以给你的支持者建议一个支持范围，让他们自己做选择，也可以让他们看到你提出的要求是灵活的。记住，在天堂没有现金流的问题。美国人每年可以给出数十亿美元支持慈善事业。我相信神在每个人的心里都灌输了一个去给予的渴望，而你就刚好帮助了他们在永恒的事工上投资给予，是在帮助他们储存他们在天上的财富。

计划一个蓝图

整理出你所要去的城市和时间，写在你的日程计划里。提前写一封信或者邮件简单解释一下你的异象，这样很快你就可以电话联系他们了。在出行之前给每一个人打电话落实预约情况是很重要的。在通话的时候，不要让他们用是或不是来决定给不给，你的目的是要亲自约见他们。在一天之中有六次很棒的机会可以约到他们：1) 早餐时间，在他们的办公区域附近；2) 早上；3) 下午，教授们或者在家的妈妈们可以抽出时间和你见面；4) 午餐；5) 晚餐；6) 晚餐后，对于那些有小孩的父母或者习惯晚睡的人。

关键4: 面对面地询问

这是关键的一步。雅各书4:2说：“我们得不到是因为我们不求。”“求”这个字在福音书里一共使用了113次，神要教导我们如何求问祂，也求问别人。我看过一些关于人们为什么会给予的调查，其中第一个原因就是有人求问了他们。这不是属世或者属肉体的要求，这是好的且符合圣经并塑造信心的求问。让我们不要再躲在惧怕后面了，让我们走向惧怕，使它们变得毫无能力！最糟糕的情况也不过就是他们都说了“不”，而如果他们真那样做了，那就是他们和神之间的问题了。

如果你想走捷径，那就选择简单快捷的方式，给他们写一封关于资金支持请求的信或者电子邮件，或者举办一场演讲会，你或许就会得到10%的回应率。如果你在发完信或邮件后再打一个电话跟进询问是否支持，那么你可能得到25%的支持者。但是，如果你愿意坐下来面对面地和他们分享神对你事工的奇妙呼召，一般来说会有超过50%的可能支持者愿意成为你的事工搭档！这样的方式是要花时间和金钱，并需要勇气的，但却很好的告诉了支持者们——他们和你的异象对于你而言是非常重要的，为此你愿意努力去尝试一种超越常规的筹款方法。

别上当。你如何确保他们的承诺，这将决定他们奉献的金额，稳定性和长期性。我的调查发现那些事工机构训练他们的工人亲自去请求赞助支持筹到的资金是那些只分享他们的需要而不提出请求的一倍。我们得不到是因为我们不求。听起来熟悉吗？

关键5: 培养关系

不要把这个旅程当作筹钱,而要当做筹集朋友。不为筹钱,而为筹集支持者!你也可以在他们生命中拥有很棒的事工。而当你信靠神回应祂的呼召去求问的时候,你或许是他们与耶稣基督或者大使命的唯一连接人。

- 将你服事的十分之一时间给你的支持团队:为他们祷告,写信给他们,和他们分享神的话语。
- 在他们给予的时候感谢他们。当有一个新的支持者或有一个支持奉献进来的时候,要及时的给他们写一个感谢卡或者打一个电话。
- 定期将写好的事工简报用邮件发给他们,当然,一年内至少有几次,将事工简报打印好邮寄发给他们。给他们分享一下他们所投入的资金使用去向,同时也提出一些具体的祷告事项让他们代祷。时不时的给他们寄一些明信片,打几个电话,以及拜访他们也是很棒。当然你也可以分享一些你自己的个人生活或家人情况,但75%的重点应该在事工的努力上,把异象投射出来,也把神做工的果效展示给他们看,因为这就是他们投资所得的结果。要注意:人们离开支持团队最主要的原因就是在事工上和宣教同工们缺乏很好的沟通。

赢得，持守和提升。当你得到一个支持者的时候，他们就加入了你的团队。透过关心、培养来留住他们。定期地请求他们带着虔诚祷告的心考虑提高（增加）他们每月或每年给你的奉献金额。几年前，校园团契举办过一个活动，他们要求人们奉献一百万美金来支持他们的事工，当时差不多有250个人同意了。研究表明，这些支持者给出的第一份奉献平均下来只有10美元！他们对这个事工作出的奉献就是因为有人多年来愿意花时间赢取、持守和提升他们。

人们会愿意一辈子和你保持联系，如果你时常感谢他们，并保持与他们沟通交流。将他们视为你事工上的重要合作伙伴，这样你不仅赢得了终身的支持者，也得到了一辈子的朋友。有一天当你转过身来会意识到你是有多么的蒙福，而你，也不会选择过其他方式的生活。相信神，今天就开始这个令人激动不已的冒险吧。你永远不会后悔的！

一种新的个人筹款方法

向神的
询问

尚 勇 义

的原则,如果你想更多的学习《向神的询问》

万族万民

wanzuwanmin.com