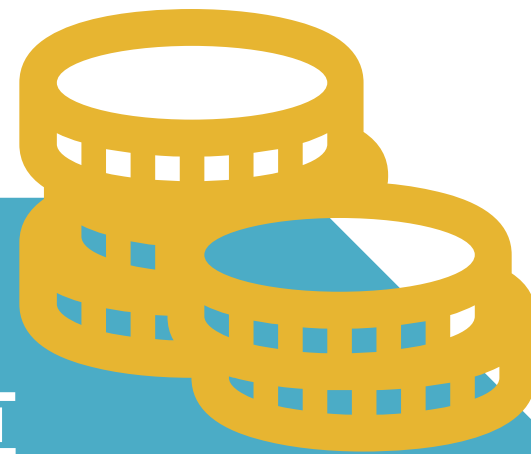




領袖生命事工網
leadersbedoing.net



属灵筹募

第一课

事半功倍的属灵筹募

**“属灵筹募”与“宣教”和
“前线工作”同样属灵，
都是为神建立天国的
支持网络。**

卢云神父

内容

1. 属灵筹募-定位和定义
2. 为何筹募这么重要？
3. 以属灵筹募来回应这个时代需要
4. 伟人的属灵筹募理念
5. 圣经中的属灵筹募
6. 故事 - 筹募是生命影响生命
7. 筹募的重要原则

属灵筹募 - 定位和定义

- 卢云神父说：“筹募是一项首要并最重要的属灵事工，...跟宣讲、祷告、探望病患的、或喂饱饥饿的，具同样的属灵意义。”
- 属灵筹募是：洞察圣灵兴起的每个机遇，以人的感动为导向，传递异象和提供机会，鼓励人以金钱或网络来投资神的国度，经历祝福，甚至加入服侍团队，扩展神国！

Henri J. M. Nouwen. *A Spirituality of Fund Raising*. Upper Room Books, 2011.




为何筹募 这么重要？

1



👉 事工是筹募的果

👉 筹募是事工的根



树木长得茂盛，是因为地下里面的根部(筹募网络)，四通八达的伸展着，根越深越广，树越大越高(事工)！根若收缩，树会渐渐枯竭而慢慢倒下。

所以，属灵筹募是非常重要的，需要全民参与！！

筹募 - 建立天国支持网络。承载事工异象，永续经营。

A 10 Euro banknote and a gold coin are visible in the top right corner of the slide. The banknote is partially obscured by a blue diagonal band that runs across the top of the slide. The gold coin is positioned above the banknote, and the number '10' is clearly visible on the note.

所以，属灵筹募重要在...

1. 让领受的异象得以落实。
2. 确保异象不变质 mission drift。
3. 确保事工永续经营。
4. 建立支持网络，共同付出，回应神的心意。
5. 捐献、前线、义工各能实践自己的热诚。
6. 服侍有需要的群体，行公义，好怜悯的见证。
7. 以信心经历神的丰富供应。

這是
最好的
時代

這是
最壞的
時代

出
TIX3

总结：时局变得不稳定

懂得筹募是迎向挑战的新召命－

最坏的时代也可以是最好的时代！！

最坏是坊间的资源减少，

最好是学习单依靠神，经历祂的供应，确保只事奉一个主！



以属灵筹募来回应这个时代需要

不能事奉两个主

1. 香港变得政治化，基金会继续支持宗教服务成疑！
2. 政府的拨款，也会变质？满足国家的议程为主？
3. 政府的资金，对交待的要求越加严峻，影响服务运作。

及早思考：一个人不能事奉两个主了！

拓展资源刻不容缓

1. 教会的经济紧缩，年青人减少、会众失业及退休潮。
2. 教会减少对外奉献。
3. 同时间，基层的需要不断增加，需要更多事工。

学懂与圣灵同工，经历祂无尽的供应。



圣经中的属灵筹募

路十二34

捐献者：「因为，你们的财宝在哪里，你们的心也在那里。」

筹募者：「愿意撒种，才有收割。」

圣经中的属灵筹募



耶稣的捐献网络 – 活出异象

1. 耶稣**周游各城各乡传道**，宣讲神国的福音。和他同去的**有十二个使徒**，还有曾被邪灵所附，被疾病所缠，而已经治好的几个妇女，其中有称为抹大拉的马里亚，曾有七个鬼从她身上赶出来，又有希律的管家苦撒的妻子约亚拿，和苏撒拿以及好些别的妇女，**她们都是用自己的财物供给耶稣和使徒**（路八1-3）。
2. **圣经没有记载耶稣说出要求资源，但祂的身教却感动了不同人主动为祂设立资源网络。**



耶稣传承门徒凭信心生活

主另外指定七十二个人，**差遣他们**两个两个地在他前面，往自己所要到的**各城各地去**。

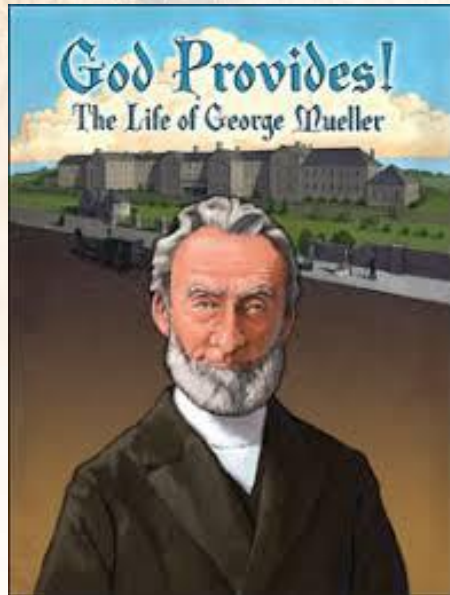
他对他们说：“要收的庄稼多，做工的人少。...**不要带钱囊，不要带行囊**，不要带鞋子；在路上也不要向人问安。无论进哪一家，先要说：‘愿这一家平安。’那里若有当得平安的人，你们所求的平安就必临到那家，不然，将归还你们。你们要住**在那家**，**吃喝他们所供给的**，**因为工人得工钱是应当的...**。(路十1-7)

耶稣中的属灵筹募

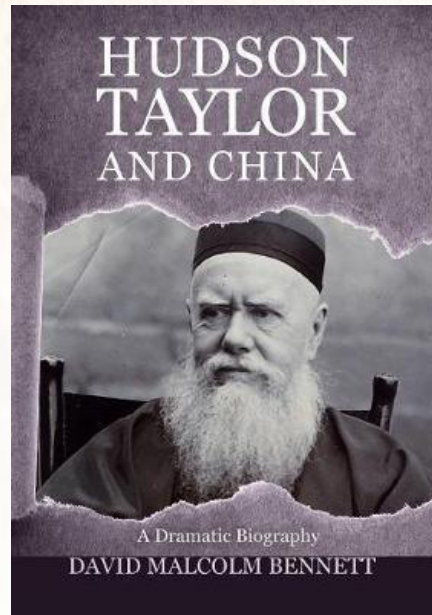
耶稣传承的，
是以异象优先，资源在后，
先以信心踏出，身传福音，
人就会被感动参与和奉献，
经历神在后面的丰富供应，
包括资源和团队，那是国度的
眼光。



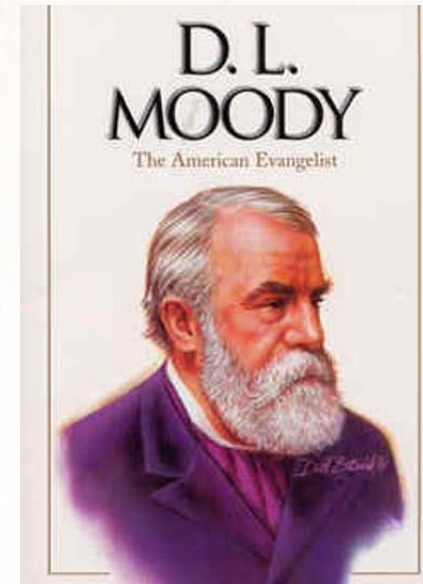
伟人的属灵筹募



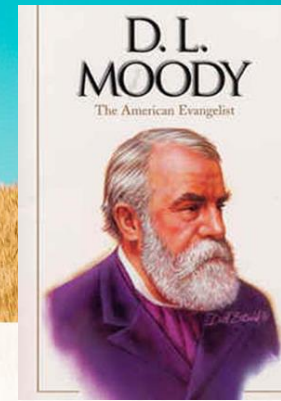
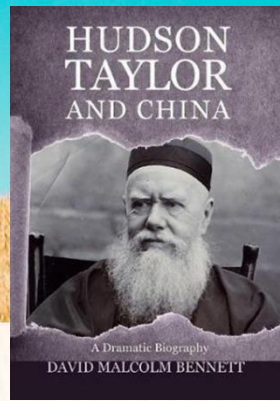
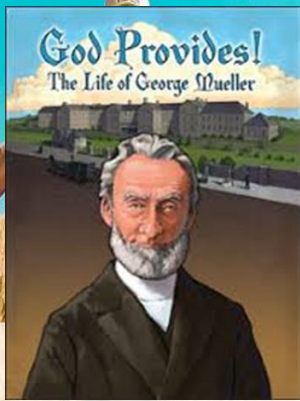
慕勒
George Mueller
只需祷告

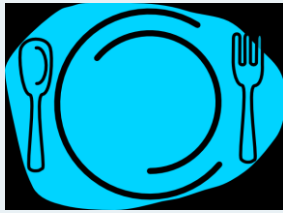


戴德生
Hudson Taylor
祷告 + 分享



慕迪
D.L. Moody
祷告 + 分享 + 要求



慕勒 - 只祷告	戴德生 - 祷告 + 分享	慕迪 - 祷告 + 分享 + 要求
<p>英格兰孤儿院创始人</p>	<p>内地会创办人</p>	<p>慕迪圣经学院创始人</p>
<p>-不会向人有所要求，认为不是神的方法 -他藉此向人证实神的信实</p> 	<p>-在祷告的同时，告诉别人，他的异象 例：中国山东需要20个宣教士 -但不会提出金钱需要 -深信神会供应，人负责作工，先求祂的国</p>	<p>-当我向人分享主的工作，鼓励给予时，正是我表达信心。 -所有金钱都属于主，可以用于主的工作，只要以正确的方式得到它 -说明工作需要和要求</p>
<p>创办孤儿院，抚育了一万多名孤儿，晚年到过二十多个国家布道，向三百多万人见证神奇妙的作为</p>	<p>在华51年。差派了超过800名传教士及建立了125间学校</p>	<p>-神的推销员 -向亿万人传福音的大布道家</p>



三种筹募取向

慕勒 - 只祷告

- 如果只是单单祈祷，没有将需要分享出去，或者对方正等待你的分享，却收不了你的信息，不知道实际需要和奉献来支持你的事工呢？
- 但慕勒，他救助了1万个孩子，不曾跟人说他需要什么。有一次孤儿很饿了，吃的也没有，他便叫小孩拿出餐具来坐着，后来便有人在门外捐赠面粉，立刻去做面包给孩子们了。
- 慕勒有很多这方面的见证，他晚年成为一名布道家，我也不敢说只是祷告，不跟人分享你的需要是否足够。



戴德生 - 祷告 + 分享 慕迪 - 祷告 + 分享 + 要求

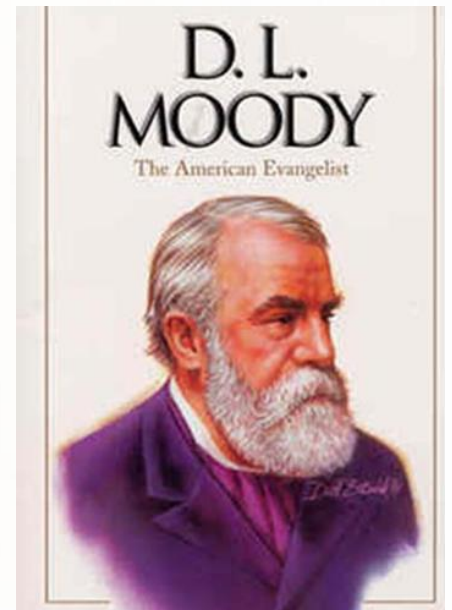
- 戴德生是祈祷及分享，没有跟人说要多少，听的人很感动，于是就主动问他如何帮忙，需要摆上多少。
- 慕迪建立圣经学院时，他会分享工作，鼓励人给予金钱，他觉得分享需要后，要让对方知道如何具体参与其中，这样才是将自己对神的信心，体现出来。
- 原来在筹募时，我们用的思维模式，都影响着我们用什么方式去筹募。
- 我们可以根据以上来检视自己是属于那一种方式。

总结：以上三种 很可能是领袖与神在筹募过程中，因着辨别神的带领，点点滴滴地形成的信念，独特和度身订造的。我们很难说哪一种是最好，但他们的生命却示范著作为领袖，我们需要依靠神一起筹募，在过程中回顾和察验，他给予我们筹募的心意和价值，持守属神的原则，就能继续经历他的供应。

你是那一种？

作者是属于慕迪的类别 - 祷告 + 分享 + 要求

1. 当我向人分享主的工作，鼓励给予时，正是我表达信心。
2. 所有金钱都属于主，可以用于主的工作，只要以正确的方式得到它
3. 说明工作需要和要求。



作者的筹募历程和学习 (1987-现在)

- 一直于非资助的 faith base Ngo 工作，更弹性
- 信仰与服务结合
- 推动筹募活动
- 计划书/基金会

社工
初职

1987-1995



1999-2010

- 政府资助
- 因着灵命更新**
- 更懂得祷告为本
属灵筹募为策略

*协会
总干事

2010 -2018

- 辨别上帝带来的人、资源、活动
- 专注友谊筹募
- 建立天国支持网
- 牧养捐献者

开展*
丰收基金

传承属
灵筹募

2018起 异象心愿

- 传承属灵筹募
- 个人到团队倍增
- 以出版和训练来传承

*协会：基督教关怀无家者协会

*丰收基金：丰收慈善基金

近30年筹募的策略/内容

近年：以人/教会异象筹募

牧养捐献者
进入命定
服侍主

代祷组群
教会群组、孩子
助养、红封包、
卖书、差派同工

教会或教会伙
伴资助。例如
禧房

筹募小组
代祷、计划、
推动



步行筹款
音乐会筹募
筹募餐会

遗产、各类学
校/大学、
大型补习社

公司基金
政府拨款
家族基金等

夜宿人间体验
筹募
卖旗筹款

过去：以活动/项目筹务为主

故事 - 筹募是生命影响生命

目睹生命改变。更胜获得资源

- ① 当与参与筹募或奉献的弟兄姊妹同行，牧养他们、让他们实践心中热情，刻意提供机会，过程也是属灵操练。
- ② 例如我组合了一个“筹募小组”，成员过往也是在商界中工作，但神很奇妙，当他们加入，目睹事工，参与培训，他们的生命也渐渐被转变，不少也羡慕服侍神。最后有一位修读神学预备宣教；两位加入我们的服侍；更有一位投入教会的宣教服侍。
- ③ 当我们看到的是神给生命的召命，而非只聚焦于他们能贡献的金钱和资源时，那筹募也可以是一种“生命牧养”呢！
- ④ 看到他们的转化，筹募者的满足感，可以远远大于所筹的金钱和资源。**天父最渴求的是人心的归回！**

筹募是生命影响生命

两个老板的改变

1. 我写了一本书《成了一台戏》，在书中只分享异象和服侍没有提到金钱，没想到辗转被一位老板看了。这位老板说自己在信仰低沉的状况，他看完书后，奉献了20万。
2. 但最让我感动的是，他竟然同时被重新挑旺，返回教会了！
3. 另一位老板，我与他同行多年，他为事工带来了 many 资源，我们彼此亦师亦友，经常分享如何聆听神声音。我感到在后的将要在前，他变得比我更热衷于聆听神，生命充满神迹。
4. 他开始将慈善项目放在生意之上。每次见到生意伙伴，不是先谈生意，而是先谈慈善，但因为他的另类的爱心，反而带来更多伙伴，也有加盟了他的Charity as Mission的联盟里。
5. 上帝大大使用他，他的慈善筹募由十万发展到几千万了。

筹募的重要原则

Golden Rule



- ① 只要清晰上帝交付的异象；
- ② 明辨用什么人和渠道来筹钱；
- ③ 留意神所启示的记号signs；
- ④ 勇敢踏出和向人表达；
- ⑤ 自能经历祂的供应，永远不缺！
- ⑥ 上帝不会将工作交给我们，却又不给我们所需要的经费和资源；
- ⑦ 若有一天他没有供应资源，那是时候我们问主：是否要将事工结束了！
- ⑧ 成熟的领袖不应死守事工，反而用信任和放手的态度来面对 – 事工的去或留，由神作决定。

属灵筹募是学懂 - 异像是从神而来，不只寻求祂的供应，从领受到实践过程中，与神紧密同行。神乐意参与，祂喜欢全然仰望祂的人，会为他们带来很多意想不到的供应和开路！



此相片 (作者: 未知的作者) 已透过 [CC BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) 授权

参考



領袖生命事工網
leadersbedoing.net

1. Nouwen, Henri J. M. *A Spirituality of Fund Raising*. Upper Room Books, 2011 .
2. Rodin, R. Scott and Hoag, Gary G. *撒种者：为天国事业筹募经费的事工重新定义*. ECFA Press, 2013. 封底
3. 针对四个“ I ”更深入的解释，请阅读由Wesley K. Willmer所编着的《慷慨的革命》(Revolution in Generosity)
4. Barnett, Betty. *Friend raising: building a missionary support team that lasts*. YWAM Pub, 2003.
5. Greer, Peter., Weekley, David. *Giver and the gift - principles of kingdom fundraising*. Baker Publishing Group, 2015.
6. LaFond, Charles D. *Fearless Church Fundraising: The Practical and Spiritual Approach to Stewardship*. Morehouse Publishing, 2012.
7. Dillon, William P. *People Raising A Practical Guide to Raising Funds*. Moody Publishers, 2012.