

從「一帶一路」 到海外宣教

莊祖鯤

當 中國政府吹起「一帶一路」經貿的號角時，深信許多華人教會的領袖們——特別是中國國內的教會——更是磨拳擦掌地躍躍欲試，期望在這個「一帶一路」的旗幟下，華人教會的宣教大軍也能走出國門邁向世界。

然而在這關鍵的時刻，我們也必須反躬自省：我們從宣教歷史中學到了甚麼教訓嗎？我們擬定了甚麼普世宣教的策略？還是準備像過去幾十年一樣，以「摸著石頭過河」的方式飄洋過海？我們的宣教人材招募了多少？他們素質如何呢？

在我們能清楚地回答這一連串的問題之前，深信我們還有許多預備工夫需要進行，不要急著搶乘這部車、這條船邁向遠方。因此筆者斗膽地提出「一個省思、兩條路線、三個戰略」的芻議，作為個人的回應。

一個省思：我們應該搭乘經貿的車船去宣教嗎？

從歷史的角度來看，過去天主教的宣教士曾經搭乘西班牙和葡萄牙殖民政府的炮艦前往殖民地開疆拓土，基督教宣教士也曾在非洲殖民地開辦農場、建立學校和醫院。他們宣教的熱誠無可置疑，也曾在宣教地區流血、流汗，留下感人的見證與福音的果子。然而，他們



與殖民地政府間藕斷絲連、糾纏不清的關係，卻為往後的福音廣傳留下許多負面的傷痕。我們華人教會如何避免重蹈覆轍？這是值得深思的。

十五世紀開始的天主教海外宣教工作，往往與殖民主義密不可分。當時最主要的宣教的方式被稱為是「伊伯利亞」(Iberian)——即西班牙和葡萄牙所在的伊伯利亞半島——宣教的「十字架與劍」(The Cross and Sword) 模式，即傳教士是坐軍艦去的。教廷所差派的宣教士，也往往與殖民地政府官員合作無間(可能耶穌會除外)。

天主教在日本宣教的興衰，是這個時期另一個典型的例子。當沙勿略(Francis Xavier, 1506-1552)在1549年到達日本後，耶穌會宣教士就逐漸展開傳教的工作。其後，當1593年菲律賓的方濟會和道明會的宣教士也來到日本時，情況就不同了。他們的策略是透過販賣槍枝和火藥給各地諸侯(稱為「大名」)，來拉攏他們接受天主教。但是他們介入日本的政治鬥爭太深，因此當德川家康打敗靠天主教支撐的諸大名而建立德川幕府政權之後，天主教就遭遇長達三百年的逼迫，使天主教在日本幾乎絕跡！因此，這種「十字架與劍」的殖民主義宣教模式固然有顯著的短期效果，但是長期的後遺症與反彈是很大的。

在基督教方面，十九世紀宣教組織常常提到「3C策略」——即基督教、貿易與文明 (Christianity, Commerce, Civilization) 三管齊下的策略。在非洲探險及宣教的李文斯頓 (David Livingstone) 是推動「3C策略」最不遺餘力的人。他的目的是希望以貿易作為對抗不良惡習(如販賣鴉片及販賣奴隸)的手段。所以瑞士的巴色傳道會在非洲象牙海岸設立了農場，出口棉花。宣教士也引進了最新的農業技術，不但提升了農業生產量，也對環境保護、生態維護提供了無法估量的成果。

但是後來宣教士發現，有時商業利益往往與宣教目標發生衝突。同時，一旦宣教士成了老闆，本地信徒成了員工(甚至奴隸)，彼此原為教會肢體的

關係就變質了，這對教會的長期發展有負面影響。因此後來大多數的宣教團體就放棄這種3C策略，而轉向單純傳福音為主的策略。

中國政府推動的「一帶一路」經貿戰略，不可避免地有濃厚的政治意味與經濟利益糾葛，因此，未必是各國百姓都歡迎的。所以，中國人(包括宣教士)在各地百姓心目中的形象也會受到「一帶一路」的牽連。例如緬甸的水力發電站的工程，就因當地居民群起反對而被擱置。當宣教士隨著「一帶一路」旗幟而到達時，在當地人看來，這些中國宣教士究竟是天使還是魔鬼？是霸氣的土豪還是謙卑的僕人？這些先入為主的印象，將決定性地影響他們對我們所帶去的福音之反應。所以豈可不慎？

兩條路線：海路與陸路孰先孰後？

在中國政府所提出的「一帶一路」的計劃中，是依據早年海上絲路與陸上絲路的路線來規劃的。但是在宣教上，這兩條路線究竟孰先孰後，卻是需要思考的。當然並不是說我們只能二選一，然而因為宣教資源有限，所以先後次序與輕重緩急確實是需要考慮清楚的。

過去當有人在推動「福音傳回耶路撒冷運動」的時候，顯然他們是想從大西北沿著陸上絲路前進的。但基於下列因素的考慮，可能海上絲路才應該是我們華人教會宣教的優先路線：

1. 若以傳福音的對象來考慮，陸上絲路人口稀少，但有三分之二的「福音未達之民」居住在海上絲路的各國，其中包括8億的印度教徒，超過9億的穆斯林，和將近5億的佛教徒。

2. 若以宣教基地來看，海上絲路各國大部分都有相當數量的基督徒與教會，有些地區還有歷史悠久的華僑社區。但陸上絲路則沒有這些優勢。

3. 若從文化來考慮，海上絲路宣教第一階段的東南亞地區，與我們華人在語言、飲食習慣和種族方面相近，是屬於近文化宣教。陸上絲路的中亞地

區，則是文化差異極大的異文化宣教。因此陸上絲路的宣教難度大得多。

所以，華人教會應該將資源多投入在海上絲路的宣教上，並與當地的華僑教會以及國際宣教團隊合作來推動宣教，這也可以淡化宣教的「中國」色彩。

三個戰略性規劃

為了有效地運用有限的宣教資源，我們應該有全盤的戰略性思考。筆者個人建議可從三方面著手：

1. 先海後陸

正如前述，由於東南亞地區有華僑社區及華人教會，可以成為宣教的基地，中亞地區則缺乏這種優勢。因此，沿著海上絲路逐步展開海外的穆斯林和佛教徒事工，應該比從新疆沿著陸上絲路的路線更可行。同時東南亞一些華人神學院，如菲聖、馬聖、馬浸及印尼的神學院等，因為處在伊斯蘭教的環境中，是很合適的宣教士培訓中心。在那裏可以讓學生有第一手接觸穆斯林的經歷，也可以進行向本地穆斯林宣教的調查及預備工作，然後長期再考慮向南亞、中東及中亞各國差派宣教士；這才是循序漸進的做法。東南亞種族複雜，有些種族並不是根深蒂固的死硬派穆斯林，因此可以成為宣教的優先對象。當地華人教會中，若有能操當地語言的信徒，也可以配搭做鬆土的「福音預工」。

2. 由內而外

現階段華人教會第一優先的宣教對象，應以中國境內的回族及穆斯林少數民族為主，而非海外的穆斯林國家。因為這2,000萬的中國回族及國內的伊斯蘭教少數民族，至少與其他華人群體的文化差異較少，語言相同(或相通)、生活習慣相近、政治體系一致。這是我們華人教會的優勢及無可推卸的責任。有些國內家庭教會雖然熱衷於福音傳回耶路

撒冷運動，卻似乎對鄰近的回族村落傳福音沒有負擔，這是本末倒置的現象。我們需要依據各地區的情況，透過各省市的教會同心協力，來擬定針對穆斯林和佛教徒(包括藏傳佛教)宣教策略及對象。

3. 重質不重量

在招募宣教士方面，必須考慮宣教士本身的教育水平、品格及成熟度。宣教歷史的教訓顯明，宣教士的素質是宣教成敗的關鍵因素。例如飽學的利瑪竇 (Matteo Ricci) 在華留下豐碩的宣教成果；而出身於中下階層的莫拉維亞宣教士 (Moravians) 因為他們的聖經知識與教育水平偏低，因此沒有在宣教地區留下太多長存的福音果子。

所以目前有些中國家庭教會為了響應海外宣教運動，開始培訓大批中學程度的青少年，這種做法並不可取。我們需要的是靈命成熟(要經得起人生的考驗)、聖經真理熟悉(有相當的神學基礎)、教育水平夠(能學習外語、又有專業能力可以帶職事奉)的宣教士。這樣的人選在農村的家庭教會中並不多。我們要徵召的，乃是教會中的大專知識青年。所以現在我們需要推動的，乃是類似美國一百年前波瀾壯闊的「學生志願宣教運動」(Student Volunteer Movement, SVM)。換句話說，在中國大專學生事工尚未得著復興以前，奢談海外宣教是有點「冒進」之嫌。

總結

二十一世紀中國的崛起是舉世共睹的事實，因此中國成為世界的新霸權。但是中國教會要避免過分霸氣地誇稱「二十一世紀是中國教會的世紀」或「中國將差派XX萬宣教大軍參與普世宣教」。求神給我們智慧的心，懂得如何在「一帶一路」所產生的新工場、新契機中去宣教——正如內地會的宣教士藉著天津條約而進入中國內地宣教一樣。但我們不是去做老闆，而是去作僕人！

(作者為真光協會的創辦人)