

向神的 询问

一种新的个人筹款方法

尚 勇 义

《向神的询问》

© 2016–2018 版权归作者尚勇义所有

除非特别指明,所有引用的经文都出自英文标准版《圣经》,版权归2001Crossway Bibles所有,Crossway Bibles属于好消息出版社部门。承蒙授权使用,切勿翻印。

噢，上帝，

为了祢的荣耀，
请如洪水般向这个国家
差派灵性康健，
被异象驱动，
财政支持完全到位的，
完成大使命的工人。

向神的 询问

我呼求的日子，
你就应允我，
鼓励我，
使我心里有能力。

诗篇138:3

目录

序言	9
第一部分：释放！	11
1 纽扣	13
2 巨大的障碍	19
3 一百天完成计划	25
4 崭新的模式	31
5 “尽心尽力”	37
第二部分：大信心, 大询问	43
6 旧约中的宣教士	45
7 尼希米的异象	51
8 耶稣和支持	57
9 动员者保罗	63
10 配角演出	69
第三部分：少为人知的特权	73
11 你做不到, 但上帝可以	75
12 选择心为之跳动之事	83
13 配得工价	89
14 财富移植	97
15 由异象推动的筹款	103
16 询问的力量	109
第四部分：准备影响力	117
17 果效最大化	119
18 姓名脑暴	127
19 金钱和意识	133
20 装备你的工具腰带	139
21 制定你的日程	147

第五部分：

是时候出发了

153

22 进入状态	155
23 建立桥梁	163
24 分享你的异象	169
25 有力的收尾	177
26 你需要教会	183

第六部分：

培养你的羊群

191

27 给予的三大法则	193
28 爱的银行	199
29 沟通路线	205
30 兴盛！	213
31 重要的起始日	221

附录

227

1. 头三十天的十四点检测表	229
2. 一百天筹款静修时间	233
3. 筹款查经学习	238
4. 筹款工作表	249
5. 筹款和你的个人情绪	263

序言

作为中国的传道人，我们想到经济供应的问题，常常会想到乌鸦叼饼，教会供应给我们多少就是多少，教会没有供应，我们也默默承受，作为传道人，如果我们谈到经济需要，好像一下子就很属灵。

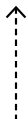
当我看到这本书，完全颠覆了我对募款的想象，我非常同意募款其实代表上帝呼吁别人来参与他的工作和国度，如果我们希望传道人能专心于上帝的呼召，并且我们看重传道人所做的是非常有价值的，那我们应该要好好支持他们的需要。传道人需要有从上帝来的呼召，有美好的灵性生命，有好的恩赐和神学装备，不过这一切都需要很多的环境才能培养这样的传道人。合适的经济支持是其中一个非常重要的因素，因为传道人首先是人，有父母，有孩子，生活在经济社会中，所以他们需要过正常的生活，我们不能把传道人当作奶牛，只吃草，然后出来的都是奶，我们应该把传道人当作是一个管道，源头是什么，出口就是什么，如果我们不能保障他们基本的生活需要，我们怎么能期待他们专注神的呼召和事工呢？那么很多有呼召的人，也不敢全职服侍神，受亏损就是神的国度。

至于本书关于筹款的一些具体做法，我个人的感觉是，因为本书的作者所生活的环境，是一个相对诚信的文化，直白表达的文化，接纳真实需要的文化，界限良好的文化，真理导向的文化，并且在预算，计划，组织化的都有普遍的共识。而我们的文化是一个相对含蓄，模糊的，甚至猜测的文化，接纳真实需要有困难的文化，甚至在陌生人中是极不信任的文化，界限不健康的文化，人际关系导向的文化，我们周围的很多人还是习惯无预算，无计划，无组织的这样一种生活方式，所以在这样的环境中，如果全职同工为自己的事工和生活募款的话，特别需要和对方建立信任，关系，并且需要学习清楚的表达，甚至要帮助对方把想说而没说的话，要说出来。

简单地，一个很会健康募款的全职同工，需要对募款有正确的信念，需要信靠和仰望上帝的供应，并且有清楚的呼召，美好的事工见证，健康的自我形象，良好的界限，清楚表达和沟通的能力，重要的是需要被训练如何募款。

也需要有一个制度系统，如何合理地管理所筹到的款项，其实这是另一个主题。

所以如何把这本书的精髓结合中国文化，是有一定的距离的，也需要很多的努力，不过作为传道人，我大力推荐去读读这本书，并且去努力操作一下，然后我们才能对里面的内容有真正的认识。



第一部分

释放



耶稣铺了路也开了门，
让我们一起同行去经历。

纽扣

作为得克萨斯州达拉斯一名商人的孩子，我的成长喜忧参半，利弊共存。因为我的父亲经历过美国的经济大萧条时期，所以他总是给他的三个儿子（我是家里的老二）灌输一种“自力更生”的价值观。他给我们塑造的价值观就是：努力工作，养家糊口，提早退休。

我两个弟兄勤勉的学习商务，立志在三十岁前要成为百万富翁。大家都认定我也会一同进入职场，追求“美国梦”和其中带来的经济保障。但我信主后，深感全职服侍的呼召。在我本地教会做了四年的大学事工后，计划离开教会体系，创立一个全新的校园宣教机构。这时，我意识我需要进行个人筹款了。

早年间，我父亲和我都需要克服一种观点，就是把筹款看作一种变相的乞讨的观点。我们也时常看见资金不足的众基督教传道人在我们眼中看上去就像贫困的游牧民族。若当初有这样一本可以帮助塑造我对筹款的理念的书籍的话，我会受益匪浅。于是，仅仅怀着上帝的呼召和宣教的愿景，我清点了一下我的全部“资产”：足够支撑六周的生活费，同时我还有怀孕在身的妻子，三个孩子，很多的月账单等等 - 这使我深切的感受一股紧迫感。

我并没有惊慌失措，反而使我在这些拦阻里找到推动力，成为一个积极性极高的人。我精心制定了一个四步策略，这策略包括：

- 跟我认识的每个人面对面交流
- 分享我的宣教愿景
- 请求他们加入到我们的每月固定支持团队中
- 分享完毕然后静候回复

总体来说,这很简单四步概括了提高筹款的伟大而荣耀的“秘诀”。如果你对任何事情都十分肯定,并且准备全然信靠上帝,你就会找到一个实现之道。恰好六周过后我们得到了全部的支持,准备开启我们的事工,并且还清了所有的账单!

- ✓ 我是否有疯狂地祷告?完全如此。
- ✓ 我是否在每一步都信靠上帝?是的
- ✓ 我是否全然仰仗祂的力量而非自己的力量?据我所知是如此。
- ✓ 我是否将结果的荣耀和赞美都归给上帝?毫无疑问

自从1986年以来,因着相信上帝也信任我们的朋友们慷慨和持续的支持,我们全家得以生活和事工。如今回望往事,我们一点都不后悔这样的人生选择。现在我为你们感到激动。你们即将踏入你们人生中最有张力的阶段之一。筹款不会限制或阻止你。它会释放你!你的人生和事工将会全然一新。不论你是筹款的新手,还是一位“老兵”回归补给“进修培训”,我都希望可以对你们有所帮助。如果你认真学习这本书并用心使用,你就肯定可以快速进入事工安排并且得到充分的资金援助!

必不可少的辛勤工作

我是我家族中唯一一个不擅长撑杆跳和短跑的男性,而这二者都意味着有绝佳的体形。大学暑假期间我在营会工作,和健硕的校队运动员们提供心理咨询服务。我尽全力为这些大块头们齐头并进,但是我的体格和爆发力基因却使我力不从心。此后在我开始上神学院的时候,我全然抛弃了运动锻炼,急切地一心想要通过希腊语课程。直至二月下旬,我才想起来我此前答应了我的营会朋友斯宾塞我要同他一起在沃斯堡跑马拉松。

直到四千个“长跑选手”在那个冷雨交加的周六早上齐聚德州的时候,我都没能在我此前八个月的计划安排中加入一次练习。我一天都没有练习过!没有练习的原因是因为我相信我自己是一个24岁无坚不摧的战士,而且面对区区26.2英里(相当于42164米)我绝对不会流一滴汗!我对远距离长跑和“赛前能量补给”一无所知,所以我觉得赛前少食会是绝佳的选择,于是我只吃了一个甜甜圈和一杯咖啡!

发令枪一响，我愚蠢地激越到所有人前面，幻想自己会成为率先完成比赛选手中的一员。我转头回望身后的选手们，心想：“来呀，既然要跑马拉松，大家动起来呀！”不到五分钟的时间，我就被拽进现实，我渐行渐缓，成群的人开始超过我。不可思议的是，直到完成22英里之后，我才真的跑不动了（撞上了众所周知的“墙”）那些帮助选手的急救医生，三次穿过人群，捉着我的胳膊看着我的双眼，问我是否可以完成比赛！

那天我有很多个“竞技时刻”让我去思考。我肺部感觉炸裂，每个骨骼和肌肉都极为痛楚，当下我唯一的想法就是，“我怎么会如此愚昧傲慢地认为我可以不训练就完成马拉松比赛呢？”那天我以为能终结了马拉松，但实际上，是马拉松终结了我。连续几周我都无法行走，感觉每个骨骼都脱节，每块肌肉被撕裂，我就像一个小老头一样在校园里面一瘸一拐地行走。

长路漫漫：即刻训练

筹款就像一场马拉松。如果你认定上帝在接下来的若干年中呼召你做全职服侍，你必须即刻培训。善于学习，制定计划，并且从那些曾经筹措过支持的前辈身上咨询意见。这一切都要在比赛之前进行！接下来的三到六到九个月可能更多地像一个冲刺因为你整天都会填满祷告，通话以及早中晚各种见面。但是拥抱你正处在马拉松比赛前端的这一事实吧：一个良性的，长期的事工同伴团队正在冗长却平稳地建立和维系起来。

“没有准备的意志，胜利的意志就一文不值。”

-----波士顿马拉松
比赛获胜者

诚然，如果你想要在筹款上，事工上，甚至生活上成功，那么你必须要做必要的事情。你切入这个训练过程的方式将影响你的生活，事工，婚姻和家庭。要高瞻远瞩！如果你现在愿意全部投入地话，未来将会有巨大的收益！

你当前的感受

你目前对筹款是什么样的感受？与你的情绪接触，探究关于请求他人来支持你和你的事工这个让人心生恐惧的概念你当前究竟是怎样的看法

完全抗拒.....令人窒息的重压.....职责所在.....荣幸.....拥抱

- **抗拒** – 你是否排斥向别人要钱这个想法呢？或者充其量，这对你来说只算一个“不可避免的灾祸。”

- **令人窒息的重压**—你不憎恨这个想法，但是你会觉得这是你肩头一个无比沉重的压力。
- **职责所在**—筹款无关乎好坏，是很中立的。组织安排你去做，你照做即可。
- **荣幸**—能够邀请他人让他们参与到扩建上帝的国这一事工中是一种荣耀。你有一个积极的态度。
- **拥抱**—你迫不及待地想要开始，火力全开！

不论你会把自己定位在上述表格的哪个位置，你是否愿异象表格的右侧移动呢？如果我可以将你的情绪状态向右挪动一到两个刻度的话，我会很有成就感！

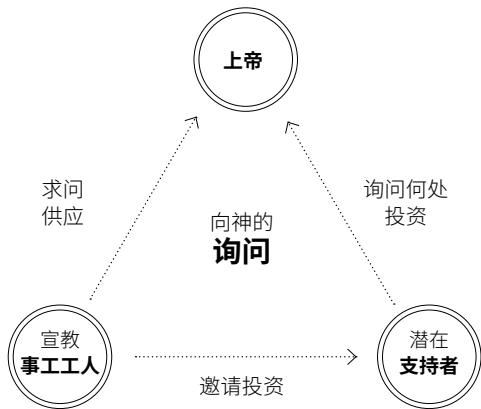
上述的每一种情绪我都深有体会。有些日子里我甚至感觉到多重人格，内心的抗拒和拥抱两种状态在博弈。但是不要感到孤独。上帝与你同在。在会谈之前、之中、之后都要向上帝呼求，求祂来代表你作工，这将会对你和你要会见的人都有着深刻的影响。

上帝请求

汤姆·斯蒂克尼和我就关于筹款的事情一直都有相互联络。他在肯尼亚的事工地点就开始了这一进程。多年来，斯蒂克尼一直都致力于东非大学生的事工工作。他开始与我分享他的看法，我深受挑战。他说：“神呼召我要信实，但是筹集资金这并非我的职责，这是神的工作。我的呼召，我的事工，我请求的人，那些人的资产，一切的事情都属于祂。于是，当我每逢我参加一个筹款商讨会的时候，我都提醒我自己这不是‘汤姆请求’而是‘上帝的请求’”。不可思议！“上帝请求”这个词语在我脑海中一直挥之不去。每一次商讨会上面都有三个人在场：你，你潜在的支持者还有上帝。情况如下：

筹款者的角色

斯蒂克尼描述了“上帝请求”的力量：“我只是一个中间调解人，用祂的计划把祂的资源 and 祂的人联系在一起。这样就卸下了一切重压。上帝呼召我们有些人在肯尼亚做传教士，有些人在美国做校园服侍。有一些人应该西装革



履，正日投资金钱或者购买地产。一旦我们意识到我们都各司其职，结果是固定的。我们只不过是做好上帝安排给我们的角色，信实地履行上帝在我们生命中的旨意。”

我们向祂寻求我们的所需，我们的资金，和我们事工的“燃料”。在向任何人求助前，我们需要线向祂呼求祷告。在和任何人谈及计划之前，我们需要先向上帝谈及祂的资源。这个世界受预算驱使，但是这份筹款却是在愿景驱使下产生的。这是一个纵横交织的支持筹措。我不敢直接走向一个支持者并且发出请求。我总是需要先让上帝寻求。

潜在支持者的角色

历代志上29:14节确认了所有资源的来源：“我算什么，我的民算什么，竟能如此乐意奉献？因为万物都从你而来，我们把从你而得的先给你！”（和合本）这个给予和接受的关系不是存在在支持者和基督教传道人中间，而是存在在上帝和支持者之间。支持者不是仅仅回应我们的请求。最好让他去询问上帝，看上帝想让他何处支持。达拉斯商人，《商务的核心：所罗门在任何经济体下成功的智慧》一书的作者雷蒙德·哈瑞斯认为我们基督徒不是掌管自己的钱。一个管家是管理别人的钱。所有的基督徒只是单纯地管理上帝的钱而已。

筹款的结果就是，上帝让你们双方关于“上帝要求”的结果交汇在一起。这就规避了给予的随机性和不稳定性，保障了这支持源自于顺服和管理。哈瑞斯认为圣经中的管理需要双重责任。首先，我们的给予要有规律性且具有奉献精神。这也就回应了大家都关注的“我需要给多少？”的问题。第二个责任同等重要：管理者要有技巧性地处理资金的流向，以期保证可以得到最大限度的属灵成果（也就是利润率）。

上帝的角色

我和汤姆·斯蒂克尼的对话中他分享到：“不是我自己在要求他人支持，而是上帝要求他们。如果上帝选择重新分配并把那个人账户中的一部分资金挪移到我的账户中，那是祂的决定。那也就是为什么商讨前我不会紧张，商讨后没能达成协议也不觉得郁郁寡欢，遭受拒绝”。

相信上帝的力量可以缓解我们的压力。上帝在掌握全局。这不单单是一个人对另一个人要钱。这关乎上帝的主权意志和选择权，祂可以以任何祂愿意的方式调动资金。祂知道祂给全人类和每一个个体分配了多少钱来管理，精确到一分一厘。就像投资者一样，祂也会寻求最高的利润率。上帝全然有能力

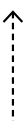
将恰当的资产在恰当的时间放在我们的账户来支持我们恰当地花销。

纽扣

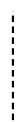
可悲的是，很多基督徒传道人都不知道“上帝要求”这些原则。有些内心纯良的信徒们关于筹款的方式简直让人瞠目结舌。他们有时候幻想，有一个久未联系，突然离世的亲戚给他们留下百万资产，或者小心翼翼地走向便利商店，往彩票机里投入几块钱，摁下按钮，中的头彩，无需再筹款。甚至还有一些去赌场和赛马比赛碰运气的。

你呢？你最好的愿景是什么样？如果你可以按下一个魔法按钮然后余生每个月都有固定收入可以领取，你会按下那个按钮吗？那样的话，你就可以全然投入到上帝和事工中，无需耗时费财去出差、开会、写信等等。这个问题似乎很愚蠢：任何一个头脑清醒的人都会按那个按钮，对吗？我曾问过成千上万个基督徒传道人这个问题，其中95%的人都尴尬地笑并且即刻举手。但是我祈祷你们读完这本书之后，你们真的会选择不去按摩法按钮而是加入到那些不后悔自己曾经是“全然信靠者”的一员。

我很能理解那种没有支持团队我哪里都不想去的感受。事实上，没有支持团队我任何事工都不敢做！我不愚蠢，我需要他们的祷告，鼓励，对我的责任。不论有多少的薪水或是所谓的“保险金”，我都不愿意放弃我自己筹款。如果你也有这种认识（或完全的确信），那么我相信你可以在一生之久成为一个成功的筹款者。



巨大的 阻碍



自从我和妻子结婚之后，我们家里就一直有大学生房客。我们长此以往的策略就是在主校区附近购买亦或建造一个大房屋，然后遴选一些青年基督徒男女作为我们的房客。动机何在？我们想要在那些学生身上倾注精力并培养他们成为完成大使命的事工。当上帝之子来到这世上时，祂心碎地哭喊：“要收的庄稼多，作工的人少。”（马太福音9:37）

我们时常会认为人们在属灵上懒于回应，但是这节经文与我们的看法相左。迷失的人们亟需真理，而解决这一问题的方式就是调动更多的同工：所谓同工即为那些甘愿肩负收割庄稼，完成世界宣教的人。

最大的障碍

如果当务之急是调动更多的同工，那么解决当务之急所面临的**最大障碍**又是什么呢？根据我过去多年的经验，培育全职基督教传道^人最常见的障碍就是财务问题。美国国际宣教中心的创建人华夫温特博士曾经估算过，每个月超过两万美国人都在全国范围内不同机构咨询关于事工机会的相关事宜，然而真正投入到长期宣教工作中的人却寥寥无几（微少到只有1%）。为什么呢？我多年的观察就是：尽管他们对宣教感兴趣并且对相关组织的信息都饶有兴趣，但是每逢他们看到印刷材料上面说“你们必须要自己筹款”的时候，他们就选择止步不前。他们感到害怕，低头转身，迅速走开。

我相信, 这每个月2万的咨询者中, 有九成的人都会像上述情况一样, 由于不知如何筹款的恐惧和无知, 因此在面对这个简短却骇人的要求的时候, 都会选择止步不前。这很可悲。动员操作的创建人乔治威文认定: “我预估有超过十万年轻人都曾一定程度上承诺过宣教事工, 但是他们中的95%最终未能成功。我们不能帮助他们让他们委身的教会或他们的父母帮助他们筹集所需的支持。” 而我们必须解决这个问题, 我们必须寻求一种释放那些成千上万的世界改变者的方式。

你我可能很相似, 当你发现你的组织无法定期给你固定“薪资”的时候, 你也曾经遭受过远离你呼召的诱惑。然而, 你并没有随波逐流。你不仅仅选择了追随上帝在你生命中全职宣教的呼召, 你如今甚至践行了更卓越深入的信心, 致力于自行筹款。愿上帝与你同在。

你的转变

基督导航会的斯考特莫顿说: “如果你不能明确地认清 (要想完全筹得所有的预算所面临的) 阻碍, 那么你会阻碍基督在你生命中要做的工, 也会陷入财政计划不够周全深入的风险。” 你自身的情况如何呢? 思考一下在筹完全款中你的经历与可能面临的恐惧, 下面是一些大家罗列的常见现象:

性格

“我生性内向安静。我没有像售货员一样的性格, 因此我无法成功。”

态度

“我无法全然确信上帝足够伟大, 或者我们配得筹集资金。我总觉得像在做慈善。”

人脉不足

“我来自小城镇的教会并且人脉很少。我觉得我会失败。”

恐惧

“当我向别人寻求资金支持的时候, 我和他们的友谊会发生质变。我讨厌被拒绝的感觉。”

培训不足

“我唯一接受的培训就是一个时长两小时的培训，内容只是关于写信和每三个月的事工报告。我全然迷茫。”

家庭的不支持

“我的配偶和父母因为我向别人寻求帮助而感到尴尬难堪。他们因为我颜面尽失。”

你不是一个人

著名的法国激进分子，《悲惨世界》的作者雨果曾经说：“未来有很多称号：懒惰者称之为遥不可及，恐惧者称之为未知之境。但是勇者拥抱未来并将其看作自己的“挑战”。人们脑海中浮现出千奇百怪的理由来告诉他们自己和他人为什么筹款是不可能完成的。

例如，花一点时间读一下这个广告：

请帮助：为美国中西部地区某一茁壮成长的教会寻求一名牧师。申请者需有大学文凭，神学院背景者优先。潜在的牧师需要从我们的教会成员中自行筹集薪金（与搬迁费用）。这个过程预计要持续十八个月，在此期间牧师与其家人必须过“信心生活”。如果对这一激动人心的机会感兴趣，请于今天填写数达十页的申请表。

如果你在基督徒杂志上看到这则广告，你会哈哈大笑然后翻到杂志封面来确保这一期不是年度“愚人节”特刊。取笑过这个“激动人心的机会”后，你声称任何脑子清醒的人都不会回复这样一则骇人的广告。但是你猜怎么着？你回复了！

你就回复过一个极为相似的广告，这广告疯狂且充满欺骗性。只要把“牧师”这个词替换成传教士，或者校园事工，亦或任何你所充当的角色，这就与你所选择的道路相契合。但是你不是孤单的一个人。成千上万的人都是你的先驱。仅仅因为你是你们家或你们教会中第一个筹款的人并不代表你很出格。

我们的文化或许推动我们寻求一份“真正的”工作或者带薪传教事工，但是这种按月带薪的基督教传道概念更多的是一种在过去几百年中形成的西式的，教派的观点。全世界大量的全职基督教传道人是“信心传教士”。换言

之，他们每个月并没有固定的、有保障的收入。相反地，他们生活和宣教的花销都是来自于他人不间断的供给与捐赠。

犯过错？

如果你在筹款的过程中做过一些不明智的事情，不要自怨自艾。一个专业高尔夫球员哪怕一杆失误，他也会努力不输掉整轮。相反地，他吸取经验教训，调整心态，努力在下一杆发挥到极致。我也犯过很多错误。我一直在查克斯温德尔的一句话中寻求慰藉，他说：“做正确的事情，多晚都来得及。”耶利米哀歌3:23说上帝慈爱每天都是全新的。我很感恩每天上帝都给我们从头来过的机会。

因此，不论你犯过任何的过错或者“疏忽支持者”，不要垂头丧气。你可能需要再次走向以往的捐助者，你或许不感激他们，与他们无法交流，和他们并没有亲密的关系，但是你仅仅需要说：“我很抱歉我此前没能按照我理应关心你那样在乎你。你愿意原谅我吗？我如今接受了一些培训，此刻我将待你为我至关重要的宣教同工之一。你愿意给我二次机会吗？”你会被他们饶恕之心所惊喜！

为属灵争战做准备

我们的征战并非关乎血肉。筹款是一个属灵职责，这无关乎技巧，性格甚至经验。只有主基督才可以让心回转，使其甘愿奉献。上帝可以成就一切，但是祂选择通过我们来完成事工。如果我没有跟随主耶稣并被圣灵充满的话，我根本无法也不会打电话约定别人。如果我属灵贫瘠，我根本不可能坐在某个人面前，假装自己是基督的使者。如若我生命中有任何的罪过和属灵的营垒，我必须认罪并忏悔。

对我而言，筹款是一场属灵争战，是我生命中最巨大的挑战，甚至有时在我看来，这争战日日夜夜时时刻刻与我同在。在我生命的重要且脆弱时期，撒旦更是会加强他的攻击性。“*务要谨守，警醒，因为你们的仇敌魔鬼，如同吼叫的狮子，遍地游行，寻找可吞吃的人。*”（彼得前书5:8 斜体为作者所加）要明白，你已经移动到他“头号通缉犯”列表的顶端。他的目的不仅仅是干扰你，更是吞吃你！

试想如果魔鬼可以在你生命中见缝插针，趁虚而入。他将会怎么样阻碍你筹款和投入事工的进程？试想如果撒旦成功迫使你退出，使你无法接触基督，你的生活会是什么样子？这就是为什么你需要“保守你心，因为一生的果效，是由心发出。”（箴言4:23）如果我的心智不聚焦在基督的爱与力量上的话，

我会受害而不会胜利。不要自欺。你筹款的力量与你和上帝的个人关系是紧密相连的。

校园短宣会的培训员安德鲁·奈特曾坦白说：“我们会拼命暗示自己，避免筹款，甚至是使用谎言也在所不惜。而谎言来自魔鬼撒旦。约翰福音8:44 告诫我们‘他本来是说谎的，也是说谎之人的父’。让我们用真理代替谬误，战胜谎言。拥抱罗马书12:2 的思想：‘不要效法这个世界，只要心意更新而变化，叫你们察验何为神的善良，纯全，可喜悦的旨意’”。终究，我们亦或选择真理，亦或被谎言控制，继而我们的命运也因为而不同。

“魔鬼忙于让基督徒们放弃祷告。魔鬼嘲笑我们的劳苦，讥讽我们的智慧，却胆寒震颤于我们的祷告。”

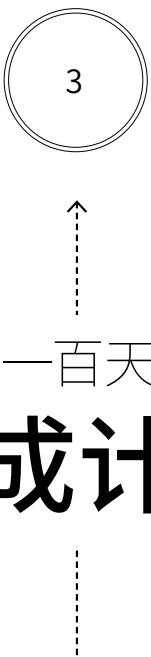
作家/牧师
塞缪尔 查德瑞克

如果你决意一意孤行的话，你很肯能会是这个属灵筹款过程中的一个“受害者”。1792年英格兰著名宣教士威廉姆凯里决意航海前往印度并度过余生。他请求他的主内密友来帮助他。他分享到：“只要你们攥紧绳索，我愿意前行矿井。”也就是说，只要他的团队愿意为他祷告，奉献并且根据情况予以鼓励，凯里愿意为那些“迷途的羔羊”献上自己的生命。他确实做到了，他们的合作关系长达四十年，并且极具影响力。

很显然，需求是巨大的，障碍是显著的，魔鬼“蓄势待发”，借口“随处可见”。在这段旅程中，你感觉只身一人，无数次想要放弃。这一切都归结于你和上帝，以及你对下述这些简洁问题的回复：

- 上帝是你生命的主吗？
- 是不是祂呼召你投入这事工？
- 你是否愿意使用祂的力量来建立，保守，管理这个上帝委托给你的丰富健康的支持团队呢？

“在你们里面的，比那在世界上的更大。”（约翰一书4:4）如若要成功，你需要一个“上帝请求”。



3

一百天

完成计划

我们对前百名的基督徒宣教组织进行了一个非正式调查，咨询他们：“对于你们可以筹到全部款项的事工来说，他们成功筹款所用的平均时间周期有多久。” 答案是：18到23个月。

我在全国各地分享这一惊人数据之后，我继而会问：“你呢？你愿意接下来的十八到二十三个月筹款吗？”结果是一个大写的否定。那究竟是谁导致了这种旷日持久，自身强加的筹款苦难呢？通常情况下始于新老宣教士的交流中：那些经验不足，敏感脆弱的新宣教士询问筹款周期时，经验丰富的人会轻描淡写地回答：“哦，大概也就十八个月吧。”在心中已经形成了一个既定的时间框架，“菜鸟”事工们决定“从容不迫”，保证自己不偏离主流！

另一方面，当我提出可以在一百天内筹集到全款的时候，我们的很多学员都大为吃惊。波斯王亚达薛西问尼希米完成重建耶路撒冷的计划要多久完成时，值得信赖的仆人给了他主人一个“确定的时间”（尼希米记2:6）。如果当时尼希米给出了一个更属灵的回复，例如“哦，按照主耶稣带领的时日完成”，结果会怎么样？直觉告诉我，国王不会很满意。顺便提一下，尼希米仅仅五十二天就成功了。

不过要在短短一百天内完成一个资金筹款，必须要囊括五大要求。基督教传道人应该要努力追求：

- 合适的培训
- 正确的视角
- 合理的方式
- 恰当的督责
- 愿意全职努力的意志

加之辛勤工作和上帝的祝福，我相信绝大多数的基督教传道人应该能够在三到六个月筹款到资金，或者至多在一年内就可以做到。

带领道路

我不了解在你的组织同工们通常筹到全部款项的“正常”时间周期是多久，但是我们能不能至少不要用十八到二十三个月作为我们的标准？万一你会打破你们组织的模式呢？满腹热情地去追求六个月或九个月内筹集到全部款项的目标，来定下一个新的标准，而非是循规蹈矩，按照绝大多数人选定的长达一年甚至两年的时间周期里，感觉如何？上帝有可能会使用你来革新你的整个组织，帮你开拓新的宣教路径！

你觉得上帝是否渴望基督教传道人筹满资金，尽快进入事工呢？你或许在想：“也许吧，但是一百天内可以完成？”不要讶异！牧师史蒂芬·弗蒂克说过：“如果你生命的图景对你来说并不可怕的话，很有可能这是对上帝的一种冒犯。”因此，我挑战你们一百天内完成筹款既非噱头也非保障！或许有人觉得一百天内筹够资金绝不可能，但是在上帝面前，一切皆有可能。

即便如此，如果你一百天内没有成功，也不要挫败感。我分享这个概念是为了让你更充分发挥自己的信心，并且在你确定祷告和筹款目标的时候，可以为你提供的一个标准。你或许会想要在200天（甚至300天内）筹款到全部款项。这不一定是件坏事，但是关键在于，像尼希米一样，为你自己和你的支持者们，你赢要有一个明确的起始终止时间。很明显对于那些筹集更多资金的人，或是只有兼职时间来筹集资金的人来说，所需时长更久。但是不要让他人的所言成为你时控的“正常”时限。突破范式。上帝行在你前面。

不论你是否相信，我的确认识一些人在两周内筹够了所有的钱。你会疑惑怎么做到的？他在两周的时间内探讨了七十次！事实上，没有人拒绝他！如果你认识一个井井有条，甘于奉献，勇于承担，勤勉努力的人，你会拒绝吗？你难道不会也想要支持他吗？并且要记得：人们筹款的方式同时是他们如何进行宣教事工的一个重大指标。

宣教事工中最重要的准备工作

你有没有意识到从零开始投入宣教事工所需要的基础“原材料”和开始并完成筹备支持团队所需的是完全吻合的？你有没有：

- 来自上帝强烈的呼召和深厚的信心？
- 对人们强烈的爱？
- 全力以赴的动力？
- 合理计划安排的异象？
- 强烈的职业道德？
- 信守承诺？
- 面对困境和障碍，永不言弃的精神？

无论在筹款还是宣教事工中，上述的品质都是成功的关键因素。最后两个尤为重要。信守承诺，作为圣灵的果实之一，真的很有果效。而在历史上和圣经中，关于永不言败的例子不胜枚举，有一些甚至发生在难以逾越的困境中。劝诫我们勤勉地，稳定的，不屈的信守坚持下去的经文数不胜数。

- 箴言 20:6 “人多述自己的仁慈，但忠信人谁能遇着呢？”
- 路加福音 16:10 “人在最小的事上忠心，在大事上也忠心。”

在整个筹款的过程中持之以恒会给你整个人生和宣教都提供难以置信的培训与准备，而这些是很多课堂教学和课程都无法提供的。我觉得上帝不会想让我们错失这些课程。这一点重要到假使有亿万富翁愿意提供所有同工薪资，我都甘愿心怀感激地拒绝。是的，我愿意把这些资金用在宣教项目上，但是我不能剥夺同工们在个人筹款过程中收获的无与伦比的属灵成长。我也不可以剥夺成千上万的支持者，在被我们的同工邀请投资上帝的国度的过程中，会收获的永恒奖赏。

宣教事工的重大前提

多年前，我们的机构尚处初级阶段的时候，我们决意要开始在经济上补助我们的同工。我们当时的缘由是经济不景气，教会财源枯竭，而同工们年纪尚小。于是，我们建立了一个“逐步实施”的计划，他们需要第一年筹集三分之一，第二年筹够三分之二，第三年完成筹集工作。我们尝试过并且不断改进，可是结果差强人意。一旦资金耗尽，同工们也都放弃，扬长而去！我们悲痛地意识到人的天性就是他们只会筹集他们“必须”要筹集的。这种所谓的“基督徒福利”会创造一种不良的依赖感。

有一天一个董事成员的话让人醍醐灌顶：“如果我们的同工们都不愿意或者不能外出自己从零开始筹款的话，我们怎么能期待他们可以甘愿和有能力脚踏实地地开始建立宣教事工呢？筹款理应成为我们事工的必要前提啊！”哇，我们全然信服。自此，我们决意不再提供任何支持。经验告诉我们，如果机构要求同工们自行筹款，往往可以吸引“强者”，有时候可以过滤到“弱者”。

“你所感受到的并非事实。你不必相信自己内心全部的想法！”

牧师/作家
瑞克·华伦

你需要花多长时间完成筹款呢？答案在你心里。这往往是一个自我实现的预言。如果你允许自己相信这会是一个一两年的过程，你猜怎么着？结果往往就是如此！为什么要局囿其中？突围它！高瞻远瞩，踏实前行，挑战自我。让主基督，你的家人，朋友，同事和潜在的支持者们知道，你准备全力以赴地在更短，更短的时间内追求和完成这项任务。为什么？因为你肩负着带着全部资金尽快投入到宣教事工中去的重任！

有些基督徒不确定筹款是否是上帝所想，于是他们开始觉得，“如果上帝想让我这么做，我会有钱的。”他们中很少有人最后参与到实际的工作中因为几乎在每个人的筹款之旅中有一个让人沮丧，诸事不顺，让人想放弃的时刻。在那些敏感的时刻，永远不要思忖是否上帝真的有呼召你。而是要更坚定地固守你已经被呼召的确信。

一个同工计划在一百天内每天都完成他全部计划的百分之一。这一点大大激励他和他每天的约会，于是人们心甘情愿地奉献，加入他的团队，帮助他完成每日的额度。最终不到一百天他就筹齐了全部的款项！要是想要类似的结果，你需要一些新的范例，这就有一个：

真人真事：92天筹集成功

克里斯蒂是一位我们同工中的单身女性。她全力准备并参与了两天的培训课程。她委托十位朋友虔诚的为她祷告，并招募了其中一位作为她的负责人。以下是一些相关事实：

- 精心计划后，克里斯蒂于六月29号开始筹备
- 打电话之前，她发送书信邮件共计180封
- 她花了39个小时打电话预约和安排
- 29人拒绝了邀约，七月101人同意单独面谈
- 101人中有60人愿意每月供给，22个人现场赠予，19个人拒绝

- 10月1号 她完成筹款 (这并非是未来的进账, 而是到手的现金!)

你也可以做得到, 不是吗?



崭新的 模式



难怪凯特无法筹全资助。每逢她打电话约别人见面的时候，她脑海中的顾虑如洪水般涌现。她十分确信对方会拒绝见面，并且她佐证自己看法的理由数不胜数。她年纪尚小，经验不足，害羞内向。她适合行政而非宣教禾场。她并没有大学毕业，也没有上过神学院。人们知道她父母特别富裕并且会供给她。她在成为基督徒之前的生活所带来的口碑也一定会紧紧跟着她。她甚至严重质疑过筹款是否合乎圣经教义，并且没人有时间帮助或带领她。她觉得自己能力不够。

我们都和凯特一样，脑海中都有一些慢慢衰退的“筹款哀歌”歌单在演奏。这些歌曲亟需新鲜健康的歌曲来替换它们。不论你在筹款上经验丰富亦或只是处于思忖全职宣教的稚嫩初期，你都会有选听错误歌曲的诱惑。我理解你。计划并实际筹款的决定事关重大。有时候我们需要一个全新的模式、方式以及标准。开始行动吧，你现在就可以让圣经的真理在你的头脑里形成新的习惯。不要再受别人的看法、你自己的观念和过往经验的影响了。让我们停留在正确的“曲调”上。

跨出信心的一步

作家、社会学家托尼·坎波罗访问一群年迈95岁的老人们，问他们：如果生活可以重来，你会想怎么改变？排名前三的答案之一就是他们希望自己可以过更冒险的人生。我思考了这答案良久，决定我不愿意某一天当我回望自己的

人生, 我会后悔自己当初没能勇敢一点, 后悔自己没能和他人一样将自己的一切奉献出来。

借由凭信心筹款可能会永久改变你的生活。从那一刻起, 你的生命不再一样。约翰埃尔德莱奇在他的杰作《勇于渴望》中分享到: “神掌控着世界, 所以只有我们把冒险作为我们生命的主题, 凭信心生活, 生活才可以继续。所有寻找安逸的生活、按照他人期待过活的企图终究会扼杀我们的灵魂。”他接着提出一个尖锐的问题: “如果你可以完全自由的去做自己真正渴望的, 那么你想怎么样做? 不要问怎么做到, 否则你会把自己的渴望扼杀在摇篮中。‘怎么操作’永远都不是正确的问题, ‘怎么操作’是一个缺乏信心的问题: 因为这意味着我只有在什么都看清楚的前提下才会去跨出去。”

还记得希伯来书11:1对“信”的定义吗? “信就是所望之事的实底, 是未见之事的的确据。”“希望”一词在字典中的定义是“一种期待成就的渴慕”。没错! 你尚且看不到一个完备的、健全的固定支持团队。距离你可以拥有四五十个人和六七个教会与你同工并定期投资这一目标, 似乎仍旧前路漫漫。但是恰恰在这情况下, 信心和希望会到来。不要让别人泼你冷水, 不要因为别人对你说“不要抱太大期望”之类的话, 就丧失你想要尽快筹集资金的决心。因为你我都因为我们尚不能看到或经历的时期选择相信上帝。祂在我们心中会增加确据, 信心以及“祂必成就”的期待。

因为我们从不软弱地说“如果我可以筹到的话”, 而是坚定不移, 充满信心地说: “当我筹到的时候。”我不允许失败在我心里作祟。我甚至都不去想失败。我斩草除根, 扼杀所有的借口。我唯一的选择就是全力以赴。比如说, 我不会觉得自己没办法筹够, 而是觉得我达成了71%的目标, 会继续全力以赴! 你可能会觉得你在一场疯狂的百米冲刺中间, 但事实上, 你在一场马拉松的前段。我祷告, 在接下来的十、二十、三十、四十多年的时光里, 可以邀请他人, 借由大家的祷告和钱财来投入宣教事工。

我呼求上帝改变你看待自己的方式。你应该把自己看作一个“充满圣灵的招募人”, 余生致力于邀请全世界的人为了实现大使命来邀请他人献上时间、才能和财富。我相信圣灵是一位招募者。祂用尽全部的时光来说服, 挑战和吸引人们为了基督耶稣和祂的目的献上他们的生命和资源。如果我们充满圣灵, 我们就会愿意与上帝同工, 追求这份永恒的, 荣耀上帝, 让众人皆参与的事工。

仰望耶稣

希伯来书十二章呼召我们“仰望为我们信心创始成终的耶稣”(希伯来书

12:2) 这每天早上唤我起床, 帮助我克服艰难障碍。每天早上我办公室的一幅画会引起我的默想, 画面内容是启示录7:9。上帝的羔羊基督坐在天国的王座上, 各国、各族、各民、各方来的信徒歌颂永生。这是一切历史的顶点, 终结, 以及检验我们为之献上生命的是否能站立得住。我的目标不仅仅是在天国自己敬拜羔羊, 更是用我此生把尽可能多的生命带到主面前。

我相信你也深有同感, 你绝不想孤独一个人来到上帝的宝座面前。那些你带到基督面前的门徒会与你同在, 不仅仅他们自己, 还有那些借由他们来到基督面前的门徒们。此外, 所有参与祷告和支持事工的信徒也陪伴着你。你们都在王座面前。他们信实地供应, 好让你可以宣教。这与我们接受的永生有关, 他们难道不也会得到“一些”吗? 他们跟我们一样享有永生, 沐浴在上帝的爱与果实之中。那果实祂曾在每个人心中都孕育过。这诚然是一个团队成果——一个宣教伙伴团队的努力!

这工作靠我们一个人的力量是无法完成的。这也就是为什么主基督在呼召我们进入的国度建造工作中设计了三个重要的角色。你或许感觉只身一人, 但是主基督在你身边, 为你每个转折点都扫清障碍。第二个角色就是你, 你必须信实地与神同工并且做好分内之事。然后, 要牢记第三个角色就是你的支持者们。你可能觉得他们没有那么感兴趣, 但是并非如此。他们之所以在你和你的宣教中投入祷告和财力是因为他们真的在乎。

所罗门王在传道书4章9节说到两个人总比一个人好, 继而在十二节他又说如果两个好, 那三个更好。“三股合成的绳子不容易折断”我想到了——一根很长, 很粗的绳子, 紧实而稳当地缠绕, 这样就永远不折断。在我看来, 一股象征上帝祂自己。第二股是你自己。那第三股呢? 你了不起的事工同工们! 如果你选择将这三个重要的人都紧紧地、永久地缠绕起来, 绳子就会强壮持久, 带你到永生! 你可以现在就决定专注于启示录7章9节, 望着终点, 从终点反过来推。与上帝同工, 用一生的时间亲自邀请他人将他们的部分投资进来, 将他们的资源给予你, 与你同工, 接着, 就会有大量的宣教同工与你同工至终点, 并因为你的邀请而感谢你。

这是“向神的询问”进入的地方。可能在一些见面, 你需要解释这个三合一体的运行关系, 帮助你的支持者了解他们关键的角色。我有一些喜欢这样做的朋友, 之后问, “我相信你会细心的寻求神。如果神带领你投资我的事工异象, 我想请你考虑每月奉献300到800元之间。”

新手还是老将?

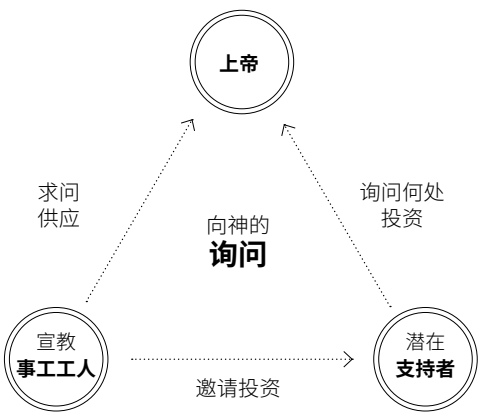
如果你是新手, 刚开始的时候, 你可能正在为信心和恐惧而苦苦挣扎 - 主要

是对未知的恐惧。这一切都有一个明确的新鲜感和兴奋点,但也可能穿插着一些恐怖!

如果你是一位宣教老将,已曾经为你的事工筹过款,你的恐惧可能不是未知的,而是已知的!换句话说,你确切地知道要面对的挑战是什么,每当想到如何保持100%的支持就顿时感受到压力。也许长期缺乏资金已经限制了你的事工,或者阻碍了你婚姻的喜悦。也许它污染了你的孩子们对事工和凭信心生活的观点。不要放弃!

几年前,有一个六十岁的男人在我们的一个培训课程中开始哭泣。在休息时间,我问他是否还好,是不是我说了一些刺激他的话。他低着头,然后低声说:“不,我希望三十年前接受过这种培训。这会挽救我们的婚姻和家庭这么多年的压力和痛苦!”多年来,我主要动力是让基督教工人得到完全的支持,通过这样帮助加强他们的婚姻和家庭。

霍华德·亨德里克斯 (Howard Hendricks) 认为,高达90%的离婚部分或主要是因为经济压力所致[17]。这是令人清醒的,但我相信上帝能彻底供应你的经济需要,而不必经历许多夫妻所承受的经济压力。难道你不觉得基督教工人的婚姻已经有祖国的压力了,还需要再加上经济的压力吗?



全职或兼职筹款?

你可能需要在主面前决定是否要全时间的投入筹款,还是兼职性的同时工作或上学和筹款。有些刚得到异象的工人会被家人,同工,甚至属灵领导认为离开一个发工资的职业为了全职筹款是一件疯狂和愚蠢的概念。这样的工人感受到全职宣教的呼

召,但他们在两个世界之间被撕裂,在看到支持者被兴起之前不愿意放开一个稳定的资金来源。因此,许多新工人在筹款过程中只能在每周挤进一两个与支持者见面的时间。这个计划似乎是“明智的”,但是它有很大的缺点。一些是:

获得全部支持的时间可以增加一倍或三倍

一个全职筹款者可以每周安排十到三十个筹款约会。但是,如果一个人一周需要委身三十到五十个小时的时间于上课或工作,那么他们就没有时间和精力来筹款,往往少过三分之一的筹款约会有果效的。六个月的全时间筹款若换成兼职筹款很容易会拖到十八甚至二十四个月。我观察到在“退出”的比例中 - 在兼职筹款的工人中是相当高的。

你和你的支持者将失去紧迫感

直到支持者认为你真的需要他们的支持,他们将会犹豫应不应该支持你。为什么? 支持者想投资实在的异象和事工,而不是一个可能将来会发生的事情。除非他们觉的你在完全专注并努力地朝着一个目标,很少支持者有考虑加入你的支持团队。

一个大胆的概念就是聚集你身边的一些好朋友和关键人物,并与他们分享你接下来要踏出的信心一步。告诉他们你想离开你的工作和固定工资,并全时间筹款,是因为要迅速的完成筹到100%的经济预算。当他们看到你的勇气和牺牲,你将获得信誉,你也可以要求他们考虑与你合作,提供一些重要的前期资金。这前期资金可以帮助你三个月,六个月或者九个月的时间来专注于提高支持。

我知道这可能是一个可怕的概念,因为放弃一个“稳定”的经济来源去争取一个未知的似乎是不合理的。如果上帝引导你这样做,我相信祂会在你未来几年中挑战你做出需要更大信心的决定。人类学家拉尔夫·布鲁姆(Ralph Blum)向我们提出挑战:“在每一个生命中至少有一个时刻,如果得到承认和把握,就会永远改变这个生命的过程。这个时刻可能会叫你跳入未知的空虚中。”18我个人在生命中也曾经选择跳入许多空虚,但每一次都经历对我和我家庭的信实。

工作的配偶的优点和缺点

如果你有配偶正在工作并赚取收入,你应该为自己筹款吗?你的机构可能已有关于这类情况的政策。我个人相信夫妻俩都是“配的工价的”,但是请注意,如果你有一个工作和工资很好的配偶,可能会有导致一些支持者犹豫是否支持你。他们可能会质疑,如果夫妻双方已经有收入,还需要再筹款提高资金吗?

另一个因素是,作为筹款者,你可能也会失去一些筹款的动力,因为你知道

如果筹款不成功你还有另外一个收入可以退缩。有些支持者更喜欢夫妻双方专注在同一个事工里。这可能是理想的,可能会帮助你的支持提升过程,但不一定是规范。

最终,在这我们可以拥抱在诗篇138:3中找到的鼓励:“我呼求的日子,你就应允我,鼓励我,使我心里有能力。”每天,甚至每时每刻,若我们想宇宙之主上帝呼求,祂会走到我们面前。祂会拯救我们。祂将显示自己的强大。祂会供应我们所有需要的。

“尽心尽力”

1517年赫尔南·科爾斯特和他的三艘船的船员从西班牙航行并征战掠夺了墨西哥。当他们抵达墨西哥湾的时候，全部船员坐小船渡到岸边，上岸后他们进城攻打蒙特苏马王和他的士兵，最终侵占阿芝特克印第安王国。当所有船员都上岸了以后，科爾斯特动员几个人泛舟回船上去。士兵们好奇地看着，继而好奇心变成了恐惧，因为那几个人点燃火把，放火烧船。当他们意识到自己从此要背井离乡，他们目瞪口呆，哑口无言。他们除了转身与科爾斯特并肩作战，赢得胜利之外，别无选择。他们要么“尽心尽力”要么“全军覆没”。

你我也是一样。撒旦，这个世界还有你自己也会告诉你：你不能筹到款或者你不应该去筹款。不要相信这些谎言。它们在欺骗你。“不可能”这三个字是给逃避者和放弃者的借口。现在你应该斩断所有逃避的方式。锁定目标，全力以赴。认真地思考下面两个至关重要的问题：

1. 你计划全职服侍多久？
2. 你想让你的宣教工作发展有怎样的果效？怎样健康的发展？

问题一很合理。你可能想服侍一年或者两年，甚至余生！无论我们要服侍多久，我们都希望我们的宣教事工可以良性发展且有果效。为什么极少有人能发展到达到那个标准呢？因为我们在工作计划阶段所做的一些早期决定会形成我们事工长久的“基因”。你会留下下述两种影响中的之一。

1517年赫尔南·科爾斯特和他的三艘船的船员从西班牙航行并征战掠夺了墨西哥。当他们抵达墨西哥湾的时候,全部船员坐小船渡到岸边,上岸后他们进城攻打蒙特苏马王和他的士兵,终究侵占阿芝特克印第安王国。当所有船员都上岸了以后,科爾特斯动员几个人泛舟回船上去。士兵们好奇地看着,继而好奇心变成了恐惧,因为那几个人点燃火把,放火烧船。当他们意识到自己从此要背井离乡,他们目瞪口呆,哑口无言。他们除了转身与科爾斯特并肩作战,赢得胜利之外,别无选择。他们要么“尽心尽力”要么“全军覆没”。

你我也是一样。撒旦,这个世界还有你自己也会告诉你你不能筹到款或者你不应该去筹款。不要相信这些谎言。它们在欺骗你。“不可能”这三个字是给逃避者和放弃者的借口。现在你应该斩断所有逃避的方式。锁定目标,全力以赴。认真地思考下面两个至关重要的问题:

1. 你计划全职服侍多久?
2. 你想让你的宣教工作发展有怎样的果效?怎样健康的发展?

问题一很合理。你可能想服侍一年或者两年,甚至余生!无论我们要服侍多久,我们都希望我们的宣教事工可以良性发展且有果效。为什么极少有人能发展到达到那个标准呢?因为我们在工作计划阶段所做的一些早期决定会形成我们事工长久的“基因”。你会留下下述两种影响中的之一。

时限短,影响低的宣教

想象一下一副图景:人们在沙滩上雕刻城堡和护城河,创造出一个手工杰作,路人们会驻足观看,鉴赏后离去。那些建造沙城堡的人对自己的作品心满意足,拍了照片就回到酒店休息,却全然不知涨潮之后他们的努力全部付之东流。易得易失。

时限长,影响深的宣教

“上帝用了六个小时来栽培蘑菇,而他要养育一棵参天大树用了60年。你想成为哪个?”

里克·沃伦
牧师/作家

现在试想另外一幅图景:一个公司修建一个摩天大厦。我记得达拉斯市中心曾经修建过一个超过80层的摩天大厦。连续一年的时间,我听到各种重型机械忙碌工作的声音却不见摩天大厦的踪影。终究在好奇心的驱使下,我把车停到建筑工地附近准备透过木质围栏一探究竟。结果发现他们在挖凿一个很深的洞,事实上,那洞看上去深达80层。他们还安装了一个

巨型钢柱并且灌注了大量的混凝土。

我开始质疑这一切前期工作的必要性。是什么原因呢？居住或者观察这建筑的人看不到这些地下的隐形工作，无人知晓它的存在。为什么要在修建实际建筑之前大费周折地挖凿准备地基呢？如果我是对建筑一无所知的承包商，我一定会挠挠头，环视周围的平地，然后对我的工人们说：“好的伙计们，开始修一楼吧！”就在我对自己的工作心满意足的时候，如果有大风吹倒整个建筑，我很确定在八十楼工作的员工们不懂我当初脑子是怎么想的。

有始有终地开启

你希望自己的宣教事工可以成为一个为基督历经世代的摩天大楼呢？还是仅仅是一个易于遗忘和遗弃的短暂渺小的沙丘呢？从今以后的三十年光景中，你的人生，事工和支持团队你想要有何种期待和看法呢？怎样衡量你的成功呢？你会后悔吗？有什么事情你希望自己当初作出不一样的选择？智慧会告诉我们要始有终地开始工作。

我相信主耶稣给予我们极大的自由来决定我们想成为什么样的男人和女人，以及我们事工影响力的深度与广度。很大程度上这与我们的支持团队有长期的健康和平稳息息相关。如果是如此的话，你应该开始建立支持你和你宣教事工的团队！要一生服侍上帝的话，现在就开始建立更深更稳固的根基吧！

然而，对于建立稳固的圣经基础和稳固的筹款支持来说，如果你没有耐心，想要用“先修建，后挖掘”的方式，而没有用像我所说的花时间打好根基的话，我想你到最后会失望的。主管Mark Stephens说：“每个人都想拥有一个精彩和高效率的事工。我们期待上帝可以大大地使用我们。这让人心潮澎湃。但前提是，在我们走出去宣教之前，我们必须甘愿做一些幕后的辛勤工作。要有精彩的表演就必须要有预先的准备。”我的主要目的是带动你有准备的意识。我恳请你不要明天就安排做很多无用工。停下来想一想，用接下来的几天甚至几周的时间来祷告，计划，作预备和练习。

我一有个朋友说：“如果你好好建立你生活和事工的深度，上帝会扩张我们的境界。如果你向下扎根，神就会帮助我们向上结果子。”我们的生命，事工和支持都始于上帝，终于上帝。除了祂，我们无处可去，无人可靠，我们只有祂！我们开始把自己奉献给上帝。为什么不计划花一两天的时间来祷告全然倚靠天父呢？就像耶稣一样为了战胜仇敌，在旷野作40天的预备，或像耶稣在客西马尼的那一夜放弃所有的权利，把自己全然献上。我的筹款力量如何与我和上帝的亲密关系是相连的。

从祷告开始

“我听见这话，就坐下哭泣，悲哀几日，在天上的神面前禁食祈祷说：‘主啊，求你侧耳听你仆人的祷告，和喜爱敬畏你名众仆人的祈祷，使你仆人现今亨通，在王面前蒙恩。’”（尼希米记1:4, 11）就像尼希米一样，在祷告上所花的时间就可以看得出我是信靠上帝还是自己。有时候我愚蠢地相信我和某些人的存在比上帝的同在更有能力。怎么说呢？我和一个支持者花两个小时在一起，很享受那些时间。但是如果你要我为他们祷告两分钟，就像祷告了一辈子这么长。这个简单的事实告诉我们真正争战的成败在哪里。无论怎么筹款，我们都不能忽略祷告的重要性。

诗篇62:11 告诉我们，“能力都属乎神”。虽然我们很想推动宣教，但只有上帝才可以感动人心。无论是作见证还是筹款，我们的说服力和智慧都是有限的。这就是为什么支持过很多基督教传道人的商人Tim Howington建议我们每和支持者见面十分钟就需要一分钟的祷告。“在你和别人讨论神之前先跟神讨论人”，作家兼传道者Bill Bright就是这么做的。

“你所建地基的深浅决定了将来你所修建的建筑的稳固性和高度。”

美国作家
米克·于克勒

上帝透过我们的祷告来动工，这件事情难道不让人兴奋不已吗？对我们来说与上帝同工来完成他的计划这一特权孕育了所有的混搭。但是要牢记谁才是真正的决定者！最近我把想要在这个月见面的人的名单记下来。有些是我第一次询问做我的月供支持者，有些是询问重新来支持，还有些询问增加支持。我的计划一切就绪，除了一个小细节。我没有按照腓立比书4:5-6所说的“将我所要告诉神的”。神会走在我们前面，为我们开道路和开心门，他想要我们先求告神。如果你恳切地具体地祈求上帝，上帝会回应我们的祷告，为我们预备支持团队。

呼召，见证，和异象

我和导师一起回顾我的属灵生命的旅程，看到神很奇妙地帮助我亲近他。回想我是何时，是怎样地决定全然跟随；我想到过去多年祂在我生命中做出的转变。在你还没开始筹款计划之前你也应该这么做。为了确保你行在神的计划里你应该：

确认你的呼召

回想过去的几个月，神在塑造你的生命，和你分享关于你的生活，事业，追求

和热情。回想一下过去你接触的人，做过的事工，你的经历这些都是用来塑造你。想想过去神有没有给你特别具体的经文和应许来印证你的呼召？在神面前回顾，默想和祷告。最后列出一些工作，服侍的机会，想象哪一个机会特别感动你的，为什么有这种特别的感动？

回想你的见证

仔细回想一下你是怎样信主的，你是怎样回应上帝的呼召选择全职服侍的？看看当中有什么可以联系在一起的？比如，如果你是在大学期间来到主面前并被感动，这可能是你想要参与学生事工的原因。如果你在个人见证和你服侍的事工中发现了类似的地方，要留心记录下来。当你和支持者分享的时候，他们就会很清晰地明白神怎样带领你进入呼召。简单形象地帮助他们理清思路。他们也会很清晰地明白你对这事工的热情。

筹划你的异象

尼希米二章中，亚达薛西王问了尼希米很多关于何时以及如何开始和完成任务的事情。从尼希米的回答来看，很明显他先要祷告和作计划，才能给王确切的答案。他深思熟虑，把每个困难全部向神祷告交托。这是我们要学习的。带上你们的异象或使命宣言，核心价值观，还有具体的事工目标，策略和你的职责等这些资料，找个安静的地方，花几个小时在每个细节上作检查，思考和祷告。你要对整体的异象和每个细节全然掌握和理解。你同意吗？你是否真的从头脑到内心都能明白？

如果你对你的异象，核心价值观和策略还存有疑惑的话，你无法说服别人！充分理解你的异象是与别人分享的关键。或许你应该做一张问答表来列举一些你觉得别人会问的问题，准备好如何回答。不仅仅要做到有所准备，最好要做到事无巨细。

当你努力地花时间建立好根基时，你会发现自己更有权柄和自信地行在神的命定里。亚达薛西王看到他的仆人是一个优秀、正直的、愿意付代价的人。同样你的支持者也会希望你的宣教呼召和异象不是一时冲动的，而是一种深思熟虑的，通过很多的祷告而行在神的计划中的。

如果你是一个筹款者，也是一名丈夫，不要忘记“全员出动”的重要内涵。首先提摩太前书5:8教导男人如果不供给家庭他就是“背了真道，比不信的人还不好”。因此，MPD 全国执行长埃利斯·戈尔茨坦个人发起一个挑战：“丈夫们，我想让你们

“停止留在你的舒适圈象征着生命的开始。”

托德·阿伦德
旅行团队德国际总监

对自己的妻子做出一个不可撤回的承诺。答应她们：‘在我们婚礼那天我所承诺的要照顾你，供养你。上帝呼召我们服侍祂，一起同心为家庭筹款。我为我的家庭建立一个长期健康的支持团队的时候，我会更新跟随主的决心。我愿意昼夜服侍，这样我的家庭可以服侍祂并且筹够资金。我不允许任何事情干扰这件事，我不会找借口，我愿意付出一切。’”或许你已经对自己的妻子做了这样的承诺，如果还没有，就去做吧。你会荣耀你的妻子，更荣耀上帝。

当你辨明上帝对你的呼召和异象的时候，这些原则和问题或许很有帮助，但是还有一大堆其他的问题、困惑、挣扎和障碍你要带到上帝面前，不住地祈求。如果你已婚，夫妻要同心同行，令人兴奋的旅程在等待着你。

如果你的行动承载着上帝关于你生命和事工坚若磐石的确信，那将会在你的筹款过程中产生巨大的不同。有什么让你可以自由地有信心地来做上帝的事工呢？只有上帝的话语，神的话语释放能力。一起在圣经里找出一些关于筹款的经文吧。

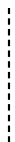
向神的

询问



第二部分

大信心，大询问



我们被呼召去得着属圣经的智慧。
让上帝而非世界来塑造你的思想。

旧约中的 宣教士

在你筹款与支持者见面会中，你会有人生中最痛苦也最让人谦卑的经历。也许“有幸”你有机会向商务总监筹款，你试想这一小时会是一次友好温暖的会议分享你的异象。你相信上帝安排了这个你祷告良久的慷慨的人来为你的工作投入巨资。

正式见面的时候，你到达顶楼，总监助理给你一杯冷饮，请你在皮质沙发上等候。现在，约定时间过了三十分钟之后，助理彬彬有礼地说：“琼斯先生现在可以见你了。”你终于被带到了里屋并坐在一张大办公桌前的小椅子。就在总监繁忙打电话的时候，你环顾观看办公室：各类学位证书、奖状、奢华的装修，当然还有巨大的落地窗可以让他一览无遗自己的公司王国。当他转过头瞥了你一眼之后，他就在你“荣幸见面”的两分钟时间劈头盖脸问了你这几个问题：

1. “你怎么知道我的？”
2. “你现在属于哪个团队？”

3. “你为什么在这里?”
4. “你刚说你想要什么?”

你还没来得及回答完一个问题,他就又打断你。两分钟的时间到了他就马不停蹄地参加另一个会议,并顺带给你一张写着“慈善捐助”的50美元的支票还附上一句“祝你好运”,然后一走了之。你都还没有反应过来发生什么事,自尊心受到挫败。

回到你卧室,你安抚一下心灵的伤口试图重建破碎的希望和梦想。抬头望着镜子,仿佛看到额头上写了“失败”两个字。你周围的声音都告诉你别再受苦了,放弃吧!像常人一样找一份像样的工作。就在这时候,你可能会受到诱惑,想退缩,相信那个谎言说“神可能预备的是别的道路,宣教不是我的呼召”。

人生的十字路口

你的宣教呼召在这个关键时刻遇到了试炼,是否得胜就看你怎么面对这些试探。你可以选择放弃离开或是让上帝使用这些经历来建造你生命的根基,坚固你的信心,让你以后都不会轻易放弃神给你的命定。什么让你在那些苦痛煎熬的日子里变得不一样呢?决定塑造你还摧毁你的关键因素就在于你是否有真正学习神的话语,坚定地相信向别人筹款是好的,正确的,合乎圣经的!

你是否花时间在研读关于筹款的经文,更客观地,透切地明白这些真理,让你形成对筹款有正确的圣经观点。如果没有,你需要想清楚什么在带领你前行?是拒绝和失败的惧怕吗?他人的看法?过去的经历?还是上帝的话语?

如果你愿意利用必要的时间真正去理解我们要涉及到的圣经原则,你会看到很多表象之下的坚实基础,这些根基可以抵挡时间的试炼和试探。许多基督徒工人对筹款有着强烈的倾向性,但是“航海者”培训师斯科特莫顿教导我们说:“如果关于这一话题你没有在圣经学习上超过二十个小时,你怎么能确定你没有反当你父母或者教会的看法,有可能更糟糕的是,世俗的看法?”

圣经观

我祷告你们可以经历几次我所描述的那种让人抓狂的筹款见面机会,这样你们更坚定地信靠上帝。1885年印度的宣教士致信到美国请求派送更多的宣教士,在信中提到:“请派遣更多的校园事工。请确保他们经历过成功也体验过失败,这样我们可以更确信他们可以持之以恒。”不要惧怕险阻或者所

谓的“失败”。他们很有可能成为你通往成功的跳板！是什么能够让你在宣教事业和筹款中坚持五、十、二十、三十多年的光景？圣经观不仅仅是你所相信的，更是你所行出来的！阿德里·安罗杰斯博士说过建立坚固的圣经基础是不断地阅读、学习和默想同一段经文直到这些经文成为你的属灵血液和基因。

为了保持平衡，你学习的一些圣经例子仅仅只是过往筹款的模式，而并非一定是我们所要做事情的方式。所以要阅读、推敲、祷告、寻求明白神怎么带领你使用这些圣经例子的原则！

旧约中上帝的宣教士

“全职宣教工人”这个概念实际上是有上帝自己创造的，他会确保有一个好的体系来维护的。从利未人身上我们可以学到很多不过时的原则，可以使用在我们现今的生活。

分别为圣地服侍上帝(民数记1:1-3, 47-53)

希伯来人出埃及之后，上帝在民数记1:1-3让摩西召集所有“二十岁以上”的男性来打仗。对于那些成千上万血气方刚、年轻气盛的男子来说这一天已经期待良久。因着大家都很渴望顺从上帝，扫清在应许之地敬拜偶像的那些居民，所以没有任何强制性的征兵事件。非常奇怪的是，这六十万精兵中有一个特殊的群体被遗留了下来。民数记1:47记载道：“利未人却没有按着支派数在其中。”这怎么可能呢？他们错失这历史上最重要的战役。

上帝启示了为什么摩西没有让利未人参加战役。上帝对利未人的计划是全然不同的，祂在民数记1:50-54吩咐摩西“利未人要在法柜帐幕的四围安营”。的确他们留守后方，搭建和拆卸的工作看上去远不如攻打非利士人重要。虽然每个人都很疑惑，但上帝全然掌权。利未人不知道这只是上帝长远计划的“第一天”，他们分别为圣来代表上帝，来服侍和带领上帝的选民去敬拜和宣教。

同样的如果你被呼召去宣教，不要觉得自己像二等公民。你也是被上帝呼召出来的。为了帮助他们和我们理解他们的新宣教任务，上帝在民数记18章讲述了一个关于“利未人的筹款指南”。

他们的服侍配得供应(民数记18:20-21, 31)

当时大约有五万利未人不明白这个新的宣教角色意味着什么。有些人会觉得这个任务配不上他们。还有一些人内心存疑，灰心沮丧。他们脑子里涌现

的第一个问题很可能是：“我们要怎么办才可能维系生计呢？”这或许也是你的困惑。但是在利未人能够帮助整个以色列民族之前，上帝需要努力地将这种观念和实践灌输给这些年轻人，这样才可以更好地预备他们成为上帝无私的祭司。

上帝要塑造他们之前要先破碎他们的老我，神对亚伦和利未人说：“你在以色列人的境内不可有产业，在他们中间也不可有份。我就是你的份，是你的产业”（民数记18:20）。这宣告对利未人无疑是又一次的打击，因为他们意识到他们毕生想追求在应许之地有自己产业的梦想无法实现。相反，他们要单单倚靠上帝来获得每天的供应和长久的安全感。我确定他们花了不少时间认真地计算要成为上帝的代表需要付出多少代价。

一旦我们建立了全然信靠上帝的根基我们就不会后退了。当利未人的心全然为了祂的旨意，他们的生活和事工是一无所缺的。上帝说：“凡以色列中出产的十分之一，我已赐给利未的子孙为业，因他们所办的是会幕的事，所以赐给他们为酬他们的劳。”（民数记18:21）

民数记18:31上帝又重申了这一概念，当上帝告诉他们如何处理以色列人的奉献的时候，祂说：“你们和你们家属随处可以吃，这原是你们的赏赐，是酬你们在会幕里办事的劳。”他们的服侍是配得这酬劳的。因为他们忠于神所托付的事工，上帝使用以色列人给他们的十分之一的奉献。他们没有什么要求，但是在上帝眼中，他们是配得的。

或许你认识一个“借口制造者”，他总是强调自己无法筹齐资助的原因是因为他不善于与人交流，没有事工视频，或者他太年幼或是年老。利未人得工价是上帝赐的酬劳，没有其它的原因。不是因为我们聪明，有文化，性格外向，或是善于表达。新约旧约都告诉我们工人得工价是配得的。

施与得是纵向(上帝)而非横向(神的子民)(民数记18:8, 24)

利未人做事工前上帝必须教导他们属灵的经济与属世经济二者之间的区别。世界专注于购买与销售。然而，作为上帝的孩子，我们的关注点更多应该在于施予和接受。但是在利未人可以将这个重要的原则教给整个国家之前，他们必须先要自己明白这个原则。大祭司亚伦负责管理以色列民献上的奉献和举祭。上帝保障亚伦说：“我已将我的举祭，就是以色列人一切分别为圣的物，交给你经管。”（民数记18:8）接着24节上帝又强调说：“因为以色列人中出产的十分之一，就是献给耶和華為举祭的，我已赐给利未人为业。”

上帝供给的方式是这样的：上帝供给以色列人食物、牲畜和钱财这样他们纵向地将所产的十分之一奉献给上帝。同样地，利未人并非横向地倚靠以色列民来生活，而是仰望上帝，纵向地接受来自于上帝给予的十分之一和奉献。无论是“施予的以色列民”还是“接受的利未人”，上帝都希望他们可以明白祂才是一切所需的供给者。对我们来说，很大的诱惑就是倚靠别人满足我们的需求，但是如果我们要寻求帮助，我们必须纵向寻求，而非横向寻求。

最好的举祭都给利未人(民数记18:12-13)

上帝想让他们明白他们并非要变得比人低等，饥寒交迫，注定要一生清贫苦楚的。恰恰相反，上帝坚定地希望祂的代表可以接受至好的油、新酒和五谷还有以色列人所献给耶和华的初熟之物。尽管是以色列人在献祭，上帝想要明确一点就是真正的源头是：“我赐给你们。”在这一章有十二处不同的地方上帝在强调祂自己在给予！以西结书44:30和其他的经文都强调了上帝是唯一的供应者。

我很感激上帝为服侍他的人制造了一个极佳的福利保障，但是随着年代的变化出现了很严重的问题，上帝的旨意没能得以传承下去！尽管这个给予利未人最好的概念并非当时民族的核心价值，但是这一概念也很快消逝，就和今天一样。如果你说你的经历和我相似的话，很多宗教人士都希望宣教士可以“谦卑”甚至落魄！结果就是，很多宣教士没有得到上好的，而是得到最差的。

如果我们能正确地解读上帝在创造和践行这个财政计划的心意的话，我们会明白上帝想满足利未人和他们一家的一切所需。虽然上帝的子民没有像他那样慷慨地给予支持，但他这个想要供应他的工人一切需要的目的和计划是没有改变的。使徒保罗说过上帝的品格是不会改变的：“我们纵然失信，他认识可信的，因为他不能背乎自己。”（提摩太后书2:13）

那为什么许多基督徒不把最好的奉献给神去支持宣教士呢？这可能是我们没有向他们筹款。如果我们都没有祷告和期待神会给我们最好的，那么我们就不会没有勇气去向别人筹款。可能有些支持者小小的奉献只是回应我们的低期待。相反地，让我们全心全意定睛在我们伟大的供应者耶和华身上，相信祂愿意满足我们的一切需求。

所收奉献的十分之一(民数记18:25-26)

这些敬拜的领袖要学习一个功课，就是自己也要奉献。上帝解决了利未人的一切需要，对他们

“有什么标准可以衡量一个人呢？就是他的奉献。”

英国教徒 罗伯特索思

说:“该你们了。”如果利未人要有效地教导整个以色列民族有奉献精神,他们必须要以身作则。上帝教导他们每逢他们受到以色列人的举祭,他们的祭司要“从那十分之一中取十分之一,作为举祭献给耶和华”。(民数记18:26)

我们理所当然地接受祝福,常容易忘记了上帝也想让我们的祝福可以一直流通出去。在我们想别人奉献支持我们做事工前我们应该先奉献在神的国度。如果我不自己以身作则的话,就很难相信上帝会感动人支持我的事工。有时候我们很疑惑,自我欺骗,认为上帝唯一期待的就是我们献上我们的时间,不,祂渴望我们的时间、天赋、还有财力,事实上,祂想让我们来掌控节奏。作领导的首要原则是:永远不要要求别人做你自己都没有在实践的事情。

宣教动员者Brad Smith提出了一个深奥的等式来解释这个概念:彻底奉献+彻底询问=彻底接受。我们筹款者总是热切祷告神会源源不断地支持我们的家庭和事工,对吗?但是这种“彻底接受”是由一个因果关系的。在哥林多后书9:1-15保罗谈到了这种“种什么就收什么”的原则,保罗在挑战哥林多教会能够继续按照遵行教会与他所商定的财政支持他,6-8节概括了保罗劝诫的核心:

少种的少收,多种的多收”,这话是真的。各人要随本心所酌定的,不要作难,不要勉强,因为捐得乐意的人是 神所喜爱的。神能将各样的恩惠多多地加给你们,使你们凡事常常充足,能多行各样善事。

我们都必须从自身开始。我撒种多少?我对教会和事工的奉献谈得上“彻底”吗?根据经文,这可以开启上帝的祝福。

Brad的等式中的第二大要素就是“彻底询问”,这涉及到上帝和人两个方面。我认识一些宣教士愿异象神祈求巨大的经济要求,但是却不敢或不愿意邀请他人来投资。相反地,我也认识一些筹款者很大胆地寻求帮助但是却跳过“上帝询问”的部分,而是骄傲地倚靠自己的力量、技术和讨人喜悦的个性。

你可以看到彻底给予和彻底询问(上帝和他人)与彻底接受上帝帮助这三者之间的联系吗?事实上,10-11节表明,你多撒种,上帝就多多加给你们种地的种子,又增添你们仁义的果子。等到我们愿意这样以身作则,祂就愿意将财务的祝福浇灌到我们的生命中!

这也是神想教导利未人的。上帝在旧约怎么供应他的工人帮助我们明白神也是同样供应现今的工人。上帝把他们分别为圣,保证供应他们的一切需要。这一诫命从旧约一直延续到新约。不过首先,让我们看看上帝是如何供应尼希米的。尼希米凭信心大大地张口。

尼希米的 异象

公元前586年, 尼布甲尼撒王攻克犹大城。他把最优秀的最聪明的犹太人带回巴比伦来服侍他。他深受但以理和那些年轻的希伯来人的信心影响。大约在142年后(也就是公元前444年), 亚达薛西王继承了王权。他不仅在波斯最有权利, 甚至是全世界最有权利的。他也学习先辈, 把一位有能力的年轻的犹太人带到他的圈子里, 给予重任和自由。但是他却不太清楚这斟酒人有着怎样的异象。

对使命充满热情和负担(尼希米2:1-3)

这节经文中, 尼希米得知耶路撒冷的人和地产都陷于苦难之中, 悲悯恸哭, 禁食祷告。在和君王分享他的异象和寻求资助之前, 他祷告了四个月。随着时间的流逝, 他每逢想到家乡的破败景象内心就愈加沉重。尽管此前他从未在君王面前面显露愁容, 但是这一天他无法掩饰自己悲痛的心情: “你既没有病, 为什么面带愁容呢?” 王问道。(尼希米记2:2)

听到这个问题后, 年轻的仆人感动惊恐万分因为宫中每个人都知道规矩。因为在王的面前面带愁容会招致死刑的(以斯帖记4:2), 但是很明显尼希米对自己的使命有着强烈的感情, 他早已将生死置之度外。他冒着生命的危险来告诉君王和王后他为何感到如此沉重。他向王分享耶路撒冷破败衰颓的境

况, 他情绪激动并非想要控制君王, 只是真诚地分享他的真心话。

你对上帝的呼召有多热情呢? 如果你对那些神呼召你去服侍的人没有一颗迫切的心, 那么你需要更多的祷告寻求神。如果你我是真诚发自内心的话, 上帝会通过你的分享深深地感动那些支持者的。埃利斯·戈尔茨坦培训过 Cru 全体员工, 他看来: “上帝创造我们是有理智和情感的, 所以我们会带着理智和情感去作回应和作决定。在我们的异象建设中, 也要二者兼用。”

认清究竟是谁在供应金钱和勇气(尼希米2:4)

当听到君王的回答是“你的需求是什么?” 而不是“砍下他的头”的时候, 你肯定松了一口气。智慧的尼希米并没有单刀直入讲他精心的计划和建议, 而是停下来向“天父”祷告。第一章通篇都在讲述尼希米向上帝祷告希望君王可以开明接受, 尼希米和王说话的那一刻仍然心知神是那唯一的供应者。圣经从未清晰地指明尼希米是来自于哪个宗族, 但是他诚然奉行了利未人的精神, 意识到给予的是上帝, 而不是人!

正如尼希米意识到这个与王见面的机会是上帝掌权的计划, 我们也必须要承认, “若不是耶和华建造房屋, 建造的人就枉然劳力。”(诗篇127:1) 这也就是为什么我们要把每个人, 每一通电话, 每一次的见面机会都要交托给神。虽然我们不是与富有的君王见面筹款, 但是我们也要全然倚靠上帝的力量, 并非依靠给人的压力, 奇特的资料, 和谐的谈话或最新的技术。

谦卑的方式赢得尊重(尼希米2:5)

尼希米与亚达薛西王开始交流的时候是说: “如果这是讨君王喜悦的话。”他没有因为自己多年的服侍而要求君王或是要求特别的权利。他是温柔、善良、充满敬意和顺服的。我很钦佩这些, 但为什么君王愿意免除他死罪, 还充满渴望地愿意倾听和回应呢? 因为尼希米在过去多年的时间里建立了很好的信仁关系。尼希米第二句话是说: “仆人若在王眼前蒙恩。”他在王面前有蒙恩吗? 当然, 不然他早就死了!

亚达薛西王知道什么是好的投资, 意识到尼希米是一个有计划并且会践行计划的人。稍后, 我们会看尼希米是如何筹集到必要的资金和资源, 前往耶路撒冷, 动员大家, 重建城墙和城门以及重建士气。虽然有敌人的阻拦, 但是他依然在规定的52天内完成了任务! 我很确信他与君王建立信任是为了以后的请求铺路的。

那些你想要筹款的人信任你吗? 为了重建你的声誉你是否需要做一些“修复

工作”呢？多年前，我服侍一位全职服侍的年轻女子。她回到家乡筹款，花了四个月的努力只筹集到10%。原因是因为她和她的家人欠了别人很多钱。我对她说她或许需要回去找份工作，偿还所有债务，这样她才可以重建自己的信用度并且寻求帮助。她的确照做了。

让我们祷告我们每个人都可以完全委身。尼希米多年来殷勤信实地工作，他赢得了君王的尊重。他的信条就是：说到做到！如果你还没有这样信实的生命，那么现在开始建立吧！

询问，然后等待回应(尼希米2:5-9)

康奈尔大学做过一个调查，他们在全国范围内安排调研人坐在教室后面手握停表和笔记本。调查者的目的是为了测量老师们给学生口头回答问题的平均时限是多少。老师问完问题之后，通常停下来让学生回答问题的间隙只有一秒钟！大部分老师没有充分准备好问题或者是怕冷场就直接重述，或者自己回答问题。哇，课堂参与就这样轻而易举地被扼杀了。

看上去尼希米不一样，他不仅作充分地准备，还很有信心地等待君王的回复，不论耗时多久。可能容易忽视了一点，就是尼希米的第一个请求：“求王差遣我往犹大，到我列祖坟墓所在的那城去，我好重新建造。”(尼希米2:5) 这请求直击重点。更重要的是，他能够在请求后有时间祷告和思考怎样再请求君王，他虽然紧张，但是他还是说出来并且等待回复。他和君王四目相对让尼希米觉得压迫紧张，但是他意志坚定：现在该君王回复了！

很显然，亚达薛西王答应了，但是尼希米不知道君王愿意给予多少的帮助。所以在原来问题的基础上尼希米追加了几个具体的请求。尼希米二章7, 8节体现了他有充分地准备和勇气：

- **7节** 他也请求君王赐一封书信给外事官，请求允许他经过领土，君王也允准了。
- **8节** 他接着请求君王致信给附近的木场，请求他们提供所有重建工作的材料，还有尼希米自己居所的材料，再次得到允准。

为了成功筹款，我们必须要进行必要的准备工作，练习如何作出请求。当我们与有可能性的支持者见面的时候，我们要有勇气也要有节制地请求，然后再等待答复。如果有必要的话，可以再加额外请求，然后再耐心等待。询问，等待，询问，等待。不要惧怕等待期间的沉默。这是你尊重他们的方式，也是轮到他们回复你的时候了！

向尼希米学习的功课

设定具体开始和结束工程的时间

“你去要多少日子?几时回来?”君王问道(尼希米记2:6)。计划的每一个细节尼希米都有祷告和思考,所以当君王问他每个问题的时候,他很快就可以回复,而且很具体。如果我们向支持者筹款的时候,面对很多基本的合乎逻辑的问题,却只能给出含混的,迷糊的答案的话,这对我们毫无帮助。尼希米给出了确切的开始和结束时间,这不仅给亚达薛西王一种紧迫感,也给了他信心认为这年轻的斟酒人很有组织能力,远远超过预备食物和品酒的能力。

敞开心接受非信徒的祝福

在我的学习中,我从来没有印象亚达薛西王是上帝的跟随者。就像但以理和他的朋友影响先前的统治者尼布甲尼撒一样,尼希米借由他对上帝敬虔的生活和行为让亚达薛西王刮目相看。透过向非信徒筹款可以帮助他们通过我们的生命来认识神。

具体案例:克里斯申请去马来西亚短宣的时候还是一个大一新生。他需要筹到3500美元,最大的障碍就是他没有委身的教会,没有基督徒家庭和朋友。于是他去了大学兄弟会还有其他两个地方,向他们寻求帮助,希望大家把他当作一个慈善项目。所有人都同意,他筹集了资金,当年的夏天他在马来西亚大学做了很好的校园事工。回国后,他在每个人兄弟会的朋友面前展示了一张张照片,这些年轻的穆斯林曾经深陷罪恶,现被基督救赎和释放。

克里斯透过筹款对那些兄弟会的人带来很大的属灵影响。之后他在兄弟会展了圣经学习并且让其中几个弟兄都信了主。你永远都不知道神想做什么,你或许是他人生命的黑暗中唯一的光亮!你或许会说:“我绝对不要非信徒与我同工。”但是有时候一个人是否是真正的基督徒是很难辨别的。我不想自己决定上帝要在谁的生命里动工。你想知道我筹款的“联系人名单”吗?就是我一生中认识的,或是不熟悉的所有人!

无论信仰背景,神可以使用每一个人。我不排除任何筹款机会,每一个人都可以从神经历神。让他们与你同工。与他们做朋友,为他们祷告。通过多次沟通让他们知道你的生活和事工。然后看上帝如何作工。或许20世纪20年代的布道家Billy的观念对你有帮助。他愿意从非信徒手中接受钱财和资助然后宣告:“我会接受魔鬼的钱财,却在宝血中洗净,来建造上帝的国!”要智慧辨别,因为有些资助你的人的声誉或是他们赚钱的方式,可能会影响你的见证。

合理地询问

尼希米的深思熟虑和缜密计划让君王对他感到刮目相看。不仅仅是尼希米努力祷告，精心计划，他也大大张口请求！花了很多的时间屈膝祷告后，他开始着手筹划，因为他知道这是一个“上帝的大规模”计划，需要“上帝的大规模”资源。他辨明了君王的能力，确认他的请求和给予者的能力相契合。你不可能对一个够支持你全部事工的人只请求一个月100美元！这个年轻的斟酒人还是没能忍住分享自己内心酝酿良久的巨大梦想。然后他近一步努力，请求一个上帝的大规模的礼物。为什么呢？他坚信巨大的异象需要巨大的花销。

为什么你我不可以成为现代社会的尼希米呢？为什么我们不可以效法他勇敢的祷告和请求呢？你的异象是否巨大，很有魄力，具有“上帝的大规模”，让大家都想参与吗？尼希米是一个敢于梦想和冒险的人，他敢于询问富有的，具有影响力的人来投资实现他的巨大梦想。历经千难万险，这个卑微的斟酒人，远在异乡流放，采取了“上帝请求”的方式，并且坚信上帝可以成就一切。你呢？你愿意成为这个世代的尼希米吗？

“不做小计划，因为小计划无法触动人心。”

作家/神学家
埃尔顿·丘布拉

耶稣和 支持

难以想象上帝之子，万王之王，万主之主离开天国的荣耀，谦卑自己道成肉身进入世界来体会我们的生活。现在我们能相信全能掌权的上帝选择使用堕落的世人来完成祂的供应吗？

答案是肯定的。

路加福音8:1-3

“过了不多日，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门徒。还有被恶鬼所附，被疾病所累，已经治好的几个妇女，内中有成为抹大拉的马利亚，曾有七个鬼从她身上赶出来；又有希律的家宰苦撒的妻子约亚拿，并苏撒拿，和好些别的妇女，都是用自己的财物供给耶稣和门徒。”（路加福音）

他人支持耶稣和祂的事工

祂周围的人看到了祂的热情，祂的使命和跟随祂的人，他们都想投资支持。他们想支持祂，让祂可以自由地做祂要做的事工。你潜在的支持者或许也是这样，期待看到你能成就神要你们做的异象。无需自夸，只需要谦卑地分享上帝透过你们做的工，好让他们知道你是一个好的“投资回报”。要知道你今后能够有何等成就的最好指标就是你在过去成就了什么。

耶稣和祂的门徒从不同人身上得到了源源不断的支持。他们得到的财政支持不是来自于基金会, 地区教会事工预算或者是大的供应者。名单里列举了三个具体的给予群体, 但是还有很多“都是用自己的财物供给耶稣和门徒”(路加福音8:3)。那些资助不是一次性的, 而是持续不断的。“供给”这个词在源语言中蕴含这持续不断的动作。我们建议你把你大部分的精力都投资在询问个体或者夫妻来每个月支持你。

他们选择依靠他人

耶稣完全可以给祂的每个门徒腰际都缠满金钱, 挥金如土。那样的话肯定会吸引很多人! 那为什么这个动动手指就可以得到无数钱财的主认定这样的筹款方式是最好的呢? 因为耶稣不喜欢独立, 喜欢相互效力。换句话说, 他首先自己做了这样的榜样去同时依靠上帝和祂周围人的。祂在创造了“基督的身体”让肢体联络在一起互相支持。在这个全球的基督身体里上帝想要我们透过每个人来彼此成长和效力。即使这个概念和我们“不需要任何人帮助”的骄傲态度相左, 我们也要承认这是耶稣的方式, 我们要效法。

如果连耶稣都用这样的方式来为他的生活和事工筹款, 而我却不愿意, 这说明我是怎样的呢? 斯科特·莫顿说过: “如果靠别人的资助是不正确的话, 耶稣不会在自己的事工中这样做。如果耶稣需要别人的帮助, 你我也需要愿意接受别人的帮助。”

耶稣的全职服侍

圣经从来没有记载说耶稣开始自己的事工后又回去做木匠。祂没有想要靠兼职来支持自己, 而是100%投入到事工中, 仰望上帝和他人来支持他个人和事工的花销。使徒保罗没有明确告诉过我们耶稣在祂的三年事工里何时何地说过这句话, 但是耶稣真的有这样教导: “主也是这样命定, 叫传福音的靠着福音养生。”(哥林多前书9:14) 耶稣不仅教导, 也践行了这一原则。也许你觉得一个宣教士靠筹款生活只是个人的选择。但事实上, 耶稣命令我们这样做。我们怎么回应呢? 要顺服!

你或许会说: “但是我只是一个在办公室做文职的, 我并没有宣讲福音。”事实上不是你向朋友, 邻舍传福音才是服侍主, 你参与神大使命的一部分工作就算服侍主了。不论你在大使命的角色是什么, 这节经文适用于所有高举基督和扩张神国度的人。

路加福音10章中基督事工的原则

路加福音8章，耶稣给祂的门徒展示了如何筹款和服侍。事实上耶稣所做的每件事至少一部分的原因是为了教导门徒以后可以效法他。在路加福音9章，耶稣教导如何筹款生活后，就差遣十二门徒踏上第一次的布道旅行。接着到第十章，耶稣又差遣了七十多个人去传福音，更具体地教导了一些筹款知识。耶稣不仅过着筹款生活，祂还培训和兴起下一代也可以效法他。

路加福音10:1-8

“这是以后，主又设立七十个人，差遣他们两个两个的在他面前，往自己所要到的各城，各地方去。就对他们说：‘要收的庄稼多，作工的人少。所以你们当求庄稼的主，打发工人出去收他的庄稼。’你们去吧！我差你们出去，如同羔羊进入狼群。不要带钱囊，不要带口袋，不要带鞋，在路上也不要问人的安。无论进哪一家，要先说：‘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，就归于你们了。你们要住在那家，吃喝他们所供给的，因为工人得工价是应当的。不要从这家搬到那家。无论进哪一城，人若接待你们，给你们摆上什么，你们就吃什么。”

不要孤军奋战

耶稣智慧地让他们两人一组是为了可以相互鼓励和相互帮助。主知道他们需要彼此，团队合作远远胜过一个人的力量。这一原则不仅适用于事工活动也适用于个人筹款。如果你已婚，尽可能让你的配偶也一起参与。他们可能成为你最大的资产！无论是打电话，与支持者见面，奉献记录，写分享信还有致谢，让你的配偶和家人多多参与。如果你单身的话，召集你的朋友和门徒一起帮助你。

如果可以与他人合作为何要孤军奋战呢？记住所罗门王的原则：“两个人总比一个好，因为两人劳碌同得美好的果效。”（传道书4:9）如果你发现你自己只身一人深夜还在处理上百封信件，你就会知道你还没有运用这一原则！

做好被拒绝的准备

耶稣警戒祂的门徒说：“如同羔羊进入狼群。”（路加福音10:3）他们去城中是找一个热情好客的人。当门徒们找到愿意提供食宿的“和平之子”，“你们所求的平安就必临到那家”（路加福音10:6）主甚至告诉那70个人如果那些人拒绝他们就留下诅咒（路加福音10:10-16），虽然有时会是一个试探，现今我不建议大家这么做！

还记得第一次和你的家人分享你将要全职服侍, 要靠筹款生活的那时候吗? 或许你的父母家人们一开始听到你在做“上帝的工”为你感到骄傲, 但是接着得知你不会有稳固的收入, 要被迫去“乞求”别人供应, 他们立刻态度180度大转弯, 怀疑你是不是从外太空来的, 一点都不像出生在一个体面人家的孩子。

可能他们怀疑, 感到尴尬或者愤愤不平地认为一些邪恶的组织试图利用他们无辜可爱的孩子。惊闻这个事工像企业一样没有办法得到可以支付每个人的收入, 家人们就开始说你需 要养家糊口或者“大家鼓励地”说“你不要和任何朋友联系!”

是的, 有时候你认为那些会为你的决定欢呼雀跃的人往往是最反对的人。你的母教会牧师对你不在教会和他一起服侍而失望, 你没有信主的姐姐认定你的筹款方式是异端, 你会经历到那些与你最亲近的人的阻挠。

愿异象你不认识的人筹款

耶稣把他们两个两个地差出去, 在那些城市里宣教, 开始让他们挨家挨户地请求陌生人提供所需的食宿。主没有告诉他们去哪家, 敲多少户才能找到愿意接待的人。但耶稣告诉他们无论去哪家在进门的时候说: “愿这一家平安。” (路加福音10:5) 门徒按照指示走, 敲门, 询问, 等待一位愿意接待他们的主人。耶稣想增大门徒的信心, 他知道只有在一切困难的挑战中信心才被锻炼出来, 才会凭信心大大地请求。

瑞克上大学才信主, 没有任何基督徒朋友、家人、教会。除此之外, 他缺乏自信也不够外向。瑞克想跟我们的事工去印度尼西亚参与暑期短宣, 但是没有任何可以资源可以帮助他筹集到3800美元。于是他开始戴着“书呆子”的眼镜和领带挨家挨户地去不同的办公室寻求帮助。他请求可以与户主或经理见面, 然后向每个人介绍自己和他要助印度尼西亚大学生认识上帝的事工, 向他们筹75美元, 100美元或150美元。你猜结果如何? 他分毫不差全部凑齐, 而捐助他的人他都不认识!

瑞克对帮助印尼大学生充满热情, 他毕业之后想要全职服侍。但是他的团队说他必须凑齐每个月4600美元的资助才可以去。他按照之前的方式去筹款, 几乎所有他不认识的人给予他资助。当瑞克在印尼服侍的时候, 他认识了一位年轻的女宣教士。他们彼此相爱, 结婚后想一生在亚洲宣教。如今二十年后, 瑞克和妻子还有四个孩子每个月需要筹10000美元来生活和事工。你可能猜到了, 所有资助他们的人都是瑞克以前所请求过的“陌生人”。

我最近和一个与瑞克合作多年的宣教领导聊天, 他毫无恭维地评价说: “在

我过去的三十年事工生涯中，瑞克是筹款和维系资助做的最好的。”我倍感惊讶，心想：“如果先天不具备优势的瑞克可以走出去向陌生人筹款，那我们每个人也可以做到，没有借口！”

那你呢？你是否愿意到处去找人分享你的事工，邀请他们投资呢？你是否准备好放下你的自尊自傲和自我中心来去拥抱瑞克的热情、急切、勇敢、谦卑和殷勤呢？我祷告你愿意。

建立长远关系

“你们要住在那家，吃喝他们所供给的，因为工人得工价是应当的。不要从这家搬到那家。”一旦门徒找到了愿意接待他们的“和平之人”，耶稣要他们住在那儿，接受他们的款待，把住所当作事工的基地。这一概念强调了我们提倡的筹款理念；我们要多祷告求神预备更多人对我们做的事工有负担，让他们可以长期地支持。

耶稣没有教导门徒去当地教会寻求奉献，在夜市举办烘培义卖或是在聚会上发放请求卡片来筹集资金。相反，他们需要走到别人家中，当面请求他们一起同工。我很确定主人和门徒的关系日日加深。我认为这种资助方式不是耶稣最后一刻的念头。这是一个精心计划过的策略，为了能够让更多人对神国的事工火热。

工人得工价

耶稣是怎么解释祂门徒所谓“属灵式吃白食”的行为呢？难道他们挨家挨户的白吃白喝不是一个糟糕的见证吗？显然，上帝心中，“属灵的”工作和世界的工作一样是要得工价的。这一原则对于利未人受用，在新约也是一样。“你们要住在那家，吃喝他们所供给的，因为工人得工价是应当的。”（路加福音10:7）

虽然门徒们一开始会觉得靠着别人的帮助过活很羞愧，他们会记住路加福音8章耶稣的范例。他们并没一脸饥渴地站在街角。恰恰相反，他们很努力地服侍代表着救主，救主希望他们可以把他们的事工看成是尊贵的、重要的、永恒的，和农民、铁匠、商人的工作一样应该受到报酬。他们可以挺胸抬头明白他们的使命和过筹款生活是正确的、圣洁的、合乎圣经的。其他有关的新约经文如下：马太福音10:10，提摩太前书5:18，哥林多前书9:14。

上帝道成肉身来到世上，选择靠着别人源源不断的资助生活和事工，你我也需要这样做。

动员者

保罗

使徒保罗为早期教会付出了最多。三次横跨亚洲，建立教会，培训门徒。在保罗的筹款生活和服侍中我们可以学习很多。保罗他无论去哪里，他都动员人力和财力去触及那些未得名之地。我们看看他是怎么做到的。

保罗，织帐篷的人？

或许有人对你的筹款请求会回应说：“你怎么不走出去按照圣经的方式宣教？”他们自信地宣称，“保罗是织帐篷的，他没有筹款生活。他自己出钱，你也应该一样！”在你陷入这种愧疚陷阱之前，先查阅新约并且注意只有三处保罗制造了帐篷，而每一次都有一个特定的宣教目的：

帖撒罗尼迦（帖撒罗尼迦后书3:8-9）

虽然保罗只和这个新教会的人呆了两三周，他发现他们很懒惰，甚至使用基督二次来临作为不工作的理由和借口。于是，保罗认为有必要以身作则告诉他们勤勉工作。

以弗所（使徒行传20:33-34）

保罗在那里服侍是为了让信徒们不再买女神偶像亚底米。如果他接受了当

地信徒的经济支持,他就可能会被人说他为了自己的个人利益,而把无数个异教工匠赶出市场。为了保证他的见证和拯救更多灵魂,他选择暂时放弃筹款。

哥林多(使徒行传18:4-5)

保罗临时在做帐棚,这样可以在安息日布道。当西拉和提摩太带着财物来支持,他就立刻从做帐棚变回培训门徒,把他全部的时间单单用来布道。哥林多前书九章,保罗热情的提及他有权利被哥林多人支持,但是因为他们的不成熟(包括指责保罗布道为了挣钱),他选择工作,让人无可指摘。

是的,保罗的确为了福音而工作。但是最后的分析来看,很明显使徒保罗更倾向于全职宣教的工作模式。我们应该像他一样有这样的确信,那就是他应该为了福音做任何事情,包括偶尔缝制一两个帐棚!这绝不是蔑视身兼二职的牧师,或者那些没有职业就无法驻留的宣教士。就算是他们也有母教会的支持团队。

保罗认为他和他的事工值得被支持

我很少看到保罗生气或者自我防卫,但是在哥林多前书九章1-18节我们看到保罗极为愤怒和自我防卫。面对哥林多教会对他所有错误的指责,他感到很疲惫。再次,其中一个指责就是使徒传道是为了挣钱。保罗在这一章用了合乎圣经和逻辑的方式教导为什么他和其他全职服侍的人应该得到经济支持。第一,他举出一系列反问来表明哥林多人对他的虚伪。其次,他证明了他有权筹款生活,而不是工作得钱。7-10节保罗用比喻来表明了他的逻辑:

- 士兵有权利让别人为他付生活花销
- 农民可以吃自己产出的果子
- 牧羊人可以喝牲畜的奶

使徒保罗从旧约中提出两个旧约中的概念来支撑他的观点。“牛踹谷的时候,不可笼住牠的嘴。”(哥林多前书9:9),暗指他要好好继续做工就需要被喂养好。在圣殿供职的,就吃殿中的供物;侍候祭坛的,就分领祭坛上的祭物(13节),暗指犹太人也在乎他们的属灵领袖,难道基督徒不也应该照做和效仿吗?埃利斯·戈尔茨坦从新约和旧约的角度来讲述圣经中的筹款方式。他说:“虽然看上去有异,但是原则却是一样”。对于他来说,基本底线就是,圣经一直教导我们“给予那些有全职宣教呼召的人”。

哥林多前书9章的所有问题,证明,还有经文一起都指向14节真正的一个问

题,那就是保罗列举了耶稣对工人筹款生活的命令,“主也是这样命定,叫传福音的靠着福音养生”。我们要遵行耶稣所教导的,也需要效法保罗,我们要和支持者建立伙伴关系一起完成大使命。

保罗对没有询问感到愧疚

保罗人挑战哥林多教会他有接受教会奉献的权利(哥林多后书11章),他为自己辩论,“我因为白白传神的福音给你们,就自居卑微,叫你们高升,这算是我犯罪吗?”(哥林多后书11:7)保罗在询问自己,他服侍哥林多人时候却不请求他们投资在他的事工,是否做了正确的事情。很有意思的是,这是我们很多人要效仿的榜样。我们从家人、朋友、还有教会筹款。然后去不同的地方宣教,服侍那些还暂时无法支持你的人。

保罗根据不同地方的情况,决定自己如何在那里筹款。在这种情况下,哥林多人有情欲和困惑以及他们的假先知这些显明问题。与此同时,有人奚落保罗因为他们认为他布道是为了赚钱,那些知道他没有筹够事工资金的人对他的信任降低,因为他没有跟哥林多人筹款!在当时的文化里,希腊人对演讲人信息的质量取决于他们收取多少费用。保罗在尝试怎么面对两种情况的冲击。

保罗使用他的沟通和宣教旅行来筹款

公元57年当保罗还在哥林多的时候,他给罗马教会写了一封信,而他从没去过罗马。他写这信的原因有几个,包括他长期为他们代祷(罗马书1:9-10),他想要给当地信徒一个具体的福音分享(1:15),还有从他们身上筹款(罗马书15:20-29),十五章中讲到他去了他所在区域的不同地方传道,现在觉得需要西行去到新的未得名之地传讲,24节他讲到:“盼望从你们那里经过,得见你们,先与你们彼此交往,心里稍微满足,然后蒙你们送行”。

我的牧师讲过:“保罗写信给罗马的信徒。将福音用清晰,急迫的方式写出来,为了预备拜访,并且当他去西班牙传福音的时候希望得到他们的支持。我很多年都把罗马书看作一封筹款信。”

保罗询问筹款是为了支持者的益处

就算保罗没有家,没有退休金,他也具备一种别人很少具备的超自然的安息和满足,说道:“我并不是因缺乏说这话;我无论在什么境况都可以知足,这是我已经学会了。”(腓立比书4:11)他很感恩那些信徒的经济支持,但是他询问并不是因为他自己需要。他是这么说的,“我并不求什么馈送,所求的就是

你们的果子渐渐增多，归在你们的账上”。(4:17)

保罗清楚上帝请求的力量，知道天国银行满是荣耀的财富，可以不断补给他的所需。保罗什么都不需要，他询问的动机就是为了支持者的好处。但是保罗这里主要的责任在于帮助腓立比人明白纵向供给。他们需要寻求上帝，寻求上帝带领他们投资在哪里。无论信徒是否相信，保罗都在帮助他们把他们属世的财富带到他们天国的银行账户里。他确保会有神的回报，上帝会从天国的银行供给他们将来一切的所需。(4:19)

因此，我就很喜欢一个校园传道机构的老兵支持培训师史蒂夫·伦茨对保罗的评价，“财富转移师”。保罗生命中的一大呼召不单单是动员人，而是为了扩建延展上帝的国度。他愿意冒着生命和关系的危险去询问筹款和挑战人们，不是为了他而是为了神的国度。他教导传递这种无私的方式，他离开提多多的时候，曾劝诫提多：“你要赶紧给律师西纳和亚波罗送行，叫他们没有缺乏。”(提多书3:13)

我们必须承诺用我们的生命成为“财富转移师”，为了帮助人们把暂时的、人造的、横向的买卖转移到永恒的、上帝设计的、纵向的给予和接受。让我们帮助信徒把他们属世的大量收入转移到天国的银行，让他们享受那些奖赏和永久的奖赏。让我们培养那些同你一样有奉献精神的人。

你是一个动员者

就像使徒保罗一样，你我都应该为了耶稣和祂的目的聚焦在动员人和资源。比起筹款，我们更多是在动员人。宣教动员中心的创意总监乔·米奇看待他的筹款主要是动员人。就在他询问别人成为他和他事工的代祷者和财务上的支持伙伴的时候，他帮助他们：

- 在他们的日常工作中看到更大的意义
- 成为一个他们从来没有想过的角色来建造上帝的国
- 通过鼓励他们为给予发展目标，从而更有策略的生活
- 不仅仅与他建立伙伴关系，还成为他的事工伙伴
- 祷告和给予

你呢？如果你开始把自己看作一个动员者你会怎么做？你不是仅仅把人的资产从一个银行到另一个银行，而是把他们的心从一个暂时的关注点移动到永恒的关注点。不要满足于仅仅成为一个财富转移者，而是扩展自我来动员你的支持者去服侍上帝的国。拥抱一个事实，那就是你我都是在前线的动员者。你筹款的努力就是每天都进入，一对一，面对面的“动员约会”来与上帝

的子民和事工同行。你是一个圣灵充满的筹款者!为了这种观点,这种力量,这种结果,你绝对需要定期向上帝询问!

“你不是在筹款，而是在动员人。理论上讲，我们是‘动员支持者’，我们在动员人。”

校园事工支持培训师
安德鲁·奈特

配角 演出

有时候询问感觉很不美国人。我们大多数人的成长环境让我们觉得寻求帮助是一种软弱。我们可以依靠自己，无需向他人求助。或许美国人是这样，但是基督徒不是。我们需要明白询问不仅仅是没问题的，也是好的，更是符合圣经的。我把这个概念和其他包括在一个经文军工厂中帮助我们建立我们的基础。如果你还在困惑，“上帝觉得筹款是否可以接受的话？”或许这些经文可以帮助你除去疑惑。

上帝要希伯来人采取主动

你或许会问：如果上帝是我的源头，为什么我需要走出去筹款呢？为什么资源不自己就出现呢？在旷野，上帝显然是那个供给希伯来人的主，但是祂也要求百姓去旷野，每天收集吗哪。这种“我们和神”的伙伴关系是上帝在筹款中使用的方式，也是在宣教和生活中的方式！

通过上帝，法老允许摩西和希伯来人离开埃及的束缚，到旷野去敬拜。出埃及记11:2和12:35描述了上帝知道以色列人需要各种原材料来修建和装饰约柜和至圣所。在他们去往应许之地之时，上帝命令摩西问以色列人奉献衣物

和金银器。虽然感到惧怕，但是他们还是顺服了。那些拜偶像的、不信的，受灾害迫害的埃及人提供了以色列人所求的一切。这真是太神奇了！

上帝命令以利亚去询问

有人可能会拿着列王纪上17:1-7对你说：“你不应该强迫人们给你钱。以利亚所做的一切都是坐在那儿，然后上帝就派乌鸦把食物和水送到他面前，提供他所需。不要纠缠人，要相信你自己的力量。放手让上帝来动工！”我相信你的朋友是好意，但是他需要把经文再往后读一读。接下来的一节（17:8-16）讲述了上帝如何告诉以利亚得到他的食物，起身前往西顿，并且向一个寡妇和他的儿子寻找最后一点食物。

你做得到的吗？我大吃一顿之后，到城里，走到一个贫穷瘦弱的女人和她年幼饥饿的儿子面前请求，我会觉得很愧疚。我都难以想象我会说出：“妇人，我注意到您和您的儿子准备吃最后一点面包，不然会死，但是我在想您是否能让我来吃面包呢？”关键是这样的，就算上帝承诺过先知和寡妇祂会供给他们，上帝依然要求以利亚找到妇女并且询问她的给予，这难道不奇妙吗？如果他遵循的话，上帝会大大地祝福给他们三个人。

上帝的角色是什么？我们的角色又是什么？有时候我们很难辨别。但是苏丹的筹款者和工人麦克·康戈罗夫认为我们的主动性和辛劳工作很重要：“上帝的确照看天空的飞鸟。也有很多的虫子，但是虫子不会自己飞到鸟的嘴里！鸟需要不断自己飞行寻找。”结果就是，康戈罗夫描述他的筹款策略是一种“铁三角”，信件、电话和见面会。他声称：“没有捷径，奇迹都是在过程中发现的。”我们知道圣经教导奉献是因为我们在很多讲道中都听到过。但是圣经也教导我们采取主动权去询问。事实上，在新约中147处地方出现了“问”和“询问”等字眼。这就是一个主题呀！雅各书4:2说的很有道理。我们没有是因为我们没问。

代表第三方宣传

约翰写给教会领袖该犹的目标是为了敦促他款待低米丢，他不仅仅是一位四处奔波的布道者，也是约翰三书的送信人。使徒也代表这位同工给该犹写了一封推荐信，“他们在教会面前证明了你的爱。你若配得过神，帮助他们往前行，这就好了”（约翰三书6节）因此，约翰对低米丢的品格和事工的评价就成了这个请求的基础：“所以我们应该接待这样的人，叫我们与他们一同为真理作工。”这是一个典型的讲述一方代替第三方向另外一方寻求资金支持的范例。

教导慷慨奉献而不是十一奉献

当上帝告诉以色列“你们要将当纳的十分之一，全然送入仓库”的时候，上帝在想什么？玛拉基书3:10是牧师讲关于十一奉献给教会的时候最常用的经文。的确，犹太人应该把他们是百分之十所得放到圣殿的仓库里，但是我们真的可以合理地把这个几千年前的行为要求现在的信徒去做吗？我很确定这是对他们当时状况的描述，但是我们真的合理读解经文并且将其作为我们奉献的原则吗？我当然支持所有旧约圣经中“永恒的原则”，但是我们不应该觉得所有对以色列的要求和律法都要应用于在现在的教会。

哥林多后书9:7总结了上帝对我们现今奉献的心意：“各人要照着心里所决定的捐输，不要为难，不必勉强，因为捐得乐意的人，是神所喜爱的。”难道我们在恩典下的给予不应该超过我们在律法下的给予吗？换句话说：“想要”比起“应该”来说是一个更大的动机。我的牧师说，如果你固定只给教会10%，那就别给10%，给9%或11%！他认为比起我们作为一个计算器来说，上帝更在乎我们的心和动机！

这就是为什么我一直致力于教导信徒们慷慨的给予而非十一奉献。十一奉献可能会成为一种合法的“任务完成”式的责任，而不是上帝想要给你的一种欢乐的特权。此外，作家兰迪·奥尔康说过，对于信徒来说，十一奉献应该只是开始，他说这种“训练车轮”只是让我们开始，但是随着时间的流逝，我们的慷慨给予应该超过百分之十，我同意！

一个成熟的，明白圣经的信徒跟我分享说他把他收入的前百分之十给他的教会，剩余的给宣教。当我问他，他怎么想到这样的分配，他顿了很久之后承认，这是他长年以来养成的一种“文化习惯”而不是圣经里的命令。这很明显是一个热议的话题，但是希望大家可以把“西方基督教”的眼镜摘掉，客观真诚的学习圣经，看上帝在新约是怎么教导的。

新旧对比

即使是现在，我也可以在我的书桌上找到大量的评论来分析不同圣经学者之间的看法。关于旧约中十一奉献的辩论十分火热。他们是否是必须的？还是可选择的？奉献23%，24.5%，33%还是甚至50%呢？耶稣来并且给我们新约圣经，其中的原因是让我们不再为律法和宗教彼此争论。

“我们需要迫切的明白，究竟我们对福音的理解多少是美国思维，多少是圣经基础。”

牧师／作家
大卫·普拉特

虽然一些调查表明很多的福音事工相信圣经不要求十一奉献,但是我委身去教导人要超过百分之十的奉献,并且愿意发自内心地给予。我的动机不是要降低给教会的奉献,而是提高。但是我们也需要认清那些靠筹款生活的“被差派”和全职服侍者,也是基督身体的一部分。给他们的奉献也就是给“教会”的奉献。

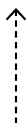
作为一名前任牧师,我很想告诉你们在新约清楚地教导当地教会十一奉献。彼得,保罗还有雅各都对这个话题闭口不谈,但是耶稣自己讲述了两遍,分别在马太福音23:23/路加福音11:42,还有路加福音18:12。而两次提及的原因都是因为祂谴责宗教领袖过于强调十一奉献!我的妻子和我给上帝的事工奉献超过百分之十,我们每个月第一个支票就是给我们的教会,但是我们这么做不是因为旧约要求这么做。

并不是很严格的比列和分配,上帝在新约中给我们很多原则,这样我们奉献的时候就可以学习。至少有四个原则:

1. **愿意牺牲地给予:** 就像路加福音21:1-4节的穷寡妇一样
2. **持续不断地给予:** 哥林多前书16:2 对哥林多人的教导
3. **充满喜乐地给予:** 以弗所书5:1-2 对以弗所人的教导
4. **谨慎思量地给予:** 马太福音6:1-2对门徒的教导

种瓜得瓜种豆得豆。马太福音6:33所讲的很真实。如果我们先寻上帝和祂的国,“一切都会加”给我们。我和我的妻子过去多年经历了“你不会超过上帝给你”的原则。经济衰退的时候,我们觉得得到的奉献会降低,但是随着我们对教会和他人支持增加的过程中,给我们的支持也多了。上帝持续告诉我们,包括美国经济在内的一切起伏都无法影响祂掌管的天国银行。从个人的角度来说,如果我们愿意信实地牺牲地投资在天国,上帝就会很喜乐地带更多地祝福给我们。

我希望你感觉到你更了解圣经中关于金钱,给予和筹款的内容。这是一种扩张你信心去询问的方式。这种坚固的圣经基石必须建立在正确的筹款的观点,是一种荣耀上帝的方式。所有的看法,认知和经验都必须降服在上帝话语的真理之下。用什么样的镜片去看上帝、事工、自己、支持者、金钱、询问会影响我们,或是造就或是破坏。



第三部分

少为人知的特权



寻求支持中最大的荣耀
就是与上帝和你的支持团队同工。

↑

你做不到， 但是上帝可以

↓

梅尔吉普森的经典电影《勇敢的心》中，年轻的威廉姆·华莱士看到自己的父亲、弟兄还有很多其他的苏格兰士兵都惨遭英国士兵的屠杀。看到那些血腥的死尸，威廉姆想要里克冲出去复仇。但是他的看护人亚皆叔叔阻止了他并且跟他分享了一些智慧的话语。“首先学会用这个”，他叔叔拍着威廉姆的头顶说：“然后我再教你用这个。”亚皆指着剑说道。

曾经有筹款培训师告诉我，我等了太久才开始教授提升个人筹款的方法和技能。但是培训了成千上万的基督教传道人之后，我的结论是：很多放弃呼召，筹款失败，多年未能筹齐且压力巨大的原因更多源自认知而非技能。我们的支持研讨会是一个历时两天，每天九个小时的活动，此前还要求要有近25-35小时的准备。几乎所有的准备工作，还有超过半数的现场培训都是和认知有关。换句话说，我们迫切地想要帮助每位同工能够理解筹款的圣经确据。在那基础上，我们才能努力给他们一个关于上帝、事工、他们自身和支持者健康的视角。

如果通过这本书我可以帮助你认识到圣经中的理念并产生正确的价值观，这场战役就几乎获胜。所以在我们挖凿基础知识的时候请耐心一些。不要越过这些，直接去看“如何去做”。没错，我会讲到尝试实验过的策略和最好的方式，但是我也会跟你们分享人们在筹款时会犯的几大错误。但是相信我，除非你完全掌握了“如何去做”背后的“为何去做”，你将不会理解或体会到什么叫“上帝请求”。

视角的力量

如果上一辈人最让人胆寒的时刻是珍珠港事件或者肯尼迪总统遇刺事件，那么对我们而言最近的“警世”时刻就是911事件。直到现在，一些基督教传道人在谈到他们筹款的失败与成功的时候，仍会提及到恐怖分子袭击。人们会说：“自从911事件以来，股票市场崩盘，人们的恐惧日益剧增，开始囤积财富。很多人都不愿意见我，更别提给予了！”

与此同时，也有人说：“上帝用奇妙的方式利用悲剧。人们意识到关系比财富更重要。他们想要把自己和自己的财富贡献给真正有意义的事情。他们很愿意加入到我们的团队中。”听完两种说法之后，我开始陷入两难，无比困惑地问：“好吧，到底哪个才是真的？”结果是，这都和你看问题的角度有关！

诚然，我们可以在人生中抱有“我命好苦”的态度。如果我们这样，我们命运最终决定的方式就是持续的负能量和那些我们允许限制我们想法的自我实现的预言。你是否专注在一些可能阻挠你的事工或筹款的事情上面呢？

我们是可以选择的。每天我们需要选择是把所谓的“障碍”当作障碍还是垫脚石。当保罗劝诫我们“将人所有的心意夺回，使其都顺服基督”的时候，他也指那些眼光狭隘，钻牛角尖或末日论般的态度。我祷告上帝来改变你的心，这样使你把筹款看成是机遇而非任务，是荣幸而非必须。我希望，你会通过这种独特的方式与上帝和他人同工发现少为人知的喜乐。

你看筹款的眼光是什么吗？我们看待事物都是透过一定的“滤镜”。结果就是，我们的角度必然会被镜头的颜色所影响。我们每个人都有自己的“视角边界”。我们看待事情的方式源于我们认为自我认知的合法性。我想如果我们认为另一个视角更好，我们就会转变眼光，对吗？其实不然。改变有时是痛苦

的。事实上，要改变自己几乎不可能。你做不到，但是上帝可以！

“我们无法改变我们的过去。我们无法改变不可避免的事情。我们唯一可以的就是做好分内的事。这就是我们的态度。人生就是10%的遭遇和90%的回应。”

牧师/作家
查克史云顿

我们选择的镜头可以成就我们也可以摧毁我们。多年前，两名被送到海岛上买鞋的销售员发电报给总部，二人角度不同。一个人说：“一万名部落土著，无一穿鞋，我要回家！”相较来说，另一名角度完全不同的电报内容是：“一万名部落土著，无一穿鞋，送货来！”

当人们在筹款上有了正确的眼光，我可以看他们彻底的改变，他们全新地回到亲友同事面前。一切都发生了转变而且大家有目共睹。

当你经历过一个如此突然的转变，你看待生活、上帝、世界、亲朋好友、金钱、事工、你的支持者和筹款事工的方式通通全然不同。如果你允许上帝丢弃我们微不足道的视角，并且让祂举起祂那完美的镜头让我们来洞察。结果如何？一切都会改变！

前方的道路

接下来几章，我们将会谈到的问题有：

- 你如何看待上帝？
- 你如何看待自己的事工？
- 你如何看待自己？
- 你如何看到支持者？
- 你如何看待金钱？
- 你如何看待向他人提出请求？

对于上述每个问题来说，透过圣经为基准的镜头来合理回答是构造正确视角和建造健康支持团队的核心基础。在我们观察我们千奇的视角的过程中，上帝或许想在我们心中动手术。让祂做吧。从祷告开始：“主啊，如果我偏离道路，请向我显明。开启我的心智，给我视察内心和允许祂作出任何改变的勇气。如果有任何我需要忏悔的，重做的，学习的，三思的，或者需要从相信变成确信的，我恳请祂的圣灵给我谦卑和力量去改变。奉耶稣基督之名。”

我们如何看上帝

你对上帝的认识是从何处获得的？主日学？电影或是电视剧？有人认为上帝就是任何过错都要惩戒的警察。有人觉得祂是天国的圣诞老人，希望我们可以坐在祂腿上，开怀大笑，迫不及待地想要完成我们的愿望清单。有的人简单地把祂当作“上面的大人物”。建立一个健康视角的基石就是对掌权万能的上帝有一个合理的认知。我们看待上帝的镜头会极大地影响到我们与祂的关系，也关乎我们生活的每个领域，甚至我们的筹款！为了更好地理解上帝的心和作为，我们必须相信以下的事实：

祂愿意

“这是好的，在神我们救主面前可蒙悦纳。祂愿意万人得救，明白真道。”（提

摩太前书2:3-4) 上帝想拯救每一只“迷失的羔羊”，祂对此的热情大过你我。我们说的是一个行动，而祂却献上了生命。上帝希望看到你的生命和事工结出更丰硕的果实。

祂大能

“神能照着运行在我们心里的大力，充充足足地成就一切，超过我们所求所想的。”(以弗所书3:20) 上帝的旨意不仅仅圣经，让人敬畏，也具有大能。祂的大能超乎我们的理解甚至想象！在你的筹款旅程中这会是一句关键经文，能够为你在狂风暴雨的黑暗中坚守护航！

我们慕道的时候都说上帝是无限的，但是当到筹款的时候我们总觉得上帝的预算有限。上帝是否在天堂有一个巨大的金钱馅饼，但是却只有那么多？祂只能给这个教会给一些，那个事工给一点，某个人一点点，然后祂温柔地承认：“抱歉我的孩子，我的银行账户在缩水。我没办法从那些人身上把钱拿走，要不你明天再来？”上帝不是一个拮据吝啬，锱铢必较的敛财者！在埃利斯戈德斯坦看来，这种“拮据心态”会绊倒事工。理由是：“上帝的净资产从创始之初就未曾改变！”

对于那些明白上帝拥有一切的人，祂承诺过会供给他们一切所需。怎么做？靠着祂在“天国的财富”(腓立比书4:19) 上帝的资金源源不断，而且祂既不贪婪也不吝啬。正如安迪史丹利所说“你被邀请到上帝源源不断的资源之中”，而且祂很乐于给祂孩子他们所想要的。

巨峰还是山丘？

在过去多年里，J.B. 菲利普的《你的上帝太渺小》和A.W.陶恕的《认识至圣者》两部作品不断加强塑造我对上帝合乎圣经的认识。菲利普的前提是我们的问题和困难在我们脑海中看上去很巨大，这表明我们对伟大上帝的认知显得过于渺小。换句话说，如果对你来说每个月凑集8000元的事工宛若珠穆朗玛峰一般不可攀登，那你的思想观念或许需要“回炉造”。

A.W.陶恕是二十世纪在芝加哥的杰出牧师和作家。他在年轻的时候会走到附近的海滩，每天早上四点到六点，埋头在沙子中“默想上帝”。他意识到：“当我们默想上帝时，我们心中所想的事情或许是关于我们来说最重要的事情。”

我们可以荣耀或侮辱上帝，而这取决于我们是否相信祂的应许。比如，耶利米书33:3耶和华说：“你求告我，我就应允你，并将你所不知道，又大又难的事

指示你。”我们会礼貌性地点个头走开，还是会停下来认真把祂的话语铭记在心？我们对上帝宣告的真理和相应的反应决定了我们是在荣耀祂还是侮辱祂！

检验我们是否有一个健康的看待上帝的方式就是看看我们都在祈求些什么。把你这周的祷告清单拿出来，做一个小测试。是不是都是一些琐碎的小要求？如果是，向后退一步，然后用上帝的眼光看问题。祂当然喜欢我们事无巨细，但是你难道不知道祂也渴望一个可以借由我们彰显祂大能的机会吗？证明祂，检验祂，祂在等待你。耶和華希望我们可以祈求与祂能力相匹配的事情；祂希望的祷告是当我们都后退，这事成就之时，唯一合理的解释就是“上帝成就了这事！”你呢？你的祷告内容如巨峰还是像山丘？这是事实，我们祷告的事情大小彰显了上帝的大小。

荣耀或侮辱

我和我的家人住在沃尔玛总部所在地阿肯色州。创建者山姆华顿是一个开着老卡车，后座坐着狗的人。如果某一个大雾弥漫的早晨我注意到一辆卡车在桥上没有转弯而滑下山丘，掉到水中，开始下沉，我要怎么办？我希望我可以立刻停车，冲下山去，跳到水里，救人上来。如果我发现这卡车已经沉入水里，而一个老人在车轮背后，就快溺水而亡了，我该怎么办？我想一个猛子扎下去，把他拉出来，游到岸边，开始心肺复苏，努力抢救他的生命。

如果他醒过来，坐起来，对我说：“你是我的救命恩人！你知道我是谁吗？我是世界首富——山姆华顿。现在我要报答你，我的支票簿在这儿，我把你的名字作为兑换人，签字，然后你可以尽管跟我提要求。”呃，我心里想我真是太走运了！我环顾四周，看了一下手表，说：“华顿先生，现在是早上七点半，我有点饿。路那边有一家麦当劳，我觉得现在能吃个麦满分肯定不错。你觉得五美元怎么样？”他大吃一惊而且无言以对，最后说：“就五美元吗？我从来没写过那么小额的支票！但是如果你坚持的话。”他写了数额，递给我支票后就转身离开了。

“我发现在上帝的事工中总共有三个阶段：第一是不可能，然后是困难，最后是成就。”

如果你的家人和朋友知道此事，他们反应如何？他们会恭贺你的飞来横财然后问你麦满分口感如何吗？当然不会，他们会尖叫：“你开什么玩笑？世界亿万富翁愿意给你一张任何面额的支票，而你却只要了区区五美元。你疯了吗？”同样的，我们不敢要求上帝。

戴德生，1865年内地产创建者

传说在一场殊死硬仗后，法国伟大的君王拿破仑和他的军队终于攻破一个极具价值的地中海海岛。此后，当他和他的上将们饮酒庆祝的时候，一个年轻的士兵走到拿破仑面前，兴头上的他问士兵想要什么，士兵目光坚定地说：“首长，把海岛奖励给我吧。”立刻，其他所有的上将们都开始嘲笑这个年轻人，直到拿破仑转身要笔和纸。让他们大吃一惊的是，拿破仑签字立契把这海岛转赠给了这位地位低下的莽撞士兵。一位上将口齿不清地问道：“我们辛苦打仗，这人凭什么获得这海岛？”拿破仑说：“我给他海岛是因为他用宽广的请求对我予以尊重。”

当我思考我和上帝的关系以及我在祂面前的祷告的时候，我必须要承认，我并没有总是用宽广的请求来尊敬神并迫切地希望自己的祷告生活可以像十二射程的霰弹步枪一样充满力量和确信，事实上我的生活更像一个BB手枪一样无力！我在大学的牧师H.D.麦卡锡曾经说过：“等我到天堂的时候，我不想因为要求上帝或者他人太小的事情而感到羞愧。”我也一样，我不想上帝看着我的眼睛问我：“为什么你没有祈求更多？为什么你不向他人请求更多？”我想从现在开始，这样就可以给祂一个好的答案！

终极的视角

马可福音十章，耶稣对祂的门徒说道：“耶稣又叫过十二个门徒来，把自己将要遭遇的事告诉他们。”（马可福音10:32）这至少是第二、第三或者第四次祂将他们召集在一起来重申这个话题。祂应该是觉得他们还没领悟到吧，因此仍需阐明祂将在最后的日子遭遇什么。按照时间发展的顺序去记述的话，耶和華重温了一次人子被背叛，试验，谴责，嘲弄，鞭伤，钉十字架，最终“三天之后从死里复活”。（马可福音10:34）显然，耶稣还是没能得到祂要的回应。

耶稣不但没能怜悯和理解，相反，雅各和约翰却走到耶稣面前要求说：“夫子，无论我们求你什么，愿你给我们作。”（马可福音10:35）我很震惊的是，耶稣不但没有斥责他们的忘恩负义，反而面对他们不断的自私，耐心地问他们：“要我给你们作什么？”这是耶稣最喜欢的一个问题，在51节一个截然不同的背景下，耶稣也问了一个人一样的问题。

我相信祂也在问你那个问题。耶稣邀请你直接作出“上帝请求”。祂写了一张有你名字的支票，签了你的名字，等待你告诉祂你想要祂给你多少。这不是在单指金钱的问题。而是在说你在向上帝求什么。你是否愿意相信祂可以成就大事？你是否愿意延展自己的信心来向上帝要求合乎祂能力的要求？你我指尖上都一个千载难逢的机会：简单而谦卑地，我们可以通过我们宽广的

请求来敬拜上帝。

你对上帝的认识会决定你在筹款过程中的成功与否。除非关于上帝我们有一个正确的视角，否则我们难以与上帝建立关系。这关系在我们生命的每个领域都至关重要。我唯一可以获得源源不断的愿景，热情和动机的源头就是祂。约翰福音15章，耶稣说。“离开我，你什么都做不到”什么都不是。我觉得可以倚靠自己的智力、才能和技巧来完成事情的想法实属愚昧。没有上帝的话，筹够全部资金，拥有喜人的事工果效或所有生活中的成功就都是枉然。离开祂来筹款简直是癫狂。不要那样做！

“关于祷告，最难以理解的就是为什么上帝会把这样权利放在我们这样的人手中。”

作家/传道者
罗恩邓恩

选择心而为之 跳动之事

我和妻子曾经与成千上万的大学生同工，并在他们毕业之际无数次地与他们讨论下一步的打算。在此之前，他们认为反正还有一年才毕业，所以总是心不在焉。但当他们将要离开学校之际，他们突然发觉自己非常需要多方祷告，寻求建议，探索不同的可能性和做最终的决定。我在和那些二十一岁到二十五岁的人交流的时候，我喜欢问一个不寻常的问题：“如果你可以对你的人生做任何事情，你想做什么？就在一刻，不要想助学贷款，父母的期待或者男朋友的压力。不要有任何限制和标准，只要写下如何你渴望做的事情就好。”

很多人都从来没有放飞过他们的心怀。人们在外界的期待或自我强加的限制下喘息。他们中有一些人坐在那儿瞪着面前的白纸发呆半天，甚至我都担心他们会晕过去！但他们最后抓住了充满灵感的想法，并且开始热情洋溢的写下来。他们完成时带着微笑，递给了我。我接过开始阅读。十之有九的情况下我递还给他们，望着他们的眼睛，安静地说“去做这个”！

他们之所以在写下那些大方向、事业或者职业会满怀激动，是因为上帝把这个激情放在他们心中。“你要以耶和华为乐，他就把你心里所求的赐给你。”（诗篇37:4）我问那些即将毕业的学生：“

生活中有很多事情吸引眼球，但是只有几件事情吸引你的灵魂和内心。去做那些事情就好！

你是否以耶和華為樂呢？”他们回答道：“我确信自己在这样寻求。”我的回答就是：“好吧，那你写下了心里所求，那就去努力吧。”太过简单和理想化了吗？诚然，在帮助一个人寻求上帝在他们生命中方向时，我的方式可能过度“开放”，但是我相信这个练习使我们发掘出自己被造的目的。

“第二步”大使命生活

一切的起头和结束都是基督耶稣。在此基础上，我们就能够以一个突破传统但无比智慧的眼光去看神所呼召我们的事情。你踏出了巨大的信心的脚步。而将这一切拼凑在一起的是上帝，但是上帝在其中使用你。填写事工申请表和为宣教职位面试是容易的。然后，第二步来临。当你开始走在筹款的巨大的第二步时，这会给我们的余生和事工设立一个基调。这是一个里程碑，是我们每个人信心和恐惧的突破点。当我们选择面对并且克服这个挑战时，这会预备你们面对一路上其他的巨大障碍。面对筹款，会转变你的事工。

比如说，如果你在面对巨大的不确定性时，仍然走出去，并且相信上帝并且从头开始筹款，你会怎么样？现在，你必须要报告你的工作，并且开始计划你的事工。或许有人会建议你组织一个每周的聚会，把圣经中的领导原则讲给所有城市里的高校教练听。另一个悄悄细语却不断地告诉你会失败的。而你唯一需要考虑的就是上帝如何大能的透过你的筹款和对内心最大的恐惧的得胜来做工。你祷告，然后做决定再次踏出信心的一大步，然后开始去城里最大的高校跟他们的主任教练一对一见面，去询问他和他的同工是否愿意成为第一个支持者。

为何不让这种态度和行动成为将来你的整个人、家庭、财务和事工的决策等方面的“常态”呢？在筹款中怀有这样的热情会影响到我们生命的一切领域，并且也帮助我们在事工中专注在真正重要的事情上面。你最大的热情和最核心的动力需要是以大使命为中心的。如果有更重要的目标，我会立马去追随；如果你不照做，我会非常失望！这也就是为什么我仅仅为大使命事工

提供筹款培训。下述是一些以单个或多种方式去“扩大国度”的事工类型：

“在他人踌躇不前之时，还要冒险；在他人摇头之时，还要继续关怀他人；在他人认定不可能之时，还要梦想；在他人认为不可能的时候，还要抱怀期待。”

- **传福音：**为基督赢得人的心
- **塑造：**建造他们的信仰
- **装备：**培养他们可以赢得他人的心，并且学习如何建造他人
- **输出：**差派他们出去来重复这些步骤

一名未知的西点军校学员

神之所以将你我放到事工的位置，其目的在于让我们在地上建造基督的肢体。

由上帝呼召

臭名昭著的敢死鬼义尔·克尼尔的儿子罗比·克尼尔骑着摩托车在越过大峡谷228英尺的距离。记者问他为什么选择这个职业，他简单的回答：“每个人都有呼召，这是我的。”罗比说的没错，人人都有呼召，但是也没必要寻死觅活！我们从上帝而来的呼召并不是跃进黑暗，而是跃进光明。有些人觉得，如果一个人没有看到天国的光、没有号角齐鸣、痛哭流涕、浑身起鸡皮疙瘩，还有最终的顺服，或全身颤抖等等经历，那么这个人就不配全职事工。

不论你是历经情感上的“大马士革之路”，还是你只是理性上决定要把你全部的时间和精力做上帝的工，你都必须具备一个从上帝而来的深深的相信这就是祂想让你做的事工。你的筹款也必须是事工呼召必不可少的一部分。作家兼事工领导切克·科尔森 说过我们任务的重要性，“我们不是在做一些说不清道不明的人道主义活动。我们所做的，是生死攸关的事情，而我们得好好做传福音这件事”。

全心坚信所走的异象

你生命中的某一天，你或许会遇到一人来到你面前，带着一个投资机会，自信地承诺你，如果你愿意和其他十个投资者投入五万美元在这个“稳赚不赔”的项目里，他会翻倍你的投资。你的第一个问题肯定是：“你自己投资了多少钱？”如果不是很大一笔金额，说明他自己也不相信这个愿景。他如果自己不愿意却诚心认为他可以劝诫你和别人投钱，他是有多傻？这个概念对你的事工也受用。除非你很热衷，否则你不会告诉别人。我们必须要有为我们带领和试图影响的人设立步伐。换句话说，如果我想要我的支持者对我的事工感到很热情，我必须要有非常的热情和信念才行。海伦凯勒相信，“一个人一生最大的悲剧莫过于有眼睛却毫无远见”。

如果你打算参与的事工只是听上去有趣好玩，或者只是在你进入你“真正事业”之前花几年内帮帮有需要的人的话，那么我担心你在寻找支持者的过程中会严重碰壁。除非你内心深处坚定地相信你的愿景来自于上帝并且是你人生中可以做的最具策略的事情，你就不大会从潜在支持者身上得到认可和接纳。可能有些人出于“慈善捐赠”给你一笔钱，但是很少有人会大量投资并且成为你的事工伙伴。

全心接纳你的使命

上帝的话语就是上帝的心愿，而上帝给我们超乎我们认知的自由，让我们辨明和活出祂给我们的命令。祂在我们每个人心中都安放了一个特别的“倾

向”，一种热情，这样的热情一旦让我们挖掘并顺其发挥，就能让我们经历到生命和事工中的成就和祝福。一个人在做全世界最想做的事情的话，就会有强大的内在动力，并且会一路攀升直达成功。如果你的成功需要你自己来筹款的话，你的支持者就能在你身上看到真挚的热情、目的和使命感。我在门训那些想要做全职服侍的人时，我有时会给他们安排几个面试，让他们去面符合他们专业且薪资很高的工作，那些工作很多是我朋友开设的。我不想让他们“默认式”地开始事工，而是希望他们深深感受到上帝呼召他们这样做。给他们拒绝和远离绝佳的工作机会和薪水可以帮助他们巩固这样的确信。我从未见过任何人在选择自己的热情而非富足后还后悔的。

为行政人员筹款

在这个阶段，你或许会说：“你不明白，我们组织里我只是个行政人员。我怎么能筹款呢？我没有在国外，也没有做校园事工。我就在我们总部的办公桌后面忙着我们的项目。”再次强调，视角很重要！你看待你事工的方式可以成就或摧毁你得到全部资助这件事。

不要相信谣言说行政人员或者IT行业人员不能筹款并且应得工资。最近，我们的事工里有一位三十八岁、性格安静拘束的科技类型人员，他参加了我们的筹款培训，然后回家询问六对夫妇来投资一些前期的启动资金，让他可以辞职并且专心筹款一段时间。他立刻投入，去到不同城市，约定见面，谦卑而面对面地邀请人们加入他的事工团队。八天之后，他所筹到的超过了所需，甚至还有很大一笔缓冲资金。他准备卖掉房子之后搬去我们的总部。

有一个故事讲到，一个记者简短地询问三名建造教堂的砖匠：“你们在做什么？”第一个人回答道：“我在垒砖。”第二个人笑着回答道：“我在修教堂。”第三个人站起来，举起手，伸向天空呼叫：“我在把荣耀归给上帝！”三个人虽然做着同样的工作，但是却有着截然不同的视角。同样地，过去多年我和很多行政人员聊天，他们虽然职位名称一样，但是却看待自己角色的方式迥然相异。下述是三位有着同样职业描述的行政人员看待他们角色的方式：

员工1:我每天回邮件，打电话。

员工2:我为我们的职工提供行政帮助。

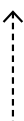
员工3:我们的组织希望可以在2025年前在福音未及之地建立5000分教会，我在我们总部和亚洲中部的200多位传教士联系之中扮演重要的角色。作为一个资源整合人员，我提供给他们所需信息和方法，帮助他们可以在那些完全没有听过耶稣的未及之地做相应的策略性福音工作和门徒培训。在这个重要的工作如果您愿意和我们同工，我们将无比荣幸。

三个不同的个体，同样的头衔和角色。只有一个人转变了他的事工视角并且用上帝而非自己的视角来看待她的呼召。只有一个人将筹款看作一个少为人知的荣耀。只有一个人筹全。行政人员配得他们的钱财并且对宣教的功能至关重要。有些宣教领袖没有按照理应尊重的情况重视他们。结果就是，行政人员自己也不重视自己，当他们看到潜在支持者时，他们很难自信的认为他们角色很重要。

不要让你的家庭、同工、朋友或者支持者决定你所作事工的重要性。击毁你脑海中那个“可怜的我”的声音，这样你可以看到“大领袖”呼召你所做的巨大而荣耀的事工。可能看上去你在“幕后工作”，但是不要被欺骗了，你其实和上帝军队中的其他人一样重要。你很努力的履行你的天国任务，而且从圣经的角度来看，你应该被支持。

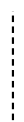
如果你相信你在你自己力所能及范围内最有策略性的位置上，并且上帝呼召你这么去做，在你的见面会中，这样的确信会自然流露出来。相对于你紧紧抓住的异象和激情来说，你真实的工作描述其实没那么重要。很多事情都关于你怎么看待自己。一个简短的自检或许会有所帮助，这个过程可能有些痛苦，但是极大的帮助你。

“如果你无法做伟大的事，那就用伟大的方式去做好小事吧。”
美国作家拿破仑赫尔



配得

工价



马修是一个长相英俊, 受过良好教育, 极具口才, 有领导才能, 而且还想加入我们的门徒。他和他同样优秀的妻子开始准备筹款的时候, 他们在筹款的中间过程遭遇瓶颈。我们相信他们是一笔很好的投资, 并且他们是我们想要跟进的夫妻, 我告诉他我们家想要每个月固定支持他们。他却抗议道: “不, 你们已经参与了很多需要支持的事工队伍中了。”我跟他说的, 确如此, 但是我们非常想要成为到他们的固定支持者的一员, 甚至都决定了具体的数额。他再次拒绝了我, 并且补充说道: “有很多其他优秀的团队你需要投资。”我十分沮丧地对他说: “这是第一张支票, 我们跟定你们了!” 他第三次拒绝了我的好意, 于是我看着他, 对他说: “马修, 你难道不值得投资吗?” 他停顿了一下转过身去, 深呼了一口气, 轻声说道: “我不确定呢。”如果他自己都不认为自己是值得投资的话, 他又如何来说服别人来加入他呢? 难怪他会遭遇瓶颈, 他不愿意相信耶稣基督在路加福音10:7说的, “因为工人的工价是应当的”。

上帝如何看你?

抬头看一下, 想象你就在上帝面前

- 此刻, 祂怎么觉得你怎么样?
- 在这一刻祂如何看待你?

- 祂是否全然地, 无条件地爱你, 还是祂的爱要基于你的表现?
- 耶稣有没有偿清和饶恕你所有现在, 过去和将来的罪?
- 你是不是祂的孩子, 祂“永恒家庭”中的一员?
- 祂是否对你的人生有一个充满恩典和祝福的具体计划?

如果我不确信上帝对我的爱和宽恕是全然的, 我又怎么爱自己和饶恕自己, 亦或者他人呢? 尼尔·安德森佳作颇丰, 并且都帮助我们用上帝的视角来看待我们自己。安德森劝诫我们全然默想和思考我们在基督里的位分。他说道: “理解你在基督里的身份对于你过得胜的生活, 至关重要!” 他告诉我们圣经只有几处将我们称作罪人, 但是有很多处却将我们称作圣人或者圣洁的。我们需要做出一个决定。我们可以把我们自己看作是堕落的、卑微的、失败的罪人, 或者也可以像上帝看我们一样, 把自己看作以弗所书1:4所说的“圣洁无瑕疵的”圣人。

你的自我形象要合乎中道, 既非自卑又非自高, 只是单单按上帝看你的方式来看待自己。如果我们可以这样做, 我们就会有最健康和平衡的自我形象, 一种基于圣经的自尊。这与你将来筹款的成败息息相关, 也涉及你生活的方方面面。每个人可以问自己最简单也最重要的问题就是——“我是谁?” 在你向任何人介绍自己和你的事工的时候, 你必须首先要弄明白在你自己心中你是谁。耶稣认为你配得你的工价, 你也这样认为吗?

如何看待自己?

我们对自己的认知会投射到他人身上。如果我们没有自信和自尊, 别人会看得清清楚楚, 对我们的方式也就不会有尊重和信任。我们显然在教导别人如何对待我们自己, 如果你对自己的个性、外貌、技能、天资和经验都妄自菲薄的话, 和你见面的人很容易看得出来。实验证明高达93%的交流并非来自于我们的言语, 而是我们所发出的非言语信号。我们的表达、行为、眼神、肩膀、手臂、热情程度, 话语强度和活泼度都会展露出我们内心真实的想法。箴言书23:7教导我们, “因为他心怎样思量, 他为人就是怎样”。

圣经中一个极好的例子就是民数记13章。在希伯来人进入应许之地来接受上帝的赏赐之前, 12个人去应许之地窥探。约书亚和迦勒做好了入侵的准备, 其他人却很担心迦南地里面的伟人。他们在33节承认说: “据我们看自己就如蚱蜢一样, 据他们看我们也是如此”。为什么伟人看这十个人就如蚱蜢呢? 因为这十个探子把自己看作蚱蜢。不相信上帝的应许, 盲勇出征, 最终却被恐惧所捆绑。

你准备如何去面对现代社会坐在办公室中的“伟人”呢? 比如在摩天大楼里

赏赐给你他们宝贵的五分钟时间的那些让人心生畏惧的商人们。如果他发现你对自己和你的事工有一种“蚱蜢般的心态”，他会立刻指出来。他可能说：“给我滚出去，小蚱蜢！”就把你赶了出去。但是如果想要有帝的帮助，那么你就必须要扼杀会绊倒我们的自我蒙蔽。这其中的关键是用经文来充满我们的头脑，并且相信上帝对我们和我们呼召是绝对正确的。

你觉得呢？在这十个探子在承受他们因为不信的结果，在旷野游荡四十年时，我在想，他们自己和整个国家是否都但愿在当初他们就已经回去并且直面那些巨人？

你值得投资吗？

当我们的新同工马修第三次拒绝了我加入事工，我就意识到我们需要谈一谈。于是接下来的两个小时我们开诚布公地谈心。虽然他有理由对自己和自己的事工拥有自信，可是他觉得自己不配得。他让那种致命的“蚱蜢思维”控制他的思维。这很大程度上会决定我们向人每个月要100、300、500、1000元是更多的支持。如果一个基督徒的工人认为自己不值得被投资，那么他们不会要很多，甚至一分不要！

美国人对投资这个概念非常熟悉。大概有超过一半的美国人都投资股票。如果你从大量的互惠资金中寻找宣传册，你会很快找到很多兜售资金成功和有竞争力的回收成本的光鲜华丽的小册子。他们的收入表格永远都是向上的走势，为的就是诱惑你将你每个月的支票投资到他们稳赚不赔的资金中。他们的全部目的就是证明给你看他们具有很好的ROI(投资回报比)。

正如同那些寻找最佳投资回报比来购买最合适的股票的朋友们一样，他们就在你和他们面对面坐在星巴克的时候对你也进行着一个类似的评估。他们在潜意识中评估你的外貌、态度、想法、热情，所分享的内容，试图在辨别他们是否愿意把你加到他们的“支持清单”里。当你写下你的事工任务、目标和预期的影响的时候，你在给你的朋友确认如果他们愿意把一些策略性的钱投资给你和你的事工，他会收到极好的天国的回赠。就像在商业世界一个人愿意制定一个商业计划然后去银行获取保障资金一样，我们在制定一个“宣教商业”计划，准备从零开始将这个计划呈现在潜在的投资者面前。

有人或许会想：“这听上去对我来说太过于世俗。哪怕我见面迟到，展示材料中有错别字，或者语无伦次，难道他们不应该按照上帝说的给予吗？”真希望我可以告诉你，你的每次会面都是跟一个能够理解

“你改变自我认知和对未来认知的那一刻就是你自己和你的未来开始改变的那一刻。

马拉丽·丹妮克
左脑资源创建人

纵向给予的信实信徒,但事实上并非如此。绝大多数来到你团队中的人都比较期待一个横向的动机。他们会被你的态度、样子、言语和理由所打动,所说服。很大程度上来说,你怎么看待自己决定了他们怎么看待你。而你怎么看待自己取决于你认为上帝眼中的你是什么样子。

走向你的恐惧

以弗所的年轻牧师提摩太在收到他长达十七年久的导师保罗的来信时,他正深陷挣扎之中。使徒保罗在即将离世之时想要鼓励他的门徒最后一次。他写道:“因为神赐给我们不是胆怯的心,乃是刚强、仁爱、谨守的心。”(提摩太后书1:7)提摩太当时正面临怯懦的挣扎中,而且羞于谈到上帝、福音甚至保罗本人。他感到很孤立并且让所有的来自信徒和非信徒的障碍与阻挠使自己退缩。本质上来说,保罗对提摩太最后劝诫的内容主题是:走向你的恐惧。

我们都有恐惧,你最大的敌人可能是你自己。圣经说上帝是站在我们这一边的,而撒旦和其他事情对上帝的孩子没有权柄。只有你自己才会毁灭自己!拉里·克拉布 在他的作品《鼓励》中写道:“在我们‘真实的自己’身边我们都有很多层的恐惧。也就是防御机制。我们总是倾向于安全舒适的地方,而逃避和远离恐惧吓人的地方。”尽管人性如此,这样做也显得可悲。无论生活,还是筹款,我们几乎每一天都要做决定。我是要让恐惧掌控我,还是我要面对恐惧,去完成自己不敢做的?

曾经有人调查过一百位得到荣誉勋章的军人,该勋章是用来表彰士兵勇气的最高荣誉。采访者问他们:“什么是勇气?”我以为他们会回答说“无所畏惧”。但事实上,他们全部都惧怕过,而且极其惧怕。他们坦言在他们穿过越南的雨林时,他们心跳加速,心想随时都可能被攻击,被杀掉。结果,他们对勇气的定义并不是不惧怕。对他们来说,勇气的定义是勇往直前,去做你畏惧的事情。他们笃定心智作出威胁生命的决定来面对恐惧而非躲避恐惧。

我观察过很多基督教传道人在布道,在飞机上分享福音或在人行道上发宣传册的时候都显得很勇敢。然而,等到和一个潜在支持者面对面交谈展示他们的事工愿景的时候,他们就退缩不前。我有见过心智成熟的人在支持者见面的时候畏惧紧张。为什么会这样?为什么和别人坐在一起商讨和请求他们在我们的事工中奉献投资会让我们惧怕到肺腑?我的猜测是99%的人都不敢要钱,剩下的百分之一也只是谎称自己敢。

核心问题

宣教士筹款就像他们的个人见证一样。想一下二者中必要的步骤

1. 展示出需要
2. 分享解决方案
3. 请求决定

诚然,被拒是有可能的,但是对二者来说最关键的一点都是:你愿意问那个“核心问题”吗?给别人分享过福音后,最困难的部分就是你让他们做出决定。对于某些人来说,说出“你是否愿意在此刻接受主耶稣基督做你生命的救主?”这个问题是一个很骇人的经历。和他们四目相对,双唇紧闭,等待他们回应的感觉真的很痛苦,因为我怕他们会拒绝我,诚然我很不喜欢被拒绝的感觉!所以我就让这个恐惧的因素影响了我的神学认知,觉得我不需要问别人来接受基督。接着我会说上帝足够伟大,不用我的小问题也会拯救世人!

我们在福音事工中遇到的恐惧和我们筹款事工中的事工很相似。结果就是,很多基督教传道人只参加小组见面会,发送请求信和请示卡,或者写着“点击此处捐款”的在线博客来筹款。甚至那些愿意一对一见面的人有时候也不敢说出关键问题。“史密斯先生,如果你和你的家人可以投资我和我的事工,我会感到无比荣幸。我在想您是否愿意考虑每个月资助我100美元或者150美元?您觉得呢?”筹款正如传福音,我们要先让“上帝请求”但是我们也要邀请他们来回应,让他们回答!

为什么许多基督教传道人选择不选择当面问呢?我觉得背后肯定有各种各样神学和哲学的原因,但是我相信,内心深处是源于惧怕遭受拒绝。个人来说,我不喜欢让人感到不舒服,所以我会尽可能随意地或者旁敲侧击地问这个核心问题,但是我依然会问出来。

想一想,作为一个基督教传道人,如果这个关于传福音最简单的核心问题我都不敢问,我怎么敢在筹款过程中问到核心问题呢?再者说,我是否有权利这样做?如果你在面对面邀请他人加入你的筹款事工中都难以鼓足勇气的话,你或许需要评估一下你在与他人传福音,让他们接受基督的过程中表现如何。如果你在见证中敢于从恐惧的障碍中突围,那么你的灵魂如同打了强心剂,你会敢于直面筹款过程中的恐惧。如果你在传福音过程中问过很多人这个核心问题,筹款中问核心问题对你来说也是小菜一碟!

注意:你有没有留意过在你问接受基督的数量和真正接受主的数量二者之间有一个正向的关联?你问的越多,你得到的回应可能就越多。你猜怎么着?对于你筹款来说,也存在着同样的关联。

与卓越相关的一切

一条州际公路如果封路,那么通常都是因为高速公路部门的工人在维修公

路。经常我看到五到六个人围站在一起,拄着铁锹闲聊,只有一个人在挖地。过一会之后他们会轮换成另一个人,然后继续聊天。我的印象就是他们在谈天说地,彼此玩笑,而不是交流修路工作的具体事项。我不觉得他们认为自己是“专业人士”,用精良卓越的标准来工作。

我也观察过美国海豹突击队队员。不管他们的家庭和教育背景与那些建筑工人是否相同,但是那些队员与修路工人們的行事风格迥然不同。他们都以卓越的、专业的标准来严格要求自己和周围的人。就在我思量我自己的人生和我这些年见到过的基督教传道人的时候,我心想:“我们更像那些修路工人还是更像突击队员呢?”

为了荣耀上帝,成为全世界的见证并且实现我们自己的目标,我们有没有设立一个极高的目标呢?我们是否为了实现上帝所分配的任务而不惜一切呢?还是每天只是碌碌无为,虚度光阴呢?如果我们明白我们是君王之子,上帝部队的将领,为了属灵的争战而战的话,我们必须要在思想、言语和行动上表现出来!为什么?我们所行的事,我们所到之处,我们都代表基督、我们的家庭、事工以及我们自己。牧师Bill Hybels在他的书《对上帝坦诚?》中分享到:“基督教传道人应该代表很好的性格品质,比如自律、坚持和主动。他们应该具有主动性、及时性、有条理、很勤勉。他们的努力应该得到最高品质的结果。”

作家罗布特·刘易斯对一群基督徒领导者们说:“为什么我们要让这个世界在任何事情上都超过我们呢?”那群人很困惑。他刚才说了什么?我们辩解说,这个世界在物质、科技和项目上超过我们,他们拥有全部的金钱和才能,但是我们没有。是这样吗?刘易斯挑战了我们的思想并且帮助我们明白信徒应该比世俗的机构有更高的标准,而且,在面对一个随时在观察着我们的世界中,我们不应该对我们的自卑和妥协找任何的借口。哇,我真的要重新整理思路!

谈谈你的职业道德

这种对卓越的追求会激励我们每天早起,贡献自己最好的时间和精力来“从心里作,给主作”(歌罗西书3:23)基督教传道人的声誉似乎都不太好,而且很多人都觉得我们是懒散的揩油客。他们为何有这种印象?我们这些得到支持的人或许助长了这种观念,我们把我们自己的当作“独立的合同人”,建立自己的目标、计划和安排,几乎不允许他人的督责。我绝对没有鼓励大家成为工作狂,但是难道我们不应该和那些每天工作八小时,十小时甚至十二个小时的人一样努力吗?他们可是非常的努力工作才能在我们的事工中每个月贡献一两百美元吗?

如果你的支持者可以看到你每天和每周工作的时间和取得的事工结果，他们会觉得你是值得投资的？还是觉得你只是在利用他们的奉献和慷慨？不要给他们任何认为你不配得酬劳的理由。你可以从设立目标、计划和方案开始，然后给几个商人支持者看，很直白地询问他们对你工作安排的真实看法。可能评价有些刺耳！

“哭穷”会有危害性

许多基督徒的事工都受到抱怨的影响。人们会抱怨物品有多昂贵，他们有多贫困，预算有多打紧。他们犹如淹没在不满的海洋中却不自知。这种“哭穷”的事情往往会以下列形式出现：

- **嘲讽的笑话**“估计下次我老公带我出去吃饭，得等到天国的羔羊筵席了！哈哈
- **暗示**“等我们资助增加了，我们就修空调。”
- **比较**“如果我们能够像牛顿一家一样把孩子送去基督徒学校该有多好”

当人们用哭穷的方式来面对别人的赞美的时候，我会觉得很不舒服。他们好像被迫似的告诉我们她们的外套是打折买的，新相机有退税，他们度假也是网上找的折扣旅行。他们在代祷事项中经常会隐蔽地哭穷，试图悄悄控制支持者的同情心，而不是选择在事工书信中交流异象和生命的改变。他们经常会说：“祷告上帝会提供我们孩子所需的牙科护理。”“祷告有人给我们一台电脑。”“祷告十二月一号前我们可以受到事工资金。”

许多人喜欢通过他们巨大的购买力让人刮目相看，但是基督教传道人喜欢吹嘘他们花的少！下述是一个传道人聚集的对话：

传道人1:“这件衬衫不错。”

传道人2:“真的呀，沃尔玛打折我花50元买的。”

传道人1:“你这算不了啥。我这件好又多才卖五元！”

传道人3:“你们这群浪费的，不虔诚的懒汉！我这件是在我们家后院的垃圾堆里捡的！”

这种“穷人心态”剥夺了我们地位的尊严并且在我们支持中眼中认为我们是乞丐。相对于走出去邀请别人来投资我们和我们的事工，我们却忙于合理化、谴责我们的处境并陷入自我否定。通常这个时候，我们的信用卡就会派上用场，然后我们就过上了借钱生活的下坡路。哭穷的其他致命后果还有：

被毒化的事工斗志

当人们更加关注他们的金钱、需求、挑战的时候,他们会渐渐失去他们的异象。如果我们(或者我们的家人)更关注在优惠券和省钱,而不是赢得世界的时候,我们就误入歧途。

扭曲的属灵观

这种“穷困神学”就是为什么一些基督教传道人开着二十多年的破车但是还夸夸其谈。哭穷是一种叫做“自我公义”的疾病表现形式。

羸弱的事工招募

最快失去我们潜在支持者的方式就是哭穷。人们想要加入的团队不仅属灵上、社会关系上、情绪上都很坚强,而且在财务上也是。

你对自己的看法将决定你在筹款中的成功与否。如果我们内心深处认为筹款是一种乞讨,我们就会将自己看成乞丐,而他人也会觉出这样的认定。难怪他们会觉得我们是乞丐,因为我在如此引导他们!如果潜在支持者认为你没有鞠躬尽瘁的工作,或者他们听到和看到任何的哭穷行为,或者他们认为你关注自身需求而非异象,他们就不会想要投资。但是如果他们认为你是一个上帝而来的使者,愿意为了成就大使命作出任何牺牲,他们会想要达成你的期待并且投入一定的数额。如果他们感受到你觉得筹款不是一种负担,而是一种少为人知的优先权,他们也会有同感,心甘情愿地给予而不非出于必须。

我知道信心生活会有很多压力和阻力,但是解决之道是建立一个合理的预算,至少筹全资助并且避免所有的哭穷行为。我们以及探讨过我们的支持者如何看待我们。现在让我们看看上帝想要我们如何看待他们!

财富 移植

经常有人问特蕾莎修女什么会导致最大的痛苦，她的答案是：孤独。她说的没错。就算在熙攘的人潮中，我们也是在一个孤独的世界。你或许走到一个成功人士的办公室看到他们坐拥一切，但是他们通常很孤独。他们中的很多人都愿意亲自和那些生命有明确方向和意义的人建立关系，愿和那些有异象和热情的人建立关系，参与其中。

不管是否相信，你的很多支持者都很羡慕你。某一刻他们或许制造和销售的产品过亿，但这一切也无法达到他们以为会有动力与激情。成功不总是等同于意义。他们的净资产可能是你的上百倍，但是他们或许心生悔意，暗自希望他们可以拥有你所拥有的属灵上的动力、热情和永生的目的。

不要因为他们在世人眼中有着权利地位就贬低自己，觉得自己比他们低人一等。如果你选择把他们当作朋友、队友和宣教伙伴的话，你就一点都不会被那些高位权势的人吓到。我鼓励你好好下一个决心，不单单视此为筹款的过程，而是一个交朋友的过程。这是一个建立关系的事工！

来自“青年使命团”（一个宣教机构）的贝蒂·巴内特在她的筹款杰作《筹集友谊》中阐释过。其中的真理在我心里激起了四个思想火花：

1. 让他人参与到大使命

上帝想让每一位信徒都得到这份荣幸。如果你不询问他们,或许永远都没人询问他们参与。我们学习到保罗如何把自己看作一个“财富转移师”,询问别人给予并非出于所需,而是因为他们的馈送可以“归在”天国的“账上”(腓立比书4:17) 你我邀请别人给予是为了他们,而不是为了自己!感谢神,我筹全了资助,还有充足的缓冲资金。那为什么我还要继续和别人见面聊支持呢?我不想剥夺任何人想要参与到各处建立上帝教会的机会。如果你的支持者

“我们必须把筹款看作一个巨大的奖赏,所以对那些潜在客户有所保留不予邀请的话,就是在伤害他们。”

安德鲁·奈特 校园宣教筹款培训师

真的是上帝的孩子,他们在天国已经有了一个开放和动态的账户。现在你我需要帮助他们不断建立这个账户,并且经历所有永生的合计利息!事实上,如果我没有邀请过我认识的人参与到这个永恒的投资计划中,我会感到很羞愧。我没有对他们坦诚相待。

马太福音6:20节耶稣命令我们“为我们天国积累财富”。我们每个人都有两种银行账户:地上的和天国的。我们作为筹款者的理念就是成为他们私人的、亲密的投资银行业务员,为那些潜在客户展示把那些辛苦赚取的从地上转移到天上的好处。或许现在他们不会因为你持续不断的邀约电话以及你亲自邀请他们的冒险而感激你,但是我相信有一天他们会因为你“永不言败”地想要邀请他们加入事工的态度而永远感激你。

我这番看法或许只能算作是一场推测,但是,是否有可能在天堂时会因为有信徒找到你,并感激你当初和他们亲自见面、邀请他们加入事工。你在天堂的喜悦是否会因此加增?如果是的话,他们或许会指着他们天国的银行说:“我当初在地上的时候是如何愚昧和目光短浅。如果当初你没有冒险来挑战我的话,我在天国永恒的财产会远远比这少。谢谢你,太感谢了!”

2. 人们不是满足需要,而是实现梦想

有一样东西可能你有,但是你见面的人没有,那就是宣教的愿景和策略。所以你和别人见面的时候,不要强调你的预算,强调你的异象!如果你把你的预算摆出来然后他们说:“我也正好带了我的预算”,你难道不会惊讶吗?这下就变成了数据对比。谁收入高,谁就要出钱。这就是很典型的情况:最好也只是横向求助,最差则会演变成某种基督徒社会主义形式!

这也就是为什么你跟你的支持者传播某种财务危机的时候,你最终会失败。

他们或许会一次救急，但是不会一直救穷。如果你表现处一次紧急情况，他们就会暗自认定你要需要更好地学习理财或者你需要打起精神来筹款。个人而言，我可能会经历的任何形式的“急需”我都会交给上帝，如果合适地话，我会祷告来接触一两个对我的动力和个人历史很清楚的亲密支持者来帮助我救急。如果一个经验丰富的事工的确有情有可原的危机，他们的管理人员可以给支持者们发出一次性救急请求。

虽然你的支持者对你的事工感兴趣，但是他们潜意识和内心主要是觉得给了你。换句话说：人以正当的理由支持人。尽管你对自己的事工火力全开，也要小心不要过分解释而使之流产。诚然，你可以花费数小时对你服侍计划策略的每个方面都详尽叙述，但是不要折磨你的支持者！他们会给你一些时间倾听你事工内容的异象重点，但是事情的实质是：他们很多人奉献是因为你本身。他们欣赏你致力于服侍流浪汉信主，但是就算你的选择是监狱事工或者孤儿关怀，他们几乎也会照样加入你的团队。

只要你的动因是符合圣经的，其他人也可以看到你的事工和生命改变之间的联系，你就几乎可以高枕无忧。如果筹款见面会中有人提问的话，你要提前做好深入探讨的准备。但是尽可能保证你的事工展示简洁、有力、配有吸引人的图片，关注改变的生命，并且击中你事工中几大激动人心，符合异象的关键层面。

3. 成为一名“祝福经纪人”

许多基督教传道人为了降低个人和事工花费，无节制地浪费时间和精力。结果就是，三百元听上去都是很大一笔钱。我的请求是：不要用你的收入来决定如何花钱！许多基督教传道人和普通美国人很不一样，他们有一种贫困的心态。一百美元可能是一家人看电影的花销，但是他们却会用来给车加油，给电视付费，或者一轮高尔夫球赛的费用。你接触的很多人不觉得自己有钱，但是如果你把他们和世界上其他人比较，他们很有钱。

对于在美国筹款的朋友们，下述数据应该会鼓励你。美国贡献基金会的年度报告现实美国人每年的给予现今已超过了三千亿美元，而且未来几年会接近四千亿。这些所有的奉献金额中，占比最大的贡献（超过33%）是宗教类别，远超过教育、健康和其他领域。

换句话说，有很多财富等我们去转移！我们是历史上最富有且慷慨的民族。我们美国人对宗教机构总是慷慨解囊。也就是说，当下当前就是最棒的筹款的时间地点。当我回顾思考这个让人不安的真理时，我再也没有理由借口说自己无法筹全资助了。

圣经中一个重大主题就是我们“成为他人的祝福”。如果这个世上存在一个祝福民族的话,我们当之无愧。上帝把祂自己的丰盛赐给我们是有原因的,不是让我们储备,而是把它传递给迷失和有需要的地方。在美国去邀请不同人给予只是你帮助他们履行祝福他人这一要求的方式。你只是一个信使,一个中间人,或者就是我们一个事工所称的“祝福经纪人”。

4.切勿忽视妻子

我典型的男性主义,精神高度集中并且一根筋的思想让我在过去的二十五年的筹款中觉得只有两个人在筹款中很重要:我和资助我的男性朋友。我忽视了妻子,这一行为真的是极为愚昧和狭隘。

很多情况下,妻子比丈夫更属灵,并且对上帝、你和你的事工接受度更高。不论每对配偶的属灵程度有何差异,通常丈夫至少分享(甚至全部委托给)妻子关于如何奉献的决定。妻子或许是一个家里的“财务大臣”,不仅仅计算奉献的数额,而且还对每个筹款请求都有决定权。此外,妻子相较于丈夫对于沟通和关系更感兴趣。换句话说,我真的相信,我一给丈夫发邮件,他就会立刻打印出来冲到家里给他的妻子和家人看吗?当然不是!

我知道你筹款的时候会接触到很多的单身人士,但是你所见的绝大多数或许还是有工作、收入还有一个配偶。下述是我和我的妻子所作出的调整,目的是想保证我们有将丈夫和妻子一起照顾到:

- 卡罗尔直接联系每个妻子并且让他们填写“个人信息”表格。她把这些信息放在联系方式、孩子姓名、代祷事项等等里面,这样我们就可以在生日和纪念日的时候送去祝福并且为他们祷告。
- 我们把我们的事工信函也会发送给妻子一份。
- 卡罗尔时常打电话或者发信息来询问妻子们的个人代祷请求。
- 除了给丈夫们送去卡片和小礼物,卡罗尔也会给妻子送去礼物。
- 每个月,卡罗尔和我都会花半天时间祷告,我们一部分时间是为我们的支持者祷告,我们也会让他们知道我们为他们祷告。
- 如果那个支持者家生了小孩,卡罗尔把孩子的名字绣在外套上,然后送给母亲。
- 她使用各种社交媒体来和妻子联系,所以我们可以成为他们生活和家庭的一部分。
- 对于那些有小孩的妻子,卡罗尔寄一些宣教教育材料来帮助他们在孩子的生命中建立世界观。

不论你是否结婚,我们的列表都不一定适合你。和你的配偶以及你的同事们

思考一些有趣的、有创意的方式来确保你真的和丈夫妻子都有联系。记住“你们的财宝在哪里，你们的心也在那里。”（路加福音12：34）你已经把他们地上的财产转移到天国。上帝会利用这点打开他们对你和你事工的心。如果你愿意虔诚有爱地触动丈夫的心弦（以及妻子的心弦），你或许可以得到一个终身支持者。

你如何看待你支持者的方式可以成就你，也可以击溃你。我想鼓励你调整和聚焦你的视角，将你的支持者当作队友和朋友。我喜欢学园传道会和其他宣教士把他们的支持者叫做“事工伙伴”的称谓。这个表达完美地描述这些珍贵的人。你可以叫他们支持者、奉献者、或者给予者，但是不要把他们当作一个你每月定时刷取的银行卡，期待他们会按照要求“吐钱”。那种饥不择食的态度是颗定时炸弹，你要记住，他们是我们的事工伙伴，所以要小心谨慎！

由异象推动的 筹款

耶稣谈及钱财的次数超过任何其他话题。比天国多，比地狱多。三分之二的预言和金钱有关，并且，在圣经中关于金钱的讨论共超过了2300次。我们如何看待和处理金钱是我们属灵生活的一大重要指标。上帝让我们在地上暂时停留的期间赐予我们的两大资源是时间和金钱。如果有人看你的计划和花销，他们会对你的价值和优先顺序作何结论呢？

不论你是买日用品，准备买车，计划旅行，购买电脑，或者是试穿新衣服，每个人，尤其是基督教传道人每天要问很多次的一个问题是什么？

“这个多少钱？”

这个问题难道不是你和你的家人在面对每个家庭，宣教机会和全部的物资与服务时注意的问题吗？你是不是厌倦了这个问题对你每个决定的控制？我觉得这个控制是上帝从未希望的奴役和束缚。我宣讲的不是一个“财富=上帝恩典”的富足福音。也不是另一个“贫穷=属灵”的极端，在这个极端中人们认为驾驶一辆里程数超过三十万英里的用了二十年的二手车在属灵上比驾驶一辆老牌本田车要显得虔诚。让我们在路上寻找一个平衡的、符合圣经的生活与服务方式。

是什么让你前行?

金钱不好也不坏。它是中立的,但是它本身的确有“吸引或欺骗的力量”这是斯科特莫顿的观点。喜爱金钱可能是万恶的根源,但是金钱也可以用来荣耀上帝和扩大祂的国。我觉得上帝对我们有三个期待:

1. 挣脱被金钱捆绑的镣铐
2. 不被任何暂时性的阻碍所捆绑
3. 仅仅把金钱看作完成祂心意的途经方式

过去多年,美国卷入到很多争战中。我几乎可以想像我们的国防部秘书和上将们围坐一起共商战略部署。我无法想象如果有个军事领袖突然抱怨说:“天哪,这些飞机太昂贵了。一架超过五千万美元!有没有一些便宜点的牌子我们可以在当地零售商那里买到的?”

他们的目的不是为了节省金钱,而是不惜一切代价赢。很明显,他们为了获取胜利愿意花费一切。相较而言,你我都参与了一个世上最重要的争战。作为基督耶稣的精兵,我们参与到从古至今的一场巨大争战中,上帝和撒旦之间的冲突,以及和地上每个男女的灵魂永恒的争斗。这种隐形的、幕后的属灵争战比任何一个人造的战争都要有更深远的影响。

你呢?你是否全副武装,奔赴前线和敌人作战?你是否愿意不惜一切代价赢得胜利?加入祂的部队意味着基督是我们的总司令,而“让万国万民成为门徒”则是我们的行军命令。这意味着引导我们的是异象,而非预算。我们可以信任上帝会供给我们所需要的一切来完成工作。

学园传道会的创建人比尔·布莱特在世时,他会每年召集他的重要领袖相聚。每个人把他们下一年的宣教策略计划带过来以便全队讨论,评估和祷告。他唯一的要求就是直到展示完成之后,人们才可以提及到关于花费和金钱的问题。然后他们在每个既定的计划旁放一个价签,合计数值,郑重其事地祷告:“为了完成明年上帝希望我们完成的事工,我们需要外出筹集2亿8千九百万美元的资金。我们上路吧!”你看得出来为什么成百上千的人在过去多年愿意给布莱特博士和他的事工奉献几百万美元的奉献吗?那些捐助者从来都不觉得是预算牵引他,而是他的异象。

如果跟你见面的人意识到你的异象只为筹集个人资助,你很难团结一致。如果在你的内心深处控制了你全部的思想的是如何筹全资金,而非你的宣教异象,那么人们不会想投资进来。但是,如果他们感觉到筹款资金只是你更伟大异象中的小小垫脚石,他们会大量地投入到你的团队中!审视你的心,

筹全资金是通往终点的方式，还是终点本身呢？

拯救灵魂还是节省资金

基督徒很多时候的一大诟病就因小失大，不是吗？我们觉得我们需要花费大量的时间和精力来找折扣券，锱铢必较，并且要“扫荡”方圆五十英里以内的每一个二手商店和车库甩卖。我知道很多基督徒看上去觉得省钱比拯救灵魂更重要。有时候找到便宜的东西比拥有一个门徒还让他们开心！

我不想在我生命终结之后，跟上帝面对面的时候只能骄傲地对祂说：“我肯定给你省了很多钱，我的主！”我觉得上帝肯定很惊讶地摇摇头说：“给我省钱？你在开玩笑吧！你为什么不专注于我安排你的事情上面？我天国的银行很好而且有钱。为什么你要在地上要用珍贵且无法替代的时间用来交换暂时的、可再生的金钱呢？”瑞克华伦说过，“时间比金钱更重要。你总可以得到更多的金钱，但是你的时间是有限的。用金钱去节省时间”。

我知道这很难理解，但是有比节省金钱更重要的事情！就是策略性！为了上帝的荣耀生活和做事当然比任何其他我们可以涉足的事情要更重要。我觉得我们作为男人尤其容易让自己的妻子儿女陷入到节衣缩食，锱铢必较，勉强维持生计的无止尽的苦痛循环中。我们甚至可以将这种幸存者心态属灵化，我们声称我们过着一种“战争时期的生活状态”，但事实上我们在自欺和欺骗家人，而且忘记了真正的争战！解决方案？不要关注在我们所谓的“需求”上，而是定睛于上帝，筹全资助，不仅仅为了达到预算，而是为了实现我们的异象！

国际校园基督徒团契 (InterVarsity) 的唐娜·威尔逊劝诫我们不要“相信物质主义和消费主义文化”的时候，我是全然同意的。我尊重那些刻意生活节俭的人，这样他们就可以让更多的资源用在神的国。但是很多基督教传道人以为他们过着“战争时期的生活”，但事实上他们过着“简单的生活”。我相信你们注意到有些人 and 杂志极其强调简单生活，有时候他们自称“极简主义者”。我很钦佩他们可以从他们的生命中删繁就简，但是他们有些人将这样的行为一定程度上看作是服侍上帝的方式。

“金钱也会成为我们的偶像，如果我们太专注于节衣缩食的话，节俭就变成了我们的上帝。”

终身教练
艾伦·史密斯

我要求那些人更进一步，从暂时到永恒，并且努力去思考他们简约背后真实的动机是什么。一个极简主义的筹款者和一个战争状态的筹款者有下述几点不同。

你如何看待自己、金钱和筹款将会决定你如何面对你的潜在支持者。你是个乞丐还是个相信上帝可以为你的事工投资满足你全部需求的信徒?如果你愿意相信并且先寻求祂的话,祂承诺过会照看你的需求并且“这些东西都要加给你们了”。(马太福音6:33)然而许多基督徒都本末倒置了。

极简主义生活方式	战争时期的生活方式
以预算为导向	以异象为导向
不断询问:“这个多少钱?”	不断询问:“上帝的旨意是什么?”
驱动力:满足自身需求	驱动力:扩宽上帝的国
优先省钱	优先拯救灵魂
目标:怎样少花?	目标:为了赢得这争战我需要花费多少?
设立的筹款预算尽可能低,这样就不需要筹款太多	尽可能高地设立筹款预算来扩大家庭和事工的信实度
认为金钱比时间重要	认为时间比金钱重要
小异象吸引小捐助	伟大的异象吸引巨大的钱财
让支持对基督徒工人感到亏欠	支持者羡慕和效仿他们
让生活和宣教事工因财政匮乏受限	因为充沛的资金他们的生活和事工感到很自由
对筹款的观念:很邪恶	对筹款的观念:妙不可言的机会
以人为中心	以上帝为中心
结论:上帝的资源是有限的	结论:上帝的资源无穷无尽

一个牧师的视角

查理罗·夫腾在上神学院成为牧师之前过了长达八年的靠资助的宣教生活。如今很多同工们都在他和他的教会面前寻求帮助。他认为筹款者在见面会的观念和态度很重要。他描述了可以用来鼓励他人加入到支持团队的两种选择:

愧疚和压力

你绝望地,疲倦地,灰心地来到你潜在支持者面前。你谈到筹款很难,有很多事情需要做。你讲述那些你入不敷出的故事。你认为你在和大家交流你为了那目的所献上的代价很巨大而且做出了他人不愿做出的牺牲。事实上,你所

做的一切都只是激起了对方的愧疚。潜在支持者会想：“那些贫困的宣教士受冻挨饿，负债累累，我需要帮助他们。”

这个策略的好处就在于它很管用。人们对愧疚感的反应往往很及时。但是一个很大的缺陷就是这个方法很肤浅，而且只在短期有效。人们开始厌恶他们因为羞愧而做的事情，他们因为你很绝望所以被迫给了你。如果你的财务状况步入正轨，他们就不会帮助。他们并没有真正投资你的事工，而只是在帮助你维生。

通过异象分享

你为什么想做你要做的事情？上帝在你心里安排了什么？你希望在你身上和透过你看到上帝何等的作为？你的事工对于那些你接触的人来说会最终产生什么样的影响，并且最终对于基督触及全世界的大图景来说有何影响？如果你对这些问题有引人入胜的答案，你可以激起潜在支持者的心思和想象。人们对这异象予以回应。他们可能在财务上支持了一些没有目的和原因的人，但是他们或许不觉得他们所做的对这个世界有贡献。你准备如何补充这一点？这更难，需要更多时间，但是如果你可以向他们展示上帝透过你借由你的事工而带来怎样可能的改变的话，他们对你的个人（和财务）投资会持续增长。

一些基督教传道人满心畏惧并且把筹款看作他们脚上的镣铐。他们心里总是想：“要是我们有更多钱，我们就可以按照我们所想的来投入事工并且合理的贴补家用了。”我不是在建议一种处处奢华，骄奢淫逸的生活方式。我只是想帮助每个基督教传道人，每个传教士，和每个筹款的人来问问他们自己的动机。为什么我在过这种生活？我省钱是不是为了少筹款，还是我这样做是为了完成上帝在地上的旨意？让我们奋勇作战而不要被击溃打倒。让我们看看保罗对青年提摩太的教导：“凡在军中当兵的，不将世务缠身，嚎叫那招他当兵的人喜悦。”（提摩太后书2:4）

所以，你在这场上帝让我们参与的、永恒的、全世界范围内的争战中充当何种角色？你觉得你是上帝部队的一个领队，每逢机会就筹款来击败撒旦和他的同伙？你如何看待自己和你的角色将会决定你是否满意生活在一个渺小的、安静的、“简单的”生活方式还是你选择抬起双眼，扩宽你的异象，奋勇前行去拥抱那种“攻击性的”“不顾一切的”“战争时期式”的生活方式。

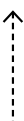
我们应该筹集多少？

斯科特莫顿曾在一次培训课程中提到过这个问题，他的答案简洁却深入。“

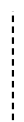
筹集足够扩大你家人和你事工果子的资金。”扩大果子对每个人来说都不一样。可能对有些人来说意味着让孩子去上私立学校, 购买一个高性能的电脑, 或者每年参与为期一周的家庭度假来充电更新自己。无论形式如何, 我们不应该因为自己或他人的选择来论断他人。我们应该开那辆破车还是崭新的越野? 或许都不是, 是让上帝, 而不是别人的期待和标准, 来帮助你决定。

许多组织都会对自己的事工限定一个筹款数额或者范围。但是通常都会有一定程度的灵活性。这样就给了你自由可以筹集包括事工花销, 行程, 后代数目, 花销调整和退休金在内的部分。有一些组织甚至允许房租的首付, 未来的教育资金, 或者领养资金。在你制定预算的时候, 不要脑子里想一个数字, 然后开始不切实际地把你所有的花销塞进去。而是按照比尔·布莱特的方法, 借由祷告把每个你需要扩大家庭和事工信心的条目都写下来。然后对每一项都贴上价签, 加起来, 这就成了你的“圣洁数目”, 在你筹全之前你需要不住祷告和筹集资金。

我们必须培养一种新的思想, 那就是我们的财产和金钱仅仅是荣耀上帝和有策略地扩大祂的国的工具。从极简主义到战争时期的生活状态的目的只是为了筹集需要赢得争战的资金。抛弃你以预算为核心的日子, 开始你以异象为核心的未来吧!



询问的 力量



要打破你长期习惯的模式很难。一旦你已经习惯了一个不健康的筹款理念，你就很难去改变。唯有韧剑才能将其斩断拔出！这章结束后，我们将会让你作出一个最终的委身，围绕一个中心主题来计划你的全部的筹款策略。你将重点关注：

**面对面的单独询问，
邀请人加入到你的每月固定支持，
并且等待他们的回复。**

求婚

在我们开始之前，让我们先做个调查。这个调查是给已经订了婚的或者结了婚的妇女—但是我相信你们都会很喜欢。女士们，努力回想一下你丈夫是怎么向你求婚的（在我们的文化中，我自然而然地认为是男士求的婚）。在这里有几种不同的求婚方式给男士询问一个女士作他的妻子。在你看这些选择的时候，请想一想你的丈夫选择了哪种方式向你求婚：

- 传真机 —可能你是八十年代结的婚，你的丈夫想要用最新科技让你印象深刻，于是用传真机给你发送求婚请求，可能还附着一个小布爱心封套。
- 书信— 可能你的丈夫是英文专业的并且想要用热情洋溢的诗来获得

你的芳心。于是他寄给了你一封求婚信—当然,信纸还有男人香水的味道。

- 电子邮件— 可能你在九十年代订的婚,所以你的伴侣觉得,他可以用他的新电脑给你发送一封求婚邮件来惊艳你,甚至结尾还可以加上一些黄色的,跳跃的笑脸!
- 电话— 或许你的丈夫非常忙,没办法亲自见你,所以他打了一通“甜蜜的电话”让你嫁给他,并且轻声细语说了很多情话。或者他可以更好,试试下载最新的“求婚”智能手机软件!
- 短信— 或许你亲爱的刚刚掌握了一边开车一边发短信的技能,于是就快速打了“想要你做我妻子,你可以嫁给我吗?”或者他觉得在你的个人动态的朋友圈上写一个浪漫的求婚是很酷的,这样你所有的朋友看到之后都可以说:“哇,好甜蜜呀!”
- 所以,你丈夫或者未婚夫选了上述哪个方式向你求婚呢?哎呀,等一下,我漏了一个,对不起。
- 面对面—我知道这个听上去有点过时的选择,但是或许你的另一半就是这样一个过时的人,想要亲自,面对面的向你求婚。我很怀疑,不过,以防万一,我还是列出这种方式。

好,女士们,是哪一种呢?当然,是最后一种—面对面。事实上,如果你的丈夫选择了任何其他求婚方式,你很可能会拒绝!

女士们很喜欢讲述她们的求婚过程—她们的男朋友是如何精心策划他们的求婚之夜的。就在这个激动人心的时刻,他深情款款地望着她,然后提出他精心设计的问题,然后紧闭双唇等待回复。如果那些人愿意在筹款的过程中使用一模一样的方式,我们将会100%支持的宣教士,够充满整个体育场了!

不管是一个求婚,还是面对一个叛逆青年,亦或是传福音—如果是很重要—你就要当面做。当我们选择这种更个人,更直接的方式与人交流,我们会传达了两个信息:1)你对我来说很重要;2)我要对你说的也很重要。

在筹款中,我们肯定可以选择更快捷更容易的方式。但是如果我们这么做,我们在传递一个信息是:这个我们所询问要成为事工支持者的人,对我们来说不重要。第二,我们想要说的信息没有太多价值。为什么我们要寻找捷径,选择用信件、电话、晚宴、博客或者卡片来询问别人呢?难怪潜在支持者没有感受到被尊重。捷径会让你的支持大打折扣。

你选择的方式

或许你觉得你太忙没有时间这么做。或者你觉得自己能言善辩,可以说服很

多的人参与你的支持团队。如果你是这样想的,那我们来仔细看看一个调查结果。斯科特·莫顿(斯科特·莫顿)采访了100位基督导航会(Navigator)的同工,做了7800次的筹款的调查。以下是他们用的四种不同的方法:

- 在一群人中交谈和询问——结果?只有9%的人给予支持
- 给每个人单独的发邮件—— 结果表示14%的人会给予支持
- 发送个人邮件,然后电话跟进——结果有27%的人给予支持
- 面对面——他们的 46%的经济支持是来自与他们个人的见面。

我个人的经验和我们培训过的很多人的经验,是大概一半你面对面交谈的人加入你的支持团队与你同工。

这有个很重要的提示在这个研究当中没有表明出来。就是上述的9%,14%,还有27%的支持,通常都不会是长久、稳定的支持、而那些来自面对面地46%会更长久和稳定。这也有个缺失的因素是:你如何维持你新的支持者与这些也是息息相关:

- 他们支持的数额
- 他们支持的稳定性
- 他们支持的持久性

如果我们选择的不是个人的方式,他们可能会参与你的支持团队,但是很多情况下这种参与都是很表面的、短期的、数额较小的、不稳定的。如果你根据不同的人,用更有爱,更合适他的方式,就像求婚一样,那个人会一直记住你向他展现的尊重、体贴、勇气和关怀。很多人都迫不及待地想要写一张高数额的支票来长期的支持你。面对面交谈(包括话语委身/承诺)会产生一种让人难以忘怀的“期待交换”。

尤其当今的科技非常的便利,使用更快捷省钱的方式的确很诱人。就连使徒约翰都有过挣扎,最终还是认定他和门徒们的个人交谈是必不可少的。他分享到:“我还有许多事要写给你们,却不愿意用纸墨写出来,但盼望到你们那里,与你们当面谈论,使你们喜乐满足。”(约翰二书1:12)

绝大多数我最初面对面交谈过的人,依然还在我的每月固定支持的团队。他们每个月固定给我,甚至每隔几年还会增加。我不仅仅寻找支持者,而是一生的支持者!就像求婚一样,你问别人的方式会产生完全不同的结果。请用面对面的方式来表达你对他们的尊重。

如果经济状况下滑,你的支持者被迫要减少他们支持的总额,他们很可能先

会减少他们对慈善和机构的支持,他们通常会最后考虑减少对你的支持。为什么呢?因为当他们和你见面交谈的时候,已经对你所分享事工很清楚,所以他们对你所做的已经产生了期待。当我们经历经济下滑的时候,你当面询问的支持团队会向你证明,这是一种最好的方式。

询问是关键

为什么人们会愿意给某个特别的人或者特别的目标,主要原因往往是:他们被询问。当我和一个支持者谈话的时候,让我意识到询问的力量。他是一个成功的销售总监,他通过给医生和医院销售手术器材,每年都有大约250,000美金的收入。那周他面试了十八个来应聘三个销售岗位的人。第二周我们通了电话,我问他想录用哪三个人。

他郑重其事地说:“一个都没有录用。”

“什么?”我问道,“没有一个合格的吗?”

“哦,不,”他回答道。“其中有一些太合格了,就像公司老总一样,抱高薪资的目的来面试的。”

我很疑惑的问道:“好吧,如果有很多人都合格,甚至过于合格,你为什么不雇佣他们?”

他冷静地说道:“没有一个人向我询问这份工作。他们四十五分钟的时间都在说职位、薪资、优势甚至假期。但是没有一个人说,‘我很钦佩贵公司和其产品。我可以做一名成功的销售员。您愿意雇佣我吗?’”

我朋友总结道:“如果一个人在一个简单的面试都不敢询问一份工作,我怎么能期待他们和医生以及医院行政人员见面询问他们购买呢?”

我十分震惊。

筹款也是如此。你想让坐在你对面的人成为你的支持者吗?你想让他们投资在你和你的事工当中吗?如果是的话,你需要询问他们委身来支持你。

一个富有的天主教妇女,因为患有癌症,即将离世。在她最后几个月的时间里,她亲爱的神父每天都去医院看望她。他这样做是出于关心她,但是也是觉得这位没有孩子的妇女,会愿意把她的财产留给当地教堂。她离世之后,神父宣读了她的遗书,但是让他震惊的是,这位虔诚的多年信徒没有给自己

委身的教堂留下一分一厘。相反，她把全部的遗产都留给了当地一个福音机构。这位神父很疑惑，追问这个机构的负责人，然后就大肆开问：“你是谁？”“你怎么认识我教堂的人？”“为什么她把大笔财产留给你们机构而不是我们教堂？”这个人承认说：“我确实不认识她，我在报纸上读到过关于她的事迹，于是去医院拜访了她。我问她是否愿意把钱捐给我们的事工，这样她的遗产和人生，可以通过让别人认识基督而得以延续。我只做了这些。”神父无言以对，满怀震惊和懊悔地离开，他盲目的以为每天祷告和关怀，会让她愿意把财产留给她心爱的教堂。他很痛苦地意识到自己是大错特错，他选择了自以为是而非询问。

这个故事说明了我们的动机、专注和需要定睛“仰望为我们信心创始成终的耶稣”（希伯来书12:2），而不是在人的身上。我知道有一些宣教士有些不屑圣经的对给予和询问的概念。有时候筹款人会感觉要与他们有交换的义务，或“赚取”他们的支持，或者一定程度上要偿还支持者慷慨的支持。保罗在加拉太书1:10谈到了这个问题：“我现在是要得人的心呢，还是要得神的心呢？”这本应该是基督徒奉献的动力。“我们很感恩你在我们的支持团队，如果您需要有人照看孩子或者除草的话，请告诉我们。”拜托……他们支持你是想让你可以完全的为基督的缘故去影响世界，而不是成为他们的私人牧师或者帮助他们干活。

询问小数额可能会冒犯人

除非别人愿意抽出时间和精力要当面见我并且询问我，否则我不会成为任何人的支持团队。罗尼（Ronnie）来我家，很精彩跟我分享了关于他触及学生以及让校园成为福音向世界出击的起点的异象。我很钦佩而且准备好了要支持他。见面快结束的时候，他看着我的眼睛，庄重地问我：“为了我们的基督校园事工，可以差派成百上千的学生到世界各地去传福音，我想邀请您和您的妻子是否愿意每个月支持我们35美元。”当他问完问题，双唇紧闭，等待我的回答。

我尽力表现的若无其事，内心思绪万千，情绪迭起。我为罗尼感到很尴尬。心想：“你要的就这么多吗？你觉得你自己的异象就值这么多吗？”我不仅仅心里思绪着这些问题，我还感觉有点被冒犯。他肯定觉得我很穷了，没办法给太多，或者太贪婪，不愿意给更多。我给了他要的35美元，但是我们可以给更多。这个心地善良，但是反应迟钝的校园工作者，感觉他问我支持会冒犯我。事实上，他的确冒犯了我，是因为他要得太少。如果你要的多，说明你相信他们有丰富的资源，可以慷慨给予。

相反，一个女孩在一次会议的午饭时间，问我和她见面讨论支持的事情。宣

教事工的展示一般,没有什么精彩的地方,远不及罗尼展示出来的异象和热情。到询问时候,她看着我的眼睛,对我说:“史蒂夫(Steve),如果您和您的妻子可以加入我的每月固定支持的话,我会感到很荣幸。您是否愿意每个月支持我和我的事工200美元?”她也等待着我的回应,但是这一次我大脑里有完全不同的思想和情绪。我在想:“这太了不起。你一定是觉得你和你的事工配得每个月200美元。此外,你一定觉得我有充足的资源和足够慷慨愿意支持你的需求!”

我永远都不会忘记,她通过亲自见面和大胆的询问所向我表达的尊重。如果她做的很好,也跟我们沟通她的工作,并且提出增加支持的请求,或许我们有一天可以满足她最初的期待,达到每个月200美元的支持!

你是不是也惧怕大胆询问?如果你也是如此,记住你总是可以提供支持者一个舒服的数额范围。好好深思一下:你和你的事工值得多少钱?每月300元?500?800?1000甚至是更多?你祷告你可以有信心有胆量的向神,向人大胆的询问。如果你谦卑的、真诚的、细心的询问,你不会冒犯他们的。事实上,他们可能会因为你大胆的询问而感到被肯定和尊重。

个人见面调查

我几乎每周都可以听到有人说:“我不认识你,但是我所在的城市、我的教会、我圈子里每个人都很穷,每个人都需要钱,人不会愿意支持我。”我不这么认为。大多数人或许会收到大量的信件询问、邮件“炸弹”、筹款晚宴邀请还有很多电话。然而我觉得绝大多数你的潜在支持者都没有经历过我推荐的这种方式。证据A:

仔细思考你整个人生的过程,回想你有没有这种经历:

1. 有人打电话约你见面
2. 他们面对面见你
3. 他们把他们的事工和异象分享给你
4. 他们询问你加入他们的每月固定支持,
并提供一个具体的数额或范围
5. 他们等待你的回复

我给成千上万的成年基督徒做过这个调查。大约90%的人说他们从未有过这样的经历——甚至一次都没有!这表明10%的人会觉得这个当面约见的方式是可行的、有效的,但90%的人会是消极的,觉得人不会给也不能给。对于那些年过七旬的老信徒来说,在他们过去的50余年中,都没有经历过这种简

单却有力量的方式，这是很遗憾的。剥夺了他们无数次可以参与支持，投资神国度的机会。你邀请他们支持你，很可能是他们唯一一次需要问神，并且求神带领应该怎么给予的机会。去做吧！

承诺时间

多个世纪以前有个军队准备打仗。各级士兵都是成千上万英勇善战的精兵。他们的领袖给他们提供最好的武器，并且投入多年的时间，使每个战营的人都可以在战场上“血战到底”。以法莲支派自以为自己英勇善战。但是当敌军来到了山上，他们需要出去应战的时候，那些士兵却惧怕战惊。他们不仅没有勇敢的上阵迎敌，反而是四处逃窜。诗篇78:9描述了这些年轻的以色列人“以法莲的子孙带着兵器，拿着弓，临阵之日，转身退后”。

那些人都是接受了好的装备和训练的人，可是当面对真实情况的时候，他们却临阵脱逃。对于我们，除非你自己委身，现在要用这种面对面询问的方式，来询问每月固定的支持并且给他们机会来回应的話，否则我们不会愿意花时间去祷告、计划、预算、筹备、发展和操练，并且列出潜在支持者的名字。

我不希望你像以法莲人一样自欺或者浪费自己和他人的时间。我们说到的这种筹款方式，有五个你需要签署的条件：

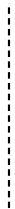
1. 在你邀请别人支持你之前，你愿意先问上帝吗？
2. 你愿意亲自用这种面对面的方式询问个人或夫妻的支持吗？
3. 你愿意亲自询问这些人成为你的经济支持者吗？
4. 你愿意亲自面对面询问吗？
5. 你愿意保持沉默，给他们机会回应吗？

对以上的问题，你的回答都会是“肯定的”吗？



第四部分

准备影响力



没有计划心也就没有成功。

果效

最大化

我们的警钟发生在晚上十点。1988年春天一个温暖的夜晚，我的妻子和我在一个墨西哥小镇的街道上骑行摩托车。一辆车在十字路口闯红灯并且撞到了我们，卡罗尔 (Carol) 被甩了出去身上多处伤痕。我扶她起来，叫了一辆计程车，拉她去了一个我以为是医院的地方。结果是一个肮脏的，设备简陋的，不会说英文，没有经验的年轻“江湖郎中”诊所。他看到我妻子的脚踝有两根骨头露出来之后，他吓坏了。他转向我，摊手耸肩，我知道问题很严重。深夜，给我的几个美国医生朋友打了几通电话，他们告诉我如果我不尽快把卡莱尔送去创伤医院，她很可能会因为软组织坏死而失去腿。我联系了一家在迈阿密的，有医疗装备的直升机把我们送回休斯顿来给她的脚踝做手术，还有她断裂的锁骨与受损的肺部。

手术很成功，但是我们的困难才刚刚开始，这个惨剧打开我们的眼界，让我们看到我们是多么的愚昧，没有准备，以至于我们的个人经济是这么的缺乏。花7300美金在那个不受保险服务的直升机，还有大量的医疗账单，对我们来说无疑是震惊。除此之外，我们家里有五个大学生，还有四个3岁、2岁、1岁和3个月大的孩子，他们都需要此刻在病床上躺着的母亲。

没有存款、投资和应急资金，我们请求信用卡公司给我们更多时间来慢慢偿还。因为用信用卡取现和购买物品，我们的信用卡已经刷爆了，于是我们决定不得不放弃我们的奉献。事情也是不断走向低谷，我们真的呼求上帝帮

助。我们购买了一本关于基督徒财政概念的书,来帮助我们从小经中寻找和理解,上帝想我们如何管理我们的财政和怎么可以从这个财政窘迫的状况中走出来。我们当初是怎么做的呢?

一步一步来

我们重新确立了我们的奉献

我们委身至少我们收入的百分之十要用在神国度的工作。这会是我们每个月写的第一笔支票。没有例外,没有妥协。

我们立志要还清我们信用卡的债

我们跟上帝承诺,如果他帮助我们在圣诞节之前,把所有的大的债务还清的话,我们就再也不会透支信用卡的钱了。上帝通过几个意料之外的资源帮助了我们,感谢神的恩典,我们再也没有拖欠和透支过任何信用卡。

我们开始了一个每月存款计划

我们把收入中的10%留作紧急备用和大笔的花费。

我们开始了一个小的投资计划,通过这计划我们的未来和孩子的大学教育可以有保障。

我们做出了预算

这是我们结婚后第一次制定一个详细的每月的财政计划。我们确定我们究竟何时、何地、怎么样来管理我们的财政。

我们不是专家,但是如果你的财政状况不是很合理,你或许也需要一个警钟。希望不是像我们一样悲惨!如果你现在确实因为自己或者他人的原因导致了经济缺乏,你需要记住我刚刚说的信心四部曲。还有,在你开始时,要记得:

债务的危害

有些人解释他们的情况说:“有好的债务也有不好的债务”。是,也不是。传统

意义上来说,购买和投资房产是一个聪明的决定,因为你的投资按理说是很有意义的。许多基督徒工人贷款买房,当作投资,成为固定资产。其中有一些人也被那些房贷痛苦的缠累着。或许他们眼睛大,存款小,一心想着想用很少的钱买很大的房子。为了帮助你不被债务束缚,记住箴言22:7:“富户管辖穷人,欠债的是债主的仆人。”

还有一类是校园助学贷款。越来越多的毕业生毕业之后就有大量的债务需要偿还。尽管每个月的数量不高,利息也很低,但是依然显得很吓人。有些人感觉神呼召去宣教,但因为需要还他们的助学贷款,所以推迟去宣教。助学贷款听上去很不错,但是并非是深思熟虑的结果。你就为了每月529美元,5%的利息,而放弃上帝对你接下来5年生命的呼召吗?我对每个有助学贷款的人的建议就是,可以把它放到总筹款预算当中,然后不需要总是想着这件事情。如果有人是在见面的时候,看到你的预算中包括每个月的助学金还款,他们不会批评你,反而会称赞你。他们知道你成功完成大学学业,如今很信实地愿意偿还它,他们会对你刮目相看。

对我个人而言,我觉得校园贷款和花销贷款二者之间界限要分明。如果你有助学贷款,我建议你不要让这个贷款来限制你的服侍和筹款。但是另一方面,如果你还欠着信用卡的债,我强烈建议你不要让别人来支持你。如果需要多找几份工作,那就多找几份工作去把你的欠款都还清。要愿意为了还清全部的欠款而做一些强迫自己的选择。在上帝面前祷告宣誓自己再也不拖欠信用卡了!

清楚你的生活标准

宣教士需要多少钱,我们的生活标准应该是怎么样的?似乎有潜在的规则,对于教会,尤其是一些大教会来说,教会同工应该比那些靠支持的宣教士生活标准高。或许会这样是因为很多信徒从内心深处觉得筹款就像是在乞丐。乞丐,当然应该勉强度日。我真想知道这些标准是谁创造的。我很钦佩那些愿意节俭度日的人,我自己也喜欢能省则省。但是再次强调,我相信异象会驱使我们不刻意要求过“简单”的生活,而是上帝迎接所设立的“战争时刻”的生活方式。在战场上,你不会想我怎么花最少钱来赢得这场战争,而是会想我怎么能以最短的时间来赢得这场战争。为了赢得这场上帝拣选我们参与的属灵战争,我们不应该四处寻觅如何省钱,而是应该定睛在我们的大元帅和天国的供应者身上,问祂:“你想让我花费多少来赢得这战役?”这将证明我们真的相信时间永远比金钱更有价值。

我记得我和一个在达拉斯筹款的宣教士的谈话。他说他准备要见一个在夏洛特的潜在支持者。他是计划坐来回四天的大巴车去。我一本正经地问:“你

为什么不坐飞机?飞机只要两个小时。”他说:“我要省点钱。”我暗自觉得他有点愚笨,让人无语而且有点尴尬。我想对他大喊:“你准备用你生命中的四天时间来延迟去履行上帝的呼召,而只是为了省点钱吗?”真是难以置信!

我想挑战你们真的准备好去活出影响力。当你开始做你的财政计划时,确保你是被你的异象引导,而不是你的预算。一种帮助你的方式就是一直使用莫顿(Morton)的原则作为你做决定的标准:筹到足够的钱,可以让你家人和你事工的果效最大化。去到上帝面前问祂,筹款对你的生活,你的家人和你的事工来说意味着什么。这个也会因人而异。祷告得出一个最终的财政数额,这个会反映出“果效最大化”对你来说意味着什么。自己要清楚你的标准,不要让别人用他们的标准来使你感到羞愧。

记住你必须要在你的预算和你加入的团队给你的预算之间找到平衡。有些团队可能会让你筹到一定的金额。如果是这样,你需要谦卑和尊敬地去问团队的相关人员,让他知道为什么需要增加筹款预算,因为如果要真正照顾好家庭和事工的话,增加筹款预算是有必要的。许多团队比较灵活,他们的同工拥有一个可以提高的“范围”,如果需要,他们可以筹更多的款。尤其是在不同的城市或不同的国家,因为生活水准都不一样,会有很大的不同。

多多益善

不要把“果效最大化”作为你奢华生活的障眼法。与此同时,也不要把你的目标定为勉强维持生计。好像你近乎爬到终点线,而在目的地崩溃倒下,然后感谢上帝苦难终于结束了。这种可悲的方法是每个人都可以看得到的,会严重影响你筹到全部的款。

根据我自己的经验,你如果可以筹到超过你所需的金额,并把它储存在账户中作为一个备用金,是一种智慧的做法,为什么呢?

- 时常会有人可能离开团队,你的同工会减少。
- 有一些支持者不一定会每月都给你
- 你可能会遇到意料之外的紧急情况或者“很好的事工机会”
- 可能你会把自己的一些“余额”转给另一个有需要的同工或者你强烈感觉想要支持的一个组织项目
- 你的事工异象或许每一年都会有所增长,所以需要更多的“异象资金”。

计划你的预算

拿出你的计算器、账单、家庭和事工的目标与计划。记住丈夫和妻子通常在财

务计划上会有些不一样。要明白上帝创造女性生养和孕育的本能，所以她们需要并且渴望稳定和有安全感。金融大亨Dave Ramsey询问广大丈夫：“你们的妻子对‘财务的安全感’是否得到了满足？”你们筹到的足够的经济来平稳她们对生活的恐惧和压力吗？我们男性却相反，似乎总是倾向于满足基本的生活就够了。这个男女差别是真实的，所以，准备好做一些深层次的讨论和妥协，因为预算需要二个人都有合一，并且一致。

因此，所有的必需的需要，甚至包括存款和投资，不要把那些当作不必要的，或者“不属灵的”。圣经中很多经文都鼓励我们，为我们的将来、孩子以及紧急状况存款，还有一些经文提及了投资的重要性。例如：

- 存款——懒惰人哪，你去察看蚂蚁的动作，就可得智慧。蚂蚁没有元帅，没有官长，没有君王，尚且在夏天预备食物，在收割时聚敛粮食。（箴言6:6-8）
- 投资——善人给子孙遗留产业，罪人为义人积存资财。（箴言13:22）

有一个让人深思的，关于为什么我们要存款和投资的例子。最近公布的数据显示，根据通货膨胀率，到2030年大学可能的花费成本。到时，私立大学每年的平均费用将会达到13万428美元，而公立大学每年至少4万1千228美元。这意味着什么呢？如果有一天你要送你的孩子去上大学，最好现在就开始存款！

你要清楚的了解你的预算，既不要超过也不要低于理智和必要的范围。保罗曾经讲过财政方面的问题：“这就免得有人因我们收的捐银很多，就挑我们的不是。我们留心行光明的事，不但在主面前，就在人面前，也是这样”（哥林多后书8:20-21）我们也必须要付出努力。

花点时间仔细阅读附录中的预算工作表。为什么要预算详细和全面？为什么要包括维生素、宠物护理、娱乐和学习用品在内？因为这就是生活！这些都是需要的支出，所以你最好都计划到预算中去。有许多其他的必需的你也不能忽视。这里有两个：

1) 筹款的经费

你认为要花多少的时间和金钱才能筹到100%的款呢？当你把个人和事工的费用预算放在一起时，别忘了创建一个单独的文档，列出所有估计的旅行、食物、电话、邮寄、打印等等，任何一切你需要的花费，并且要包括为了你可以100%的筹到你的款项，所需要花费的费用。一旦你有详细的预算和总预算，祷告并且找几个人，询问他们考虑支持你全部或部分预算中的需要，作

为参与你事工的一种方式，帮助你以长期坚持的走下去。

2) 事工启动金

当你开始新的事工的时候，需要搬到另外的地方，也会有相应的花费。比如：搬迁到新的地方、办公用品设备、日常生活、第一个月的房租和水电气等物业费用、名片、电话、事工材料等等。不论你是一个只需要2500美元就可以开始事工的单身，还是你们是一个准备长期海外宣教，需要7万5千美元搬迁资金的家庭，都不要忽视这个预算。不是你每个支持者都是每年、每月的固定支持你，但是却愿意帮助你开始。如果你问他们，少数可能会成为你的固定支持者来支持你，但却愿意帮助你开始你的事工。

个人的经费

除了每月或者每年的支持之外，要了解还有很多很棒方式可以支持你，参与到你的事工中来。当你思考你的预算的时候，可以考虑将你的预算分成不同的类别，然后想想有哪些具体的需要，支持者会有兴趣来为你承担。为什么不认真地制定一个“宣教计划”，给你的主要支持者看呢？和那些千篇一律的想法相比较，这里有一些更有创意的方法，会让你的事工支持者感到被赏识和被肯定，让他们真实的感到与你同工是一种荣幸：

列表一：仔细思考你所有的个人和事工需求，支出和潜在的机会。打破那些逻辑上觉得，个体、夫妻、教会或公司应该会支持的想法。

列表二：把你过去、现今以及潜在的支持者的名字都写下来，放在列表一旁边。拿出每个需要的预算列表，然后对着列表二的名字一个一个看，祷告上帝给你智慧，让你知道谁会对某个特定的机会感兴趣。尝试将那些与需要相关的，或者有相关背景的人联系起来。选定几个可能可以用“各种礼物”的形式支持你的人。比如：医疗服务、建筑材料、或者电脑设备。写信、打电话或者最好可以见面跟他们探讨你的这个想法。

我的项目询问

我曾经需要一辆可靠的新型车用于宣教。我可以借钱或者拿出我一部分的存款，但是为什么要浪费一个好的机会，让一个人或两个人来支持我的这个需求呢？我祷告，考虑后，我给一个长期支持者打电话，他“碰巧”那天早上卖掉了一些股票，正在想要如何用卖股票的盈利。最后他不但给了我全部买车的钱，还额外给了一笔钱，够我再买一辆车了！

几年前，我开始读神学研究生。每年我需要飞到丹佛（Denver），租车、住酒店、吃饭、交学费和拿书本，然后返程回家。每次去上课都要花费我3000美元，让我发现这个学习实在是太昂贵了。我开始祷告，看我的固定的支持者里面，谁有可能会有兴趣支持我接受这样的培训。就在机场，我选了三个人，然后我给他们每个人都写了一封很详细的邮件，分享我在接受什么培训、为什么学、需要多少钱等，询问他们是否愿意成为我的支持者。然后打电话给每一个人，回答他们的问题并且从他们那里得到一个答案。第一个人的回应就是：“告诉我支票该邮寄到哪里？什么时候需要？”他支持了我整整八年时间里的每一分钱。我不得不给另外两个人打电话，告诉他们我会尽快想到其他的需要让他们来支持！

我也可以选择更快、更容易、更不冒险的方式，而非直接去询问人的方式。比如我可以在我的邮件里写：“如果你们有谁愿意帮助我，支持我读神学的费用，请给我寄钱！”或者“今天加入沙德拉奇汽车基金会！”或者用“小提示”的方式把我的需要写在“代祷需求”当中。我也许会收到一些小数额的支持，但是这一一定程度上也造成了更大的伤害。因为我的恳求会让大多数人看待我像当地的一个乞丐一样。此外，那两个回应过我“询问”（汽车，神学院的费用）的支持者，如果看到我写的邮件，很有可能就再也不会支持我了。

如果你选择这个更广泛，非个人化的“群体呼叫”方式来筹款，记住这样会让你的朋友和支持者们，觉得他们是没头没脸的无名小卒，你只是试图想要在一群你毫不在乎的人中“钓鱼”。你不想这样做，对吧？

商业伙伴关系

在我们国家，圣灵很强的动工在一件事上就是“商业宣教”，简称BAM。世界已经变得非常的敞开了，可以将很多机会给那些想要为基督而触及世界的人。这些商业人士已经变成了属灵的“革命者”。他们不再满足于坐在教会，奉献资金修建建筑或者在门口欢迎大家。他们想要做更多事情，并且相信他们自己，拥有资源、想法和经验可以给予这个迷失的世界。这些商业人士有着很快的和改变人生命的影响力。他们想参与到耶稣给我们的，将福音传遍普天下的使命中来——这个使命不是单单给宣教士的，而是给所有人的。

很多商人都在寻找可以支持的事工或者宣教士。他们渴望用他们的专业和盈利，来帮助打开福音的大门。想一下在你的通讯录中有哪些你认识的商业人士，看看哪些是有商业宣教（BAM）的异象。去跟他们接触，或者哪些你觉得会感兴趣了解商业宣教的，跟他们分享，他们怎样可以用实际的和经济上的方式来支持你和你的机构，作为你宣教事工上的伙伴。我们有好几个事工伙伴，是通过给予他们公司收入的一部分来祝福我们（与此同时他们也备受

祝福)。最近甚至有一个商人主动找我合作!

上帝想要你、你的家人和事工可以有丰硕的果实。让你的异象来决定你的预算,而不是让你的预算限制了神给你的异象。认真祷告,制定一个筹款策略,为具体的人和项目,计划具体的预算,可以是创意和有趣的方式来呈现机会给人支持你。不要错过让你的朋友、家人和身边的每个人参与其中。从现在开始就让你的脑洞大开,想100个你需要联系的人的名字。是时候开始名字风暴了!

姓名脑暴

杰克的生活中有非常多的社交活动，他似乎任何地方都有认识的人。是的，他很年轻，社交也非常广泛。当他领受宣教呼召的时候，我们开始讨论筹款的问题。他需要开始头脑风暴想出潜在的联系人，也就是大家通常所说的“姓名脑暴”。令我惊讶，他想不出任何一个人的名字！我让他回家，开车到每条街道，列举出他认识人的名字。他写了四十个人的名字，包括他的教练，市长，还有他曾经打过工的屠夫。我又带他去了兄弟会，我们仔细查阅了他当年的合影，又记录了四十个人的名字。然后又把他曾经参加过的，一个兄弟会的校友名单浏览了一遍，他又写出了五十个。我刺激了他的头脑，帮助他打开了他过去交际圈的大门，是他没有想到。

我经常和那些想不起很多联系人的全职服侍同工打交道。我会对他们说：“你等于告诉我，你今年43岁，全职服侍16年，却只想到大概76个可能支持的联系人？我觉得你热爱宣教，却却不爱人！”

在我们讲到具体的方法之前，我们有一个关于婚姻和社交网络的想法：如果你结婚不到三年，你还在蜜月期！对吧？不管当初谁参加了婚礼，邀请函名单就像固体黄金一样值钱，因为那些当初参加婚礼的人，都是想帮助年轻人步入正轨的人。许多会愿意跟你见面，加入你的支持团队。对于单身人士的建议就是：如果可能的话，婚礼尽可能隆重一些。因为你永远不知道什么时候会派上用场。

记录和保存

现在轮到你了。一旦你和你的领导认可了你的预算,你就要行动了,开始广泛的姓名脑暴。你有很多的事情需要做,所以你要空出你其他的安排一段时间。求神给你力量、耐心、创意还有强大的记忆,这样你就可以回顾你生命中的每个阶段。试图回忆你过去生命中的每个人。

确保有一个运作很好的计算机数据系统,帮助可以快速,有效地输入和找到所有联系人的信息,最好是一个可以帮助宣教士筹款的系统。找一个你可以输入并且保存所有联系人的信息,记录你所有的奉献,制作图表和报告,邮件合并。看什么时候某人某个月错过没给,记得发一个致谢卡或者生日卡和你工作安排表。附录中有几个很好的现成的资源可供选择。

让旧友成为新的支持者

用半天的时间创建一个完整的生活时间表。回到过去,仔细想想你从小到现在的每一年。重建和记录下你曾经参加过所有的活动、俱乐部、团队、教会、工作、社区和学校。在详细列出所有这些类别之后,请回头开始想,写出尽可能多的和这些活动有关的人的名字。拿出你成长历程中每年的同学录和合照来唤起你的记忆。不要因为你和他们不熟,或者对方不是基督徒,又或者你们很久未见,就排除掉他们。只要把他们的名字记在名单上。不要为他们找借口和例外说他们不想跟你联系。

你肯定在想:“你在开玩笑吧。我不可能回到我八年级生物实验课的搭档面前,找她要支持。我和她已经16年没联系了!就算我知道怎么联系到她,我一联系她,她就知道我是冲着钱去的。”我完全理解你的顾虑。有宣教士告诉我,他们解决这个难题的方式是先邀请他们出去喝咖啡,打高尔夫球或者做其他事情,并试着重新建立关系,然后再开口询问。在我看来,这是你做的最糟糕的事情!就算你们吃了五次饭,打了一年的高尔夫,在你说出筹款的话题的时候,他们也会立刻怀疑你的动机。他们马上会意识到:“哦,我现在明白你为什么打电话给我了。”

头脑风暴:想法
没有好坏之分

姓名脑暴:人选
没有合适与否

当我和那些过去的人重新建立关系的时候,我喜欢给每个人先写一封个人的信件或者电子邮件。我跟他们每个人简述我的生活,我怎么归向耶稣,我的家庭、工作以及上帝如何把我带领我进入这个策略性的事工中。然后我会附加上一些下述内容:

我有这个责任和义务,在开始我的事工之前,要筹齐

我全部的个人和事工费用。我一直在祷告和思考在过去多年来,我生命中很重要的每一个人。所以在这个激动且恐惧的时刻,我准备回到神呼召我的原本生活,并且请求像你们一样的朋友,允许我分享我的宣教异象以及上帝摆在我面前的财政需要。我知道我们已经很久没见面了,但是曾经我们在彼此的生命中都有很重要的意义。你可能或者不能经济支持我的新事工,但是能和你分享我的故事依然是我的荣幸,我们还可以叙叙旧!我想下周给你打个电话看你是否愿意见面,我很期待我们的重聚。

这很吓人吗?你打电话以后最坏的情况会是什么?最好的情况又是什么?一个旧友可能变成一个新的支持者?

你们当中的一些人甚至都无法想出76个人名。我预估每个人一生中认识的朋友或者熟人大概有一千个左右,而你保持联系的大概有60个左右。我确定你已经把这60个人算在你的联系人清单里了,但是我敢打赌你把剩余那940个你不联系的人排除了。但是如果你选择回去,从那940个人里面选一些,重新建立联系。如果他们不愿意见你,又怎么样呢?你损失了什么吗?你什么都没损失!当然,如果你想,你会感到受伤,然后回家郁郁寡欢,或者你可以选择直接把那个名字放到“失去联系”的文件里,反正那个名字在那个文件已经呆了十九年。然后再去联系下一个!

你会失去朋友

现在就要在你心里下定决心,很有可能你会在筹款的过程中失去朋友。你可以接受吗?当你追求一些人的关系时候,会有人不高兴。每个人对询问钱的这件事情都有很强烈的看法,而你很容易在筹款的过程中,会遇到一两人因为你所做的而感到不快,而不再想成为你的朋友。好好想一想。他们真的是你的朋友吗?但是我认识一些人他们害怕他们筹款的理念和方式可能会冒犯到别人,甚至会遭到别人拒绝。写下来,会有人拒绝!

社交网络:筹款者的新朋友

另外一种获取很多姓名的方式就是互联网络社交平台。尽管以前你和那些很久没有联系的人重新联系很奇怪,但是现在不会了,甚至现在重新联系你四年级拼写大赛的队员、你九年级的数学老师、你化学俱乐部的大学同学、你几次搬家前的邻居。加入各种各样的社交媒体和“互粉”朋友,可以建立一个很自然的关系重建的门路,你可以更新的你的生活和家庭状况,分享记忆和照片,或者经过他们城镇的时候告诉他们。很多时候这很容易让他们延伸到你的事工和你的支持目标上。

现在,我女儿处在青少年阶段,她正在浏览我的每一个社交网络朋友,并且创建出一张他们姓名、家乡和邮箱地址的信息表,并给他们每个人都发送了一封个人的电子邮件。我会看他们是否愿意接受我们定期的事工更新分享信。

追踪联系人信息

随着互联网的出现,让人惊讶的事情就是,我们可以收集到各种各样潜在支持者的详细信息。各种各样发明出来的科技帮助我们更容易的找到和联系彼此。发现,学习并且使用它!

几年前当我决定联系一位大学故友时,一件近乎不可能的事情发生了。我跟他已经没有联系七年了,我在网上搜索了一下他的名字,结果发现他住在明尼阿波利斯(Minneapolis)的郊区。虽然我没有找到他个人的具体地址和联系电话,但是我找到了他邻居的信息。我给那个邻居打了电话,询问最近是否有一对夫妇住进了他们社区,跟他们确认了那是我朋友之后,我请邻居给我的朋友捎个信。第二周我们就得以成功通话。他们每个月固定支持我们的事工150美元,几年前他们增加到了300美元每月。不仅如此,我们重新建立的友谊和现在的伙伴关系比以往任何时候都要紧密。

呼召队友来加入你

动员你的父母、老朋友和配偶浏览你的社交时间线,并且帮助你补充信息。他们会帮助提醒你曾经参与过的团队和活动,给你提供几个你或者他们有联系的人。如果你结婚了,你可以和你的配偶一起浏览你的社交时间线,分组,头脑风暴。浏览你的校历、过去和现在的教会领导、甚至拿相册来激活你的记忆,帮助你从以前的青年团契、公司聚会、主日学退休会、高中毕业典礼、宣教旅行甚至社区活动等很多的方面,列出数百个名字来。对于姓名脑暴来说,不要做一个独行侠。想出可以与他人合作的有创意的方式。下述两种方式会让你事半功倍:

1) 指导委员会

我有一个好朋友,他和他的妻子创建了一个指导委员会,他们兴起了十二个支持者,在筹款期间每个月见面开会一次。会议的目的就是为筹款夫妇祷告,想出更多新的联系人,然后约定见面,彼此鼓励,彼此问责。有的甚至在

另一个城市成立了第二个委员会，集中他们的力量。不管你选择怎样称呼它，试着开始这个小组，每个月都会帮助你，直到你筹到100%款。给他们的工作好的称赞和赏识，他们会一直陪伴你。

2) 关键人物

当你在准备去做的时候，你可以邀请其他的主内弟兄姊妹加入你。寻找一两个愿意和你并肩作战的弟兄姊妹。帮助他们明白你经济上和宣教服侍上的挑战。他们肯定会很愿意尽可能的帮助你，尽快的筹到所有你所需要的款项。我们的一个同工，他只是找到了一个合适的“关键人物”，这个人最终帮助他找到了180个联系人。你永远不知道是否有某些人可能会给你带来，你很难想象到的突破——直到你问！

问责很重要

还有一个关键的名字，你必须拿出来——你的问责伙伴。让我先给你理由。为什么许多机构的同工永远筹不到钱？要么是这个事工的领导自己不筹款，要么自己也没有筹到款，生活在需要的预算以下。通常也没有什么强制性的规定，要求没筹到款的同工暂停服侍，专门专注筹款的事情上。最后，通常也没有一对一的问责体制，以确保同工筹到全部预算，并且可以留下来服侍！让我们现在来解决第三个问题。这周你可以祷告然后慎重选择一个合适的问责伙伴，然后把自己委身给他，让他对你负责，来督促你。

我指的不是一个教练或是给你制造麻烦的人，而是一个有耐心、敏锐的基督徒，他会每周信实地陪伴你，直到你到达筹款的峰顶。不要找你的朋友或者其他也在筹款的同工，因为这些人可能对你不够严格。如果他们对你的筹款一无所知，那是最好的。但是要确保他们有充足的信心和“强硬的爱”。如果你不认识一个前军事上校，找一个商人（他懂得雇佣／解雇，目标设立，截止日期，配额等内容），他们会很严格，而且是你需要的那种“黑白脸”伙伴，如果你没有达到你承诺的每周通话人数，他们会很严格的质问你！

你可能会说：“天哪，尚勇义，听上去也太不理性了。”朋友们，我很早以前就把理性丢到一边了。“狗急了也跳墙”，如果你要很快的筹到全部的款项话，你不仅会同意问责，你还会很积极地拥抱它！所罗门在传道书4:9-10的内容就证明了这点：“两个人总比一个人好，因为二人劳碌同得美好的果效。若是跌倒，这人可以扶起他的同伴；若是孤身跌倒，没有别人扶他来，这人就有祸了！”

请见附录筹款工作表，找到你可以向问责伙伴提供的契约，以及他们也可以

反馈给你。和你的伙伴逐条逐条的看, 然后你们二人一起祷告并签字。附录中还有每周的问责表, 记得每周同一时间, 寄一份(已填好的)问责表发给你的问责伙伴。然后你有责任立刻打电话给你的伙伴, 让他们询问任何问题! 这样你就体会到诚实、透明、鼓励还有团队工作的益处。

最后小贴士

邀请不同的地方教会加入你的个人支持团队是很好的。可能会有人反对你, 向他们的教会或朋友筹款。他们可能会说: “你怎么能从这群人中筹款, 却去另一个人群服侍呢? 难道不应该是那些你所服侍的地方的人支持你吗?” 是的, 理想的情况是这样的。但是圣经中也有很多的例外。保罗也是接受其他教会的支持在哥林多、帖撒罗尼迦和以弗所宣教(见使徒行传18:1, 哥林多后书11:7-8, 帖撒罗尼迦前书2:9, 帖撒罗尼迦后书3:8, 使徒行传20:34)。

人们经常问我: “我到底应该有多少联系人我的通讯录啊?” 越多越好, 当然肯定也要有几百个—至少。我认识一个25岁的被证券经纪公司雇佣的人。他们要求他上班第一天就带上1000姓名和联系方式, 这将会是他建立客户关系的起点。这些不是从电话黄页上面复制来的电话号码, 而是在他短短25年生命中他认识, 见过或者至少知道的人! 想一想姓名脑暴! 这个人为了凑足名单付出了多少代价。我希望我们比那些销售证券股票的人更委身, 更努力, 为了基督的福音可以触及整个世界。

这一切都取决于你有多愿意投入, 为了得筹到全部的支持。取决于你有多委身的祷告, 将整个筹款的过程交托在神的手中, 每天求问神的大能帮助。面对那些繁冗辛苦的时间列表, 姓名脑暴和互联网搜索, 你愿意投入多少? 为了建立一个广泛全面的联系人网络, 你“必要”的态度是否正确? 这个怎么样? 你是否依然愿意做那些必要的事情呢?

金钱和 意识

巴特(Bart)是一个杰出的大学运动员。他以为他可以免除,我们所有人经历过的筹款的艰辛。我们把这位年轻的领导和他的妻子带到我们团队,和我们一起同工,并且给他们提供了很好的筹款培训。但是巴特却另有打算。他觉得没有必要花几百个小时打电话、旅行、和与支持者面对面交流。他相信上帝告诉他,要选择前100个人去联系。在一天内他给这100个人发了同样的邮件,向他们询问每月同样金额的固定支持,还附上了一个已经填写了地址可以邮寄支票的信封。巴特相信所有的钱会在几天内滚滚而来,他开始坐等、祷告、查邮件。我恳求他不要按照这个计划来做,但是他声称:“不,上帝告诉我这样。”我想说:“不,祂没有”,但那样的话,会显得不属灵!

三个月后,有人敲我办公室的门。巴特眼神低垂,十分安静地走进来。他看上去比以前更受教,他对我说,100人中只有2个人回应了他。而且那两个也只是一次性的支持而已。他很震惊也很沮丧,但现在已经准备好接受帮助。我鼓励他回去和那100个人约面对面见面的时间。他尝试了,但是他会感觉比发那封邮件前更让他尴尬。因此,他从来没有兴起一个坚固的支持团队。在筹款上碰壁三年后,他和他受挫的妻子,最终为了一份“真正的”工作和薪水离开了服侍。我感到十分难过。如果说谁可以轻松的兴起一个支持团队,那个人本可以是巴特。但是,他却选择了走捷径,一蹴而就。最终决定了他的失败。

在筹款的工作中,我们不能走捷径。古话说:“无计划就等于计划着失败。”所以在你开始之前,“你所做的,要交托耶和华,你所谋的,就必成立”(箴言16:3)。在这个阶段,你和你的家人、朋友和主要支持者,应该夜以继日地帮助你寻找,你生活中的每个片段,你参加过的所有活动,还有你一生中住过的,工作过的,学习过的,玩过的,还有敬拜过的所有地方。这时你可以谦卑地,带着满足感地站着,充满自信地说,你完成了你的姓名脑暴工作。如果是这样,你已经开了个好头。

优先排序姓名

现在你收集了大量的姓名,你该如何整理它们呢?每个人的优先顺序是怎么样的呢?你要怎么去询问呢?开始的办法就是把你的大名单分成极其优先、一般优先、较不优先的顺序。

极其优先

这些人是你相当有信心的人,他们会想要成为你的支持者,可能是上帝给你的那些很自然的关系。他们关心你个人生活,或对你的服侍非常有热情,或者过去被你的机构所影响。

一般优先

这些人是你不太确定的,他们支持你的可能性是一半一半。如果你很努力的祷告,选择个人化的方式与他们联系,做一个精彩的事工分享和询问,上帝可能在他们身上动工,加入你的事工支持团队。

较不优先

这些人是你很确定不会给予支持的人,但是你依然选择把他们的名字列出来。你永远都不知道。你可能不需要这个清单上的人帮忙就可以筹到全部的款。但是你们中少数一些人可能需要把三个清单中的人都联系一遍才可以筹到全部的款,甚至还需要大量的推荐人帮助才可以。

判断询问的金额

确定询问的金额或者范围不是一个神秘的经历,因为在你打电话的时候,大概每个人多少金额就可以出来。从那些极其优先的群体开始,为每个群体祷告。向上帝求智慧。在你评估的时候,要考虑到每个人的因素,这里有一些建议:

你和他们的关系

这很重要。你了解他们多少？他们了解你多少？

他们对你服侍的热情

他们对你所做的事情有多大的热情？我认识一个很讨厌筹款的年轻人，但是因为他准备要去帮助非洲的孤儿，他按时筹到了全部的款。每个人都想参与！

他们过去的奉献

这个人是否给你，或你认识的其他人或团队给予过很多的奉献？如果是的话，这是一个很好的指示，表明他们很可能在将来会支持你。

他们的职业

你可能不会向理发师要和整形医生一样金额的支持。比如，永远不要向那些按小时制拿工资的人询问低于250-300元的每月固定支持。你总是有降低的余地，但是永远都不要一开始询问就低于250-300元。

他们的生活方式

这可能是最具有欺骗性的。他们可能住着豪宅，开着豪车，却负债累累！

他们属灵生命的成熟度和对奉献的理解

如果有人是与基督同行，并且接受圣经教导的奉献观念，我更有可能增加对这个人给我支持数额。换句话说，因为他们会认为这是一种“垂直特权”（从神来的特权），而不是“横向任务”（我要给你支持的责任）。

可能还有其他你想要考虑的因素。记住在一般优先的人群中也要做同样的祷告／评估的步骤，较不优先的也是。或许你只需要前两者就可以筹到全部资金。

如果你需要每个月筹够6000元, 而当你面对面约见到一半的时候, 得到了一个新的支持者, 你需要询问多少金额?

平均给予	实际支持者	实际面谈
每月20元.	300	600
每月40元.	150	300
每月70元.	80	160
每月100元.	60	120
每月150元.	40	80
每月200元.	30	60
每月300元.	20	40
每月400元.	15	30

注意:如果你想余生一直筹款的话, 就继续询问小金额吧!

询问中的普遍问题

永远不要询问一个教授或高薪夫妻低于300元的每月固定支持。你可能会想, “300元! 你在开玩笑吧! 那是一大笔钱。我教会或者镇上没人可以承担那么多!” 我请求你转变想法。你或许此刻生活简朴, 且知道58种吃热狗的方式, 但是请你睁眼看看世界。我知道经济“困境”每天晚上都在电视新闻里, 报道糟糕的经济状况, 但是我们要承认的是: 过去两百年里, 美国人赚的很多, 但是也比世界上任何其他群体奉献的多。我研究过一个不同职业的年度收入报告表, 以及他们的奉献报告。不论你身处在美国的任何一个地方, 和其他世界相比, 你是被拥有巨大资源的人所包围。请不要把300元对你来说的意义与整个国家联系起来!

告诉你自己某些人不愿意或者不能给

比如说, 可以询问那些刚毕业的大学生吗? 你不能这样做, 你可以吗? 他们刚毕业! 事实上, 这恰好是询问他们的好时机。不仅仅因为他们人生中第一次开始挣钱, 而且你也可以帮助他们建立他们奉献的概念。事实上, 我们一对年轻的夫妻同工就联系了他们还在大学的朋友。那些学生的奉献精神让我感到很震惊, 这让我意识到每个人都是加入到你的支持团队的候选人!

询问每个人一样的金额

开篇故事里的“巴特”天真的认为，他通过向100个人每个人询问60元，他就可以很快的筹够资金。但是人们都喜欢被单独的来对待，他们很感谢你想着他们，为他们祷告而且单独的询问。我们必须要把整个过程和潜在事工伙伴都放在祷告当中，寻求上帝的智慧，询问一个正确金额或范围。

询问的太低

人们看着你的支持记录就可以知道你筹款的过程是什么样的，你的经济支持记录里包括了很多现实。当我看到某个人的记录中很多低额的奉献，我问这个宣教士，你每次见面会向他们询问多少钱。他们通常低着头小声说，“每个人50元”，或者他们承认，“我根本没有询问具体的金额”。哎呀，错误的行为！据我观察筹款者通常都会得到他们所询问的金额。如果你决定要询问每月100元，那你平均可以拿到的是85到90元左右。如果是300元，你会拿到250到270元。如果是500美元，平均是425到450元。

完全不问

潜在支持者读不懂你的心思。你必须告诉他们你想让他们做什么！他们观看的基督徒电视节目，发言人向每个人要20美元左右。他们换个台，下一位发言人想让你寄500美元的种子做礼物。在我过去几年数百次的支持者见面会中，只有两次有人阻止我，不让我建议具体的金额，并且对我说：“不用建议一个金额，我们会祷告让你知道的。”剩下的人都很感激我，给他们建议我要求的金额。

我有注意到我们的一个同工的支持者奉献不稳定，感觉三天打渔两天晒网。我温柔的询问了我们的同工：“你是否和这个人有面对面见面呢？”他们通常会有点尴尬的承认，他们只是给他们打了电话，或者给他们寄了一封信/电子邮件，或者在一个小组的时候和他们交流了一下。几乎毫无例外，一个面对面的个人见面会，会比其他任何方式更容易产生一个巨大的、更稳定、更持久的每月固定支持的委身。

偶尔的例外

好吧，如果你想邀请的人真的离你很远怎么办？你或许会想：“你是要告诉我，我应该买机票或火车票去一个距离我2000公里的地方住在

酒店里,就为了见一个我都不确定是否愿意每月支持我300元的同学吗?”不,不是的。

我们会在二十五章末更具体地讲这个问题,但是如果你的一个朋友离你很远,或者离你计划去拜访的城市很远的话,你或许可以通过书信或者电邮联系他们。然后打电话或者视频通话的方式来跟进,聊聊他们的生活并且让他们做出决定。但是如果你面对面见面询问的比例低于90%的话,我猜你可能在耍小聪明,走捷径,或者为你不能亲自见面拜访找借口。

有些情况下,如果你愿意花时间和金钱去拜访一个距离较远的朋友的话,他们或许会支持你一大笔钱。很多年前,我坐火车2000公里去见一个朋友并且分享我们的事工,让他觉得他和我的信息都非常重要。最终他成了我们最大的支持者。我可以向你保证,他不是那种一通电话或者一封邮件就会做决定的人!再次,当你决定筹款旅行的时候,永远考虑的是你的异象而非你的预算。

要祷告和思考你名单上的每个人何时,如何以及询问什么,是一件很难的事情。让上帝询问意味着你每一步都在努力的寻求上帝的智慧,让他来带领你。当邀请别人加入你支持团队的时候,永远记得选择最个人化的方式。上帝会带领你以正确的方式向正确的人询问正确的金额。我向你保证。

装备你的 工具腰带

汤妮雅 是个很聪明的姑娘，而且和人打交道的技能非常强，她自己也很清楚这一点。在她决定进入宣教之前，她的职业是电子商务。她做得很棒。她虽然上了被要求的筹款培训，但是她没有认真听也没有记笔记。她自认为因她的背景和才干，她可以跳过很多在她看来繁琐的“苦差事”，直接打电话，开始约见人。她这么想，上帝给了她这么可爱迷人的性格，谁还需要稿子，宣传册还有异象演示呢？所以她没有花很多时间来为筹款做准备，也没有按照我们要求她的，学习用的多样的筹款工具，她准备按照自己的计划来做。对她来说这是一个信心和自信的冒险，但是别人看来，这显得很愚蠢，甚至有些傲慢。

如果你今天正准备，
你就不会错失明天的
机会

一次在路上，在一个不同的城市，她遭遇了困难。困惑的表情和无法回答的问题无处不在。她即刻成功的梦幻变成了一场噩梦。因为她没有提前确认时间，所以人们没有来和她见面。很多人觉得她分享宣教事工的方式，简直就是天荒夜谈，毫无逻辑。还有些人因为她没有准备任何专业的相关资料，而怀疑她的机构和计划的可信度。

现在汤妮雅很谦卑地重头再来。她和她的领导聚集在一起开始总结和制定新的计划，然后接连十天躲在自己的公寓里——开始完成四个P：祷告 (praying)、计划 (planning)、准备 (preparing) 和实践 (practicing)。我们功课是：

在你打第一通电话或者开始你的见面会之前, 要学会做好恰当地基础工作。在这一章, 我们会提供一个你需要的基本工具概术和原理。在你准备行动的过程中, 有三大重要组成部分:

工具一: 打电话说辞

这一点要多费功夫。不断地揣摩修改, 和别人练习, 取得反馈。听上去怎么样? 太短? 太长? 太个人化? 如果你准备的不够好, 你很可能伤害到自己。尽管这看上去很低级, 但是可能你的头四五十通电话, 你都需要把电话内容准备好。直到你交流起来很熟练为止, 那时你就再也不需要帮助了。在你准备你的谈话内容的时候, 你要知道你可能在电话里谈到太多关于钱的问题, 也可能谈得太少:

- 太多: “我给你打电话的原因是因为我想跟你见面。我们见面的过程中我会询问你每个月固定支持我300到500元。”
- 太少: “我, 呃, 只是路过, 嗯, 然后想跟你有些团契的时间, 分享一下我们的事工, 啊, 还有我们的一些需要, 但是主要是想过来跟你聊聊和请你为我们祷告。”
- 刚刚好: “我想找个机会和你坐下来聊一聊我们的事工异象和筹款的目标。我这周晚些时候会来市中心, 不知道周四或者周五的上午或是下午你有空跟我见面吗?”

注意: 你聊关于金钱的越多, 他们就越可能直接在电话上回复你, 而不是准备跟你见面。电话的整个目的就在于预约见面! 同时, 你也不会想失去你正直的品格。完全避而不谈钱也是具有欺骗性的, 犹如诱饵一般。这会损害你的可信度。

工具二: 你的宣教事工演示

你很可能需要把你全部的事工信息放到一个文件夹中: 一个小的文件夹、活页夹或一个每页都有保护膜的笔记本。聘请有图形设计技能的人帮你制作出一个有力的、视觉性的文件夹。文件夹里包括: 封面页、宣教异象、使命宣言、历史和机构的概况、你的需要和事工遇到的问题、通过你的事工生命被改变的见证、你个人或属灵的故事、宣教事工的照片、你的角色和目标、给予的标准、委身/回应页面、还有参照页面。如果需要的话, 有一个附录也是很重要的。附录应该包括信心宣言, 你的预算和签注。

使用电子科技做你的事工演示是很好的, 但是不要滥用。一些筹款的人在演示上面有非常多的电脑特效、铃铛声、口哨声, 让人觉得很容易受干扰。所以

可能一个本应该是交心和异象分享见面，变成了一个宣教士敲击幻灯片的笑话。你的目标不是让他们觉得有压力，而是要击中你事工中令人兴奋和有异象的重点。你可以花几个小时来解释很多的细节，但是二三十分钟之后，他们脸上的笑意就变成了呆滞的神情。以下是你的演示的几个不同的部分：

你的见证和呼召

写一个加长版的个人见证和宣教呼召，然后再精简成三句话。如果你的个人见证和上帝对你的呼召中有任何联系，记得再你的演示中加以强调。

你的宣教异象

不论你是一个身处前线的宣教士，还是一个幕后的行政工作者，都要记得专注把你的异象和整个大图片联系起来。扩张你支持者的眼界，给他们看到上帝呼召你去做的工作在永恒里的影响。帮助他们看到如果他们选择把他们的奉献，投在这个可以改变生命的事工上，这是一件多么有智慧的事情。总是要展示你的事工是怎样为了基督触及世界的。虽然带领人来到上帝面前，并使其成为上帝的门徒是属圣经的，也是很重要的，但是这个异象太小。如果你的目标一定程度上，不是为了基督触及全世界的话，那就扩张你的目标吧！我们必须拥抱祂诫命，让万国万民做主的门徒。（马太福音28:18-20）

一个生命转变的故事

选出一个被你或者你们机构影响过的人。把他们的名字和图片分享给你潜在的支持者。问题：你和你的朋友见面后他们还能记得的一件事是什么？答：一个生命被转变的人和故事。他们选择支持你的主要原因是什么？他们相信会有更多的生命可以透过你被转变。对于很多人来说支持你的回报就意味着生命的改变，而不是达到事工的目标。一个想法就是在你的手机上录制一个一分钟的见证视频，一个被你或你的事工影响的，生命改变的人的见证。在你的见面会上展现出来。简单但是很有效。关于这个生命改变的故事是一个很好地方，转折过渡到询问的步骤。你已经很有利地展示了你的事工全是关于救赎生命的。现在你想邀请你的潜在支持者来做你的事工伙伴。

询问

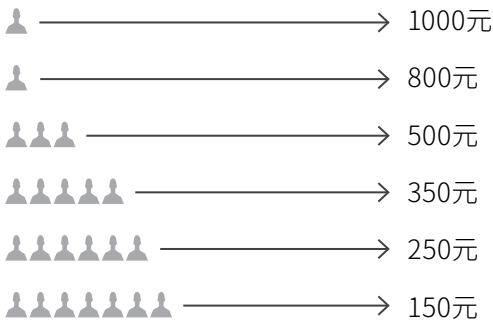
在你计划见面会的时候，你需要事先决定是否要问你见到的每一个人加入你的团队，或只是祷告加入你的团队。这二者有巨大的区别。你可能猜到我会建议你在见面期间，询问他们是否愿意加入你的团队，然后让他们回答。他们一生中被问了太多问题，他们可以承受得住你的提问！你费尽心力的

才得到这个见面会。打了四五通电话, 重新安排了一次, 最终得到了珍贵的四十分钟, 可以坐在这个大忙人对面。不要浪费, 也不要轻易认为你还有下一次机会。要好好的利用这四十分钟! 你的潜在支持者知道你来的目的是什么, 你不要在他们面前有保留, 所以就邀请他们加入你的支持团队吧。保持安静, 让他们来回复你。你可以相信主, 你的“上帝询问”肯定已经被听到, 而且祂完全有能力来引导那个人回应。在你邀请他们加入你并且成为你的宣教伙伴之后, 这就是他们和上帝之间的事情了。

让我们承认! 见面会最难的部分就是面对面询问。我知道有时候会有点让人感到畏惧。要是有个“第三者”在场, 或许压力会小一些。确实有, 就是上帝本身! 但是你宣教内容的文件夹也可以当成“第三者”, 因为它允许你和你见面的人在你和你的档案中来回看。当我去问的时候, 我会翻到给予标准的那页给他们看。下述有几种不同的类别:

每月奉献程度表

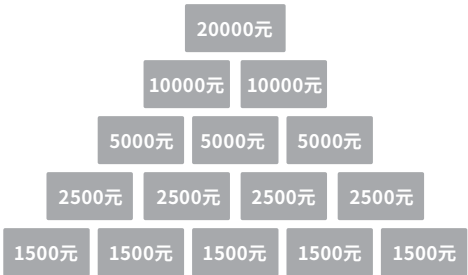
毫无例外的是, 我的询问是由一件事情构成的——每个月的委身。展示这个表格并且询问一个具体的数字或是金额也不是一个最后决定。不, 我只是在用一种关爱的、互动的、敏感的方式和他们建立一个对话, 这是开始谈话的方式。因为见面的人可以从我提供的表格中, 看到他们给予支持的范围是高于或是低于我的建议。



总计: 23奉献者 每月7600元

年度奉献程度表

或许和你见面的人收入是不稳定的, 无法委身每个月给你。如果是这样的话, 你可以提供一个年度给予表格。提供一两个年度金额并且询问他们是否愿意委身每年给予支持。我总是会问每年的什

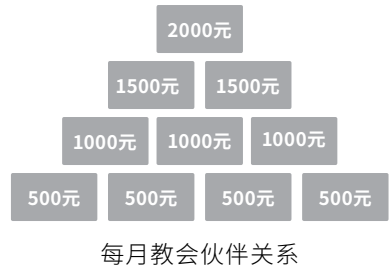


年度给予伙伴关系

么时候对他们来说是最方便的时间给予。然后，在我的日历上写下来，这样我就可以每年和他们联系。

教会奉献程度表

你应该有几个想要联系的教会。除非你告诉他们，否则他们也不知道你想要什么。可以做一个奉献程度表给那个宣教委员会的牧师或者领导看。这可以是教会每月或每年的奉献程度表。



要在那些表格上面下功夫。仔细思考各样的标准，给他们挑战但也符合实际。如果你每个月要筹款5000元，那你最高的标准应该是750元每月。如果你每月筹款8500元，你可以有一个或两个每月的1200元的标准。如果你每个月要筹款12000元，至少要有有一个每月1500元的机会。按照你筹款的金额不同，我建议你至少在你的表格上预备30-50个空位。人们事实上会很欣赏你在见面会的时候，把那些表格摆在他们面前。两个原因：

- 1. **他们想要加入到一个团队**——他们不想只是成为编号29078。他们想要成为团队的一员，而且是你的团队。他们观察你有思考和祷告，并且为询问他们做了准备。你很具体地向他们展示了，他们可以扮演什么样的角色以及他们可以如何有策略性地参与。
- 2. **他们想做他们的部分**——这个表格帮助人们思量他们想要投入的部分。他们在看你表格的时候，他们心里就在暗暗思量投入的金额。他们会决定哪一部分是他们的责任。不论他们的资源如何，1200元每月的奉献对于每月需要筹款5000元的人来说是很大一部分。或许他们不想让你对他们有不健康的依赖。但是同一个支持者或许觉得对于需要筹款8500到12000元的人来说，1200元可以接受。为什么？他们想帮助你，想要在你的团队里，想要让你筹到100%的资金。但是他们也要想了解他们的部分是什么。这个奉献程度表帮助他们做到这一点。

收尾

你的宣教事工演示是最后一部分的收尾。你如何结束你的见面会呢？你必须要有非常清楚对你和他们来说，具体的下一步是什么。给自己设置一个流程

表, 并且根据他们的不同回应, 写出你的谈话内容。比如, 如果他们说:

“是的, 我们想要加入你们团队。”

- 敲定他们想要委身的每月固定支持或每年固定支持数额
- 敲定他们想要开始给予的时间
- 敲定他们开始给予的方式: 现金, 微信, 支付宝, 或银行转账
- 确定你是否需要让他们奉献给你的宣教启动资金
- 如果需要, 询问推荐。
- 给他们分享信, 得到联系方式, 感谢他们。

“不, 我无法加入你的每月固定支持团队。”

- 决定降低每月固定支持的委身是否可以接受
- 询问他们愿不愿意看你的每年给予表格并且考虑以年度形式给予
- 询问他们是否愿意一次性支持你的宣教启动资金
- 如果需要, 询问推荐
- 发给他们分享信和感谢他们
- 询问他们是否愿意接受你的分享信并且在一年内再见面来商议事工和可能的支持

“或许, 让我想一下, 我跟我的配偶谈一谈。”

- 肯定他们并且问一个具体的时间, 你可以在接下来的2-3天打电话给他们
- 给他们发分享信, 得到他们的联系方式, 感谢他们

如果有人是你们见面的时候, 说愿意每个月支持你300元, 但是三个月之后都还没开始。不要生气, 先考虑一下你自己是否足够主动, 不管打电话还是亲自见面, 你是否把具体的时间, 地点, 方式方法都询问清楚。

工具三: 跟进电话的通话内容

如果你有在见面的时候邀请他们加入, 并且他们也要求需要更多时间来做决定, 那你就需要打电话跟进。你可以在谈话中感谢他们的见面以及继续建立关系。但是对于一个需要更多时间做决定的人来说, 给他们一个时间可以充分准备, 然后打电话跟进有两个主要原因:

确定给予的决定

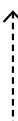
大概一半的人会在见面时立刻给你回复，剩下的一半会说他们需要更多的时间祷告，和他们的配偶沟通并且看看他们的预算。

来决定开始给予的下一个具体步骤

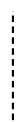
如果你电话挂了，还是不清不白的，你会后悔的。在很高兴他们愿意支持你之后，你要很明确他们支持你多少，什么时间，何种方式以及怎样确保你得到第一笔奉献。我建议你可以亲自去他们的家或询问过后去办公室取第一笔奉献。你或许需要打开电脑或者智能手机，登陆到奉献页面，把屏幕转向他们，让他们输入信息，然后点击确认。现在，他们就正式加入你的团队了！

我知道这一切的细节听上去很让人困惑和惧怕。我理解你。但是如果你竭力寻求圣灵来充满和坚固你、信实持续的祷告、计划、准备和付出行动的话，你会看到上帝行在你的前面。记住，祂比你还想要筹到全部的资金！

笔记：我们会提供更多的首次通话，见面和后续跟进的实际操作细节（见22-26章）



制定你的 日程



我一开始筹款的时候，我计划了一次从阿肯色州到堪萨斯州的公路旅行，车程长达六小时。那周我专注于其他的事情，所以我没有跟任何人联系见面。我心里想着：“我知道我还没有和任何人坐下来见面，但是我认识这些人。他们是我的朋友，我们肯定会取得联系的。只要相信上帝！”内心怀揣着这个模糊的想法我自信地前往堪萨斯州。当我到了的时候，我开始打电话。一个已经不在这个地方了，另一个家里有事，第三个生病了，第四个更换了联系方式。而且“灾难”还在继续。我把全部的名单联系完，结果一个人都没见到。我觉得自己很愚蠢而且哭着说：“我再也不这么做了！”我开车回家。

这不是一个管理个人筹款计划的好例子：花六个小时开车去堪萨斯州，打了一个小时的电话，又花六个小时回家。我个人安排和计划中那个明显的错误损耗了我很多时间和金钱。

我天生不具备行政管理的能力，也不是一个很有规划的人。我经常在细节上出错，但是筹款就像“待办事项”的金字塔。尽管有效的自我管理不一定是我们的自然天赋，但是我们还是应该自我调整努力实现。

“任何我知道的失败，我犯过的错误，还有我在个人以及公众下生命中见证的愚昧都是源自于未经思考的行动。”

美国商人
伯纳德·巴鲁克

你的开始与截止日期

不要急于筹款。要确保你已获得了所有的培训。有些人觉得他们自己太敏锐，所以让自己屈尊去全职筹款会太过于谦卑。还有些人觉得自己太过于聪明，所以开始之前的额外培训都觉得是浪费时间。请注意：你影响力的广度往往取决于准备过程的深度。

所以谨慎选择你的开始和截止期限。这意味着和上帝花足够的时间来为你、你的支持者、你的展示和结果祷告。花时间完善你全部的工具。参与到多元的角色扮演并且得到客观的反馈。规划你所有的数据和计划。为这个过程制定一个时间安排。如果你在正式开始之前愿意花费精力，你会见的人将会看到、听到和感受到你的准备、卓越和职业感。这会让他们印象深刻而且上帝会用它。他们会说：“如果宣教士在准备工作和筹款过程中可以做的这么好，他们肯定会同样专注致力于他们的事工。我想要和这样的同工合作。”

人们想要知道截止日期。亚达薛西王问尼希米何时可以完成他的任务，他给了王一个“确定的期限”（尼希米记2:6）。别人不希望我们用过度属灵的答案“主带领的时限”来回答他们具体的问题。所以要切乎实际决定你的完成期限。不要两周也不要两年！我建议同工根据他们筹集资金的金额和他们是兼职还是全职的方式，将时间定在3个月到6个月。不要计划太久的时间，但如果最终你花了一年甚至十八个月的时间，不要觉得自己很失败。这不意味着你很懒惰或者没有规律。有一些情有可原的情况是超过你控制的。关键是——直等到最后都不要放弃，而为了成功要愿意做一切必要的事情！

把你的截止日期和一个具体的事工目标或者活动联系在一起。如果你的事工是在巴西举办一个大型牧师培训会，并且你想成功，把你的截止日期和那个事情联系在一起。如果新学期八月25号开始并且你想在那儿帮助学生搬家并且开始传福音，那就设立八月十号为你的截止日期。如果你的潜在宣教伙伴注意到比起筹全资金来说你更想帮助那些迷失的大学新生的话，他们会更愿意现在投资。

建造你自己的筹款日历

设想一个像这样的每周安排：优先排列你的筹款行程。提前事无巨细的计划会帮你省很多事。

明白每周的工作量

一旦你确定了你的开始和截止期限，你会知道你需要几周来筹全资金。把全

部的金额按照周数分割成每周你需要筹集的金额数目。比如,假定你要在十周内筹全,每个月你要筹集8000元,你全职筹款。这意味着你每周的平均筹款金额应该是800元。

这取决于你询问的金额,但是假定你每个月平均金额是250元。也就是说,你需要额外的六十个伙伴来帮助你达到8000元的月供。我这么多年的观察经验就是每两个你见面的人(和你面对面的)中会有一个加入你的团队。最终,为了得到32个肯定的回复你需要至少和64个人见面。

样本工作量
八周内筹够月供8000元

384通电话
128次见面会
64次面对面询问
32份承诺

通常两个人中有一个人会在你询问过后愿意同意意见你。为你64个见面会,你可能需要亲自或者打电话询问至少128个人。随着我们社会和科技的进步,我们有很多的通讯选择方式,能够联系到某人并见面可谓是空前地难!成功联系到每个人大概平均需要三次尝试。这意味着为了128次见面会可能需要至少384通电话。

我们必须面对我们眼前的每日,每周,和每月的工作量现实。这些数据是对那些认真勤勉,兢兢业业的人来说。或许有些人要在那些数据上有所增添。

优先排序你要去访问的城市

在你创建你的筹款日历的时候,列出名单放在一张地图上。从你极其优先的名字开始。标记每个人的所住地。然后使用不同的颜色分别标记一般优先和不太优先的人。结束之后你的地图上面就会又成百上千的名字而且有很多不同颜色的记号。拿钢笔在那些交集处最高的区域画圈。那些就是你想去访问的地方。附录有一张美国地图。

你要访问的城市优先次序。我不仅仅注重我在一个城市的联系人数量,还有质量。如果我在一个城市有三十个联系人,但是大多都属于一般优先或者不太优先的人。我会把它排列在一个只有十五个,但是都是极其优先的人的城市后面。把你的开始和截止时间作为起点。然后开始鼓足干劲开展所有的相关见面和差旅。努力在家乡筹款和去其他城市筹款二者之间轮班。

计划陆地旅程

我的堪萨斯失败之旅之后，我就决定任何筹款之旅我都要在出发之前好好准备。那天我设立了一个可以帮助我和别人的计划。我喜欢去一个城市，特别努力之后再回来。在任何一个城市的理想时间是三到四天。我发现如果我只去三四天，人们会更愿意也更努力地适应我忙碌的安排。他们知道我来去迅速。但是如果我告诉他们我会呆一到两周，他们找不到一个要立刻见面的紧急理由，也就不会回复说：“哦，那就来市区吧。我们找个时间见一面。”我发现有些筹款者如果在某个城市呆的时间很长的话一天平均只安排一两个见面会。这对你自己和你见面的人都有不好的影响。

情景一：

你晚上八点半在星巴克和詹姆斯见面，他是你的高中同学，如今有自己的生意。他说：“你能来城里真好。你有没有去新商场购物吗？玩高尔夫球呢？或者去新的博物馆参观吗？”

我回答说：“没有，我还不能去。”

詹姆斯说：“为什么不呢？你整天都在干嘛呢？”

“呃，好吧，我早上六点钟和泰瑞琼斯一起吃早餐聊我支持者的事情；十点左右又和牧师施特劳斯喝咖啡；又在一个支持者的介绍下和另一个商人吃了午饭；我刚刚在智利餐厅和一对想要听我宣教愿景的夫妇一起吃了晚饭。我今天确实没有时间逛是因为你是我今天第五个约见面的。”

詹姆斯哑口无言。你觉得此刻他脑子里怎么想？“这家伙是认真的！”

场景二

蕾切尔是一个支持者的主要介绍人，晚上八点你们约喝咖啡，彼此认识。蕾切尔说：“我知道你来这儿是为你事工筹款。你今天和一些人见面都好吗？”

你顿了一下，低着头语无伦次的说：“呃，是的。我今天过得很好。我其实，不过，还，没有和别人见面呢。”

“哦，好吧，那你今天都做了些什么呢？”她问道。

“今天？呃好吧。我睡了个好觉。安静地休息了。我锻炼了一下，看了会书，还

在图书馆花时间做了工作。”

“所以，我是你今天唯一要见面的？”她直截了当地说。

“我想是吧。”你怯懦地承认，像个小羊羔一样。

蕾切尔也很无语，但是和詹姆斯的原因不一样。你觉得此刻她心里怎么想？你需要找份工作！

如果你的销售员觉得一天打一两通销售电话就可以成功的话，你觉得你还会雇佣他们吗？我知道一些筹款者会大吹大擂，夸耀自己一天可以平均见到一两个人！

即便我每天都很努力的工作和祷告，希望可以每天六个见面来填满我的筹款事宜，但是很多时候我只能有三到四个见面。我很少一天有六个见面。不是因为我缺乏主动性和努力。我最近在德克萨斯，三天参加了十四个见面。我的一个同事最近在去小岩城的三天内见了十六个人。所以不要把别人的标准和你自己的混为一谈。不要和其他的基督徒卑微的不起眼的事工和你的做比较。你要设定步伐。

组织见面会

在准备你的行程的时候，把那个城市所有的不同优先类别的姓名全部写出来。为他们每一个人祷告，并且按照你认为他们愿意并且有能力投资你和你事工的重要性进行排序。并且按照每个人时间安排来判断那一个高级别的人是很难见到的。先锁定他们。然后再联系第二难见面的人并且商榷见面时间，然后第三个。按照那些个体来安排你的行程，把那些愿意随时都见你的老朋友放在你行程努力的最末端。他们足够爱你，所以任何空闲时间他们都愿意见你。当你按照名单打电话，发邮件，发短信的时候，努力建立你的日程计划，要明白把人、安排、旅行等一切兼顾起来是相当大的挑战。要对每天每个城市的人和见面的最后一刻的安排时刻做好准备。

是的，我想要每天都把见面安排满满的，但是我也想在每个旅行结尾留下一两个空隙作为“绝妙的约会”。原因是什么？如果有天下午我跟一个老熟人见面，他很激动然后脱口而出：“我完全不知道你在做这个。你在城里呆了多久？我想让我的商业伙伴听一下你给我说的事情。你在走之前还有时间吗？”你想把这个叫做“绝妙的见面会”吗？当然！

相较而言，我知道那些一直以来都有“绝妙的见面会”的概念。换句话说，他

们不会提前计划他们的行程和见面会。他们到一个城市然后连续三天在城市里走来走去，相信上帝会在恰当的时间给他们恰当的人。很显然，我认为当祂引导我们的时候，我们要学会顺服圣灵。但是我不认为上帝想祝福我们不愿意努力工作的心。我们不可以为我们的懒惰辩护。我们的良心总会影响我们。

计划和安排那些见面会需要花费大量的时间、精力、耐心和勇气。没有借口和理由。有人告诉我夏天不是见面的好时机因为人们都去度假了。他们说秋天也不好是因为学校开始各种各样的活动，当然了十一二月全是各种节日，也不适合。实际上，如果他们想的话，一整年都不合适。然而事实上，一年中的每一天都是很好的来邀请别人投资他们的资源来影响世界。这都取决于你的视角，不是吗？

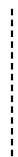
向神的

询问



第五部分

是时候出发了



走出看台，走向跑道
开始驰骋在上帝呼召你的赛跑中

进入

状态

办公室关着，咖啡也倾倒了出来。克雷斯正盯着电话。他之前计划周全以及做了充分的祷告预备，但是此刻却心生恐惧。他的注意力此刻转移到了窗外，他的肚子开始搅动。他重整了一下座位，他的咖啡也开始凉了。他心想，应该运动起来。是的，“为何不从今天开始呢”？他穿上他的跑鞋出门。他的妻子看着他这样子，感觉到很困惑。她以为克里斯会准备花一上午打电话呢。

或许你会有同感。在那样一个下午你走进办公室，锁上门，决定不安排至少八个见面会就不出门。你发了一封信，一些邮件，然后你终于作好了准备拨打第一波电话来确认见面会的事宜，但是你真的很紧张，然后就开始做待办事项上面其他的事情，而忽视最重要的事情：打电话。

这就是战役开始的地方，这就是“冲刺的时间”！你和我在任何地方都可能是祷告最充分，计划最周全的人，但是现在是真正的测试。我们是否愿意面对我们心中的巨人，走向我们的恐惧，并且拒绝被动和拖延呢？每一次我们举起手机打电话，每一次我们敲开房门询问见面机会，每一次我们望着别人问他们那个核心问题，我们都选择走向战役。让我们现在就提前成为愿意借着不住祷告和依靠上帝的人们，当我们面对筹款的实际操作问题的时候，可以深切的关怀我们彼此之间的生活，坚持不懈，保持着“志在必得”“永不言败”的态度。

你准备好了吗？

我知道你确认开会的方式将会因为年龄的差异有所不同。年轻的筹款者可能会通过短信或者社交媒体联系他们的同龄见面。有一些使用电子邮件。你们中的很多人可能会打电话，尤其如果对方年龄比你大的话，努力发现和利用最有效的方式来和你的潜在支持者联系确认见面。这是你选择的沟通方式的决定因素，不要仅仅因为它沟通最快、最容易或者不那么吓人。

花心思准备

手机不是你的敌人！如果你愿意的话，也可以是你的朋友。在你开始之前祷告。祈求上帝给你热情、勇气和清晰的表达。让祂走在你前面，祈求人们愿意接电话，并且他们愿意接受你和你想要亲自见面的请求。把你的通话内容放在你面前。你或许可以成为一个流利的市场营销代表，但是不要单单依靠你的口才，尤其是在那些你完善通话内容的头二三十次通话中。你处理一到五分钟谈话的方式决定你个人筹款的成败。努力让它变成对每个人来说都很享受的经历。

好记性不如烂笔头。

每个环节你要给几十个人打电话。每次通话中选择一个可靠的记录收集信息的方式。在我打电话的时候，我发现我没有办法和我朋友吃午饭因为他要带他十二岁的儿子去参加棒球比赛，也不能早餐见面因为他带他的妻子去过二十周年婚庆

周。如果是这样，当我们最终可以见面坐下来一起吃饭的时候，不要一开口就问：“乔，你有告诉过我你有妻子儿女吗？”决不这样说！你要问鲍比在棒球比赛中表现如何？乔的妻子是否享受了他选择的早餐？你得和那个人建立关系。在每次见面之前记录，储备和回顾那些信息都可以帮助你建立紧密的关系。

筹款状态

找一个合适的打电话的地方很重要。比如找一个办公室，一个房间，一个你可以关上门拥有大量不被打扰的安静空间。我喜欢利用两到三个小时的块状时间来专注在打电话上面。我需要绝对的注意力。好的开端是成功的一半。一旦我打了第一通电话，确定了第一个见面会，我就进入了一种“状态”。没有什么可以阻挡我。我是上帝的一个大使！不确定下来八个见面会我是不会停止的。是的，一开始打电话的时候我很怯懦紧张，但是现在除了这里我哪儿都不想去，我想全心全意的确定面对面的见面会。

我不怕给某人打电话即便他在家、办公室或者任何我可能联系到他们的地方打电话。我想变得聪明敏锐，但是与此同时我拒绝让那些“多疑情景”进入我脑中低声对我说：“你会打扰他们”或者“他们故意不接。”

打电话的时候我要学会辨别情况。早上八点或者晚上九点后联系中年以上的人会是不明智的。我通常先给有孩子的已婚夫妇打电话，然后是没有孩子的夫妇，最后才给单身人士打电话。给一个潜在支持者打电话，我通常会在他们的工作时间上午九点到十一点半或者下午一点半到四点半。周五上午也是一个很好的时间联系他们并获取他们的行程，方便下周的见面。

敲定见面会

我喜欢计划我的行程，安排这样我就知道我都要哪些空余时间。即便我没有敲定的见面会，我也不会说：“我一整周都很闲，随时有空。你什么时候可以见面？”他们的第一个反应会是：“什么见面都没有？好一个失败者！”更好的方式就是提供一些可以见面的具体时间，然后表示可以灵活调整。我把我的一天分成六个可能的见面会：

1. **早餐：**工作前见面。如果你在他们公司附近请他们吃饭的话，通常都很容易敲定。
2. **早上：**这是和牧师、行政人员、商人、或者家务操持者见面的绝佳机会。他们很多人都在家里或者办公室可以空余出二十到四十五分钟的时间。
3. **午餐：**通常留给那些有足够时间和灵活性吃饭的员工。但是，还是要让他们按时上班。
4. **下午：**和上午的建议一样。
5. **晚餐：**和那些单身人士或者夫妇见面放松一下。
6. **晚上：**晚上八点半和你的老朋友或者新认识的朋友一起喝咖啡，叙叙旧，分享你的事工。

当然，周末也是见面的绝佳时机，因为很多人都有很多空闲。

确定见面地点

打电话之前，仔细想一下和这个人在哪儿见面最好。问问你自己：我有多了解他们？他们觉得在哪儿见面最舒服？我需要和丈夫妻子都见面吗？我期待他们和我见多久？我和这个人的年龄差距是多少？在你建议一个地方见面的时候这些因素都需要加以考虑。有几个地点以供参考：

1. 家：我不喜欢去别人家里见面，更别说吃饭了。然而我却邀请别人到我家来的机会里分享我的宣教事工和伙伴关系。在彼此家里见面通常是提供给那些你很熟悉的人。家庭见面的结局也通常更具开放性，有可能持续一个小时，但是不要超过两个小时。

2. 办公室：多数商人、执行者或者管理者的日程中都有足够的时间可以让你在他们的工作地点和你会面二十到三十分钟。可是你要非常准时而且要尊重他们的时限。最好不要停留超过四五十分钟。

3. 餐馆或者咖啡厅：这个适用于那些愿意离开家或者办公室来见面的人。这些人相较于他们的办公室来说，认为和你在一个更社交的环境见面会很舒服。记得付账单这样就不会加深他们认为我们是饭来张口的乞丐！

如果你是已婚人士或者你见面的人是已婚人士，对异性见面会要谨慎。不要单独闭门见面或者不要一起在餐馆吃饭；并不一定是出于试探的理由，而是预防别人对行为不当的指控。

电话上说什么

不要因为自己没有充分准备最后让自己尴尬甚至丢失了见面的机会。在你面前写一个通话记录。下述是一些指导纲要：

建立亲密关系

“史密斯先生在吗？”

“史密斯先生，我是尚勇义，您最近怎么样？”

“您现在说话方便吗？”

“我有机会在青年团契认识到您的儿子和女儿。他们都很优秀。您一定很自豪有这么杰出的孩子。”

安排见面会

“史密斯先生，我上周给您寄了一封关于我们事工的信。不知道您是否有时间抽空看。不知道您有什么问题吗？”

“就在我思考和祷告之中，我该和谁坐下来分享我的宣教异象和我的财务目标的时候，我想到了您。”

“我这个礼拜过几天会去趟城里，可能会在周四和周五。不知道这两天您能否在百忙之中抽空和我见面呢？大概二三十分钟就可以。我可以去您办公室。”

确认时间和地点

“星期四上午九点半完全没问题。您是在哈尔特楼吗？”

“206包厢？没问题。太好了！我知道在哪儿。周四早上九点半我会到达您的办公室，或许会早到一两分钟。”

“谢谢您！到时候见！”

智慧和态度

不要说太多关于金钱的事情，不然他们会直接在电话上回应你。也不要几乎不说钱的事情因为这样会欺骗他们。记住有两个可以平衡的关键短语：事工异象和财务目标。对我来说，安排我们来见面仅是为了讨论金钱和给予，但是不要过分说明以免吓跑他们。

注意我不问他们是不是愿意见面。对他们想要见面并且听你的宣教异象充满信心。简单地问他们哪天何时有空。你的态度要有传染性。他们可以从你的态度和声音中听出来你是否真的相信他们会赴约。如果我们打电话时候的态度是垂头丧气，闷闷不乐，那么我们就像等着被拒绝的乞丐一样。那么我们无法确定见面会就不足为奇了。

相反，打电话的时候保持微笑。如果在合适的时机也可以大笑。让他们感受到你的异象和上帝托付给你的工作带给你的热情和喜乐。也让他们感受到你很迫不及待地想要在见面中将这种兴奋传递给他们。或许你从没有见过你邀约的人。为什么不即刻开始和他们建立友谊呢？实际的约会仅仅是两个真正有联系的人的延续。

注意：这里有一份航海家教他们员工使用的电话内容模板：“我事工的首要任务就是把愿意在祷告和财政上帮助我的人组建成一个团队。就在我想让谁来加入我的团队的时候，我很自然地就想到了您。您有没有时间，我们可以见一面？大概四十五分钟，一个小时的样子，我可以给您一些具体的细

节？”我很喜欢这份模板。

从朋友和家人开始

在你真枪实弹地开始之前，先做一些演习。让你最好的两个朋友，你的两个事工伙伴，还有从小看你长大的两个你父母的朋友一起。让他们进行每一个角色扮演帮助你进行演练。要求他们承诺，在你演练打电话和他们确认见面会的时候他们必须对你坦诚相待，毫无保留。倾听他们的建议。修改你的稿子。再次反复练习！在你真实的打电话预约之后，再次演练，来进一步自我提高和增强自信。

你努力达成的头次见面会不应该和陌生人一起，也不应该是那些极其忙碌需要经过三层秘书的询问才可以见到面的百万富翁。从那些你了解并且爱你的人开始。但是，要认真对待每一通电话，对待每一个人，不要错过预约的任何一步。这些头几通的电话会让你不断完善你的方式。当你准备打更艰难的电话时，他们会成为提前预备你热身的机会。

在向家里人筹款的时候，要有智慧。如果你意识到这会影响到你和他们的关系或者损害你分享福音的机会，你或许此刻需要停下来并且祷告他们愿意再次提及此事。

偶尔你会遇到一些人在电话里直接拒绝你。他们或许这周过得不太好，或许他们天生就不喜欢见面。更有可能他们从来没有参加过一个事工筹款面对面的见面会，他们有对未知的恐惧。如果尝试几次之后，他们依然不愿意见你，善意地询问他们是否愿意在电话上听你分享。把一个可能很消极的经历变成一个积极的，花五分钟的时间分享你的异象和财务目标。询问他们是否可以明白你的表达，是否有什么问题，询问他们是否愿意每个月奉献250元，350元或者500元来参与你的事工。然后就静候他们的回复，没有人知道上帝会让其发生什么呢！

艰难时刻

如果筹款过程中你的态度变得不好，意志消沉。如何“甩掉烦恼”继续工作呢？宣教推动七十九事工的一位全职同工迈克分享了一些见解：“当我和我的妻子筹款的时候，我们有时候是无法停止的在做，上帝以无与伦比的速度把一切带给我们，有时候我们也会碰壁。有些时候我们几天都在安排见面会，但也有时候没有人见我们，支持我们，没人给我们回复电话。我们所有的努力看上去都付诸东流，我们无处可去。我的妻子帮助我明白，这些令人沮丧和困难的时刻，也不一定都不好。这些都是不可避免的。”

迈克继续说道：“是的，很多时候我们就把自己锁在屋子里，开始下决心完成我们需要做的工作，但是，我们发现越是在那些艰难的没有回应的时刻越应该去忍耐等候。有时候我们要走到上帝面前，谦卑地承认我们的软弱和失望。当我们跟上帝坦诚相见的时候，祂总是很快速地用一个新的方式或者简单的告诫来鼓励我们，说‘我的恩典够你用。相信我可以成就这事’。我们学会喜欢那些困难的时刻因为它们会激励我们来到上帝的脚前，允许祂看到我们的挣扎，然后怀着敬畏的心看着他走进了我们的环境里，做了我们永远不能做的事情。”

这是很好的例子。当我们去进行“筹款”时候，我们可能积极性不是很高，我们需要做的是“询问上帝”，整装待发，全力向前。如果我们依靠我们的信心而非个人情感，祂会祝福和保守我们。

建立
桥梁

或许我不该太容易被识破，有几次我在去见面会的路上并设想着在见面会上的聊天，但我内心却十分恐惧。我记得有一次我在社区附近溜达了十几圈才有勇气下车，去敲房门。有一次，我在一个富有且显赫的律师兼政治家的办公室里，打算请求一大笔年度投资。我用我的手册挡着我的手和膝盖，因为它们都抖的不行！我很确定他看穿了我，因为他问我：“伙计，你要不要去卫生间？走廊尽头有一个。”

面对恐惧的关键是走向它且不要忘记在参加见面会之前曾和上帝的约定，依靠圣灵的能力和他不变的应许。在那些令人恐惧的场景下，跟从上帝的带领你会经历他在你事工上和生命中最好的预备。不要通过逃避一些困难的见面会就篡改上帝在你生命中的计划。忘记那句“这让我离开了我的舒适圈”。坚守住并搜集那些“内心挣扎的自己例子”分享给那些准备开始筹款的，需要鼓励的新同工。

了解基本原则

要准时到达。提前在你的电脑或手机上准备好地图导航。要把交通路况，迷路，停车还有找到正确地方这些可能所用的时间都算进去。如果你约人在餐厅中午十二点一刻到达，请不要有任何的理

“上帝将降大任于斯人也，必先测其心智，验其筋骨。”

作家／传道士
A.W.托泽

由在十二点二十才出现。即便对方还在，你已经破坏了你在他们中的形象。筹款中准时很重要，因为这体现了你对会见的那个人的忠诚度和你的成熟度。

衣装整洁。回到校园在你的学生事工里，你或许或穿着随意，还带着唇钉，胳膊上有纹身，称大家为“哥们儿”。但是如果你是和年过60岁的夫妇见面，你最好可以穿上卡其裤和长袖衫。首饰摘掉而且说：“好的先生。”和“好的女士。”

你或许会反驳说：“我就是我，我不愿意改变我自己。”相反地，想想哥林多前书9:19-23节保罗愿意融入和适应不同的人。他分享说：“我甘心做了众人的仆人”为要多得人。在我们的见面会，我们需要学会何时高调何时低调。让我们努力做那个在接触他人时愿意自我调整，适应他人，成熟的一方吧，不论是在传福音或是筹款的过程中。伙伴们，你明白我的意思吗？

在眼神和微笑上带来影响。就像某句谚语说的一样，“眼睛是心灵的窗户”。大多数的文化中，人们都欣赏在谈话过程中有眼神交流。如果有人给你展示东西的时候，眼睛不盯着你看，你心里会怎么想？要么他们没有说实话，要么他们对自己所说的事忐忑不安。作家理查德莫斯说：“你可以给别人最好的礼物就是你纯粹的注意力。”所以不管你在说话，还是在倾听，都要看着他们的眼睛！

另外一个我们表现出我们不安的点就是我们过多依赖我们的道具。有些基督教传道人一页页的翻他们的宣传册和电脑展示，直到他们感到厌倦无聊。一个精心准备的、简洁的笔记本或者电脑展示是很重要的，但是不要让它控制全部的谈话时间。筹款是关于异象和关系上的，而且在见面会中，四目相视，心灵相通很重要。你的微笑和温暖把上帝的爱照耀到他们身上。

用餐时间

餐桌礼仪要好，这可能听上去很基本的，但是你的餐桌礼仪说明很多问题。在哪儿坐，怎么坐，用什么餐具，满嘴食物时不说话等等都很重要。让他们先点餐，等到你点餐的时候，不要点海鲜至尊！你多数时间是用来说话而不是吃饭的，随便点一些吃的就可以。

还有，记得买单。打破这个长期建立的传统是“哭穷”的最坏形式。要请吃饭的人买单这件事情难道不是众所周知的吗？那为什么基督教传道人和筹款者们往往打破这个基本的习惯呢？等到买单的时候，我们弱弱的说：“我来吧”。事实上，内心深处我们想让他们付账单。难怪大家都把我们当作乞丐。

是我们把他们训练成这样！

让他们支付通常对你不利,为什么?有些人认为花100元买午餐是他们支持你的方式。不!这不是大约100元的账单。这是关于他们是否会成为你的长期合作伙伴,投资250元,350元,或每月500元给你和你的工作。如果我的思想观念在谁付款的上面打转,我就在吃饭的时候找借口去洗手间。在回来的路上,我负责付帐。这尤其会使那些高度控制的行政人员对基督教工人的看法变得越来越差。这使我们在一个平面上彼此相接。不是有钱的商人在没有工作的情况下把他的一些舍克勒(古希伯来币)给了那个人。如果我正确地阅读腓立比书4:17,这段时间实际上是我在帮他们一个忙,帮助他们将他们在地上的财富转向投资在永恒的国度里。

注意到这方面规则可能有一个罕见的例外。举个例子,如果你是一个23岁的女孩,邀请一对老夫妇出去吃饭,并向他们展示你的事工,最后在结账上争议。这可能是一种习俗应该胜过另一种习俗的场合。

桥梁关系

当我和人坐在一起的时候,我不会马上开始我的事工展示。我喜欢花时间了解他们。有些人会很乐意,而有些人不一定。但是我还是会很努力地 and 这个人建立关系。我会这样做:

寻找进入他们生活的细节

我一走进他们家或者办公室的时候,我的天线就开始搜寻所有的照片、奖杯、宠物、书籍、学历证书,奖励,任何可以让我了解他们的兴趣、活动还有家庭的东西。人们喜欢说自己。如果我们真诚、有趣的知道怎样让谈话进行下去,我们很快就会成为朋友。

通过问题调动对话

耶稣很善于提问。我花了一个月的时间灵修福音书,努力研究每处耶稣提问的地方。有时候祂会用问题来回答问题。我们也必须要成为问问题的大师。这会在筹款、事工还有生活中都帮助到我们!

以封闭式结果的问题开始

谈话之处,可以问一些随意的、事实基础的、固定答案的问题:“这是全家福吗?”或者“我看到毕业证,您是哪一年毕业的?”或者“您肯定是个足球教练,

您教自己的孩子吗?”或者“您孩子叫什么,多大了?”小谈话过渡到大谈话,简单的问题为深入的问题铺路。

转移到开放式结果的问题

你已经赢得了权利,逐渐转向更充实、更有感情的、开放式的问题:“你对你的孩子有什么希望和梦想?”“他们长大后会面临什么危险?”“你认为当今世界上最大的需求和问题是什么?”

把你的事工和他们的兴趣和想法联系起来

你问了很多好问题。你认真用的眼睛,耳朵和心灵倾听。你了解很多关于这个人和他的世界的事情。你现在掌握了足够的信息,可以温和地转移到你自己的生命和事工的内容分享上。努力找到他们的分享和你自己与你的事工之间的共同指标,这个“先听再说”的原则来自于箴言18:13 “未曾听完先回答的,便是他的愚昧和羞辱”。

问问题之后,多倾听,建立关系,该到你分享的时候,需要包括:

- **你的个人见证**
- **你的宣教呼召**
- **你的宣教异象**
- **生命的转变**
- **询问给予承诺**
- **结束见面并确定下一步工作**

我们先讲前两个,剩下的我们接下来两章再讲

你的个人见证

“史密斯先生,我之所以认同你提到的孩子的恐惧,是因为我自己从小就有各种各样的恐惧。对死亡的恐惧,别人对我的看法,以及被拒绝的恐惧。17岁时,一个人带我去相信耶稣基督。我意识到我不再需要害怕了,因为上帝完全爱我。他帮助我克服了我的恐惧,我想透过基督的爱,花时间把那些祝福传递下去,帮助那些问题青年克服恐惧。”

在分享你的见证的时候,包括三大内容:你成为基督徒之前的生活;然后,是什么让你选择相信基督是你生命的救主;最后,讲述一些祂在你生命中做出

的转变。我喜欢简单的背诵我邀请上帝来到我生命中的那天我献上的祷告词。这样人们离开时至少知道要如何接受基督。你永远不知道一个支持见面会或许会变成一次传福音的见面！

你的见证要简洁有力。一个年轻人曾经找我帮助他，跟我讲了一遍他的展示之后询问反馈。什么都很好，就一点，他花了二十分钟在个人见证上。他本来可以压缩到两到三分钟的。如果我有问题或者想让他再详细解释，他就可以多说一些。不论你的见证还是展示，你需要直击你生命和事工中最激动人心和有远见的重要部分。你可以事无巨细的说几个小时，但是还是那句话，一旦你超过了二十分钟，或者最多三十分钟，你需要停下来，过渡到询问部分，让他们回到自己的生命。

你的宣教呼召

你听过他们的部分然后简单分享过你的个人见证后，是时候回归到你的宣教呼召上了。“我感谢上帝引领我去宣教。现在我回到原处。就像我的生命被那个敲我房门让我认识基督的人影响了一样，我需要用同样的方式去帮助那些备受挣扎的年轻人”。

如果你见面的人跟你分享了关于他生命和孩子的事情，你也可以回应说：“史密斯先生，您对您儿女的希望和梦想，就像上帝对那些每晚在泰国街道上的成千上万的孩子的梦想是一样的。他们是迷失的，需要救赎和希望，我相信主想要使用你我大力地触及他们的生命。”

分享上帝是何时并且如何触动你追寻这事工的心弦，如果可能的话，把你的呼召和你的见证联系起来。这可以帮助你的支持者把你做这件事情的理由（为什么要去做，做什么事）和具体内容联系起来。

其他小贴士

营造一个互动对话，而不是独白。让你们的谈话充满很多新鲜事物，这样他们就会忍不住一直提问。他们可以提问是最理想的，但是即便他们不问，你需要在见面会营造出来一点空间机会让他们提问。试图让双方都参与到对话中。有时候一个慵懒的，有时显得傲慢的问题：“你听懂了吗？”可以被替换成一个更尊敬和鼓舞人的问题：“你觉得当今社会年轻人面对的一些问题挑战是什么？”

根据听众调整你的故事，清楚你在跟谁谈。他们是成熟的长者还是宣教委员会成员？还是他们是从没去过教会你姑妈的朋友呢？不要认为你可以跟

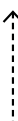
谁都使用宗教术语。对于没有传教学文凭的人来说，分享“我们想要在10/40之窗的未及之民区域建立多个教会，这样我们就可以将福音情景化”之类的表达是毫无意义的。在你的很多见面会你需要把事情放低。使用普通语言，这样他们就可以了解你分享的基本概念，比如：我们想要帮助年轻人，按照上帝创造他们的方式，使他们完整完全。我们想要在人格上、道德上以及属灵上预备他们，这样他们就有好的婚姻和家庭，可以积极地影响下一代。”

能够和夫妇二人同时见面当然很好，但是有时候无法做到。当尼希米来到君王面前，他灵敏地注意到“王后坐在王旁边”（尼希米记2:6），正如尼希米跟夫妇二人分享他的异象和请求一样，如果可以让夫妇同时在场会很好。我们的文化中我们会臆断丈夫是主要的决策者，但是我也发现很多决定是妻子做的。从实际的角度来看，如果你想一天到晚都和不同人见面的话，很难在每次见面会中丈夫妻子的时间都可以协调一致到同时出现。

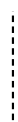
如果你是已婚人士，在你开始之前，和你的配偶坐下来讨论一下你们二人各自的筹款角色和期待。这会避免你们避免实际状况中一些艰难的问题。如果你配偶的态度是“亲爱的，筹款是你的事情”，事情就很难进行。不，你们二人都要承担。尽可能地全心全意地合作。你们的支持者因为你们的合一而感到印象深刻。

不要在你的展示材料中使用“一次性举祭”。我知道在全世界的筹款圈这一词语都是广泛使用，但是这是你交流中最糟糕的一个词语。这个词语暗指一劳永逸，绝不继续的奉献。相反地，可以使用：特殊奉献，首次奉献，单笔奉献，启动奉献等词语，但是别用一次性奉献。为什么？我相信第一次奉献是一个长期的事工伙伴关系的开端。

记住筹款和金钱无关，和你或者你的个人需要无关。筹款是关于异象和关系。对于你的潜在支持者来说，最重要的不是你的宣教宣言或者五年计划。而是在他们观察你的异象、热情和真挚的时候那种心与心的联系。问一些好的问题，倾听，试图把他们的兴趣和想法与你的事工联系起来。他们会真的想要和你建立伙伴关系。建立一个桥梁并且给他们一个机会。



分享你的 异象



卡罗尔和我都被骗了——我们在经济上不能与其他基督教工人合作。然后马歇尔打了电话。他在去印度做学生事工的路上并且想和我见面。我对所有愿意抽出时间和精力和潜在支持者见面的人都有很好的印象。这显示出他们的勇气、卓越，而且让我觉得他们想要分享的事情肯定很重要。

尽管马歇尔只有22岁，但他椅子拉到了我的阳台上，带我看了他的投资组合报告。里面充满了关于他是如何来到基督，他的校园部，以及他对印度的负担的图片。他解释说，他的重点是耶稣赢得1000万印度大学生。

就在他过渡到询问部分，他凑过来，看着我的眼睛，安静地说：“尚先生，如果您和您的妻子愿意与我建立伙伴关系帮助我让印度大学生知道上帝的爱的话，是我莫大的荣幸。我在想您是否愿意每个月投资一百美元或者一百五十美元来帮助我投入事工？”他离我很近，双唇紧闭。我们四目相对，面面相觑。很明显轮到我说活了。他很自信，也很礼貌地等我回答。我很被吸引以至于我无法表达，最后我咕哝地说要和我妻子商量一下。

我一回到家里，马上就直接向妻子卡罗尔说：“我知道我们不能再承担更多的月供了，但我们必须支持马歇尔！”他愿意接近一个令人生畏的年长的人，他对印度急迫属灵需要的了解，最后他的近距离的个人邀请加入，难以回绝，所以我要加入支持他。

即便有人说我和妻子在我们的收入供给上已经达到了我们的极限,但就在上个月,我们又加入了两个新的支持团队,我们给另一个宣教士的钱也翻了一倍。我们并没有计划增加我们的捐赠,但是为什么我们这么做了呢?原因很简单。那三个人都亲自联系我们,坚持见面,而且和我们面谈,询问我们。不论是请求别人接受基督,向人求婚,或者请求他们成为宣教伙伴,我相信询问总是很有力量的。

是的,为了筹款见面把某个人挑选出来是很吓人的。这会破坏关系而且很有可能被拒绝。把一切摊在桌面上询问,他们对于倾听者来说有很好的影响力。因为这在“询问者”和“被问者”之间可以建立一种信任和尊重。而单靠打电话,发邮件或者小组展示是很难做到的。现在让我们以更全面的方式把展示宣教异象的每一部分都分散开,然后询问大家。

宣教异象

建立了一个关系桥,并分享你的见证和召唤,过渡到分享你的愿景。提供一些上下文来帮助听众理解你所工作的机构的宗旨和广度总是好的。包括一个简单的视觉展示的创建、领导者、目标受众、组织关注的地理区域和一些统计的跟踪记录的影响。这些更广泛的宏观观察工作,将帮助你的潜在支持者了解全局。他们将能够看到你和你的角色是如何融入进去的。

你的宣教异象非常重要。这是你整个见面会的核心和灵魂。认真祷告,努力修改,情景演练,让它深入你的心思。为了和你的潜在支持者打交道你需要处理下述六个基本问题。我假定我的事工筹款者是一个校园事工,并且包括这些样本的问题和回答。

为什么?

你的异象背后的圣经基础和实践基础是什么?

“彼得后书3:9表达了祂‘不愿有一人沉沦,乃愿人人都悔改’。寻找和拯救失丧的人才是基督来的原因。这就是为什么我们要布道。3500个校园的大概一千七百万的美国大学生都处在属灵黑暗中,无法知道或者感受耶稣想要给他们的爱和饶恕。约翰福音14:6 确认了唯一和天父建立关系的方式是通过耶稣,我很迫切想要把改变生命的福音和那些极其需要生命真理和希望的人分享了。”

谁？

宣教工作会影响和改变谁？

“大学生虽然只占世界总人口的一小部分，但是在很多方面，他们都属于最有力量的群体。他们可能成为社会各阶层的领袖。今日的校园事工就是明日的全球事工。18到25岁的人正值人生重大决定的选择时期。如果我们可以帮助他们接受耶稣基督并且引导他们走正路，这会改变他们的一生。”

何处？

他们在哪里生活或工作？

“我的任务是在位于费耶特维尔的阿肯色州立大学的校园事工。这个校园有两万五千学生，有运动员、兄弟会和姐妹会成员、住宿生、还有国际留学生。他们唯一的共同点就是他们都迫切需要和基督建立一个密切的关系。这就是为什么我放弃了其他的职业而选择将自己全部投入到全职服侍。我想让那些人认识神并且成为基督的门徒。”

什么？

实现异象的策略是什么？

“我每天都会花时间在宿舍、希腊课、学生活动中心，还有运动场来见朋友。我会和他们建立关系，传福音，开始小组圣经学习，并且盼望带领他们来到基督面前。然后我们就可以在信仰上面建造他们并且让他们成为领袖和工人。如你所知，耶稣在马太福音第28章给我们的吩咐是做门徒。我想要在亚利桑那大学校园里实现祂的心意。”

如何做？

你的目标是什么？你如何度量成功？

“我们想要在校园里发起一场学生运动，并最终形成一个有影响力的大型团契。对我们来说，成功的真正衡量标准是，我们能赢得多少丧失的学生，我们能帮助多少新信徒成为耶稣的成熟追随者，然后这些学生中有多少我们可以训练他们自己起来开始事工。如能每年至少从毕业生中有10个成为世界改变者，他们将花一生的时间去做门徒，我们相信这将会是一个永恒的巨大变化。”

你?

你在完成这个异象的过程中的具体角色是什么?

“我的角色是校园事工团队的一员, 委身服侍接触大学校园两到三年。我会和一群兄弟会的同工们住在学校附近, 我的具体兄弟会目标是Sig Ep 和 Lambda Chi兄弟会。这两个兄弟会代表大概325名是在学校最有影响力的学生。如果我们可以看到一些关键领袖完全地认识基督, 这会完全改变学生团体的方向。但是我必须要坦诚。有时候走进那些大型的兄弟联谊会感到吓人, 请为我祷告。”

注:我喜欢七十九这个机构的动员者在他们的支持任命中展示他们宣教异象的方式。当一个人看了他们的宣传册后, 他们把它翻到一个空白的地方。然后, 工作人员绘制了一张图, 展示了世界上未到达的地方, 以及信徒如何动员起来触及他们。潜在的支持者的眼睛盯着这个个性化的、定制的、员工们正在制作的演示。试一试。

命的改变

在你向询问的过渡的过程中, 你可以投掷一个支点并且把上帝改变某个人生命的见证插进去。“我是否能和您分享一个生命改变的故事呢? 罗里是学校里最重要的党派领袖之一。他濒临酗酒成瘾。当他被主触摸的时候, 他来到我们的小组并且相信主基督。这个转变来得及时且戏剧化, 因为他已经开始和大家分享他的见证。为了小组他苦读《圣经》, 现在还和一个主内姊妹在一起了。现在很多他兄弟会的成员都想知道他是如何经历在基督里的新生命的。您愿意看一个一分钟的小视频吗? 是罗里自己的见证分享。”

询问一个给予承诺

如果有必要的话, 你或许想要把“上帝询问”的三角图画出来, 给他们展示你的角色、他们的角色还有上帝在这次见面会, 做决定以及宣教伙伴关系中的角色。但是不要等待太久才过渡到询问部分。对有些人来说很难, 但是不意味着对谁都是, 你可以从第三人称(讲述罗里的故事)无缝过渡到第一人称请求: “史密斯先生, 8月25号会有很多像罗里一样的迷失的年轻人来到阿肯色州立大学。我想为主而去传福音, 但是如果我没有筹够资金的话我就去不了。这就意味着距离我筹够1950美元的月供只有53天的时间了。这里有个表格, 上面写了我寻求支持的不同数额。我一直在祷告思索提议一个数额给您, 或高或低, 我想请您每个月投资一百美元在我和我的事工上, 如果可能的话, 每个月150美元更好。您觉得呢? 这两个请求听上去如何?”

在询问的这个环节，他们似乎很赏识两件事情：1，让他们明白我询问他们的事情是什么 2，保持沉默，给予他们足够的尊严允许他们回答我的问题。或许我在询问措辞中使用了“考虑”或者“建议”等词，但是根据我的沉默和眼神交流，我很明确的表达了我寻找问题解答的态度。换句话说，这对大家都很明显，该他们说话了！

东西宣教的创立者John Maisel 曾经分享过：“正如撒旦从来不想让你问别人是否愿意做决志祷告一样，‘谎言之父’从来不想让你开口询问别人是否愿意帮助你分享上帝的爱。当我们明白这一点，我们就不太会唯唯诺诺。上帝在做工而且很喜欢使用我们的处境去表明祂的力量。我们必须勇敢面对敌人并且拒绝逃跑的诱惑。”是的，你可能会口干舌燥，心跳加速，四目闪烁，但是不要放弃！那个“核心问题”必须要被问到！

我尽全力让询问不会太尴尬或者唐突，确保我精心的预备他们接受我的请求。于是我喜欢他们在我面前感到舒服自然，但是你也必须要亲切地、温柔地、充满热情地邀请他们以某个具体的月供数额或者范围加入你的团队，然后等待。他们都需要有空间和自由思考，而我们不能因为一两秒钟的安静就感到不安，着急想要重述，回顾和校对我们的询问内容。

处理拒绝

做好准备面对你核心问题的回应。有一些回应很轻松，有一些就很严峻。有几个典型例子：

“我没有办法给那么多。”

“我明白，史密斯先生。我们有一些支持者每个月支持150或者250元。你觉得这些数额您可以接受吗？”

“我需要和我的配偶祷告以及沟通或者需要看一下我的预算。”

“我明白，史密斯先生，您的做法很明智。我来负责联系您吧。我知道您很忙，您也看得出来，我也在专注做这件事，现在是周二上午十点。您觉得我周四上午十点给您来电询问上帝给您的带领您觉得如何？那个时间点您方便吗？”

“我没有办法提供月供。”

“我明白，史密斯先生，没问题的。我们有一些宣教伙伴也是提供年供。这是我随身携带的年度给予支持表。不过我也不知道这个要求高还是低，但是如果您愿意支持我们，将会给我们很多的助力。不知道您是否愿意提供一个5000元或者3000元的年供。您觉得怎么样？这两个数字哪个合适？”

“我已经给我教会奉献过了。”

“史密斯先生，那很好，我也给我的教会奉献并且鼓励所有信徒都可以这样做。我绝对没有要求您把转移您给教会的奉献，但是如果您可以投入我们个人支持，那就是我们至高的荣耀。除了教会奉献，我和我妻子每个月也支持了几个宣教士。我知道我们每个人在奉献方面都有一个具体的极限，我们希望我们的资金可以用在刀刃上。我不知道您是否可以考虑每个月支持150到250元，帮助我们让那些8月25号入学的大一新生认识基督呢？”

拒绝就像黄灯警告一样。要留意但是不要让它吓到或者阻拦你。很多人，甚至基督徒都没有经历过我们正在描述的这样子的见面会。你的见面会或许会紧张地得到很多回复，你需要冷静地辨明他们是否给你停止不要向前的红灯信号。还是他们只是给你一个黄灯预警信号，告诉你谨慎地分享你的异象和需要支持，直到你遭到拒绝？不要让恐惧或者多疑控制你。

当你遭拒

“我明白，史密斯先生，您对我及我们的事工有任何疑问和问题吗？”

“如果您无法加入我们的月供团队，您是否愿意给我们的‘宣教启动资金’捐赠一笔资金呢？我们需要在8月1号前凑齐9000元，帮助我们搬到学校，帮助我们建立办公室，开始投入工作，您是否愿意投入500元，800元或者某个数额来帮助我们启动呢？”

“史密斯先生，您能给我三十分钟展示已经很慷慨了。我在想您是否允许我把您列到信箱联系人里，这样您就可以收我们的定期信件了？您如果可以阅读并为我们祷告，我们感激不尽。”

“您对我们的事工在接下来一年如果有所感触的话，我在想您是否允许我明年这个时候再来拜访您，询问一些事工和资助的相关事宜？”

他们可能会同意你把他们放在信件列表并且明年再来。为什么？因为他们相信一旦你走出房门，他们就再也听不到你的消息了。这或许是他们过往和基督教传道人的经历。如果你的确言出必行，开始给他们发送信件，偶尔写一

些记录并且定期请求代祷等等，你猜会怎样？明年这时候，如果他们要准备提高支持额或者他们支持的有些人退出的话，你就会被他们筹款的投资的头号人选。我认识的一个人面对拒绝时的回答是：“我理解您现在无法与我合作，但是你是否愿意让我优先成为您明年的选择吗？”或许我生来就是乐观主义者，但是我坚信几乎每一个“拒绝”终将成为“肯定”！

当你得到肯定

“太棒了，史密斯先生，非常感谢您。您的350元月供将会产生巨大的影响。我们离8月15号的目标又近了一步，肯请您告诉您的妻子和孩子，和事工合作者，我们倍感感激。”

“史密斯先生，我在想您是否愿意进一步开始，这样我就可以靠您的支持更快实现目标？我感激不尽。我能给您看看支持选项，您来选择一个最契合您的吗？”

欢迎他们加入团队并且得到他们的支持承诺之后，你就需要关注具体事宜。不要只做一个奉献形式表格，可以从支票到信用卡自动扣刷等等。你可以把你的电脑或是智能手机拿出来，输入他们的额信息，让他们马上开始。

你如何结束见面会很重要。如果他们想要支持你，你只说：“感谢神。很开心你们可以加入团队，一会儿见！”你会后悔的。你必须采取主动来确认下一步具体在做什么。在双方明确具体事宜之前不要离开家或者办公室。

其他贴士

如果你感到困惑，就回到原点。见面会期间人们会有很多疯狂的言论和问题。不论是否刻意，这些评论让你晕头转向，并且让你忘记你要说什么。在你讲述你的宣教展示的时候，要记住三大原则：

- **你是谁** (你的见证和呼召)
- **做什么** (你的宣教异象)
- **想要什么** (你的请求和结束)

一次只做一个请求。这不是一个多选题，每次见面会都要记住一个目标，要求一个具体的月供。如果他们不行的话，建议他们年供。如果他们也不行，询问宣教启动资金。如果还不行，问他们是否愿意明年再见一次面。但是每次请求只能有一个决定。你不问的话，你就永远不知道他们想做什么！

使用请求回应卡有利有弊。我知道一些支持训练者鼓励筹款者使用卡片作为“备用”来提醒潜在支持者。他们思考和祷告他们是否愿意加入你的事工团队的时候, 卡片就放在桌子上, 我明白卡片的作用, 但是我觉得单单使用卡片不足以说服我投资。

我的原则很简单。我不想任何事情替代我自己的询问。没有替代, 没有调解。我想和他们见面, 我想自己询问, 我想得到决定, 我想让他们开始他们的第一笔奉献。换句话说, 我不需要任何的沉默提醒, 我就是他们的沉默提醒! 我会介意一个基督教传道人带一张填写新支持者的基本信息的卡片吗? 当然不会。但是请求卡不同。有些机会要求他们的事工第一笔举祭也包括那个信息。

三十分钟见面会

如果是一个三十分钟的见面会, 你应该怎么分配时间呢? 下述是一个建议:

- **心灵交流**(12分钟)
 - 建立亲密关系 (6分钟)
 - 连接到他们的生活 (4分钟)
 - 分享你的呼召和见证 (2分钟)
- **分享异象**
- **我们是谁**——组织历史和运动的发展 (3分钟)
- **我的事工**——我的宣教策略和目标, 我具体的角色, 生命的改变 (6分钟)
- **我想要的是**——分享投资机会, 询问要决定金额或范围(4分钟)
- **收尾**——询问介绍人, 感谢他们的时间 (5分钟)

有力的 收尾

莎娜看起来很兴奋，欢跳着跑进我的办公室，因为她已经筹够了月供目标的百分之八十。我祝贺她，甚至还用她作为一个培训课程的例子。后来发生了很奇怪的事情，几个月后我收到我们财务管理员的报表，我浏览了我们同工的月供金额，那个月莎娜只收到了750美元，和她说的百分之八十相差甚远。我叫她来我办公室谈话。其是很多人在她见面会上都“同意”支持她，但是没几个人正式开始支持。不幸的是，如果你很固执的觉得让你的支持者在见面会的时候立刻就开始支持你的话，你可能会和莎娜经历一样的事情。

不要觉得当你二次拜访他们的家或者办公室去获取第一张支票或者让他们开始在线奉献是一件很奇怪的事情。否则你怎么让他们开始给予奉献？祷告，等候，然后期待他们会寄过来？如果他们一个月，两个月，三个月后还不寄过来，到时候怎么办呢？气急败坏的莎娜给那些还没有开始支持的人留了一封语音信息：“额，不好意思打扰您，但是您之前承诺过支持我，为什么您还没有开始呢？”好尴尬啊！她又发了邮件，但仍没有回复。

记住，如果我们因为别人还没有开始奉献而沮丧，不要生他们的气。十有八九不是他们的错，而是我们自己的错！其实我们没有搞清楚，在每次见面会或者通话结束之后的下一步的计划还有时间。过后也就是让他们开始支持的时候了。

最糟糕的交流形式是臆断，接着就是发邮件！

打电话

对于那些需要更多时间回复你的人来说，让他们给你一个你可以询问的时间。他们或许还不习惯基督徒那种锲而不舍的跟进所履行承诺的工作方式。为什么不给他们一个意外，打破他们的刻板印象呢？就在你承诺会回电的那天回电！不管你感觉是否被“引导”，信实地跟进。重申你会回电的具体时间和日期，帮助他们明白这是一个“预约电话”，而且你回电的原因是获取他们的决定。这会帮助他们慎重对待你的询问，你的回电以及他们自己的回复。

布拉德在四个月里就筹够了全部的资金，他分享到：“我不想等太久才回电询问回复。我给他们的时间越多，他们越觉得这个事情不紧急，就越难和他们取得联系。所以，就在你约定回电的那天回电！”我很同意布拉德所说的。如果你超过三天才回电或者没有跟进也没有按照你承诺的回电时间回电，他们愿意加入到你事工的可能性会骤减！把它当作你和这个人建立的“电话见面会”。如果你在约定时间打电话的时候转入了语音信箱，继续拨打直到他们接通为止。为什么要这样做呢？因为你们彼此都承诺在那天电话会面。而你又是从从不失信与人的人！

坚持不懈地重新联系

很多情况下，我们都会收到自动回复或者语音信箱。这让人很沮丧，但是我不打通没有得到确切回复决不罢休。为什么？因为我承诺过。我或许需要最多拨打八通电话才能联系到他们。这对我不是问题。我不想让他回避我或者屏蔽我的电话的行为，成为控制我想法的不安全感。这就是为什么我不介意其他时间致电或者用他们的其他号码联系到他们。如果我电话联系不到，我不介意在合乎礼仪的情况下去办公室、家或者教会找他们。为什么？因为我承诺我会见面。而我说到一定要做到！

留言

有时候我的确会留言，但是我从不要求他们回电。关于他们为什么不回我的电话，我永远都设想最好的情形。我必须每次负责任的回复他们。过了几年后，有几次在我打了几个月电话后仍旧没有回复，我最后说：“史密斯先生，我不知道为何我们最终没有联系上。我答应过您我会给您打电话，而且也一直努力信守我的承诺。如果您可以加入我们团队，我将不胜感激。如果您可以回电告诉我您的想法，我不胜感激，非常感谢。”如果他们不回复也不必惊讶，也是很正常的。你做了你力所能及的。

通话手稿

接通电话，我准备这么说：

“史密斯先生,我是尚义勇.您今天怎么样?”

“周四和您在一起感觉很愉快。谢谢您愿意抽时间和我见面。

“您可能记得,我答应过您今天早上我会打电话,想知道您是否对我们的事工有进一步的问题,并想知道上帝如何引导你支持我和我们的事工。不知您有没有做出决定呢?”

跟进预约的目的

当一个人表达了对你的团队的渴望,那就是艰难部分的开始——意味着让他们开始支持!你可以尝试通过电话来做到这一点,但亲自做这件事更有效。有三个主要原因会成为拦阻。

1) 争取是首要礼物

当我电话回访时,我说:“太好了,史密斯先生。非常感谢。你以每月300元来支持我们团队将会带来很大的影响力!赞美神。”

“史密斯先生,我想知道你是否愿意从这个月开始支持,这样我就可以把你的给予算作我的实现目标了?我真的很感激。我可以到你的办公室或家去花5到10分钟的时间,让你看看有什么选择吗?你可以选择最适合你的。在那里,我可以向你展示收款程序是如何工作的。在接下来的两到三天里,什么时候会是一个好时间,星期四上午或星期五下午怎么样?哪一种方式适合你吗?”这样简单明了。

2) 向他们展示收款流程

这可能是第二个理由。用纸质的收据或电子邮件的形式来解释和回答任何问题。

3) 请求推荐

如果你打算请求推荐,那么这次后续访问的结束是最好的时机。

推荐策略:

利用这种方法可以帮助你成为一个精明的人。在尼希米记第二章中,给亚达薛西王斟酒的尼希米并不确定王能给他多少帮助。但我们发现的是——尼希

米精明地实施了“多米诺效应”，他第一次接触并获得了最具影响力的国王的承诺。然后他要求亚达薛西王的支持和推荐。尼希米把这些推荐信交给了第二最有影响力的省长——各省的省长。在得到了国王和省长们的同意后，几乎可以肯定的是，第三个最有影响力的木材公司的经理会给他所有的要求。

这里有一个24岁的乌克兰国防部工作人员真实的案例。她叫奥尔加，她来到美国，每月需要筹集2700美元，以支付她的预算，还包括另外两名同工的费用。她在这里不认识任何人，只有24天的签证。一位美国同事推荐给她40个朋友，以提供一个起点。奥尔加的积极协调性很强，以至于她每月只通过中间人——朋友的朋友，筹集到2700美元的新支持。她说的没错，她正要离开美国时，一个美国同事推荐给了40个新伙伴。让我们来谈谈推荐：

你是否需要被推荐？

对于一些筹款者来说，要求推荐是没有必要的，因为他们有几百个来自不同阶层的人，他们可以被邀请加入团队。但是，有些筹款者将不得不采取一种策略，要求100%被推荐。也许他们遇到了他们所有的高、中、低不同的联系人，但是始终没有完全得到经济支持。请求推荐成为这个人唯一的选择。一些事工要求他们所有的同工强烈的被要求有推荐人。负责校园外展的地区主管迈克·赫恩(Mike Hearon)培训他的员工时，首先在他们的教导中提出“黄金问题”——寻求获得每月的承诺。但在每次会议结束时，他让他们问“白金问题”，即寻求获得一批被推荐的人。

最佳询问时间

如果你要求被推荐，当你进行询问推荐人的时候，可能会有所不同。当我去赴约时，我通常会把注意力集中在让他们成为月供团队成员上。我承诺一次只提出一个请求，一次做只出一个决定。不要说：“是的，我希望你能加入我的团队，也可以给我一些人的名字。”绝不要掺杂水分进去。如果你给他们多种选择，他们通常会选择最不痛苦的选择。在他们做出最后的决定之后，就是说他们已经做出了最后的决定。然后，你才可以问他们最后的一种可能——为推荐而进行头脑风暴。

正确的态度

如果你以错误的方式请求推荐，你就会陷入困境。这里有一些建议，开阔你的想法——在你开始联系你不认识的人之前，你是否曾经勤奋地联系过你认识的每个人？你是否真的很努力地为每一个你认识的人，甚至是认识的

人,把他们写在你的名单上?要有一个成功的被推荐策略,你需要有一种紧迫感。就像奥尔加,你愿意去任何地方,和任何人谈论你的事工,并来支持你的团队吗?有些人太骄傲或太懒,不愿意做任何事来完成他们的任务。请求推荐是扩展你的列表和倍增联系人的关键。

“懒人待其发生。智者让其发生。”

牧师/作家
瑞克华伦

保持乐观,时刻感恩。询问介绍要有所期待。相信上帝,也要相信你自己的事工是重要的投资。对上帝和每一个信任你并推荐你的人,你要心怀感恩。悉心照料每个人。如果你感受到很强烈的负面情绪,学会智慧,敏锐地选择暂时结束这种沟通。

正确的方式

询问推荐人的时候不要浅尝辄止。建立一个通话内容,然后开始角色扮演。得到反馈后再联系。在人们作出给予决定之后,找到十个愿意给你推荐的人见面。不论你是首次见面还是在接下来的访谈中,我会这样说:

“史密斯先生,我走之前,还有一件重要的事情请您帮助我。我想尽快筹全款项并投入到我的宣教工作中,但是我在这一领域认识的人数有限。您是否愿意抽空想一想你有没有认识的亲朋好友?如果您愿意介绍给我,我愿意记下来几个您觉得可能也会关注失丧群体的人。我非常愿意和他们交流就像你和我这样。”

帮助他们思考名单

如果他们不愿给你联系人,或许不是因为他们拒绝你,而是因为他们需要调动记忆力。如果可以的话,提前做功课。如果他们归属某个教会、小组或者团契,你或许可以提到几个名字试试。例如,如果他们是律师的话,可以提及其他律师的姓名。这会帮助他们找到他们同行业中愿意和你见面的人。如果他们愿意给你姓名的话,询问一下他们是否有那些人的联系方式和家庭住址。

招募人来帮你宣传

你不问,你永远不知道你见面的个体或夫妇有多么想要帮助你!作为后续请求,尼希米告诉君王在推荐信里具体填写什么内容。然后尼希米拿着那些信,自己决定何时且如何寄信。如果跟你见面的人愿意给你姓名,及最有效的联系他们的方式是什么。草拟一个邮件或是信件作为可以向其他朋友宣传的文件。他们肯定想看。

三角形的信任

列出你的一些亲密的朋友和同事。在你与这些人会面并得到保证之后，再做一个后续的请求。问：“你对会和我见面的这些人很了解吗，还是仅仅是因为你让他们和我见面？”这些名字和见面很可能是好的，因为一个信任的三角关系是建立在你朋友的信任和关系现在延伸到你的基础上的。”

如果你把你的联系人分成了首、中、低优先级，那么从你的首要级别中的推荐人通常比你的中类更好。中间的要比最后的要好。相应地优先考虑。

远距离询问

如果有些人住在异地你们无法面对面见面？不要心里想：“我住在达拉斯，花四个小时才能去往休斯顿。我准备就打个电话或者发个电子邮件。”或许时间和资源上来看你都不适合亲自去。如果这样，你可以写一份信或者邮件，问候他们并且分享你的生活和事工。告诉他们你筹款目标的细节以及想要邀请他们加入月供的意愿。附上一个小册子解释你的工作。给他们一个具体你会联系他们的日期。

一旦他们得到你的信息、电话和问候。确认他们收到信件。询问他们是否有不明白的地方。看他们是否可以决定以祷告加入你的团队。如果是的话，确保你让他们明白开始的具体步骤。询问他们能否从那个月开始。告诉他们各种不同的奉献方式。我会说：“今天是十五号，您说过您可以从这个月开始。这就太棒了！我明天给您一个写有我地址的信封。如果您可以在25号之前把支票（或者任何适合您的方式）寄回给我的话，我应该下月一号就可以收到。如果我下月十号仍旧没有收到，应该是信件出问题了，我会给您打电话的。谢谢您！”

不要朝九晚五的安排时间

筹款过程中你不需要朝九晚五。有可能有时候你早上六点出门，晚上十一点还没回家，一整天都在见面。你的时间安排可以疯狂但也需很灵活。筹款过程中的自我节制很重要。花些时间来写书信，安排见面会，致谢内容，祷告，打电话，甚至读书和锻炼。不要虚度光阴。因为虚度光阴可能很致命。你的支持者不会觉得你是一个宣教士。不要忘记在你的宣教旅程中花一些时间来休息，和上帝独处，重新聚焦和更新也是很重要的。

你需要
教会

兰斯是在大学认识上帝的。他开始分享他的信仰，培养门徒，而且赢得这个世界的心。毕业之际，他结婚了，申请去了一家事工中心，开始他的筹款。除了问他的亲朋好友加入他的团队，他也询问了他委身的教会。这个教会的风格传统，门厅上有一个世界地图。上面有他们支持的一百个事工的照片，每个每月200美金。他们对从自己教会走出去的事工人数感到骄傲，也对他们给予的数额感到骄傲。

然后，兰斯走进去。他走到每周日下午举办的事工委员见面会。里面很多年长的人想早点结束会议，这样他们就可以去看职业橄榄球赛。他们都很支持兰斯而且很愿意支持委身在教会的他。兰斯开始了他的展示，但是发现大家都在打哈欠而且着急让他结束。他快速移动到询问部分说：“我需要筹集4600美元的固定支持去中国。我想请我的家庭教会提供我预算的百分之五十，也就是固定支持2300美元。”

兰斯一说2300美元一个月，大家都抬起头，眼睛瞪圆，然后开始结结巴巴，模模糊糊地说：“好吧，兰斯，我们想要支持你。但是你要知道大家每个月都是200美元。这也就是为什么可以持续支持的原因。”兰斯让他们安静下来，对他们说：“我明白，但是你们可以至少为之祷告一下吗？”哎呀。这又引起了一阵混乱，那些老人们试图用一大堆理由搪塞敷衍兰斯。至少，兰斯激起了大家的注意。委员会的一位朋友时候告诉他，“你走了之后我们又开了会。你重

建了我们一直以来的‘习惯路线’”。

一周之后, 兰斯得到他们一致认同的决定: “就这样吧! 你预算的百分之五十。我们一个固定支持给2300美元。”你可能此刻觉得你的教会不会也不能给你这么多。但是如果兰斯“一成不变”的教会愿意重新考虑他们传统的政策, 或许你的也愿意。很多时候, 我们得不到是因为我们没有问。

我挑战你可以询问你委身的教会给你20%到50%的预算资金。他们最差能怎么说呢? “我很抱歉我们没有办法支持那么多, 但是15%可以吗?” 当然可以! 他们永远都不会忘记你展示出的勇敢。他们会因为你史无前例的询问而尊重你。他们也将来投资你的团队, 认定你一定相信你和你的事工是值得投资。如果你勇敢询问, 坦白直率的话, 上帝会给你惊喜。反对者会说: “让一个教会承担你的筹款配额会有潜在的弊端。如果牧师或者教会的财务状况发生变化, 或者他们对他们的支持附上不合理的要求, 这会让你的团队陷入危机。”所以, 要学会辨别, 而且也要努力增加那些愿意提供固定支持人的数目。

如何不从教会筹款

使徒保罗的当地教会支持他的事工, 我们为什么不能呢? 但是有正确也有错误的方式。我见过基督教传道人为了筹全资金做过的各种各样的不顾一切的行为。有一些不愿意一对一对面筹款, 而是决定向全国的教会集体求助。

宣教士利用大量的时间和金钱准备鼓囊囊的包裹, 里面装着附信、宣传册、录像、请求卡片、和回复信件。他们很自信地把那些包裹一次性寄给成千上万的教会, 完全认为每个牧师都会很渴望的打开, 阅读并且立刻回应他们的宣教预算, 这不是一个好计划。

比起接触你不认识的教会, 接触你认识的人通常会产生更好的效果。

有些人终于发现这种传统且昂贵的大规模散发的方式没有很好的结果。于是, 他们开始倚靠自己的口才, 全家人驱车奔走去不同城市和教会, 分享关于他们事工激动人心的故事。他们希望教会可以给他们很多爱的支持。可是一两年后, 他们获得的支持连差旅费、汽车护理费等等都不够。最糟糕的是, 他们距离一个稳定的固定支持团队还差的很远! 他们剩下的是一辆破旧的车和一个疲倦的家庭。我明白为什么很多组织希望他们的事工愿意用亲自旅行的方式将异象和他们当地的教会分享, 但是分享路上的辛酸苦楚是巨大的!

如何通过教会筹款

聪明地工作，不要傻费力。我们为教会伙伴关系创建一个策略，但是不要走极端。我认识一个人曾经给我炫耀，有一百个教会支持他的事工。问题是，他们每个月都只支持25美元，而且有些教会还有不少的附加条件，比如他们要求他可以自费参与宣教会议，还有一个同工被要求每年都附上详尽的筹款事工报告来证明所得到的支持是配得的；甚至还有一些人被教会要求招待和组织由教会派去的短宣队。

此外，人们怎么可能和那么多的教会保持联系，彼此关心呢？不可能。支持我们的教会有几个就可以了，但是选择教会以及如何邀请他们同工的方法需要有智慧和策略性。有一些建议如下：

从你委身的教会开始

可以从你委身教会开始。如果你没有的话，去找一个！但是要有智慧地选择。是的，选择一个愿意接受你事工和你支持请求的教会。还有，哪个经文说你只可以有一个家庭教会？除了你现在委身的教会，那伴随你长大的教会呢？那个为什么不可以成为你委身的教会？你上大学的教会呢？还有你之前那个城市你服侍了十年的教会呢？这些教会是最可能和你合作的教会。让他们加入你。

和牧师分享

从这里开始，你可别让你的牧师从别人那里听到你要加入宣教事工和向教会筹款的事情。牧师最好可以直接从你那里得到这个消息，而且是越早越好。他或许对你的组织或者你个人筹款概念不是很熟悉。他或许是为数不多几个询问你预算的人。要做好准备。

询问牧师要获得教会的支持应该有哪些步骤。通过获得他的建议和引导来试图荣耀祂。如果你想获得他的支持，你需要让他多方参与。聆听他告诉你的，试图去追随。用私人的方式先来寻求他，希望他可以给你一些关于如何宣教委员会如何给予支持的步骤。

询问牧师在他建议你去教会中询问谁。牧师所给的名字都会是很好的建议。当你打电话对这个人的时候表达说：“是牧师建议我和你交流的”，这表达很有分量。多年前，我的牧师只给了我一个名字，是一个我不认识的杰出的商人。我和他见面时，当他明白是牧师将他推荐给我的时候，他的疑惑都变成了极大的慷慨。搞定！

亲自邀请牧师加入你团队。这个过程会很有意思。我鼓励你给你的牧师打电话，并约时间见面分享你的事工异象和财务目标。因为你是他的会友，因此他必须要见你，是吧？就在你陈述你的宣教异象时，询问他是否愿意与你的异象同工。他会困惑地问：“你是说教会支持你，对不对？”你说：“是的，牧师。我当然想接触宣教委员会，让教会来支持我。但是今天，我只是询问您。如果您和您的家人愿意加入我们的固定支持团队的话，会给我们大大添力，我会无比荣幸。”他会不知道怎么回答，因为很多基督徒事工团队上百次邀请教会支持，但是这是第一次他个人收到支持的邀请！

不管他的回复是什么，结果都是双赢。如果他答应愿意成为你的固定支持者，想想这在你接触别人的时候会给你多少的可信度。就算他说他不能，他或许也觉得他应该为你宣传，给你一些人的名字，告诉教会，并且代表你写一封推荐信。

我无法告诉你过去多年以来和多少个领导聊过天，他们中很多人都是多年的教会牧师，但是却从来没有要求投入事工个人支持团队。真是一个悲剧。先从资深牧师开始，然后助理牧师，最后一一见面。一对一地和每个同工见面。话会传出去，你一出现的时候有可能大家会说：“她来了！”没关系，还是要做，每个人都值得一生一次的机会来经历这样的见面，也值得有机会可以投资和同工于真正的大使命。这很可能改变他们生活的轨迹。

向团队筹款

当被邀请在小组里面说话或者请求的时候，要学会练习自我控制。毫无疑问你会被邀请参加主日学，敬拜服侍，家庭小组甚至晚宴。我不是说你要拒绝，但是要学会辨别要介绍那些而且你如何展示你自己和你的事工。就算你受邀在全市最富有的主日学人士面前分享你的展示，也不要太激动。埃利斯·戈尔茨坦觉得在小组中询问没有一对一有效。他喜欢分享这条常常引用的原则：“每个人的挑战就不是任何人的挑战。”所以当你需要和小组分享的时候，使用这条推翻性的原则在你的决策中：在小组中不要做任何可能影响你能够个人见面的机会。例证：

场景1：小组邀请

这是一个主日学，家庭聚会或者是朋友支持的晚宴。如果你选择接受，早点到晚点走，多见面，多打招呼，多记名字并且建立关系。当轮到你做展示的适合，不要花一个小时倾吐全部的事工异象。花五分钟感谢大家，自我介绍，介绍事工的名字，并且最后用一节经文和通过你们事工影响过的一个生命故

事来结束。总共不要超过十分钟，别少于五分钟！

然后转折到：“关于我们的事工异象、组织以及我们的财政计划还有很多内容。我想和你们分享。但是我觉得在一个更私人、更个体的状况下去做会更好一些。如果您们可以在百忙之中抽出短短二三十分钟让我们彼此更深入交流和发现上帝对我们事工的带领，我会感激不尽，无比荣幸。”

之后，你就可以选择下述两种方式：

1. 发放联系卡：“如果大家不介意，我想把这些卡片发给大家。如果您愿意把您的电话和联系方式写下来，我会尽最大的可能和每一位朋友联系并且商定最方便的可以见面的时间。”通常每十五个人里面就有六七个人可以见面。那些见面会中大概有两三个人愿意固定支持，两三个人愿意一次性支持。如果你继续和他们联系，在将来这会转变成固定支持或者年供。

2. 和每个人联系：“我会尽最大可能和您当中的每个人见面。如果您不介意，我从下周开始和大家联系。再次感谢。”你需要一个人帮助你把那天所有出息的人的姓名和联系方式给你。然后祷告、计划，开始打电话！

你用来计划一个大型筹款晚宴的二十个小时如果只是单纯用来安排二十场一小时见面会，这样更智慧，可以产生更好的信实的，持续不断的支持。没有可比性。如果你的事工的确计划了某种年度晚宴，与其当作筹款方式，不然当作见面、问候以及获得联系方式的途径。对于这一百个宴会出席者，不要只让他们捐助300元来付饭钱。不，他们现在每个人都安排一个同工访问，邀请他们加入每月300元的支持队！换句话说，使用任何你组织的聚会作为达到目的途径，而非目的本身。那目的是什么？私人见面，个人询问。

情景二：教会服侍邀约

要学会抵挡牧师邀请你在全会众面前分享你的事工计划与目标的诱惑。采用我之前描述的五分钟简短分享，然后坐下。或者使用整场时间，但是把它作为一个机会来讲述圣经中关键的经文，那些经文揭示了上帝对失丧者的心。（同理，在主日学上面，你可以花全部的课堂时间来讲解上帝话语中的异象信息）

如果你在小组或者会众面前来展示你的全职服侍异象或者做请求，你自然就削弱了你想要和在

确保你在小组的表达会帮助而非阻碍你与个人的见面。

场大多数人私人见面的能力。如果时候你的确尝试打电话和他们见面,他们会很自然的问:“我们为什么要见面?我听了你事工的细节?我们还能聊些什么呢?”

确保你在小组的表达会帮助而非阻碍你与个人的见面。

还有,如果你用传统的方式宣布说“如果有人想更多的了解我们的事工,我们在后排桌子上有表格可以填”,那么你会后悔的。如果500人中只有4个人填了你的表格,那么你怎么可以再联系剩下的496个人?如果你去联系他们的话,他们会想:“干嘛打我电话?我又没填你的表格”。

独特的教会挑战

作为一名前任牧师,我依然记得很多人在我身上的要求,过去多年我很荣幸和几乎所有区域的成千上万的牧师联系。我对他们表达深深地尊重。我观察到,牧师对保管好教会和建堂的预算可以影响到这个牧师对某些经文的解读方式。这种持续不断的财政压力会影响他们对跨教会的事工和筹款者们的方式和态度。当接触教会时你或许面临三大挑战:

1) 有宗派的教会

作为一个有宗派背景教会的牧师,我非常清楚教会领导的局限,因为他们只会支持那些和他们紧密相连的人和活动。他们完全的失落甚至感到背叛的样子让我难过,我有见过充满热情的年轻传教士来到他们委身的教会寻求帮助,但是最终只是因为他们的呼召与宗派无关惨遭拒绝后失落的模样。你唯一可以做的就是去教会领导人那里寻求帮助,如果他们无法从自己的预算中提供帮助,他们或许会更愿意允许你和教会的个体见面。

2) 结构紧密的筹款准则

鼓舞人心的是,很多教会都会具体地思考如何更具策略性的分散捐赠资金。但是,这些本意是善良的捐赠分类与比例并不总是考虑到了神的心意!当你接触教会的时候,你需要提前做调查,知道哪些是他们想要和不想支持的事工。在你做展示的时候,强调事工中和委员会承诺投资相契合的部分。

3) 控制欲极强的领导

有些牧师似乎会觉得这是“我的教会”,“我的教民”和“我的预算”,感觉就像他在建造他自己的教会,而不是基督的教会。我很确定他们的动机是好的,

但是你或许想要准备呈现创意性的选择方式。比如，如果他们让你在接受教会支持和接触个体支持中，你选择哪个？记得总是选择个体，但是我觉得你不一定必须要。我会对那个领导这么说：

“先生，我的团队必须要有我委身的教会。如果我的教会不支持我，我怎么去其他的教会和个体来寻求帮助呢？这就是釜底抽薪呀！但是，我有另外一个困境。我在教会有这些私人关系，他们也在等我去约见，邀请他们来成为我的支持。如果我不这么做他们会生气的！我明白您政策背后的理由是因为你不想外人介入并使用我们的教会目录来甄选。我能否给您提出一个计划，您看能否接受？这里有个列表，里面是我很亲近的32对夫妇，他们希望我可以联系他们。我和您保证，不获得您的许可，我绝对不和任何除此之外的人联系，您觉得怎么样？”

最后建议

在你和事工委员会一起的时候，创建和展示一个私人定制的“支持等级”表格给教会看。向他们展示如何他们可以融入你月度或者年度“教会固定支持团队”的方式，生动地展示他们需要扮演的角色。

在不同教会找到重要倡导者。你可以把彩色的事工介绍发送到全国的教会，但是结果会让你单单失望。相反，拿出你的通讯录，祷告并且详细考察，判断哪些人在他们的当地教会有着重要的参与和影响。给他们写信，询问他们代表你向他们教会的重要决策制定者宣传。接受他们的建议，明白想要向他们教会请求伙伴关系需要做什么。你成功的机率就上升了！

不管你是否意识到，你距离全国的上百个重要教会仅有一两个联系人之远。不要把你全部的筹款策略都建立在一个一个的教会，但是有几个重要的教会在背后支持你可以作出很大的改变。上帝已经预备了几个教会和你成为伙伴，你的职责就是发现他们！

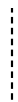
向神的

询问



第六部分

培养你的 羊群



生命以关系为基础，
我们必须要有意识建立联系。

给予的

三大法则

加文通知我他要离开我们团队。我很难放手。过去五年里，他从零开始到有上百人的团队：学生信主，培养门徒，建立事工。他的呼召改变了吗？上帝在转变他吗？我问了几个问题，但是我并没有做好准备迎接答案。在既定时间内筹款的加文告诉我一件很震惊的事情，他在过去几年失去了一半的支持者。他赢得过他们，却不知道如何保留或者鼓励他们。

我们不能重蹈加文的覆辙。是的，祷告并且努力筹全支持。打包走向你应该要去的城市。你和支持者的关系是很强大的。你很激动，他们也是。你用你极佳的事工激励他们，他们作为你支持队中的策略性成员。你承诺过你会成为一位忠诚的事工伙伴，为他们祷告，即时通知他们并且让他们参与。是的，我们在蜜月期间的创建的期待比天高，但是我们在满足他们上容易跌倒。

布兰查德和鲍尔斯编撰的《狂热粉丝》中，他们描述了有些商业项目可以让感到满足的顾客变成那个公司狂热的粉丝。他们客户所营造的不懈的忠诚是如此强大和持久，他们都没有想过要去其他的竞争者公司。我开始对我的支持者询问同样地问题。我该如何做到他们永远都不想离开我的团队呢？当别人问起他们的时候，他们也会愿意给我，我的事工和我关心他们的方式予以好评。

如果你在心里决定你事实上准备付出超过你所承诺的呢？决定你准备尊重

和珍视你的事工伙伴，所以他们再也不想把钱挪挪别处。听上去很有吸引力，对吗？让我们看看如何让我们的支持者成为“狂热粉丝”。

真实的安全感

我的叔叔质疑地摇头。他无法理解为什么我选择看上去收入这么低且固定的生活方式。他也不能理解我拥有世界上最稳固的工作！很多人相信他们的大学学历，勤勉工作，还有理应难以破败的美国经济会给他们一份好工作和长期的稳定度。在我靠支持做宣教的过程中我得到好几个工作机会，这些机会的收入都要高很多。

我们都知道安全感和稳定度都只能来自于上帝。我们也知道有一个自己的办公室，银色铭牌，六位数收入的受人尊敬的执行岗就像昨日我在花园播撒的牛尾草种子一般，微风袭来，即刻消逝。但是我对我支持团队的感受全然不同。你认识任何人在面对从离开一份稳定月收入的属世工作的人投入到需要自己筹款的全职事工有过迟疑吗？如果有，帮助他们重新思考。选择那一步或许会是他们做过的最稳定、平稳和安全的事情！

至于对于卡罗尔和我，上帝给了我们在全国各地的每月和每年的固定支持者，他们在不同的行业工作。类似于股票经纪人的建议，如果可以，不把鸡蛋放在一个篮子里会是智慧的做法。如果东北地区的支持者经济状况不景气，西海岸的支持者或许情况好一些并愿意分担。如果银行业的支持者需要缩减一两年，在能源行业的伙伴或许需要多投入一些。

我们有大概五十个伙伴，大概三十多个年供或者一次性支持者。我们的固定支持来自三个教会，但是他们给的金额不高。为什么我们希望我们团队保持这样的规模呢？这样我们可以照顾到整个团队。感谢神，我们赢得了这些人，但是现在我们需要鼓励和保住他们。有一些可以记住的原则：

保持和建立你的团队

一旦你筹齐支持，你要准备做什么？好吧，有些人踉跄走到沙发，瘫倒，然后摸一把汗惊呼：“太好了，终于弄完了！”不，这只是开始。你只是完成了马拉松的前一百码。

过去两个、四个、六个、八个或者十个月的全速短跑现在变成了一个稳定的长距离比赛，而你需要准备好自己一直在跑道上。

我们现在的关注点就成了维系和培养。维护这个词在韦伯斯特词典上的定

义是“对财产和器械的保持”。没啥惊喜，但是应用到我们的支持团队，这是一个“规律地交流和理解我们支持者”的过程。韦伯斯特定义培养：“为了粮食的成长预备和松土；通过体力，关心和学习来提高；培育成长。”就我们而言，这个词的意思就是“和你现今的支持者建立和涉及终身关系的过程，预备他人成为新支持者的过程”。

即便是杰出的运动队也有好的防守和进攻。维系就是我们的防御。上帝给了我们那些支持者，我们需要留住他们并且和这些珍贵的支持者建立真实的关系。如果你把祂给你的支持者还没有照顾好的话，你就不要祷告求新的支持者。培养是我们的进攻。我们需要不断在我们的人事上面有质和量的积累。我们的目标应该是逐月逐年建立一个更健康 and 更强健的团队。此外，宣教动员中心的执行总监约翰·巴顿说：“寻找影响和服侍我的支持者，帮助他们看到他们在做一个能影响永恒的投资，我喜欢挑战他们私人投入，并且祷告和给予更多。”

给予三大法则

资深的筹款顾问威廉·麦康基对整个筹款过程进行过一个简单的概述。他简称其为赢取，维系，提升。

- **赢取：**迄今为止我们已经可以让人加入你的支持团队。我开始寻300,500,800元的月供。很可能你为了适应预算降低额度。就算新的支持者只能每个月给75或者150元，也可以。至少他们在你的团队。这就是一个开端！
- **维系：**赢取他们只是一个基础。现在培养一个健康支持团队的下一步就是让他们愿意委身于你和你的事工。
- **提升：**这是对你现在支持者的规律培养，定期的沟通中鼓励他们提高支持。

我们这里先讲赢取，接下来两章将维系和鼓励。

赢取

人们加入你团队的主要动机是什么？我们都不一样，他们加入的理由也各不相同。对有些人来说：

- **参与到有意义的事:**他们曾经支持过好的事工中,也可能不是特别好,但当他们看到你的事工和热情时,他们意识到这是一个永恒的投资。
- **替代性参与:**他们很想自己去做事工,但是却觉得上帝带领他们留下来并且给予,借由你来完成工作。
- **完成他们想要达成的目的:**他们想看到赞比亚修建孤儿院或者在他们孩子的高中有一个青年事工,所以他们给予。
- **为了获得或者维持一种自我价值:**这就是为什么人们给医院或学校给大笔钱,因为会留下的切实的遗产。
- **因为他们爱耶稣:**他们给予你是因为他们顺服上帝。
- **因为他们爱你:**他们看着你长大,或者你为了基督改变了他们孩子的生活。这些人和你最亲密。
- **受到祝福:**有些支持者的目的在于回报,虽然意识到这不是一个财务回报,但是上帝回馈的都会是丰盛的。
- **为了财产安全:**有时候一些人,尤其那些拥有很多资源的人,为了降低他们每年所缴纳的税,所以给你支持。他们宁可给你也不要给国税局。
- **给予的需求:**这是人性内在的、内固的品格。不论是否是基督徒,施予别人的适合都可以获得喜乐和成就感。
- **因为他们被问了:**从我看到的所有研究中,这是人们给予的第一原因。在包括筹款在内的生活很多领域,我们没有收到是因为我们没有询问。

你支持者对奉献的热情

花时间去了解你的每个事工伙伴。祷告,思考和辨明他们是哪种支持者。你会注意到一些特质。他们会是下述某种类型:

- **一些是起步者:**他们喜欢建立人或者项目。他们想要为一个新的事工或者医院提供子资金。他们喜欢做一个新提议的基础工作。先接触他们。他们会很欣赏并且给予!
- **一些是完成者:**他们享受完成画龙点睛之笔。让他们知道你已筹集

到了90%，或者你还差2500元可以去参会。他们会争先恐后地帮你完成目标。

- **一些是以项目为导向：**他们不在乎是否加入你的每月或每年的固定支持。他们想让你在他们面前罗列一个事工计划。具体地祷告，然后努力把你的事工以适合他们兴趣和给予能力的形式去呈现。不论是给军队军人购买圣经，或者是在非洲钻井，那些给予者想看到这样一个特别的机会的内容、原因和价格。他们喜欢满足需求，然后往前等待，知道下一个激动人心和充满愿景的项目摆到他们面前！
- **有一些属于冲动派：**当他们面前是一个紧迫的挑战，他们内心受到感动的时候，他们喜欢在必要关头做冲锋陷阵的人。他们想知道你可能需要的最后一刻的需求或者紧急状况。如果你可以很谨慎地不要过度使用这些有价值的给予者，他们会在长期的路程中作为“保险”支持者。
- **一些是程序化的支持者：**在一月一号之前接触他们。一旦他们有了一个数额，他们就可以保证一年十二个月的供给。我有一个支持者十九年以来一个月都没有落下过。他一开始每个月41.53美元，后来增加到76.17美元，之后又到132.91美元。现在，无数次的增加之后他达到了462.52美元每月。在他们的财政新年开始之前，向他们要更多的支持，这样就成了。
- **一些是特别年度支持者：**他们喜欢给你的事工投资一次性的年供。几乎总是在十二月。这些人肯定是那些在每年这个时候愿意额外（通常是显著的）付出的一群人。30%到40%的筹款者收入都是十二月份收到的。这就是为什么你需要有一个很稳定的年底筹款策略。每年十一月一号开始，开始思考 and 祷告你愿意在十一月底十二月初见面，询问更多的年底支持。
- **有些使用他们的业务来祝福你：**想想那些有公司或者技能的人。他们想使用他们的利润、产品或者技能来扩建上帝的国。询问他们是否愿意与你和你的事工建立伙伴关系。全国的基督徒都是等待被唤醒的沉睡着的巨人！
- **有些或许会成为和平之子：**祷告可以罗列出那些关心你和你事业的人。创建一个明晰的职业描述，告诉他们如何可以实际地帮助你筹款和参与事工。和他们举行见面会，并且呈现你事工的异象，你对一个关键任务的需求，和相应的职业描述。确保他们在团体中有很好的声誉。选一个人际关系很广的人，因为这会成为你筹款努力上的巨大推力。除了自己奉献之外，他们的职责也可以包括：和你去见面会，为你

建立见面会和会议。

维持一个固定的支持团队

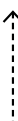
司各特莫顿他在的作品《为你的事工筹款》中使用了“抛锚”这个次来描述一笔金额不菲的月供或是年供。我想让我自己的团队自己也试一下。我让我的妻子把我们过去三年的给予报告做出来。我想看看在这期间谁给我们超过500美元。结果有不同的类型：常规给予者、年供给予者、还有零散给予者。这些个体会成为加入我和我妻子建立的“2500美元年度捐助团队”的潜在支持者。

我确定了过去三年支持在500到2000美金的支持者。我祷告问神想要我们询问谁加入者支持团队，愿意每年投入2500美元。我们和他们每个人联系，他们每个人都很激动，甚至很荣幸可以加入。我询问他们希望每年的哪月我联系他们来提醒他们支持。那些最适合做年度支持者的人是那些月供团队中一直很规律的投资人，但是那些人也要有能力可以支持大量数额的年供。

这对我们来说是一次很正面的经历，我们决定提高数额然后确定过去三年里支持超过2500美元到5000美元的人。我再次祷告并且挑选五个人邀请他们加入我们一个更新的“5000美元年度投入队”。大多数人都同意了并且感到在我们的事工中扮演这样重要的角色很荣幸。多方祷告，并且一对一地去和每个人见面，然后邀请他们加入这样的年度捐助团队会有很大的不同，也会对你产生巨大的影响。或许你们有些人寻求的金额比我列出来的低很多，也可能高很多。

全球视野学习项目的管理总监马特·本斯就大量使用这个方法。他在他的见面会画出一个航空母舰，询问他们的潜在支持者登陆他们一起在全世界进行宣教动员活动，这个航空母舰是他的一个“奉献水平”图表。他给一个愿意每年投资两万美元的人展示了“副驾驶员”的角色，给愿意每年支持一到一万五美元的四个人提供了“僚机驾驶员”角色，那些愿意每年支持3000到5000美元的支持者有十个“舱面人员”的空缺；还有二十个人是“加油人员”。他明白月供是一种建立健康团队的更可持续的方式，但是他把每月询问和那些大量的年度询问结合在一起。马特觉得这些面对面见面的力量很强大，他甚至坐飞机去和那些在伦敦和迪拜最固定的支持者见面。

现在的问题是，你本人对此有多深的触动？



爱的 银行



他在朋友的婚礼上遇到她，然后就立刻喜欢上了她。他追求她，但是她下一周要去一千英里远的地方上大学。他想她的朋友们问她的联系方式，约她出去。她拒绝了。男生没放弃，继续又约她。依然遭拒。两年之后，她终于同意约会。他精心计划约会时间，一切完美。不仅仅第一次约会，很多次都是。他求婚，两人结婚。十年之后，他还是时常给她买花，仍然在追求她。他依然精心的计划每个约会。我朋友的婚姻原则——不要过度承诺，然后无法交付。这就是一个极佳的婚姻原则，也是筹款的一个原则！

一个新的支持者愿意支持我们时，我们‘爱的银行’是充足的，换句话说他们对我的好感属于最佳状态。但是年复一年如果我们做的是支出而非存入，过一段时间，就会破残。难怪他们会离开会停着对我们的支持。这段关系已经用尽了！我们每个月的收取他们的金钱，但是我却没有在他们的生命、家庭或属灵生命里回报他们。

不论在婚姻里还是在筹款中，一个美好的开端可能最终以惨剧收局。如果我们没能使用智慧和远见，以及花时间和我们的支持者建立与保持关系的话，我们会付上代价。关系是需要培养和维持的，不要当成理所当然。如同婚姻，这是我们每个人应当重视的生活原则。如果你单单只是固定的联系和关怀你的支持者，无论你在机构还是在事工地点，他们将会在你生命的风雨当中拥护你。我们宣教了多年，但85%原先支持我们的支持者如今还在固定支持

我们。

关键是持续在我们的支持者的生活中投资时间与精力。上周日下午，我给我的支持者当中的每位丈夫买了一本书，同时花两个小时在每本书写上个人的鼓励。与此同时，卡罗尔也给每一个妻子买了一本宣教传记，并附上一个卡片，然后寄出去。这花费时间和金钱，但是这会让我的支持者感受我们关心他们超过他们的金钱。

为什么人们停止支持

我指的是那些以前持续固定支持你的，然后因某些原因停止。根据我多年的观察，我做了一些数据预估。每一百个停止的支持者中：

- **4%个人搬走或死了：**有时候我们不清楚一个支持者搬了家，可能因为换了银行账户等等忘了恢复支持。我们需要与他们跟进并且作出相应的安排，好让他们持续给予。
- **15%个人换了支持对象，想支持其他的宣教士：**他们不是对你不满，他们只是决定支持其他人。个人层面来说，我不愿意放弃这些人。我会继续了解和联系他们，希望在将来他们可以重新加入我的支持团队。不要轻易放弃！同时不要对他们产生苦毒或责备，继续以恩典追求他们。
- **15%对你的宣教机构不满：**每一百个流逝的支持者中，十五个人因为某些原因不满。或许他们觉得你或者你的机构在争取更多的支持当中施加太多压力，他们厌倦了，想离开。
- **66%觉得你不在重视他们了：**绝大多数的人，也就是66%的人觉得你对他们没有兴趣，所以他们放弃。事实上是，他们或许是对的。哎呦！很多时候他们退出是因为他们很久都没有听到你的消息。一开始你在他们心里创造了很多的期待，让他们认为这是一个充满交流的，激动任性的前进的“伙伴关系”。但是事实上和你描述的很不一样。承诺过高但是实践过低会最终破坏你的团队。

当流逝了一个支持者

你能猜测一下，当一个固定支持者失联两个月，三个月，四个月，甚至更久的時候，多数基督教传道人在做什么呢？很难理解，但是很多人毫无反应。他们或许记录工作做不够好，所以他们不知道某个人已经失联。或者，就算他们

的确知道，他们什么都不愿意做。默然无为地希望或者祷告他们有一天以某种方式又恢复供给是处理问题最糟糕地方式。

你觉得一个固定支持者突然停止供应后的好几个月内都没有听到你的消息，他们心里会怎么想？他们会假定你要么不知道或者不在乎。他们开始觉得他们的供给不重要或者不必要。所以，如果你的支持者流逝了，不要逃避，也不要否认，记得要充满祷告和做好细心的准备。主动寻找原因。你需要失去什么？

我们的一个固定支持者两个月失联，第三个月月初，我给他们打了电话，而没有等到第四个月。当他们接电话的时候，我说：“嗨，道格，我很开心我打通了电话。我想问问你们怎么样。我今天早上检查我们的固定支持清单，发现一直按时支持的你过去俩月没有供给。是不是发生了什么，一切还好吗？”

90%的情况下他们会说：“哎呀，很抱歉，我们刚搬走。”或者“我们刚换了银行。”我会说：“没问题呀。很开心你们一切都很顺利。您觉得您有没有时间我们可以叙叙旧？您能是否愿意移动到EFT？我的很多支持者都去过，对大家来说好像都挺容易的。”过去多年有几次，我在询问了一切是否安好的时候，对方顿了很久之后会说：“我极不愿意告诉你这个，但是布鲁克和我分居了。”哇，这种情况下，这通电话就不是关于微不足道的一百美元固定支持，而是帮助朋友挽回婚姻！我对一个失联的支持者的通话很真诚是因为相比他们的金钱我更关心他们。

对待支持者的错误态度

你透过怎么样的镜框来看你的支持者呢？你是不是在为你无法委身和保持联系找借口呢？就当你用下述四种借口的时候，或许需要上帝给你一个“态度调整”。

- **我时间不够：**你很忙碌而且责任重大。需要照顾家庭、教会和社区。你可能埋怨：如果筹款的后勤工作这么多的话，怎么可能事事做好呢？你或许会因为不断斡旋重责而感到身体耗尽。我可以理解。但是，生命中有些事情我们必须做。如果上帝呼召你去做这事工并且筹款，那这需要成为一个优先事项。我们总是和时间有冲突，时间总是不够用。感觉要把生活的各方面和筹款平衡在一起是一个挑战，但是请学会去做，并且好好做！
- **我没钱：**错误的答案。记住是异象牵引你前行，而不是预算。决定上帝对你生命和你事工的异象是什么。筹款去实现异象。创造一个起步预

算，然后持续不断的筹款来包括你全部的交通、食宿和事工需要……直到你达到100%。不要让金钱成为决定因素。

- **我不善于保持联系：**“这不是我的属灵恩赐”，一个人对我说。我不禁想笑。我从没想过这是一个属灵恩赐，我以为这是一个我们做出的决定。如果我真的在乎一个人，我会选择保持联系，不是吗？记得筹款中的核心要求：施予已所欲。我必须坦诚。我和我妻子固定支持许多工人，如果我们对待我们支持者的方式像我们所支持的一些宣教士对待他们的支持者，我们早就失去了我们的支持者。
- **如果他们真的委身，他们会继续给予：**这真的是所有借口中最幼稚的。你和我都不能忽略支持者并且还期待他们可以持续固定支持我们。你知道一周内就有三个不同非盈利性组织联系你的支持者吗？而且美国有一百万个这样的组织。如果我们不在乎我们的支持者，有人在乎！他们排着队准备把那些支持者从我们身边“抢”走，希望我们会忽视他们，这样他们就可以成为我们鲁莽错误的受益人。

为你的支持者祷告

有什么比你为你支持者和他们的所需祷告更体现出你的爱呢？这表达了你真的在乎。上帝会用你的祷告在他们生命中动工，但是也会在属灵的层面连接你们彼此。很可能你是唯一一个经常为他们代祷的人。在你祷告的过程中：

- **联系他们，得到具体的代祷需要：**我的妻子和我在做一些实验。我们一周一个小时给我们的支持者打电话。我们在写下一个单子，她给妻子打，我给丈夫打。我们沟通三件事，有时只会留下一个电子留言：我们想到你们，我们为我们的友谊和伙伴关系很感恩，是否可以为你在新的一月具体代祷呢。我们全部的同工每个月有半天的时间是专门用来祷告的。我们为我们的家人、同工、事工、还有支持者祷告。我和卡罗尔准备半天祷告会的时候，我们会把我们所有电话收到的代祷试想全部收集起来。有时候我们会在祷告前发邮件或短信收集具体的请求。我们按照姓名为我们的支持者祷告，并且告诉他们我们当时为他们代祷！我们可以感受到我们与被祷告的支持者之间深的联系，我认为这种感觉是相互的。
- **为热情，愿景和慷慨的奉献祷告：**保罗在以弗所书祷告说：“他们心灵的双眼会被点亮”。呼求上帝可以开启他们的思想并且改变他们的视角，这样他们就可以清晰地看和感受到上帝如何你的生命和宣教事工动工。请求上帝给每一个支持者愿意用实际的方式投入到你的事

工。呼求上帝可以让你支持者的公司丰硕，这样他们就可以更多的投入上帝的事工。支持者经常问我为他们公司的一个具体的会议或交易祷告，我都会放在我的祷告事项并且向神呼求。

维持支持团队的健康和活力

你怎么保证你支持团队长期的成长和稳定呢？你怎么建立忠诚的支持者？两条贴士：一条来自思想，一条来自内心。

- 1. 保持精确的记录：**我是用一个软件程序来追踪我全部的支持者，这样我就可以知道哪些人在每月，每年，零散地或者询问时会给予。每年我会从上到下把我的支持者列出来。我终于学会了，不要对待每支持者一样。一个每月投资1200元比一个每月投资75元的支持者更需要了解他的钱投资在什么地方，所以投资越大，沟通的必要性就越大。为了能够知道我们新支持者的全部信息，我们会把一个“认识您”的表格分到他们邮箱，让他们发过来。里面包括生日、纪念日、孩子的名字、联系方式、教会、活动和代祷事项。我们会列在一个笔记本上面，然后我们祷告的一半时间为他们代祷。
- 2. 培养感恩的心：**路加福音17章描述了十个被耶稣医治的麻风病人。你记得有几个人对耶稣致谢吗？只有一个！很惊人。我会想着我自己会回头致谢，但是有时候我们很难了解自己的内心。我们必须要学会不断说“谢谢”。我们有一些同工因为他们无法真诚地对支持者的慷慨支持予以感谢，从而失去了他们的支持，并且放弃了宣教。

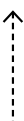
我们每个人都有被感激的需求，包括我们的支持者！作家约翰·麦克斯韦尔评论道：“鼓励就像生命所需的氧气。”一点点的感激都可以让人长期满足，这就是为什么我总是劝诫所有的筹款者“感谢你的支持者”。当你收到一份特别的奉献或加赠的支持，要求自己在48个小时内和你的支持者联系。事实上，我有时候会在看到支持的三十秒内就大写表达我的感谢！给我的支持者打电话有时候很有趣。

我可以告诉你们，很多宣教士通常在收到一笔特别奉献或者加增支持的时候，会做什么呢？什么都不做！简直让人难以置信！什么都不做是最糟糕的回应。你觉得如果有人给你一笔特别奉献，但是你二周，四周甚至六周都没有回复的话，对方会怎么想？一年前我们给一个我们从没有支持过的宣教士五百美元，因为他的

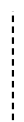
如果我们对支持者不感恩，很可能是因为我们对上帝也不感恩。

支持很低。尽管我们经常和他谈话,他从来都没有提到我们给的奉献。他收到了吗?他在乎吗?我不知道,但是我就想:“难怪他很难筹到钱。”如果他都不能花时间致谢,他们会继续挣扎因此那些第一次奉献也就成了最后一次!

如果你愿意选择这条“非主流”地关心你宝贵的支持者,你或许会发现他们也会做出选择,愿意一生与你同行。上帝培养很多伙伴来投资你,我们必须感谢上帝还有他们。



沟通 路线



我收到了。一周两次。每周一次。每个月一次。我们支持这些宣教士，但是我开始想他们是否在做任何真正事工。他们持续不断的邮件都是关于自己孩子和家庭的活动，例如他们周末旅游时间，他们领养当地小孩的过程等等。这一切很消耗我们。我们想让他们知道我们感兴趣，也在为他们祷告，但是我们没有勇气说：“少发一些电子邮件，还有让我们更多知道你们的宣教工作。”交流很重要，但是更重要的是有质量的交流！

承诺定期沟通

如果我们真的关心那些愿意牺牲为了支持我们去宣教的人，那么我们会尽全力的与他们沟通。一些事工和机构需要同工每个月以某些方式和他们的支持者保持联系。不论是分享信、电话、卡片或者其他科技媒体，我都鼓励你至少每两个月和他们联系一次。好处如下：

更强的责任感和忠诚度

如果你需要定期给你的支持者提供你的事工成果，你就不太会把过多的时间花在玩游戏或看漫长的韩剧。你的支持者每周需要工作四十、五十甚至六十个小时来支持你的事工。这种体会能帮助你培养积极和专业的工作态度！你和你支持者做的每个联系都把你们更紧密地联系在一起。你的财富在那

儿, 你的心也在那儿, 每次你努力和你的支持者交流的时候, 你们的心联系更紧密, 你们也建立了忠诚度, 还有长期的拥护。

享受你的支持者

此刻就决意你要喜欢你的支持者。我们被教导要彼此相爱, 但是不是彼此喜欢! 下定决心不要把他们当作必要的恶, 或麻烦的朋友。不, 你要去拥抱你的支持者, 不是仅仅容忍他们, 而是选择去享受他们。这是你对一个人最大的赞美, 那就是你单单享受和他们在一起花时间。你不是出于必须的责任才接触你的支持者, 而是你真心想要认识他们。如果经常逃避与你的支持者花有质量的时间, 那你需要呼求上帝来改变你的心。

“我们基督徒领受及给予的程度应该远远大于我们购买和销售
的额度。”

YWAM的培训师
贝蒂巴内特
/伯爵皮茨

为了可以触及和服侍大学生, 我们一直都选择居住在大学城附近。我们目前住在大学体育馆附近的一角。校季美式足球比赛时我们就把后院改成停车场, 免费提供给想看球赛的支持者们停车。在我们的街道, 如果我们收费的停六十辆车, 可以在每场球赛收超过2000美元。但我们最后决定失去一些停车收入为了和我们的支持者接触, 吃汉堡, 和聚餐是值得的。我们看的是大图片, 相信上帝会喜悦我们重视友谊和款待的心, 而不是短期的财务收入。

尽管你很愿意, 不是所有的支持者愿意成为你最好的朋友或者愿意跟你一起旅游。尽管你很想和他们建立深入的关系, 他们或许只是想投资他们的钱而不想有太多关系上的牵挂。虽然偶尔感到失落, 但是我们必须让支持者定义这关系的界限。继续分享和感激他们, 但是不可以强迫。

欢迎他们来到支持团队

有人加入支持团队, 你要做什么? 需要有个计划。把必要的信息和步骤解释给你的新支持者, 例如给予数额选择, 如何开始, 什么方式转钱, 需不需要收据, 每月什么时间收款等等。回答他们的任何的问题。除了这些, 你也可以设计一张‘更多的认识你’表格, 通过表格咨询和了解你的支持者的故事和喜好。或者在他们决定支持你后立即送一个致谢信。可以尝试做一些特别的事情向他们表达你的感激, 比如送一些激励他们的书本或敬拜音乐, 附上一张手写的卡片。我们可以有许多创意的方式, 重点是如何欢迎他们加入你的支持团队。

下决心要好好交流

当你在计划用哪些方式与你的支持者固定的交流，不要退回到以预算为导向的方式。不要问寄信件或者礼物要花多少钱。不，决定你要以异象为驱动，问自己最有效触及你的支持者的方式是什么。参考以下所有的方式：

单独方式

你要抓住机会与你的支持者面对面的沟通。每周至少和一个不同的支持者安排吃饭或者喝咖啡。这时间纯粹是花时间和建立关系，没有其他目的性。一年之后，你已经与52名不同的支持者建立联系了。你持续这样做，我可以保证你的支持者开始把你当成的朋友，而不是无名支持对象。如果你经过他们的城市区域，抓住机会联系他们，安排时间见面。许多支持者没经历过被他们所支持的宣教士刻意的邀请，甚至被惊讶！注意：如果你是在做海外宣教事工，或者你的支持者离你很远，可以在每周安排一个十五分钟的视频对话时间，和不同的支持者联系和分享？

小组方式

如果我们经过一个城市，经常会在其中一个支持者的家举行聚餐。聚餐之前，我们会提前通知，确定参加人数，做好预备。在其他情况，当许多支持者都是有家庭的，我们会到一个公园或游乐场见面，这样小朋友可以玩耍，家长们可以聊天。这些活动可以是轻松非正式的形式，也可以是像宣教晚宴式的，当中可以正式地分享你的事工。有些时候，你甚至可以请你的支持者邀请一位朋友来聚餐，通过活动向他们分享你的事工，这样你可以自然的建立新支持者关系，之后再与这些新来的人见面分享。

手写信件

有一天我想到了一位在达拉斯的商人，就立马写一个卡片给他。我让他知道我在为他祷告。几天后，我收到了一笔5000美元的支票。我立刻打电话致谢。他说：“我把你的卡片放在我的镜子上，提醒自己每天早上有人在为我祷告。”一个简单的卡片怎么对一名富有和成功商人有那么非凡的意义？我们的确生活在一个孤独的世界。我鼓励你和支持者们联系，你会很开心你这么做的。

打电话，发电子邮件，发短信

当时间紧迫时，我们更需要委身定期的跟支持者们交流。当我在外地出行

是，我一般不听广播，反而使用在车上的时间与我的支持者们沟通。那段时间，我可以有三十次的通话或留言。通常我简单的说：“Greg，我在开车的时候想到你和你的家人，我们很感谢我们之间的友谊还有你对我们事工的支持。这对我来说意义非凡，而且让我觉得很有力量。我挂了电话之后，会为你全家祷告。再次感谢！”这只用三十秒，但却可能是他们头一次从他们所支持的宣教士收到这样的消息。这会多鼓舞他们！

找一些的电子邮件应用服务或者创建一个表格，里面你可发送包括链接，照片和视频在内的私人定制书信。找到一个读过你信的人。每六个月，我都把那些看我信的人的名单打印出来，然后把那些我从来接触询问筹款的人圈出来。这样我就总是有一些新人可以约见面了！

我养成习惯固定的给我支持者发信息，请求他们为我将要和某个学生见面传福音的时间祷告。或者是我在某个会议有讲台分享。我也会询问他们有什么代祷事项，知道后会跟进他们的情况，比如他们的孩子生病了我会祷告和表示关心。发信息的方式有时比打电话更有效和方便，而且支持者们通常会回应。

社交媒体

今天的社交媒体科技更新看上去像一辆负载了复杂技术的快速货车，是我们常常觉得赶不上时代。如果面对持续涌现的新型社交媒体方式你感到很艰难，你不需要感到孤单。调查现实82%的社交媒体使用者都是18到34岁的人。你呢？你有经历过社交媒体“风暴”吗？下述几点是使用社交媒体筹款的注意事项：

尝试几种不同的方式，看什么最适合你。

- 不要觉得社交媒体是筹全事工预算的秘诀。虽然社交媒体是分享事工、生活和联接朋友的好工具，但是如果你想建立一个长期支持你的支持团队，没有什么可以替代面对面的询问。在这个高科技时代，我们还是要保持人性化的联系。我鼓励你继续重视面对面的沟通。
- 但在短期项目是可以使用社交媒体。比如在你的个人网站放一个‘捐助’的网链，简单又快捷。这样许可以帮助得到很多小奉献，筹足最后一笔所需要的事工预算。
- 请不要过多的向你支持者沟通。如果你一天到晚总是给他们发送信息、邮件、链接、视频、和博客的话，你的支持者会受不了。发展一个社交媒体的策略，但不要让你生命成为社交媒体的马戏团！

- 在你与支持者见面时请使用社交媒体更有效的沟通。不要用十分钟时间絮叨你的事工有多好,用媒体和视频给他们看一个真实的见证,讲述被你事工改变的人生。向他们分享你的事工的社交媒体网页。我们的世界是视觉性和故事叙述性的社会。如果你可以展示,不是只告诉,给他们看你事工的永恒价值,你就会发现大家都会抢着投资于你!

“如果今天的你都没有参与社交媒体,你就不是一个交流者;每个个体都有在线品牌。”

弗吉尼亚联邦大学
新闻学博士
马库斯·梅斯纳

- 不要鲁莽的在社交媒体上乱发信息。如果你使用社交媒体来向世界抱怨,发表敏感的政治言论,发布在哪个地方旅游的照片,这些信息你的支持者也能看到。不要发布一些可能成为绊脚石或者伤害你的可信度的内容。

特别节日和礼物

要记住生日和纪念日。你越年长,越少人记得你的特别日子。我不论去哪儿,都带着我的“重要日子”记录表。每个礼拜我都会通过电话、短信、邮件或者贺卡的方式来祝贺很多支持者生日快乐或纪念日快乐。这在表示你关心和重视他们。不要忘记他们的孩子。如果你关心一个人的孩子,他们就不会忘记你。

我的妻子做太妃糖的技术无与伦比!很好吃!几年前我们给每个支持者在圣诞节都送糖。如今,每年12月1号就有一百五十盒我妻子做的太妃糖送出去。卡罗尔会在炉子上搅拌糖浆并且指导,我们剩下的人就切糖,装箱,附上小纸条和图片,并且跑去邮局寄出去。这需要花费很多时间、精力和金钱来完成,但是非常值得。有人每年支持一千美元,他告诉我:“你知道我为什么每年给1000美金,对吧?”我说:“不知道,为什么呀?”他说道:“太妃糖呀!”我笑着说:“就算您不寄钱我们也会寄糖的。”他说:“是,我知道,我就是想跟你明确一下。”他很明显是在开玩笑。但是寄小礼物显然是对他和他妻子最明显的感恩与关爱的方式。是的,制作和邮寄太妃糖都需要费钱,但是他一笔1000美元的支持就能遮盖这一切的开支。

分享信

你的支持者真的很想知道你的消息。如果你能建立健康的沟通模式,就会像箴言25:25所言:“来自远方的好消息,好像疲乏的人得喝凉水。”有些支持者还会保留你的每一封分享信。不管你的是纸印版的分享信还是电子版,从别

人的分享信当中学习,吸取他们的优点。让我们来看看分享信好和不好的一面。如果你的分享信有下面其中的元素,会损伤你的沟通:

- **危机信号:**附上一句“如果你不支持我们,我们就完了”在你的分享信里或许管用一次,但是如果你持续做就会让别人严重怀疑你的筹款和处理金钱的能力。坚决不这样做。
- **暗示的筹款:**或许你觉得直接面对面向人筹款尴尬,所以在你分享信里的祷告项目发暗示,希望这可以成为潜意识的使他们产生一种即刻支持你的冲动!这是一种操控手段,不要使用。
- **过多家人的讯息:**尽管你对你儿子的棒球比赛和女儿的芭蕾舞课有多激动,你的支持者投资的目的是为了知道你孩子的活动。简洁的讲述你的家庭情况,但是分享信的重点是你的事工进展和被改变的人们。
- **满篇文字:**一个全是文字的股份信会让你的支持者感到疲累。如果没有图片、标题、展示图或者空白部分,你的分享信不会有很多读者。
- **不良的沟通:**在分享信里发表你程数超过25万里的旧车(暗示需要新车),或者分享你的邻居怎么捐衣物给你的孩子,还是解释新的医疗保险提价让你入不敷出,这都会减损你宣教士呼召的尊荣。如果你把自己当成乞丐,支持者也会同样看待你。

如果你要通过分享信兴起‘火热’参与你事工的支持者,你需要做到:

- **获得许可:**咨询他们是否愿意收到固定的分享信。这样他们就不会把你的分享信当成垃圾邮件。如果他们还不是你的支持者,这可以开启将来跟他们筹款的机会。
- **坚持卓越的沟通:**一封精心写和设计的分享信对读者明确的述说我们的事工态度,相反的,含糊的分享信表示我们没认真的看待与支持者的沟通。这就是为什么你需要一个很敏锐的人来校对你的分享信。不要偷工减料。一个精彩的分享信可以增加60%的读者,是值得费心去做的。
- **专注事工意象:**确保标题、图片、故事还有代祷要求都是关注与事工异象的。即便是在我的家庭信息部分,我们也试图强调我孩子的事工,而不是他们的学校奖励。我希望我的支持者可以理解这是一整个家庭的宣教,他们的支持不只是我一个人而是七个工人!

- **关注被改变的生命:**每个书信都应该包括一个图片和一个人被转变的故事。不一定非得是你自己带到基督面前的人,也可以是一个被你团队或组织所影响的人。你们支持者在做属灵投资,他们想看到投资成果。当我收到一封这样的分享信时,我会分享给我的家人和孩子,帮助他们建立对宣教意识和激情。
- **简洁的沟通:**不要过于复杂。有时你的支持者对你的事工一无所知,而这是他们第一次阅读关于你的信息。不要使用复杂的宣教词语,缩短词或只有你们事工才可以理解的内部词汇,这样会带来困惑。

其他的分享信要点

- **决定多久发一次分享信:**你的支持者需要至少两月一次听到你的消息。许多支持者只发送电子版的分享信,但这是个错误。许多电子邮件可能被过滤成垃圾邮件。邮件地址也总是改变。再想想你的邮箱里得有多少邮件。很多你都没有打开,更别说看了。我鼓励你每年可以打印三到四次纸印版的分享信,其余的可以用电子邮件的形式。社交媒体更新可以锦上添花,但不可以代之。当支持者持续有沟通的时候,更愿意继续为你祷告和投资。
- **设定每个分享信的主题:**为什么不提前计划出一年并且想出一个你可以持续跟进的主题计划?这样,你就不需要在写分享信之前的3天绞尽脑汁思考自己应该写什么。例如,我每个月可以采访一个被我们事工所祝福的人,标题是‘一生奉献’。当你知道主题时,这样也帮助你提前预备,比如事工照片、采访见证等等。通过这方式你的支持者会更明确的了解他们投资的目标是什么。
- **创意和多样化的分享:**不要一开始就说“我们今年夏天有三个极佳的圣经学习”。可以使用精彩的方式分享,使读者觉得有趣。把分享信编辑成一个故事,而不是陈腐单一的信息。
- **给行政人员或者“幕后人员”特别的便条:**如果你是宣教机构里做行政的同工(会计,整合,维修,等等),你也可以分享你的团体所结的果子。不要相信你没有人和可以分享的见证的谎言。虽然不是你亲自在前线上的事工,但是如果没有你在后背的工作,确保前线的工人可以有有效的运行,可能他们就没有这个成果。你后背的工作配的尊荣和支持。

所以写信之前先收集团队里的事工经历和见证。不要只关注诉说活动细节。相反地,通过图片和见证展现上帝如何转变你的宣教群体。给你的支持者看

分享信的目的是为了分享异象和被改变的生命。

到他们的支持在转变一个黑暗地区,通过他们对你的供应,上帝的国被扩大,被荣耀。

你愿意现在承诺真的关心你的支持吗?你已经赢得他们的信任和金钱投资,现在要固定和有效的与他们沟通,强你们之间的关系。如果你愿意,他们或许一生和你的事工合作!

兴盛！

我记得我改变观点的那天。司各特曾加入我的固定支持团队，每个月支持我一百美元。一切都很好，直到在他丢到了经纪公司的工作，需要重新找工作。那段时间他想见我，我开车去见他时，心里想好了他应该是准备要离开我固定支持团。

正当我们坐下来，他对我说：“我已经支持你两年多的时间了，你从来没让我增加固定支持。一次都没有，为什么？”我很震惊，我不知道说什么，开始语无伦次地结结巴巴，试想怎么回答才好。

最后他打破僵局，大声说：“好吧，问吧！”

我紧张地回答道：“好吧，啊……您觉得，如果没问题的话……能否增加……啊……现在的支持吗？”

“你需要具体的说想让我增加多少？”他大声说道。

“哦，对……啊”我吓得战战兢兢地回答，“你觉得从一百美元增加到两百美元怎么样？”

“好，你想让我什么时候开始？”他问道。

“您这个月就开始可以吗?”我问道。

我刚想着他停止拷问我了,他却继续问:“过去这一年里,你问了几位支持者提高每月固定支持了呢?”

“过.....过去一年?”我吞吐着每个字为了多凑出点时间,“让我,让我想想哈。我这一年都很忙。哎呀。”很显然我谁都想不到。他让我答应接下来六个月至少每个月联系两个人,邀请他们提高支持。

如果你根本不愿意尝试,你的失败率是100%。也就是:你不问的话,答案永远都是不可能!

我开始联系每年给我同样数额的宣教支持者打电话,此前我从来没有要求过他们增加支持。叙旧之后,我说:“你们一直都在我的固定支持团队中,每个月守信地给我75美元。但是这些年我从来没有要求你们增加,一次都没有。我只是想问问不知道您们是否愿意提高对我的支持呢?”

每个人都笑着说:“好吧,我们当然会提高对你的支持。”每个人都说道:“你从来没问过,所以我们觉得你可能不需要更多支持!”每一次谈话上帝都再三给我提醒经文里的:“我们不问,所以没有。”似乎我一辈子都在学习这一点!

询问提高支持的好处

除了可以增加你的银行账户,每一段时间固定地询问支持者提高支持还有别的好处。我们不问是因为我们觉得问会让我们不感激,得寸进尺的占便宜。如果你这么想,那么你会把那些负面情绪投注到你的支持者身上。InterVarsity的唐娜威尔逊说道:“我们询问的时候最大的恐惧是我们会被看作不感恩的人。但是我真实地相信,提高支持的请求是一个不会失败的提议。”我们都需要在这个关键有所提高。想一想这些好处:

- **你主动联系支持者:**你和支持者的任何联系都可以提高你和他们的关系和连结。
- **你感谢他们的支持:**为了询问他们提高支持,你去拜访他们。你要在与支持者见面之前、当中和之后感谢他们对你的持续的支持。通过这样的平台创造一个致谢的机会有益无害,对吧?
- **你教导他们:**邀请他们提高支持会告诉他们你的支持随着时间的推

移需要增加。这是非常合理的，符合逻辑而且他们可以明白，但是他们却从来没想到！他们的工资也随着物价上涨而被提高。如果他们做十一奉献的话，他们的奉献也会随着上涨。他们可以理解你的预算会随着生活成本增加和事工计划的扩展而增长。

- **你为将来的奉献预备他们：**即便支持者拒绝提高支持，这个过程也是一个积极的交易。通常问题不是他们是否愿意提高支持。每个支持者在有足够资源的情况下，几乎都愿意提高支持。现在你和他们见过面了，也分享了需要额外资助的期待，这就会进入到他们内心将来支持的列表里。我曾经有过支持者拒绝提高支持，过了一段时间却又主动的提供对我的支持。因为我已经分享过了，等他们有足够资时，他们就会提高支持。根据多年的观察，大部分的资助者只有被询问的情况下才会提高支持。他们的生活太忙了，所以直到我们进入他们的世界并且提出问题，他们才意识到我们的需要！

好的管理是提高支持的关键

有些支持者在十二到十八个月之后就可以询问提高支持的事情，但是我通常会等到二十四个月之后再询问他们。很多程度上他们的回应取决于你和他们的关系，以及你和他们交流和致谢的工作。

如果你所做的只是定时的发一封事工分享信，或者感谢信，或者通话，你已经超过百分之八十的同工所做的。绝大多数的机构和同工通常没有给予支持者个人化的致谢，有些甚至都没有致谢。感谢信表达了你是一个感激对方对你的支持的人，并且很重视跟他们的伙伴关系。每年抽时间评估你的每一个固定支持者，在这过程中，问三个问题：

1. **今年有哪些能提高支持？**如果有人很可靠的供给了一年或是两年之久，并且你从没向他们问提高支持，那么他们是很合适的人选。如果某些支持者的关系很深入，或者他们表达过对你和你事工的兴趣，那他们将是更适合的人选。如果他们参与过你的事工活动，或近距离观察你的事工活动，或者他们的收入增加，这些指标或许在说是“提高”支持的时间了。
2. **他们可以提高多少？**通常会询问他们提高原有支持的一半或者一倍，时多时少，取决于他们所处的环境还有上帝给我的带领和看见。
3. **最好的询问方式是什么？**很明显的，面对面询问是最理想的。电话询问次之，通话前也可以先发个邮件或者写封信。如果光是写电子邮件，而完全不通话，这方式反而弊大于利，因为你的支持者会觉得不

被重视，也显得你没用心。

除了询问他们提高支持之外，询问支持者是否愿意为某一项特殊的项目投资也是一个帮助他们更深的参与你的事工。有时候支持者虽然无法提高每月固定支持，但却愿意为一个特别的项目或需要奉献。

动机很重要

就如最初的询问，询问提高支持也不能靠你的需要被驱动，而是要靠异象。我和我妻子目前每个月支持许多工人，当其中一位询问提高支持的时候，我看重是两件事情：

1. **事工成果：**上帝在膏抹这个人的事工吗？他的事工有效吗？他的事工是持续的有成果吗？换句话说，如果这个人没能信实的使用原先的支持，我为什么要进一步投资他的事工呢？但如果这个人服侍的地区是在未及之民的“硬土”，需要比较长的时间才能见到果子，我肯定会考虑到这一点。
2. **被异象驱动的询问：**如果要我提高支持，我需要看到我的投资是为了能帮助这工人实现神的异象，而不是单单为了让他们可以生活的更舒适。异象驱动下的询问和需求驱动下的询问会带来相反的回应。

如何预备向支持者询问提高支持

以下是一个样本，讲述的我在与支持者通过电话或写电子邮件预约时间的大纲：

“过去几天卡罗尔和我在思考上帝在过去三年通过我们跨文化宣教的果子。感谢神，我们确实看到许多生命被上帝转变。就在我们祷告当中，我在想和谁联系的时候，上帝让我想到了你。”

“我很想和你吃个饭和你分享两件事。第一，我想当面感谢你，并且使你了解你的慷慨所带给我们事工的祝福和影响。我也想和你分享我们这三年里面的一些见证。感谢你信实和固定的支持，这对我 and 卡罗尔来说是莫大的祝福。感谢你在我们生命中的信实和投资！”

“第二，在我们这三年的事工基础上，我们准备接下来的三年扩大我们的宣教范围和影响。今年夏天，我想为了这个新的异象筹集必要的资源。哪一天你有空，我想请你吃个饭，把我们的事工异象及财务目标和你分享，也邀请

你祷告上帝是否要你参与我们的事工。周四或者周五午饭时间你有空吗？时间地点你来定。”

询问教会提高支持的过程也很相似。不管是牧师、教会宣教部负责人，还是任何一个在教会负责决定宣教政策的人，你同样需要邀请他们约个时间见面。与他们分享过去的事工果子，还有将来兴奋的计划，之后就开始询问！

每年刻意的扩张你的支持者团队

询问你的事工领导你每年能否有一到三周的时间，什么都不做，就只专注培养和扩展你的固定支持团队。这不是度假或放松的时间，而是辛勤工作时间！可以选一个事工不是很忙碌的时间段去做。祷告并且提前好好的思考，为了能充分利用这个时间来完成三个主要任务：

维持现有支持者的关系

除了给你的支持者拨打电话来彼此叙旧之外，也尝试安排拜访一些你支持者集中在一起的地方，亲自拜访他们每一位。不要只是留言或发微信，尽量跟他们打电话聊天，与他们见面！在你日程表里编排一系列的与支持者吃饭和见面的时间，无论一对一或小组形式都可以。感激他们，鼓励他们。与他们分享你真实的生命和事工情况。为了有效做到这一点，你的支持团队不能太大。我记得有人给我夸耀过他有三百多个支持者，我觉得没什么可炫耀的！你怎么关心那么庞大的团队？

邀请部分支持者提高支持

提前计划。判断哪一些可以询问那些支持者提高支持，而且所询问的提高数额是多少。需要刻意的祷告和思考过，让你的支持者理解你不是随便或碰运气的询问。你可以这样分享：“我们在八月开始事工之前，呼求上帝可以再额外提供一千美元的月供。我们祷告上帝能从现有的支持者中给我们提供十位愿意每个月再增补一百美元的固定支持。有些人可能愿意多给，有些人少给。如果你愿意成为十位中的一员，这将是我们的荣幸。您是否愿意考虑提高每个月在我们和我们事工的投资呢？”

邀请新朋友加入你的支持团队

一旦你筹全100%的预算，金钱上的压力就减少了。现在你和一些人见面，你就可以单单花时间认识他们而不用觉得你需要邀请他们支持你。在这段没有经济压力的时间里，你要多认识人，多建立新的关系，并且问他们是否愿

“达到100%的预算目标很重要,因为这会直接影响你宣教事工的效率。你想放胆的做上帝的工作还是每天因没钱而挂虑?”

乔·米奇

宣教动员中心创意总监

意固定的收到你的事工分享信。除此之外不用有跟多的要求。把这些新朋友和关系写在一个通讯录。当你邀请信任加入你的固定支持团队的时候,你可以打电话说:“Shelby,我下周准备从宣教事工中休息一下,通过这时间也想邀请一些新朋友加入我们的支持团队。过去一年我很开心认识你。你是否愿意让我请你吃个饭,跟你分享我们之后的宣教异象和明年的财务预算,并且考虑上帝是否给你一个负担帮助这个事工,可以吗?”

这个年度筹款时间需要配合你在一整年里的联系和培养与支持者关系所累计的功夫。过去一年里你一直在祷告,提供事工信息,鼓励,打电话,联接,拜访,并且写信给你现有和未来的支持者。现在,这一周到三周的时间段是最好和最自然的时机,可以邀请你的朋友首次加入你的支持团队。你可以的!建立目标,努力奋斗,相信上帝。

到了这个阶段,你或许意识到筹款是一个需要持续委身和固定时间投入的事情。为什么不考虑把你的时间也十一奉献给你的支持者呢?你的事工伙伴们努力工作,把他们收入的一部分给你和你的工作,为什么你不用十一奉献时间的方式来回赠他们呢?换句话说,每年年底,重要事项完成之后,你是否愿意花90%的时间来做事工,但是10%的时间来祷告,沟通和鼓励对你的支持队呢?这要求过分吗?如果你意识到你两个羊群需要你来关心你就不会觉得过分了吧。很明显的,你需要关心你的个人宣教事工,但是也不要忘记你的支持者同样重要。请把他们看为终生的团队成员和朋友。

最后的建议

- **寻找你的推荐人:**判断在你所有的联系人当中,那些愿意和你并肩工作并且帮助你扩张支持团队。你的支持者里肯定有一些是在教会里有一定势力的领袖(长老、职士、负责人)。如果肯问,他们会愿意帮助你宣传你的事工。你给予他们所有关于你个人和事工的相关信息,他们会把这信息带到合适的人、委员会面前,代表你和你的事工请求。有些外国企业公司有特殊的慈善给予项目,当员工给予慈善事工的时候,公司将一比一的跟着给予,你认识朋友在这种的公司工作吗?
- **尽量通过内部的支持者团队达到100%预算:**你需要的额外支持或许可以出自于先有的支持团队。如果你没有筹够资金或者你的事工预算有所增长,可以这样考虑:当你完成了85、90或者95%的预算,会有

一些支持者或教会愿意稍微增加他们的固定支持,帮助你达到100%。他们往往只需要知道你距离100%的预算有多少。换句话说,你或许都不需要去和新朋友约时间筹款。相反地,先专注现有的支持者来提高支持帮助你达到任务,这样可以快速筹全资金!我们的一次工作坊上,学生动员的区域领导人Sean Vollendorf,很激动地理解到向支持者提高支持的原则。回到家,他立刻开始打电话联系他的支持者,约时间见面,邀请他们提高支持。结果呢?一周内筹到了每月额外的一千二百美元!

- **询问高数额的提高:** 在开始筹款的过程中,把精力集中在高数额的询问。如果对方愿意支持那么多,感谢神!但是,就算他们无法达到你提出的数额,他们也会记住你询问的金额。多数情况下他们会在之后的某个情况下增加奉献,不论是出于自己的想法或是因为你之后询问他们提高支持。

如果你很好地祷告,分享和感谢你的支持者,绝大多数的会欢迎你询问他们提高支持。你在他们中生命当中投资的越来越多,现在他们很荣幸来回应这投资。赢得和稳固你的支持者的关系很重要。随着时间的积累,事工的扩展,事工预算的提高,你会很感激你的稳定和扎实的提高支持策略。记住大的异象需要大的财务支持。询问和相信上帝!

重要的 起始日

1944年6月6号，希特勒和他的纳粹军队威胁要占领整个欧洲，唯一可以阻止他们的是在战前一晚聚集的美国和英国士兵，等待命令跨越英国海峡前往法国诺曼底。英国监狱里面都充满了擅离职守拒绝参战或者尝试过自杀的士兵，为什么呢？每个人都知道纳粹军队在过去两年以机械枪地堡，地雷和钢丝网加固诺曼底海滩。在诺曼底这一战将会有大量伤亡。

黎明时分，载有美国士兵的战船靠近岸边的时候，巨大的战船坡道打开，士兵们游着跑着去参战。此刻，许多美国士兵立即被德军机关枪残杀。几个小时的时间，几乎所有士兵都死或瘫痪在沙滩上，不敢再冲向德军的防守线。有些甚至害怕得躲起来，躺在沙滩上像小朋友般的哭喊着叫妈妈。

终于，有一位军官鼓起勇气号召他惧怕的士兵们。乔治·泰勒(George Taylor)上校站在诺曼底海滩血红的水里，对他的破败的部队说：“兄弟们，这个海滩上只有两种士兵：那些死了的和即将赴死的。现在跟着我冲进敌人战线！”他的眼见和决心煽动了他的士兵，接下来五个小时他们一路上山，踏过死尸，成功突围，为盟军赢得在二战的第一个胜战。当时泰勒做了一个“生与亡”的决定，要么勇敢地进攻或者等着被德军歼灭。

这或许是整个二战时期最关键的时刻。

如同二战的盟军，我们今天在筹款的人也需要回应一样的“生与亡”决定——“我是准备留在海水里，因着惧怕瘫痪在沙滩上，还是愿意不惜一切代价，勇敢作战呢？”上帝往往会给了我们一个短暂的机会之窗，可以让我们的生活过得有真价值。我们要浪费吗？我们要找借口说为什么我们不能追逐和实现祂给我们的计划吗？惧怕，干扰或者冷漠是否会剥夺我们成功的机会呢？

如果你准备全心全意实现上帝在你生命中的呼召，你必须要面对和回答这些问题。不要回头。如果你直奔神的标杆你将来不会后悔你所选的选择。

今天就是你的“诺曼底登陆日”，你人生中最重要时刻。

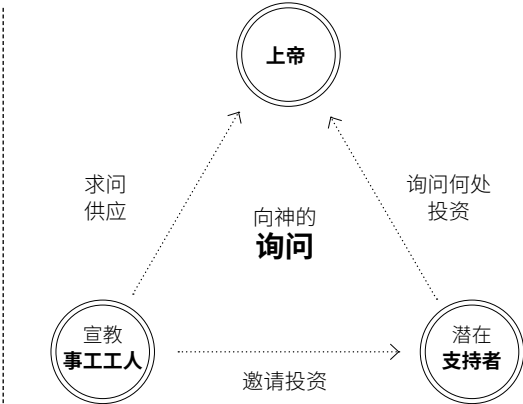
骁勇对战

你我都面对着一个决议要摧毁我们的隐形敌人。他比希特勒要穷凶极恶百万倍。撒旦会不惜一切来干扰，阻碍或者摧毁我们。你是基督的追随者也是上帝军队中全职军官。你现在的任务就是筹集一切参战的必要资源。你会有各种各样的拦阻。撒旦会知晓你的意图，你的目标是建造上帝的国度，动员教会的人、祷告和资源，阴间权势将想尽办法阻挡你。你会经历前所未有的来自撒旦的攻击。事实上，此刻，“务要谨守、警醒，因为你们的仇敌魔鬼，如同吼叫的狮子，遍地游行，寻找可吞吃的人”。(彼得前书5:8)

在你开始每天的筹款活动中，顺服神的旨意往往不会是最轻松和容易的选择。相反的，如果门是关着的，不要礼貌地退缩，安静地臆断是“上帝”在关上门。不！你或许需要奉耶稣的名继续勇往直前，冲破困难，意识到在每处都有敌军想拦阻你完成上帝的旨意！

记得上帝的求问

在脑海中记住这几个图表和各式各样的角色。回顾和抓住其中的圣经真理。有疑惑时，提醒自己你不是仅仅在求人们给你钱。不！你是在请求上帝为你开脚前的道路，引导那些支持者的心意和给予。你面对面



的求问不只是一个横向的请求(人与人),而是纵向的(人与神)。当你开口求问的时候,记住你只是邀请和你见面的人透过你投资上帝的宣教工作。与此同时,你在仰望上帝给你供应,你也在鼓励你的朋友询问上帝他们的给予目标是什么。上帝的求问,如果合理理解和运行的话,对于三方来说都是很有力量的经历。可以建立一个美好的信任三角关系。

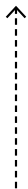
选择的力量

筹款需要你持续地在你的“不舒适圈”中活动。这对你有好处。除非你真正选择筹款,你永远都无法经历拥有支持团队的全然喜乐和祝福。如果你想理解上帝在凭支持生活和宣教背后的真正原理,你必须要从“应当”走向“想要”。哥林多前书9:14告诉我们这是上帝的诫命。既然如此,为什么用消极的、不情愿的、不乐意的态度来筹款呢?让我们被转变,并且喜乐的拥抱上帝在我们生活的安排。

上帝是否在你心里深深的做工,使你如今将筹款看为机会,而不是义务呢?不是逃避不了问题、而是一种特权?不是一件让你持续埋怨的事,而是乐事呢?记住如果你认为筹款是一种强制性的义务,你会很挣扎,也很难坚持在宣教的长期事工。我盼望这本书能转变你对筹款的观点,使你愿意选择走出去,在软弱当中靠着神,筹集全部支持。

我还有最后一个问题:如果你可以按一个魔力按钮,这样未来的每个月都有固定支持,不需要到处去花时间又费力气的筹款,你愿意按下吗?

我也不愿意!



索引



我们收集和创建了很多有用的工具和资料来帮助你在事工当中实现完全的财政支持。

附录

目录

1. 头三十天的十四点检测列表	229
2. 一百天的筹款灵修	233
3. 筹款查经学习	238
上帝：掌管者和供应者	239
筹款事工的圣经实例	241
理解你的支持者	244
筹款中和基督的相似性	247
4. 筹款工作表	249
每月和每年的预算计划表	250
筹款行动计划样本	252
筹款行动计划列表空白处	253
姓名头脑风暴	254
联系人列表	255
潜在支持者所在地？(地图)	256
通话内容大纲	257
追踪你的见面会	258
“个人信息”列表	259
事工沟通计划	260
每周筹款权责表	261
筹款责任契约	262
5. 筹款和你的情绪	263

头三十天的 十四点检测表

尚勇义

在我二十岁左右时，我鼓起勇气问我的父亲一个很危险的问题：“爸爸，您觉得我生活中的哪个部分可以有所进步，或需要努力的呢？”我当时觉得他肯定会思忖几日，然后觉得他的儿子其实完美无瑕，无需改正。但是让我惊讶的是，他马上就回答说：“哦，这个问题不难。你有拖延症。”我装着一副自信，感激的面孔，回复：“谢谢爸爸，我明天早上开始就努力改正！”

这个故事的最后一句话是假的。我不记得我当时是怎么回复的，但是我爸爸说的没错。我不是一个善于计划的人，而且我经常缺乏动力。他的格言“起步就是成功的一半”说的没错，不论是做锻炼还是打电话预约见面时间，踏出这第一步可以让你步入正轨，给予你之后的推动力，进入筹款节奏规律。

我经常写很多“待办事物”，所以下述是我写的检查表，可以督促我，给我一些实际的步骤并帮助我推动之后的筹款工作。这可以是你们的复习，但是如果我在开始我的头三十天，我会：

1. 确保我“祷告充足”

我已有充足的与神独处时间，通过祷告回顾神给我的呼召，印证以及经文。我审查了自己的内心，并且处理个人的罪和不顺服。我认真学习关于筹款的圣经经文。我为我的筹款计划和联系单中的每个人都祷告并且交托给主基督。我请求圣灵充满，每一步引导我。我现在预备开始，拥抱我的使命并且“完成我的事工”。注意：如果你已婚，请和你的配偶一起做。

2. 设定固定的每周问责伙伴／计划

上一步是我们向天上的权柄报告，下一步我们就需要给我在地上的“权柄”达成一个具体的承诺——这个权柄就是我的每周问责伙伴。我会和他见面，四目相对、坚定的、坦诚的、透明的、分享我的筹款进展，每周一的早上9点准

时发送一个每周问责表格给他。然后我会在10点钟打电话让这位问责伙伴问我关于我筹款活动、个人生活、日程表,任何事情都能问!

3.按照约定的期限筹到100%预算

我脑子里已经决定了我的筹款数额,所以不达这个数额我决不罢休。我也决定了我的最后期限,这样可以在见面时精确地告诉每个筹款者距离我的截止日期还有多久,以及还需要多少金额才可以筹全预算。这会给他们和我一个更大并且更具体的紧迫感。

4. 确保有足够的筹款资金

我有一个列表,记录了我筹款过程中会产生全部花费,这样我可以更清楚和有计划开展筹款活动。我会之前请问一两位朋友奉献与我一些“预备金”,这样我有个基础可以全时间和用心的预备向支持者筹款。有了这笔资金,我在筹款过程的决定也不会因为经济因素而偷工减料,反而能让我策略性的筹款。

5.和指导委员会见面

我邀请了六到十二个朋友或支持者跟我固定见面,听我报告我筹款的进展。他们承诺每三十天和我见面祷告,互相鼓励,对我问责,帮助我想到更多的筹款对象。我请求他们不惜一切帮助我达到我的筹款目标。我们开始筹款之前也会邀请这群人我做一个差派的祷告。

6. 整理我的展示材料

我找到一个有平面设计的人帮助我设计一个描述我宣教异象的手册,还有在电脑上展示的PPT。我的手机里有一个关于我们事工的一个六十秒的见证。这些可以帮助我分享宣教异象,也让支持者们了解他们的投资是为了什么和带来怎样的改变。

7.角色扮演打电话,约时间,以及跟进

我的每一个筹款工具都仔细思考并且努力练习。我邀请几个朋友,他们帮助我现场演习与一个支持者分享的过程,帮助我提升自信和表达能力。我在这些朋友面前重复的练习询问奉献的句子,而且等有他们回应。我还练习了与他们跟进的句子,还有寻求其他可能有兴趣支持我的推荐人。演习当中,我的朋友们会坦然的给予我反馈,帮助我意识到自己表达的好不好,还有那些

句子或肢体语言需要改变。注意：你可以考虑拍摄录像来记录你的每一步，然后回过头去回顾。

8. 稳固我的筹款日程表

在我把上百个联系人按照优先顺序分别成高级、中级和低级，我在国家地图上把他们每个人的住址都标注出来。我把那些最密集的城市用圆圈标记然后计划排序我的首次、二次以及三次旅行分别在哪儿。这样我可以有效和预期的安排筹款行程。

9. 创建我的前十名询问者名单

我一直为这些在名单里的朋友祷告，尤其是那些我认识多年的朋友，期待他们愿意和我建立伙伴关系。我判断排序谁最愿意奉献给我，然后把这些高潜力的朋友们放在名单前列，他们是将要先询问的人。通过这样方式我排列10名询问者。

10. 用电话填满一周的见面时间

我设立时间表，每天早上六点起床，花时间领受上帝的话语，并且祷告我和上帝的关系。我想确保我在神里面得着喜乐，而不是在我的事工或者结果中。然后我开始为每个人我要联系的人祷告，祈求上帝给我智慧、明晰和蒙恩。早上八点半，我开始打电话。我的目标是每天至少有五个见面会。我知道打电话，回电话发短信确认时间地点等等很费时间，但是我不至少得到五个见面会就不放弃，如果是十个那简直太赞了！

11. 用见面会和电话填满第二周

了解到我的计划会时空，我就开始重新承诺我的起床和灵修时间。我努力工作，这样每天都有各种面对面见面会，一天至少三个，有的时候我希望可以冲刺四到五个。那些见面会期间，或者晚上，我会利用闲散时间来打电话，回电话，确保我可以联系到接下来几周我要联系的人。我不想让我的安排中有闲散偷懒的状况。

12. 每周都打电话和约见面时间

我意识到我如何度过第一周会影响到我的第二周，而第二周会影响第三周，以此类推。我至少不想放弃或者妥协我的目标、进度或者安排。我会致力于每天都忙碌起来（至少一周五天、六天也可以），打电话，见面，跟进以及所有

需要的行政和回复任务。我会每周日早上对我的负责人报告，我每周的活动清单和每一通电话。没有例外。在我筹全之前我会全神贯注。

13. 发送我的每月分享信

每个月的五号，我会做一个纸质版和一个电子版的发给我的邮箱列表中的每个人，并且向他们报告我的筹款努力中过去这个月的进展。我会聚焦在我们的宣教愿景以及某个因为我们的事工生命发生改变的故事上。我想在我的全部内容组成部分之前先说我的异象和生活的改变。在我的材料和回复中绝对没有任何哭穷乞讨的言辞。

14. 暂停一天来回顾和重整，然后再开始！

每个月末，我都会额外休息一天（安息日之外），除了休息，我会祷告，评估，从那些成功（也就是筹全资助的）有经验的筹款者身上得到一些回馈。我会相应地调整我的计划并且重新一个月整顿上路，全力以赴！我意识到我在祷告和信靠上帝上面越专注，我工作就越努力，紧迫感就越强，就越能反射处更紧密的热情和异象，上帝就越会使用那些让我见面的人从同情转为实际行动。

希望这个“回归基础”的十四条检测表对你有帮助。我相信如果你愿意采取这样的态度和行为并且一直坚持下去的话，你会回顾三十天的节点并且对上帝通过你所做的工感到惊讶。不要像我一样成为一个拖延症。相反地，学习我的父亲，相信“良好的开端是成功的一半”，所以，让我们开始奋战吧！

一百天筹款静修时间

哥林多后书5:7 你有什么不确定的呢?呼求上帝引领你越过那些可见的障碍。

提摩太前书4:8 为什么对于筹款来说整体的属灵健康和圣洁很重要?

出埃及记25:1-40;出埃及记34:21-29 为什么筹款是你的属灵事工的一部分,而不仅仅是你事工的途径呢?

雅各书1:2-4 你在筹款中面临了怎么样的试验?其中有没有一些或者全部对你的长期旅程有所帮助?提摩太一书6:6-12;希伯来书13:5 你是以预算为驱动还是以异象为驱动?“哭穷”为什么会是对上帝不敬?

箴言19:21 你有没有让上帝来驾驶,还是掌舵人依然是你自己?

马太福音5:43-48 很可能你在筹款中遭遇反对。你怎么对这些经历有所准备这样你就可以敬虔地回应?

罗马书11:33-36;腓立比书4:19 罗列出那些上帝的供应超过你期待的部分。

提摩太后书1:8-12 你经历了不好的事情?你在做上帝的事工的时候可以利用起来!整装待发!

使徒行传20:35;马太福音10:8 为什么耶稣会说施予比得到更蒙恩呢?

传道书4:9-12 你有没有招募队友或者指导委员会来帮助你筹款呢?

路加福音8-10 耶稣和祂的门徒是如何靠支持生活和传教的?

民数记13:30-33 上帝如何看待你作为一个筹款者?为什么在你的旅程中用上帝看待你的方式看待自己很重要?

箴言20:4 诗篇5:3 预备和筹划是筹款中的关键。你是否想要努力维系一个计划呢?

腓立比书4:6-7 让上帝知晓你全部所求,有哪些事情你应该询问上帝但是却没有做的?

歌罗西书3:23-25 为什么上帝荣耀你的辛苦工作,如何荣耀?

以弗所书4:31-32 如何处理拒绝?为什么拒绝也应该被看作是机会?

雅各书5:16 有一个祷告伙伴队为什么和有一个财政伙伴队一样重要?谁会询问为你代祷的事宜?

诗篇46:10 在上帝面前安息。祂想要告诉你什么?祂邀请你与祂同工做什么?

箴言4:23你心里的哪些部分需要你警惕不要犯罪?

雅各书1:5-8 询问上帝的人之前先询问上帝。为什么在接触潜在支持者的时候这是一个最佳的行动策略?

箴言22:7;诗篇37:21 你有欠账吗?为所有欠账祷告并且祷告未来不要欠钱。

腓立比书1:3-11 保罗和他的支持者想要怎么样的关系?为你的每个支持者祷告。

哥林多前书9:13-14 为什么上帝呼召你进入事工?这是如何给你筹款中的信心的?

哥林多后书9:5-15 列举出慷慨的结果有哪些。你是一个乐善好施的人吗?

哥林多后书4:2; 以斯拉记7:10 有哪些圣经中的原则你可以使用在你的筹款中?

约翰福音15:5 祈求上帝每天都可以用圣灵和祂的话语来充满你。

马太福音19:26 你如何处理你的灰心失望?

雅各书4:6;约翰一书2:16 你的骄傲是你的绊脚石吗?如果是,具体如何呢?

以赛亚书40:28-31 祷告有更新的力量和能力来筹款

哥林多前书9:15-18 你进入全职基督事工的动机是什么?你想成就什么?

以赛亚书55:8-9 为一个圣洁的见面会祷告,允许上帝跟你说话!

路加福音16:10 有哪些小事情是你需要更信实地去做的?去做,然后上帝会给你更巨大的事情!

以赛亚书26:3-4 在上帝的权柄中安息。祂知道你的痛苦和挣扎

箴言25:25 更新你现有的支持者。并且和他们分享你现今几个重要成就

尼希米记1 你从尼希米祷告和计划中学到了什么?

帖撒罗尼迦前书2:10-13 你可以在那些你见面的人身上做哪些事工?

路加福音12:22-26 今天你相信上帝是否胜过你相信你的资源?是什么阻碍你相信上帝?

箴言22:7 有哪些理由让你拥有都别有欠账?

以弗所书3:20 你相信一百天可以筹全支持吗?

腓立比书1:3-11 有哪些人足够关心你,愿意成为和你共同祷告的战友?

彼得前书5:8 在哪些领域你会收到敌人的攻击?汲取基督的力量去战胜属灵上的征战。

路加福音12:29-31 今天你的动力是什么?

历代记上29:1-20 写下你拥有的主要财产,交给上帝来使用。

路加福音6:38 身体力行。你如何支持你的教会和同工的?

使徒行传4:32-35 你有没有为你的支持者祷告,让他们通过你的事工成为更有天国意识的人?

哥林多前书9:9-15 为什么接受支持是符合圣经的上帝给你的权利?

箴言30:7-9 评估你的表述。你的言辞是否妥帖？

箴言6:6-11 你是一个拖延症吗？尽快筹款就可以尽快开始事工。

腓立比书4:10-20 我们向他人寻求帮助为什么是爱护别人，帮助别人呢？

视频37:4 你是让你的情绪控制你？你有哪些方式可以让你上帝的爱中“喜乐”？

路加福音12:13-21 你是否把金钱对你和你家庭控制的地方都弄清楚了？

哥林多前书10:31 列举出你如今可以交托给上帝的领域

使徒行传 20:24 列举那些自从你开始宣教以来你分享过见证或是福音的人。

约翰三书8 把筹款当作宣教如何帮助别人“为了真理”和你“成为同工”？

加拉太书6:9 列举出那些会诱使你失去希望的方式和情况。把那些交托给上帝，重新开始。

马太福音6:25-34 你的工作是什么，上帝的是什么？

哥林多前书15:58 你的呼召是什么？你是否保持坚定不移？

以弗所书6:10-19 上帝的力量可以帮助你坚定站立。你是否在你的见面会中对任何事情有所闪躲呢？**路加福音5:5-7** 你有没有全然信靠上帝提供你的全部需求？即便是在困难艰苦时刻？

雅各书1:6-8 记住筹款中的核心问题。这个核心问题是如何荣耀上帝的？

箴言15:22 你是否在你的筹款中有寻求任何神圣的咨询吗？

罗马书13:8 你有任何需要和他人处理的债务问题吗？

民数记18:21-24 上帝为什么并且如何要求利未人依靠以色列人的举祭？

箴言27:23-27 你有没有一个合理的预算，你是否有很信实的跟随？

歌罗西书1:9 为你支持者的心祷告，让他们心可以转向完成上帝大使命。

雅各书4:2-3；约翰一书5:14-15 你是否向上帝和别人寻求帮助？

彼得前书5:6-10 上帝如何利用困难和障碍来创造你身上的基督形象？

箴言6:6-8 为什么为未来节省是很智慧的？你从蚂蚁身上可以学习到什么？

罗马书15:20-24；个罗西：28-29 你如何强调你异象的巨大，而不是你巨大的需求？

哥林多后书2:17 你是否在你所有的见面会上都坦诚直白？

哥林多前书9:24 在哪些方面你相信上帝让你离开你的舒适圈去筹款？

约翰三书5-8 拥有一个神圣的记录会如何影响你的潜在支持者呢？

希伯来书12:1-3 定睛在耶稣身上是什么意思？是什么阻碍你这么做的？

路加福音14:28-33 你对见面会是否有充足的把握？

约书亚记1:1-9 写出你的恐惧。把每一个都交托给上帝。请求前行的智慧。

以弗所书4:29 你是否对别人施予恩典？即便是那些拒绝你支持请求的人？

申命记7:8-9 你是否感谢目前为止上帝都很信实？

歌罗西书3:12-15 你在行程中或许会收到阻挠。如果你将来遇到了阻挠你准备如何神圣的面对这些障碍？

约翰福音15:16 花额外的时间为你在筹款和事工中的果实做具体的祷告

哥林多前书2:9-16 为什么你在筹款过程中要有基督的思考问题的方式？

诗篇27:1;提摩太后书1:7 有没有任何关于筹款你还很畏惧的事情？

马太福音7:7-8 你有没有询问上帝为今天开门？如果祂为了你打开一扇门你要愿意走出去。

箴言19:27 你听谁的话？掌权的上帝还是狡猾鬼魅的撒旦？

马太福音6:21 筹款如何作为一个见证的平台？

腓立比书2:14-16 思索很多方面来看筹款都是一个真实的祝福

哥林多后书5:20;以弗所书2:10 你如何融入上帝的大计中？

民数记18:8, 24 人们是献给比还是献给上帝？

尼希米记2:1-9 你的宣教异象是什么？你如何展示给你的支持者们？

哥林多后书8:8-14 你准备如何快速完成？祷告相应的计划。

箴言6:9-11 在哪些方面你可以更有效地使用你的时间来尽快筹全你的事工人物资金？

诗篇46:1 你放弃了吗？你进退维谷吗？在困难的时候记得呼求帮助。

提摩太前书 5:17-18 你相信你是值得投资的吗？你是否配得你的工价？

帖撒罗尼迦前书5:18 你是否无论奉献大小，都感谢上帝呢？

诗篇32:8 在你的筹款旅程中你是如何看到上帝帮助你的？感谢上帝的供应并且相信祂会一直带领你。

提摩太后书4:1-5 为什么上帝想让你尽快筹全资助？

使徒行传1:8 你的生命和事工和基督传到地极有何联系？

诗篇66:16-20 上帝在筹款上如何改变了你？你是否很激动你筹全资助？跟别人分享你的喜悦并且告诉他们上帝所做的工！

罗马书5:3-5 思考过去一百天里你筹款的起起伏伏。感谢上帝让你经历所有的试验和成功

启示录7:9 这是你的终点线。在这天你会为你的生命和事工显示什么事情？

筹资圣经学习

成败的关键就在于你是否真的学习了圣经并且得到了一个坚若磐石的信仰,那就是不断的向他人寻求支助来投资你和你的事工是好的,正确的,符合圣经的!

你有没有在你形成你的观念和方法之前客观地,推论地,全面地学习过圣经关于这个话题的经文?如果没有,你需要决定在你开启这段旅程前是什么控制你?惧怕失败和拒绝?他人的观念?过往的经历?还是上帝的话语?下述的四次圣经学次可能会帮助你检验和理解上帝话语关于筹资的观念。

圣经学习第一课

上帝：拥有者和供应者

创建一个独立的文档然后很仔细地阅读这些经文，记录你的观察，读解和应用。就在你学习的过程中，用三种不同样子强调你的观察：1，上帝什么时候供应 2. 支持者何时供应 或者3 .接受者何时接收。

A. 大卫王和圣殿

认真学习历代志上29:1-20

1. 列出2-3节中为圣殿提供的资源
2. 除了体力上的，人们还需要提供哪种资源？（5节）
3. 领导者们何时给予的，人们为什么喜悦？（9节）
4. 十二节，大卫说什么是从神而来并在祂的手中？你觉得他为什么如此确信？
5. 十四节，王问了一个问题并且在16节回答了，这个问题是什么？答案又是什么？
6. 学习17节并且思考给予和正直的关系
7. 直到上帝是一切的供给者会如何影响一个人的慷慨呢？
8. 这部分经文以及直到上帝是一切的源头会如何影响你的个人筹款？

B. 使徒保罗的视角

认真学习哥林多后书9:5-15

1. 第七节中一个人如何决定自己给予什么？
2. 你为什么觉得当一个人喜乐地给予的时候上帝最喜悦？（七节）
3. 找到并列举出经文6，10-15中所有慷慨的结果。然后把给予的过程分解成给予者，接受者和上帝。
4. 这部分经文中，耕种和收获的关系是什么？
5. 想想你不情愿的给予，被迫的给予和喜乐的给予。不同情况下你感觉如何？
6. 用你自己的话写出第八节。哪些部分对你有意义？这个真理会如何影响你的个人筹款呢？

C. 各类经文

认真阅读下述每条经文然后记录你的回复：每节经文中关于上帝是万事万物源头和供给者的重要思想是什么？

1. 利未记25:23
2. 申命记8:1-10
3. 申命记8:11-20
4. 诗篇24:1
5. 诗篇37:25-29
6. 箴言 3:9
7. 传道书5:18-20
8. 哈该书 2:6-9
9. 马太福音6:19-21, 24
10. 使徒行传17:24-28
11. 罗马书8:32
12. 提摩太前书6:6-10

总结

学习了这个工作表上面的全部经文后，你总结你自己关于上帝是你供给者的圣经确据。这会如何影响你个人筹款的不同方面呢？

圣经学习二

筹款事工的圣经实例

创建一个独立的文档然后很仔细地阅读这些经文，记录你的观察，读解和应用。就在你学习的过程中，用三种不同样子强调你的观察：1，上帝什么时候供给 2. 支持者何时支持 或者3 接受者何时接收

A. 利未人

认真查考民数记18章

1. 描述利未人的工作，并说出他们和其他部落的不同之处
2. 描述上帝如何想要满足利未人的需求
3. 你对上帝在旧约中想要全心全意支持zuo zhang pen那些事工的理解会如何影响你今天对上帝和祂供应你的心意有何影响？

B. 尼希米

认真阅读尼希米记1:1-29

1. 描述尼希米对他的事工有多投入
2. 尼希米是如何与君王一起准备见面会的？
3. 作为筹款者，我们可以从尼希米身上学到关于祷告，准备，勇气以及如何询问的哪些知识？

C. 耶稣

认真学习路加福音8:1-3

1. 描述耶稣和祂的门徒被支持的方式
2. 所有耶稣可以选择筹款的方式中，你觉得祂为什么选择这个方式？
3. 了解到上帝之子选择不断被个体支持来支持，你觉得这在我们自己的生活 and 事工中如何影响我们的视角和方式呢？

D. 门徒

认真学习路加福音9:1-6; 10: 1-9

1. 耶稣在路加福音8:1-3的例子对于那些在路加福音9章和10章的门徒来说有什么帮助呢？
2. 为什么耶稣想要门徒们在所在的城市开始事工之前找到一个主人（提供食宿）呢？
3. 路加福音10:7, 耶稣告诉祂的门徒们不要离开, 就要借由主人的热情好客和支持来生活和事工。原因是什么? 耶稣说: “工人配得工价”指的是什么意思？
4. 耶稣相信你配得全额资助, 你觉得这如何影响你对自己的看法以及你的筹款呢？

E. 使徒保罗

认真学习使徒行传18:1-5; 哥林多前书9:1-14; 罗马书15:20-24

1. 从使徒行传18章, 描述保罗喜欢的操作模式。是作帐棚每周一次的布道呢, 还是靠支持生活来每天传道? 为什么?
2. 从哥林多前书9章, 描述保罗认为为什么他和基督教传道人应该被他人支持
3. 多数的基督教传道人只会思考或者祷告或者考虑支持生活和事工的选择, 但是在林前9:14似乎指明这是耶稣的诫命。你怎么读解这节经文, 为什么?
4. 根据罗马书15章, 为什么使徒保罗来拜访他们? 保罗对信徒有一个直接和私人的请求对你的筹款观念和方法上有何影响?
5. 从这些经文中, 列举一些你从保罗身上学习到的原则和经验, 你可以运用到自己的筹款想法和操作上。

F. 其他

仔细学习这些经文并且在每节经文旁边写下一个关于你筹款原则或实操的重要的思想和应用。

1. 申命记12:10-12
2. 撒母耳记上30:7-10 21-25
3. 哥林多前书15:58
4. 加拉太书6:6
5. 提摩太前书5:17-18

6. 约翰三书1:5-8

上帝用不同的方式资助祂的事工。在这个表格里，列举出每个例子中一个你学习的重要观察，然后从中得出一个可以帮助你筹款的应用。

在这个工作表上面学习过所有的经文之后，你在你的筹款准备和实施中会采取的接下来的“行动步骤”是什么？

例子	主要观察	如何应用
利未人		
尼希米		
耶稣		
门徒		
保罗		
其他人		

总结

在这个工作表上面学习过所有的经文之后，你在你的筹款准备和实施中会采取的接下来的“行动步骤”是什么？

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

圣经学习3

理解你的支持者

创建一个独立的文档然后很仔细的阅读这些经文，记录你的观察，读解和应用。就在你学习的过程中，用三种不同样子强调你的观察：1，上帝什么时候供应 2. 支持者何时支持 或者3 接受者何时接收。

A. 穷寡妇

仔细学习列王纪上17:1-16

1. 上帝在经文中供应的不同方式有哪些？
2. 让以利亚向这位贫穷的妇人求要她的食物绝非易事。如果是如此，你觉得上帝为什么要求以利亚这么做呢？
3. 你觉得以利亚，这位妇人和她的孩子，通过这次经历学习到了什么？
4. 通过这个例子，关于相信上帝，邀请收入低的人来支持，或者上帝通过那些人对我们的投资来祝福那些人等方面，我们可以学习到什么呢？

B. 富足的君王

认真查考尼希米记2:1-9

1. 罗列出来君王询问尼希米的问题。你觉得他为什么要问那些问题？
2. 尼希米起草了一系列的请求。他会先请求一个，等待回复，然后再请求第二个，以此类推，你觉得他为什么这么做？
3. 谁坐在君王旁边，并且在你看来对君王的态度和决定有什么影响？
4. 你觉得为什么君王给他的超过他所需的？
5. 这段经文关于接触潜在主要支持者教会了我们什么？

C. 慷慨的妇人

认真学习马可福音14:1-9

1. 你觉得这位妇人为何如此慷慨？
2. 耶稣没有向谴责他人一样谴责这位妇人奢华的花钱方式，为什么？
3. 对于耶稣来说，妇人奢华的行为是一种敬拜的方式。询问我们的支持

者来牺牲贡献为何是帮助他们在敬拜中成长的方式呢？

4. 我们如何帮助我们的支持者明白他们的奉献不是给我们或者我们的事工，而是给上帝本身的呢？

D. 挣扎的教会

认真查考哥林多后书8:1-15

1. 马其顿的当地教会的财务状况如何？（1-4节）
2. 为什么保罗在那些教会入不敷出的情况下还要要求他们奉献呢？
3. 保罗在7-15节中列举出来的奉献的目的有哪些？
4. 这段经文如何影响我们寻找帮助的教会（和人）以及我们应该要求的数额？

E. 慷慨的朋友

认真查考腓立比书4:10-20

1. 一开始，腓立比人担忧保罗，但是却没有奉献，为什么呢？（10节）
2. 在15-16节那些腓立比信徒给保罗奉献好几次，好让他在其他不同的地方做事工。这描述对于那些在某个特定的城市和国家筹款却去另一个国家做事工的同工来说有何启示呢？
3. 保罗在经文中声称不要有任何其他的需求，但是他却要求腓立比人奉献，为什么呢？
4. 学习了17节后，我们怎么可以说我们通过询问他们透过我们投资上帝的工作对他们来说是一种帮助呢？
5. 19节，保罗如何自信地承诺上帝会给慷慨的腓立比人提供丰盛的供应呢？
6. 内心明确上帝在天国的资产永远是丰盛足够的会如何影响我们的请求以及我们支持者的奉献呢？

F. 其他人

仔细学习下述经文并且在每一部分旁边记录下一个关键的思想和应用，这些想法和你对你支持者的理解以及如何透过给予与他们成为队友相关

1. 使徒行传20:35
2. 罗马书12:1-13

3. 哥林多后书1:15-16
4. 腓立比书1:1-7

总结

学习了所有的这些工作表中的经文，写一段文字，解释你如何从圣经的角度看待你的支持者为真正的支持者，他们是上帝给你的。

圣经学习4

筹款中和基督的相似性

“用上帝的方式成就的事情从来都不缺少上帝的供应。”
在中国宣教的宣教士Hudson Taylor

创建一个独立的文档然后认真阅读这些文章，记录你的观察，读解和应用。

A. 顺服你的呼召

认真学习下述经文：

1. 出埃及记3:1-15; 4:1-8
2. 以赛亚书6:1-10
3. 约拿书1:1-3; 3:1-5
4. 约翰福音14:10-14
5. 使徒行传13:1-5
6. 提摩太前书4:9-16
7. 彼得前书4:7-11

- 每部分经文（还有其他那些你交互援引的经文）关于事工呼召都教导了什么？
- 你的宣教呼召是什么，你有什么圣经基础来支撑这个呼召？

B. 战胜你的恐惧

认真学习下述经文

1. 约书亚记1:1-9
2. 撒母耳记上17
3. 以赛亚书41:10
4. 马太福音6:25-34
5. 马太福音14:22-23
6. 提摩太后书1:5-14

- 关于直面恐惧和借助上帝的力量迎接恐惧，每部分经文（以及相应援引的经文）都教会了你什么？
- 筹款中你都预测会面对哪些恐惧？你如何仰望上帝和祂的话语来帮助你借助祂的力量战胜那些恐惧？

C. 掌管你的支持

认真阅读下述经文

1. 诗篇37:21-26
2. 诗篇112
3. 箴言6:6-11
4. 箴言10:2-5
5. 箴言14:23
6. 箴言22:7-9
7. 传道书4:8-10
8. 马太福音6:19-24
9. 哥林多后书9:5-15
10. 提摩太前书6:6-12 17-19
11. 彼得前书5:2-4

总结

- 关于上帝如何想要信徒掌管祂供给的财务方面，这些经文（和援引的经文）都教会了你什么？
- 将其拟人化。在奉献、花费、存钱、债务以及其他财政交易方面的事情，写下你会实用的圣经原则。

筹款工作表

我们通过我们的每月固定支持训练营培训了成千上万的基督教传道人。在这部分，你会找到很多我们营会准备工作中会使用到的工作表。我们希望你对你有帮助。计划你的工作并且执行你的计划。

每月和每年预算计划
要让异象引导你, 而不是预算!

收入	每月	每年	%	其余的退休金	_____	_____	_____
收入:她的(总数额)	_____	_____	_____	车辆资金	_____	_____	_____
收入:他的(总数额)	_____	_____	_____	其他	_____	_____	_____
奖金	_____	_____	_____	总计	_____	_____	_____
租金	_____	_____	_____				
红利	_____	_____	_____	出行/交通	每月	每年	%
利息	_____	_____	_____	月供	_____	_____	_____
收礼	_____	_____	_____	保险	_____	_____	_____
家庭产业	_____	_____	_____	税务	_____	_____	_____
酬金	_____	_____	_____	气/油	_____	_____	_____
其他	_____	_____	_____	维修和修理	_____	_____	_____
毛收入总值	_____	_____	_____	杂物费/其他	_____	_____	_____
				停车费	_____	_____	_____
花费	每月	每年	%	总计	_____	_____	_____
奉献	_____	_____	_____				
教会	_____	_____	_____	儿童关怀	每月	每年	%
他人	_____	_____	_____	津贴	_____	_____	_____
奉献总值	_____	_____	_____	照顾孩子	_____	_____	_____
				课程	_____	_____	_____
政府扣除额	每月	每年	%	学费	_____	_____	_____
社保	_____	_____	_____	总计	_____	_____	_____
所得税	_____	_____	_____				
总计	_____	_____	_____	衣物	每月	每年	%
				成人/父母	_____	_____	_____
雇主扣除额	每月	每年	%	儿童	_____	_____	_____
保险(人寿, 健康等等)	_____	_____	_____	洗衣服	_____	_____	_____
行政费用	_____	_____	_____	干洗	_____	_____	_____
其他	_____	_____	_____	总计	_____	_____	_____
总计	_____	_____	_____				
				教育和职业教育	每月	每年	%
存钱/投资	每月	每年	%	学费	_____	_____	_____
应急资金	_____	_____	_____	书籍和材料	_____	_____	_____
房屋首付	_____	_____	_____	个人发展	_____	_____	_____
教育(个人或子女)	_____	_____	_____	总计	_____	_____	_____

娱乐和社交	每月	每年	%	医生预约	_____	_____	___
兴趣	_____	_____	___	药物-处方	_____	_____	___
健身/休闲	_____	_____	___	总计	_____	_____	___
电影/影院/有线电视	_____	_____	___				
假期/旅游/活动	_____	_____	___	事工(包括支持筹款/关系维护)	每月	每年	%
总计	_____	_____	___	文件复印	_____	_____	___
				用餐	_____	_____	___
食物	每月	每年	%	邮费	_____	_____	___
杂货	_____	_____	___	设备	_____	_____	___
外出就餐/餐厅	_____	_____	___	网站/网络	_____	_____	___
午餐	_____	_____	___	旅行	_____	_____	___
总计	_____	_____	___	礼物	_____	_____	___
				其他杂项	_____	_____	___
其他保险	每月	每年	%	总计	_____	_____	___
非工伤	_____	_____	___				
非医疗保险	_____	_____	___	其他杂项	每月	每年	%
人寿险	_____	_____	___	银行手续费	_____	_____	___
总计	_____	_____	___	头发护理	_____	_____	___
				礼物	_____	_____	___
家庭支出	每月	每年	%	现金-零用钱	_____	_____	___
房贷或租金	_____	_____	___	其他	_____	_____	___
财产/意外伤害保险	_____	_____	___	总计	_____	_____	___
财产税	_____	_____	___				
家具/装修	_____	_____	___				
水电费(气、电、水)	_____	_____	___				
话费(家用座机和移动电话)	_____	_____	___				
草坪护理/工具	_____	_____	___				
日用品/洗漱用品	_____	_____	___				
维修	_____	_____	___				
宠物护理	_____	_____	___				
其他杂项	_____	_____	___				
总计	_____	_____	___				
医疗	每月	每年	%				
牙科预约	_____	_____	___				

	每月	每年	%
总收入	_____	_____	___
减去总支出	_____	_____	___
盈余或赤字	_____	_____	___
你需要筹集的数额	_____	_____	

牢记款数都要最大化地满足你的家庭生活和你的人事工

筹款行动计划

美元和日期

1. 每个月预算总额	8650元/每月
2. 目前筹集的每月数额	1025元/每月
3. 待筹每月数额	7625元/每月
4. 待筹现金总额 (启动资金等)	12600元
5. 开始筹款日期	2月15号
6. 预计完成筹款日期	7月15号
7. 筹款结束后, 预计进行事工任务期限	8/10

阶段:		
阶段1: 每个月筹集2500元	4月1号前筹集	现金4200元
阶段2: 每个月筹集2500元	5月15号前筹集	现金4200元
阶段三: 每个月筹集2625元	7月1号前筹集	现金4200元

行动概述:	按照日期:	预期每月支持
1. 完成祷告, 预备, 计划, 和角色扮演	2月15号	金额
2. 发送第一封信函/邮件给支持者	2月20号	金额
3. 当地见面会 (20 面对面)	3月10号	900元每月
4. 请求家庭教会和其他三个教会	3月20号	800元每月
5. 第二次发书信	3月25号	金额
6. 请求三个主要的支持者	4月1号	800元每月
7. 堪萨斯城市行 (14个面对面)	4月10号	600元每月
8. 自制甜点和跟进	4月20号	500元每月
9. 达拉斯之行 (22个面对面)	5月1号	1000元每月
10. 当地见面会(20个面对面)	5月10号	700元每月
11. 请求现金支持	5月20号	4500元每月
12. 第三次发书信好	5月25 号	金额
13. 塔尔萨之行 (16个面对面)	6月1 号	500美金每月
14. 邀请四个主要的支持者	6月15号	750美金每月
15. 现金邀请 (5个面对面)	6月20号	8100元现金
16. 当地见面会 (18个面对面)	7月5号	675元 每月
17. 三个教会请求	7月10号	400元 每月
面对面: 一对一面对面邀请		共计:7625元/每月

选区事工: 培训前发送列表

数额: 205 现金: 525

邮件日程	九月	十月	十一月	十二月	一月	二月	三月	四月	五月	六月	七月	八月
时事通讯					神的带领	神正在行的事	改变的生命	异象&热情	春季受洗	学生等待	神的供应	有待确认

筹款行动计划

美元和日期

- | | | |
|----------------------|-------|----|
| 1. 每个月预算总额 | _____ | 每月 |
| 2. 目前筹集的每月数额 | _____ | 每月 |
| 3. 待筹每月数额 | _____ | 每月 |
| 4. 待筹现金总额 (启动资金等) | _____ | |
| 5. 开始筹款日期 | _____ | |
| 6. 预计完成筹款日期 | _____ | |
| 7. 筹款结束后, 预计进行施工任务期限 | _____ | |

5019 =

阶段1: 每个月筹集_____元	_____	前筹集	现金_____元
阶段2: 每个月筹集_____元	_____	前筹集	现金_____元
阶段三: 每个月筹集_____元	_____	前筹集	现金_____元

行动概述:	按照日期:	预期每月支持
1.		金额
2.		金额
3.		金额
4.		金额
5.		金额
6.		金额
7.		金额
8.		金额
9.		金额
10.		金额
11.		金额
12.		金额
13.		金额
14.		金额
15.		金额
16.		金额
17.		金额
面对面:一对一对面邀请		共计:

选区事工：培训前发送列表

数量:_____ 现金:_____

[illegible]

姓名头脑风暴

亲属和家人朋友

邻居

校友

发小

以往住处、教会、工作上的朋友

教会熟人

主日学校熟人

其他教会里认识的人

同事/业务联系

其他城市的朋友

社交媒体上的“朋友”

你牧养过的人

体育组织/社交团体中的朋友

其他

注：尽力想出200-800个名字



你潜在的支持者在哪里？
帮助规划你的旅行日程

在每一个潜在支持者的地址
前标注一个“X”。

提示：即便一个地方只有两三个潜在支持者也值得一去。

通话记录大纲

利用以下空间来创建你自己的通话大纲

介绍 (问候)

转折 (解释你为什么打电话)

邀请 (见面来展示你的宣教异象和财政目标)

结尾 (明确细节, 指示, 日期和时间)

通话大纲范例

“您好! 请问这是..... 请问我可以和..... 通话吗?”

“我是 (你的机构) 的 (你的名字)”

“吉姆, 你现在方便谈话吗?”

“最近怎么样? 你收到我上周给你发送的邮件吗?”

“你阅读的过程中有问题吗? 有没有不太明白的地方?”

“上帝给了我们一个激动人心且充满策略的机会来影响世界。吉姆, 如果我们有机会见面分享上帝的带领的话, 我会觉得很荣幸。”

“我这周去市区。我会简短地罗列我们的宣教异象和我们的财政目标。这周四或者周五早上或者下午不知道你是否有时间见一面?”

“周五上午10点一刻? 太棒啦。你在Halter大厦上班, 对吗? 206房间? 我知道在哪儿, 我现在就安排我的日程, 但是我估计稍微早几分钟过来。期待我们的见面, 吉姆, 祝你生活愉快。再见。”

个人信息

我们的伙伴关系和友谊对我们来说很有意义也很珍贵!您是否愿意让我们彼此更深入地了解,这样我们可以为您更具体地关怀和为你祷告?

姓名 _____ 配偶 _____

地址 _____

城市 _____ 省份 _____ 邮政编码 _____

电子邮件 _____ 配偶邮 _____

电话 _____ 配偶电话 _____

微信 _____

工作 _____

职业 _____ 公司/雇主 _____

生日 _____ 配偶生日 _____

儿女 _____

儿女生日 _____

我们如何具体为你祷告?

你有任何关于我们更有效执事的建议吗?

事工沟通计划

对于接下来的一年事工,记录好你的计划和想法。
包括你的书信中潜在的话题和想法

	整体书信	支持者书信/ 卡片	支持者访问/ 致电	教会联络/ 致电	特别礼 物/书本
一月					
二月					
三月					
四月					
五月					
六月					
七月					
八月					
九月					
十月					
十一月					
十二月					

筹款责任契约

员工事工承诺：

- 1. 我会全然坦诚完成我的每周权责报告。
- 2. 我承诺每隔两周或在约定时间前发送我的权责报告。
- 3. 我承诺每周／约定时间前打电话跟进我的权责报告内容。
- 4. 我承诺信实地追随你要求我做的任何事情。
- 5. 我承诺你可以询问我任何问题。
- 6. 在我筹全资助之前，我承诺信守所有承诺。
- 7. 如果你的言行中伤我我会让你知道，我也会做到“亲兄弟明算账”
- 8. 我会每周全力以赴完成目标，绝不找借口。
- 9. 我会信靠上帝满足我的全部所需，我承诺不增加负债。
- 10. 在我筹款过程中我会每月写一封祷告信函／邮件，并且发送一份给你。

在上帝，我的家人，同事，牧师，支持者，责任伙伴和我自己面前，我承诺在我筹全资助之前我会信实履行所有的承诺，并且全心全意全力工作和祷告。

事工本人签字

配偶签字 (如若使用)

日期

负责伙伴承诺：

- 1. 我会一直坚信你。
- 2. 面对我们共同约定的计划和承诺，我会对你负全责。
- 3. 我会定期为你祷告，如果条件允许，也会和你一起祷告。
- 4. 我保证我们定期电话会谈。如果时间冲突，我会提前打电话或者发邮件来重新安排。
- 5. 如果你说话中伤或者惹怒了我，我会让你知道，不会选择逃避你或心怀苦毒。
- 6. 我有权对你提出任何问题。
- 7. 你有权对我提出任何问题。
- 8 我会因为上帝的供应而喜乐并与你一同庆祝。

在上帝，我的家人，同事，牧师，支持者，责任伙伴和我自己面前，我承诺在该事工筹全资助之前我会信实履行所有的承诺。

负责伙伴签字

日期

每周目标建立和事工报告推荐类别：

- 1. 通话次数
- 2. 约见人数
- 3. 见面人数
- 4. 新事工伙伴人数
- 5. 每月新资助数额
- 6. 每年新资助数额以及特殊贡献数额
- 7. 新推荐人人数
- 8. 筹款时间总数

筹款和你的个人情绪

唐娜·威尔逊

道格有着卓越的展示才能，很强大的清单，以及对事工深刻的热情，所以他的教练十分不解为什么他在筹款上毫无进展。最终道格承认说：“我觉得向别人要钱很丢脸。”

情绪是复杂的，经常有很多层面并且经常不明而发。往往这些情绪并不是跟筹款有关，但是只是筹款把我们内心深处最不安和受拒绝的情绪浮出来。情绪若无法把握，在有才能和异象的宣教士也会在筹款的过程中被拦阻。在筹款中从恐惧走入信心需要我们可疑的思考，祷告，和调整我们根生的一些思想。这需要我们相信圣灵，透过祂改变我们的心智，让我们更接近地去效仿基督的模样。

首先，认同你的情绪并且思考那些情绪的驱动力是什么

这件事情做起来比听上去难。恐惧，羞愧，不配，耻辱，尴尬等很多情绪通常来自于年幼时期不具备消化那些情绪的年纪的经历。家庭价值观，教会活动，或者任何权威人士的想法都会对我们潜意识里的金钱观有所影响。我们需要进一步发觉核心的内在问题。比如，我经常听到宣教士质疑筹款是否符合圣经。学习经文之后，他们会产生新的疑惑，然后解决之后，又会有疑惑。每一个疑惑事实上都是一个烟雾弹，试图隐藏那些想要逃避的负面情绪。

第二，处理那些点燃情绪的谎言

通常我们的潜意识里有些领域需要我们用属灵的真理去挑战我们关于上帝，自己和他人的恐惧。这些恐惧或许是那些我们想要去相信的谎言。有时候那些谎言只是我们从所处的充满世俗价值观的世界里吸取的谎言。我们被持续地牵引离开并且需要重新和上帝的视角建立联系。圣经学习和祷告是我们可以处理那些情绪最好的器皿。最常见的四种阻碍我们筹款的情绪是：

关于金钱和财产的看法

筹款过程中我们总会觉得，“我需要说服人们来给我一些他们的钱。”但是，圣经的观点是，“我在邀请人们为了上帝的工归还一些上帝的资源。”（哥林多前书29:14-16, 改写）

关于给予的看法

根据我们自己的背景，我们会觉得奉献是人们满足自己日常所需所求之后的善事。或者我们生长的环境告诉我们施予是为了获得经济补偿（减税，保险，公益，更好的事业）。圣经中的观点是奉献是给上帝的，承认上帝对一切的主权。是出自我们的“头产”，而非剩余。（箴言3:9）

关于个人价值的看法

北美文化告诉我们我们的价值在于我们所拥有和成就的事情上；我们的个人价值由我们的地位和工资来决定。家人和朋友或许觉得宣教不是“真正的工作”因为没有那些传统的尺度去标记。但是圣经告诫说我们的价值来自上帝和祂对我们的爱。圣经称我们是君王的朋友，孩子和继承者。（罗马书8:14-17）

关于如何筹款的看法

有人觉得筹款是一种世俗的发明，是基督教传道人们不应该参与的事情，即便耶稣和祂的事工也是受到他人的支持。（路加福音8:1-3）有几次保罗选择自给自足，但是很多情况下都是贴心的支持者资助他。（腓立比书4:14-16）他相信事工应该值得被支持并且在哥林多后书8-9章他甚至亲自参与了一个在耶路撒冷的筹款活动。

最后，寻求一个基督徒群体的鼓励和支持

在你克服那些情绪和挣扎的时候，经文持续不断地确定我们需要在一群信徒的背景下合理运行。这在筹款中尤其真实。当我们的筹款遇到情绪障碍的时候，寻找祷告伙伴，属灵上的支持者以及那些愿意用整理劝解你的朋友，他们带你重回圣经视角。正如约翰在约翰一书3:18-20节所说的大意就是“活在上帝的真理中是唯一克服虚弱的自我指责的方式，即便我们需要自省。”

唐娜·威尔逊 是事工伙伴发展会的全国主席兼基督校园契推进会的副主席

