

# 許諾華

NORA HUGHES

使命企業主任

譚朗如

使團特約編輯

我來自一個德裔家庭。二十世紀初，先祖移居美國，在西北部蒙大拿州開墾土地，建立家園。我的祖父母屬德國信義宗，但父母晚年才信主，我年幼時並未接受基督教的薰陶。

1966年，越戰爆發，外子被美國空軍徵召上戰場，我在洛杉磯獨力撫養三個年幼子女。面對艱巨的重任，我意識到我需要上帝。我開始到附近的小教會參加崇拜，並接受了基督的救恩。從那時起，無論經歷軟弱或剛強，主都沒有離開我。戴德生和中國內地會宣教士的傳記，成為我屬靈成長上重要的一環。

孩子漸長，我到一家基督徒開辦的律師行工作，初次體會如何以基督徒的原則經商，即近年備受關注的使命企業 (Missional business)。我的上司視商場如宣教工場，以誠以禮善待員工和一切業務上接觸的人，以專業與誠信堅守商業道德守則。支付合理的薪酬之餘，仍可謀利和維持競爭力。十四年管理律師行的生涯，為我累積了不少寶貴的經驗，但我仍心繫宣教。

九十年代初，柏林圍牆瓦解，為東歐未得之民帶來新契機。我隨同一所基督教大學的教學團到阿爾巴尼亞，訓練當地政府官員。後來我留下，與一班基督徒律師和法官著手改革當地的司法和教育制度，其間也有機會向穆斯林分享見證。直至1997年，內戰爆發，美國政府下令國民全部撤離。

離開東歐回到美國，我加入一家大型電腦公司，被派到馬來西亞，再度在穆斯林中間工作。透過朋友的介紹，我認識了海外基督使團一位關懷穆斯林的同工，並受邀成為宣教夥伴。沒想到戴德生所創立的宣教機構，竟接納我這個在商界打滾多年的女商人為夥伴！雖然我信主近四十年，曾修讀一些夜間神學課程，但我始終是平信徒，並非真正的宣教士啊！在基督徒上司的支持下，我戰戰兢兢的開始帶職事奉。幾年後，我被調到成都，接觸一班參與高科技發展的中國年輕人。

成都的任務完成不久，便收到使團的邀請，請我協調一個探討使命企業的工作小組。遇到這夢

寐以求的事奉機會，我一口答應。一年後，使團認定使命企業的發展方向，成立使命企業支援小組，我請纓帶領。

使命企業的神學基礎在於基督徒被神創造，在基督裡得以成全，屬世的生活與屬天的生命是不能分割的。我們不能只是敬虔地守主日，卻在周一到周五以世俗的精神和態度應付職場。全能的上帝隨時隨地藉著我們手所作的工榮耀祂，我們必須以屬靈的眼光看商業事奉：如何使這盤生意榮耀神？怎樣在營運的環境中跟下屬和顧客分享信仰？倘若缺乏良好的運作和利潤，就不能聘請員工、服務顧客了。

「成功」的使命企業，必然涵蓋多個元素：良好的商業模式、周詳的收益和市場營銷預算，以及實踐信仰的見證等。換句話說，使命企業必須在各方面都讓上帝得榮耀。還記得聖經中按才幹受責任的比喻嗎？只有盡心、盡意、盡力運用主給我們的恩賜，才是神所喜悅的。基督徒誠實地從商謀利，並不違背聖經的教導，但如何運用所得的利潤才是基督徒營商的重點。使團要求企業夥伴將盈利重新投放在神國的事工上，透過擴充業務和回饋社區，延伸到宣教工場。這些都是在創業前應考慮的。

在第三世界國家營商，賄賂稅務員司空見慣，但非基督徒所當為。聖經記述耶穌接納稅吏撒該，撒該信靠主之後，就把訛詐的錢分還眾人，從此誠實收稅。我們的企業夥伴若公然行

賄，就是違背聖經原則，揚棄基督的真理。可是，別家都賄賂逃稅，我們卻奉公守法誠實納稅；行賄的公司把省回來的錢降低成本和售價，增加銷量，我們的營業額不就相對減少了嗎？面對這些考驗，使團的企業夥伴須以注重商業模式和策略，加強產品和服務的質素，提高價格，賺取更高的利潤，來保持競爭力。

作為使命企業主任，我協助同工構思商業模式和策略，透過培訓，指導他們在宣教使命、市場計畫和財務分析等方面發揮。支援小組有不同專業背景的同工和義工，協助評估企業是否配合工場的宣教方向；聯繫使團內外有志於使命企業的同工和福音夥伴；審核夥伴企業的營運狀況；為業務流程和商業常規提供意見和協助；按當地法律監督運作模式。總的來說，我們並不干預夥伴企業的日常業務，但會定期交流，確保營運狀況健全。

感謝主，從律師事務所，往阿爾巴尼亞和成都，輾轉來到使團，我清楚看到神奇的帶領和豐富的恩典。假若你有興趣參與使命企業，與我們的夥伴分享你的商業技能，請電郵至 [missionalbusiness@omf.net](mailto:missionalbusiness@omf.net) 與我聯絡。看看神是否為你開拓營商宣教的路？

