

大約 44 年前當我初入神學院時，曾參與一位資深南洋宣教士鄭果牧師的短期宣教差傳課程。我問他：「若一間初建立的教會要推動宣教差傳工作，應在第幾年開始？所得的答案是：「若不是第一年，就應該是第二年開始」。結果，我在畢業後就去了一間當時已有近 60 年歷史的教會事奉，第二年就開始推動差傳工作。第一次的差傳年會信心認獻的目標是 8 萬元，結果回來的認獻額是二十二萬。之後信心認獻每年都有上升，最高一年是一百八十多萬元。我在該教會有一年半職，27 年全職事奉，卻推動了 26 年宣教差傳工作。

我在教會退休前，曾到神學院當了約 8-9 年講師，最早幾年曾問同學，他們的教會有沒有做差傳工作，大多同學的答案都說沒有。之後，說「有的」慢慢增加，但可惜不少所謂差傳工作都是訪宣，卻忽略了神對教會與信徒在宣教差傳工作上是有有一個比較完整的要求。目標是要～使人作門徒並且要以建立教會為目標，範疇應該包含以下三方面：第一，本地的福音工作，使信徒在質與量上能增長，否則宣教差傳工作將無以為計；第二，宣教差傳亦應包括一些非本地的未得之民，這可以透過教會差派宣教士，或與「翼鋒教會」(para-church)，如宣教差會合作而達成目標。第三，社會關懷與服務工作：因社會關懷與服務不單也是神交託給教會的使命（雅二 1-8；五 1-6），更是福音工作後必然會產的成果；而社會關懷與服務亦為教會的福音工作提供了機會與延續。然而，如何能讓宣教差傳工作能在教會有效產生

呢？一個好的財政管理能為教會提供助力，謹以右列圖表以供教會參考，50/50 的教會是一個起步，這亦是我昔日牧會時所努力追求的方向。

