

回應北都需要與宣教機遇（三）

余志文

2025/5

場地不足的挑戰

以人為本的植堂

「教會」的本質不是一個組織或場地，而是一群人。要開始植堂，跟創啟地區宣教工作無異，最重要的是如何讓「人」能有效地和合理地定期在植堂的社區活動，並能有接觸區內人士的渠道。傳統的模式，自然可以做到這些，但即使是非傳統的模式，也未必不能做到。

要開始植堂……最重要的是如何讓「人」能有效地和合理地定期在植堂的社區活動，並能有接觸區內人士的渠道。

在進一步討論前，我們先要肯定絕不可放棄傳統模式。例如，已有不少申辦社會服務經驗的堂會及宗派，實在可以認真思考自己在北都的角色，並多留意將可開辦的社會服務，尋問神的心意，嘗試申辦相關服務。

不論是有沒有政府資助的社會服務，包括社區服務機構、學校、扶貧機構，本身就是神讓我們有機會服侍社區、分享福音的重要場景，它們是最能接觸大量居民的單位。

除了政府主動安排的社會服務單位，還有一些是教會主動開辦的社會服務，這些服務可能獲得政府支助、非政府支助或半政府資助。此外，堂會也可以以「社區教會」的定位，將堂會的空間視為社區人士的空間，堂會在當中直接回應區內朋友的需要。

除了社會服務，教會還可在許多不同場景「以人為本」地接觸區內朋友，例如在職場、社交活動中；此外，更可透過咖啡室、餐廳、補習社、共享空間等辦公地點。這些場景將於下文「營商植堂」那部分再作討論。

彈性地運用地方

北都植堂的發展，未必容易安排很多穩定、地方較大的場地。除了傳統以堂址為本，植堂過程中亦可考慮善用不同地方，最重要的是方便居民聚腳，具備「以人為本」的特性。這些地方可以是弟兄姊妹的家庭、租用私人屋苑的會所，或聯繫合適的屋主在非辦公時間讓堂會使用他們的辦公室。

例如由皇后山邨出發，巴士車程只需 5-10 分鐘便可到達逸峯、綠悠軒、帝庭軒

等屋苑。除了已建成的屋苑，日後北都各區還會陸續興建私人屋苑，這些都是日後各區植堂單位可以善用的資源。參考上文國度團隊的觀念，協助租借會所的未必一定是同堂會的肢體，聯繫者可協助物色相關肢體處理借場、讓肢體以訪客身份進入會所等事宜。

當然，這些場地一般較小，但這也不一定只限於團契或小組使用，也可以作某些類別的崇拜場地，這將在下文「家庭及小組崇拜與公共崇拜」那部分再作討論。

此外，筆者想特別分享中華傳道會基石堂（簡稱「基石堂」）的經歷，以供參考。基石堂於數年前需要遷離使用多年的單位，這些年來，堂會曾在三個不同地方舉行崇拜。

首先，基石堂曾借用同區另一堂會的地方崇拜，因該會主日崇拜的時間較早，故基石堂的崇拜約可於中午時開始，這一做法是很值得植堂的堂會參考。通常最受時間限制的是核心家庭信徒（有父母及孩子），他們一般會期望在主日下午有較多空間進行家庭活動。若堂會在主日上午以外，例如週六、或主日下午 12:30 或之後開始讓另一堂會舉行崇拜，對這些家庭活動的影響亦不會太大。事實上，現時不少印傭事工的崇拜也是借用堂會在主日下午進行的。當然，借出場地的堂會也需犧牲一些聚會安排上的彈性，並要預計出現更大的損耗及額外行政成本。但我們盼望堂會以國度的心懷，彼此協調，促成更大的福音成效。

其後，基石堂曾租借一社會服務機構的單位，我們對這種做法並不陌生，相信日後在北都也會經常出現。其最大缺點是難以長遠保證能讓堂會使用相關地方，而且每週也要重新預備場地，需要更多人手及物流安排。

最後，基石堂現在使用了一個共享空間的單位辦公和聚會。教會主要是長期租用辦公室，並按聚會需要，以時租形式租借不同房間，在主日上午則租用主場館進行崇拜。因主場館已有影音設備及座位，基石堂只需加上簡單的佈置便可開始崇拜。

這類共享辦公室除了能節省租金……讓教會同工及信徒近距離接觸其他使用共享空間的朋友，造就許多福音機遇。

基石堂發現，這類共享辦公室除了能節省租金，還有一個意想不到的優點——讓教會同工及信徒近距離接觸其他使用共享空間的朋友，造就許多福音機遇。這類共享空間的運作概念，值得未來北都植堂時參考。

成為某信徒群體的一員

身為信徒，上帝期望我們能投入至少一個信徒群體。例如，若某家庭遷進北都某地區後仍只是長期參與某些堂會的網上崇拜，卻完全沒有與堂會其他肢體交流，

這是不理想的。以海外穆宣為例，因歸主者可能會受到逼害，他們很多時也未必能公開參與教會聚會，但宣教同工一定不會鼓勵他們單打獨鬥，因此宣教士會一步步幫助他們建立相關的信徒群體。

傳統上，信徒群體必然與某個有聚會基地的「地方教會」或「堂會」並存。筆者相信在投身北都的植堂服侍時，我們絕不可忽視這些傳堂的做法，例如先開始一些社會服務或租借一些地方開始聚會，當相關信徒群體在質和量上有一定成長後便正式註冊，逐步脫離母會，成為同宗派的另一個堂會。

然而，上文已提及在北都的發展過程中，存在著許多未知之數，因此我們不妨提出各類創意的思維，讓教會可以以更具彈性的方法，幫助信徒投身某群體。

以同類行業或特性建立信徒群體

除了傳統以地點或街坊或家庭為本的植堂方向，不妨同時考慮按服侍對象的特性，招聚他們，以創意形式幫助服侍對象投入某信徒群體。例如，按職業、社區、興趣、民族的共同性，把同類別的朋友組織起來，建立相關團契。

其實，香港早已有相關實踐經驗，例如早年創立的「工業福音團契」、「香港木屋區福音團契」（今「城市睦福」）便是基於類似理念開展的事工，而較後期開始的「新福事工協會」、「基督徒會計師團契」、「香港商人團契」也是以服侍對象特色來招聚信徒。

當進入北都實踐使命時，未必一定期望所有信徒參與一些按傳統觀念建立、以堂址為本的堂會，而可按服侍對象的不同福音和生命需要，以及北都的處境促使他們成為某類信徒群體的成員。北都地區將有數十萬個工作崗位，日後還會有來自

可按服侍對象的不同福音和生命需要，以及北都的處境促使他們成為某類信徒群體的成員。

不同民族的朋友進駐這些地區居住和工作。除了傳統的堂會模式，我們要在過程中敏銳聖靈的帶領，以創意設計切合不同人士的聚會。上文提及租用共享空間來運作的堂會，亦有利於推行以行業對象為主要的信徒群體的聚會。

當然，這類「同質信徒團契」是有其限制的。首先，長遠我們要考慮當他們離職或離開相關專業後的身份和定位，我們也要考慮他們的家人信主後的安排。此外，如何為他們安排崇拜聚會呢？

敬拜生活

崇拜是一個屬靈群體最核心的聚會，就像上文提及的穆斯林背景歸主的聚會一樣，我們應一步步建立他們成為一個敬拜上帝的群體。因此，不論是以地方或群體特

色建立教會，我們也要幫助他們建立群體敬拜生活，而不僅僅參與團契和培育的聚會。

以上一部分提及的群體團契事工為例，即使該事工能招聚一些背景相近的朋友一起聚會，也應逐步幫助他們建立敬拜生活。若沒有在團契中定期安排崇拜聚會，便應鼓勵團友們定期參與某堂會的崇拜。此外，雖然崇拜的設計一般以信徒為主，但這並不代表未信的朋友不可敬拜上帝。若相近行業或背景的朋友願意參與團契崇拜，本身就是一件美事。

最後，還有一點相關的，就是參與家庭祭壇之類的小組崇拜，是否能取代公共崇拜呢？相關問題將於「家庭及小組崇拜與公共崇拜」那一部分進一步討論。

營商植堂

除了以社會服務或行業團契之類的事工植堂，教會其實可參考宣教工場營商宣教（BAM，Business As Mission）的經驗。BAM 不是單單為了建立一個可讓宣教士留在宣教工場、取得簽證的「藉口」，「營商」本身也是宣教的一部分。

「全球營商宣教智囊組織」（BAM Global Think Tank）為 BAM 下的定義，¹⁶其特色包括：

1. 有盈利和可持續的商業行動；
2. 銳意以神國度為目標，並對人類及國家帶來影響；
3. 聚焦於整全轉化（Holistic Transformation）以及經濟、社會、環境和靈性等多重底線的果效；
4. 關顧世界上最窮困及最少聽聞福音的群體。

我們可以基於相近的思維，推行營商植堂。宣教工場中其中一個頗常見的做法是開辦餐廳或咖啡室。這種做法有不少好處，首先，這些場合有利於在當中聚腳的朋友交流、建立友誼，直接造就許多福音機會。其次，這本身已提供一個場地，讓大家在當中進行各類聚會和培訓。而事實上，香港曾出現不少「使命餐廳」，例如早年在吳松街突破中心地庫開辦的餐廳，近年以特殊教育需要（Special Educational Needs）宣教為異象的「幸福森林咖啡」，以及現在仍在運作、在沐恩浸信會內的「The Ripples」，都是很好的例子。

這些場合有利於在當中聚腳的朋友交流、建立友誼，直接造就許多福音機會。

另一個例子是開辦補習班或功輔班。以皇后山屋苑為例，教育機構有很大的市場。

¹⁶ Jo Plummer, *What is Business as Mission*, Business as Mission website, <https://businessasmission.com/what-is-bam/> (accessed 12 February, 2025).

而且這類教育機構不僅可以接觸兒童及青少年，還可以接觸他們的家庭。此外，它們還可以根據情況為基層家庭和有需要的少數族裔家庭提供特別優惠或服務，甚至提供特別的教育支援協助。這一方面讓營商植堂事工為社區帶來「整全轉化」，同時也讓信徒群體在社區內作鹽作光，見證基督。

開辦營商項目會比申請註冊一家堂會或社會服務機構容易，這些營商場所可以成為開展事工和舉行聚會的基地。日後凝聚一定的信徒群體後，同樣可以申請註冊為教會團體。若神許可，這些場地也可以租借給不同的堂會，開展植堂工作、社關及福音事工，實現資源共享。

當然，根據全球營商宣教智囊組織的理念，營商項目應能做到「盈利和可持續的商業行動」，但事實上，在宣教工作中也有不少失敗的營商例子。然而，我們同時可以參考海外營商宣教事工的經驗，歸納一些成功的關鍵。

首先，與一般營商項目相比，營商植堂擁抱來自上帝的使命，因此不一定要謀取十分豐厚的利潤。加上有義工的支援，理論上較易達到基本的收支要求。

其次，海外營商宣教成功之道在於有實質的業務，切忌「掛羊頭賣狗肉」，否則會令教會失去見證。「營商」本身便是「宣教」，許多創啟工場的宣教士因認真服侍社區和經營良心企業，促進了社區轉化。不少經驗告訴我們，即使當地官員或居民知道宣教士在低調地見證福音，因他們真的在祝福社區，也不會大力打壓，甚至會支持他們的工作。

但要同時兼顧商業、服侍社區和福音工作，並不容易，因此夥伴的合作顯得格外重要。

第三個成功的關鍵是著重夥伴合作，這包括兩方面。首先，運作營商項目的團隊可以包括擁有不同恩賜的同工，一些人有相關的營商經驗，有些則擅長傳福音，有些具關顧恩賜，或有社會服務經驗。他們可以以雇員、義工甚至顧客的身份在

營商項目的團隊可以包括擁有不同恩賜的同工……重點是分工合作，讓營商項目能同時賺取合理的盈利，有效地佈道，為社區帶來轉化。

當中服侍，重點是分工合作，讓營商項目能同時賺取合理的盈利，有效地佈道，為社區帶來轉化。例如，數年前疫情期間，一些福音機構不僅為南亞孩童提供功輔班服務，還特別請一些具教育專業背景的朋友協助中文較弱的南亞兒童解決上網課所遇到的困難。

其次是與其他單位的夥伴合作。海外宣教團隊常常與當地教會、社區及政府單位保持良好的關係和溝通。當然，我們可能會問，如何獲得這麼多人手和網絡，以

發揮夥伴合作的最大成效。這便與上文提到的國度團隊息息相關，眾堂會可以在不同範疇上合作，包括機構間的協作和人手上的彼此支援。若堂會或信徒有意走營商植堂的方向，可參考營商宣教的經驗，例如香港有不少商人信徒樂意為營商宣教項目提供支援和顧問服務。