



實踐教友年代的

49個妙法

教會現況是好是壞？不關我事！
聖召短缺？不關我事！
年青人領堅振後便離開教會？不關我事！
教會無錢？不關我事！
教友少讀經神修？不關我事！

若是這樣，請你不要買這本書，
這一本不是你有興趣的書！

楊孝明 著

代序

有位仁兄，一次又一次聽取「先知」的吩咐，遇到不同的經歷，真知卓見不斷增長，開始吸引周圍的人登門造訪，向他請教問題，又問他：「你是拜誰為師？」

他回答說：「真難啟齒呀。」

有人問他：「你開始時是做什麼的？」

「做個小官嘛。」

「然後你辭了職去學捆羊毛？」

「不，我只是辭了職。」

大家都不明白個所以然來，有人又問他：「你大半生做什麼？」

他說：「我跳進一條河裡，後來成為漁夫，然後有一晚半夜三更離開茅舍，到農場做工人，有一天我正在捆羊毛的時候，改變主意，離開農場去了另一個城，成為牛皮商人，後來有了一點積蓄，但又給了別人，步行來到這個鎮替一間果菜店打工，現在就是做這份工。」

在他的描述中，雖然沒有提及「先知」的吩咐，但事實上，在他經歷的每個關節眼中，「聽」

到又「聽」進「先知」的召喚。每一步，他都走過去了。

我信 人人心中都有這位「先知」——心中的聲音，是天主微細的聲音。

我信 天主已經給予我們每一個這份召叫，視乎我們是否願意接收、聽取。

我信 信仰不是生活以致生命的點綴品，信仰是我們生命的核心。

我信 主是葡萄樹，我們是葡萄枝，離了祂，我們什麼都不能作。

我信 作為教友，「天性」就要將信仰實踐，誠如一枝被燃燒的柴枝，繼續燃燒周邊的柴枝，使之旺盛。

我信 需要在教友年實踐信仰，但不單止在教友年，因為這世代正是教友的年代，是平信徒的年代，實踐君王、先知、司祭之職的年代。

我信 只要你願意，你不單可以深化自己的信仰，

上主必給你足夠心火，與別人同行，深化他們的信仰。

我信 只要你願意，聆聽內心那微細的上主的聲音，你必可將自己的信仰，實踐得更具體、更立體、更廣闊、更深入、更關顧更多需要我們關顧的人。

至於，要有多具體、立體、廣闊、深入、惠及更多的人，孝明書中提及的四十九個妙法，正正詳細展現多個實踐教友年代的向度及種類或方式，邀請大家放膽做夢，投上信德、愛德、望德，縱身一躍，輸出寶貴的經驗，為見證基督而努力。

鳳玲Cammy

2009年10月

*註：文中故事引自《生命的魔法》周兆祥著「莫祖德的故事」

作者自序

這一本書，可能是我第一本會蝕本的書，也可能令我給人唾罵的一本書，因為這書的題目及內容是教友最討厭的。第二，內裡所寫的某些片段也可能會得罪了某些人。

但是，我不管了，我的感覺就好像耶肋米亞先知一樣，上主把說話放進他的口中，他不得不言。

我不是先知，相信你也不是。但我們都可共同預見五十年後香港教會的景象：

本地的教區神父，不計修會，只剩下三四十人，要從非洲中南美洲引進很多外地神父，教友人數只會逐漸下降，年青人也越來越少，教會沒有動力之餘，財政也漸緊拙，最後便會變成一個負增長的教區。

若我們教友想自己的子女不會陷入以上艱難的處境，便要由我們今天開始做工夫，就像環保人士所言一樣，若想將來地球還可以有人居住，現在就要開始愛護環境。

我們要做什麼工夫？當然是令到更多青年回應聖召！但所用的方法不是鼓勵或推動，而是要擴大熱心教友的人數，當熱心教友增加，回應聖召的人

數自然會提高，這才是更長遠的出路。怎樣做？是教友更主動地和神父合作的時候了。

或許有不少人一直認為整個教區的問題不是我們教友可以理會的事，又或是認為責在主教神父。過去這幾年，我一直高唱反調，因為我認為最大的問題是教友，不是神父！當然，我不否認神父仍有可以改進的空間，但設若神父都很好了，我們仍然是這樣子，教區仍不會改善！

請不要說因為神父不濟，所以我們也不上進！這明顯是藉口！重點是，你不想在信仰上進步，不回應上主的心思，你總有千百個藉口，當然，把責任推在別人身上，是最心安理得的，比說自己忙自己懶還要心安理得。但是，請你認真想一想，你是為了什麼加入天主教這大家庭？為何決定信仰這一位上主？

想清楚後，請你再看一看下面這一句話：

「天主不一定會召叫你做神父或做些什麼，但天主必定召叫你要在信仰的知識及德行有所成長。」

你信不信？贊成不贊成？願不願意做？

目錄



代序	
作者自序	
引言——創立天主教私人機構	2
須注意的十大重點	
方法1 ~ 方法49	24-127
附錄一 錢的問題	128
附錄二 受人中傷	134
附錄三 教區最大的問題	159
附錄四 最大的問題是在教區	164
還是我們教友自己？	
附錄五 家家有本難唸的經	167
附錄六 為何今天會是教友年代？	169
附錄七 請幫幫我們	171
後記	174

引言一

創立天主教私人機構

須注意的十大重點



創立天主教私人機構 須注意的十大重點

不知大家有沒有留意，很多教友當神父的說話是耳邊風。無論是聖召呼籲，或是倫理提點，或是鼓勵靈修，教友都當耳邊風。結果是，聖召當然少，也沒有多少教友願意站出來承擔教會的事務，令小部分人負責過重。

不知是否因為這原因，教區便舉辦更多的大型活動，令到教友不能聽不到。2009年是司鐸聖召年，希望這些大型活動對聖召有幫助吧。

據所知，2011年是教友年，請容許我作少許不敬，在這裡作少許的預測。教友年大概會有一些大型的教友聚會，也有一些大型講座；在大型講座的同時，應該會有一些小型活動，由各堂區分散地區主辦。就是這樣，很快的，教友年便會完結，請問，你覺得這樣的教友年成功與否？

意見可有兩面：認為成功的，因為反應熱烈，講者又精彩，可以說各種活動都功德圓滿。認為不

大成功的，會問，究竟教友年結束後，整個教區的生態有什麼轉變？教友會否真的站出來承擔更大的責任或使命，為福傳而盡力？

我前面已經說了有點兒不敬，當然是認同不大成功的一派。這麼多年來，教區最大的問題就是教友從來不願負責任。神學生也一樣。不好意思，又再對大家不敬。

那麼，怎樣才算成功呢？若要成功，就要由現在開始工作，由一些有心的教友，循著一些自己有使命的方向，成立這方向的服務機構。

舉例，現在天主教沒有戒毒服務（對不起，「明愛」的服務很多時近似政府機構多過天主教機構），而基督教方面大大小小這方面的機構，不下十多個，若是有天主教徒有心，想在這方面嘗試服務大眾，這可能是一個契機，打開天主教在這方面服務的一個缺口。當然，我們不是為了和別人競爭，而是真的相信這是來自天主的感召——這也是召叫的一種！

或許有不少朋友會問，其實教區所有機構及



「明愛」已肩負了所有重要事務及角色，為何還要教友成立私人機構？這不是競爭不競爭的問題，而是資源重疊，形成浪費！

以上這種論調不無道理，且讓我以拙作《2025 主教尋夢》中，余智成主教的一番話作回答：

「其實有些方向教區也有做，例如福傳工作便是。但教區的機構若沒有競爭對手，便很容易會變得因循，好像政府工一樣。所以若有私人的友好機構成為我們教區競爭的對手，對我們來說是一項鞭策，大家是否覺得『公教進行社』的禮品部做得不錯？就是因為有其他的友好競爭者存在。

「若這機構是由你們親自成立，你們會像對兒女一樣緊張，用盡所有的心血去做吧！但教區的機構便不是由教區職員所生所養，情況便會有所不同了。這方面或許是基督教比我們天主教有活力的一個重要原因。

「我們的教會是一個十分之龐大的組織，我們的優點是龐大、有系統，若要做一些大型的活動或國際性的聯繫參與，我們是有優勢的；但若是要做

一些小型的活動、小型的佈道會、音樂會、開一間小書店、出一本書、出一隻CD，你們便更有優勢了。

「因為我們做所有的事情也會有一定的程序，要開很多次會。但你們幾個人聚在一起，只要高興便可以做，記著不要犯法便可。有時甚至乎是一個人也可以做很多的事，例如一個人開一間書局、出一本書、自己出國進修神學等等，你們不用開會，也不用徵求別人的同意，你看你們的靈活度是不是比教區大很多呢？」

以上，就是這位虛構人物余智成的想法，當然亦是我的想法。我可以肯定的是，教區機構有優勢，就是龐大、有系統、人面廣等等，但弱勢就是不夠靈活、制度化等等，私人機構實在可補充這方面的弱點。

若有多些這樣的教友機構成立，2011年是豐收年，教友年才能算是成功的！或許又有人會問，教友年不是首先要鼓勵大家先多讀經多祈禱參與感恩祭多參與事奉麼？我的理解是，叫教友多讀經祈



禱參與感恩祭事奉，已經是最基本的了，神父早已時常呼籲了，若肯做的教友早已做了，何用教友年再出來說多一次？我在這書中所提的，希望是向有心人做出呼籲，若他們從未想過，希望可以考慮一下。

必定會有人問，經費怎麼辦？這方面，我們也有些心得在本書最後部分和大家分享。現在，我首先說明一下開設天主教私人機構要注意的危機及要留心的地方。

第一重點——一定要有全職的人員

其實，若說到天主教教友組織，大家可以翻開《天主教手冊》「聖職人員／會士組織及公教信徒善會索引」的目錄中，教友組織不算少，超過六十個。可惜的是，很多組織都鮮為人知，不能發揮更大的作用（若感到此語有所不敬，請原諒）。或許有朋友以為我這樣說有所偏頗，例如「聖母軍」或是「普世博愛運動」等，不是廣為人知嗎？

這麼說，我們真的要有一個標準才能討論。大

家試比較一下「突破」、「影音使團」等，他們是不是更廣為人知？更有影響力？為何會有這樣的不同？最主要原因是，他們是以運作一間公司的形式去運作。就以「影音使團」為例，他們有一百四十位全職員工，每年的經費需要六千多萬，而其中大部分是靠捐獻的，他們必定要做出成績來，教友才願意捐獻。而要有成績，必定要有全職人員全力去做，才能成功，若只靠義工，有時迫於時間不足，便不能做到最好甚至不能完成有關的工作也不出奇。

就以我們「信仰生活互動坊」及「塔冷通心靈書舍」為例，我們開業初期，我太太梁鳳玲為了要做出成績，情願一年沒有薪金（因為當時沒有捐獻），也要全時間工作，目的就是為了要做出成績來，當有成績，我們就可以用這成績來向人勸捐。「塔冷通」的情況也一樣，我們認為若沒有核心成員（即董事）作全職員工，是很難成功的，所以我便辭退教學工作，全時間在「塔冷通」工作。現在，不單止天主教的人認識我們，我們有些課程也有基



督教的朋友前來參與，甚至有些學禪修的朋友也認識我們。作為一間宗教書局，能吸引不同的宗教人士，我們可能是首創。為何會這樣，就是因為我們是全時間盡心盡力地工作的。

第二重點——要有奉獻的心

要全時間地做私人福音機構的工作，必須要有一顆奉獻的心志。老實說，我們天主教，最有奉獻心志的就是修女神父，其他在教區機構工作的朋友，有不少是覺得少取了薪金，蝕底了（若有人感到此語不敬，再請原諒）。但是奉獻必定不能有這樣的心態。

我不是鼓勵福音機構發少於市值的薪金，而是福音機構的本質是有不少不穩定的元素在其中，若是斤斤計較的人，根本不適合加入這行列。

有什麼不穩定的因素？就機構本身來說，每月的經費是否能籌得足夠，很多時也是疑問。我曾聽說不少基督教機構的員工曾經歷八折支薪的危機，若是斤斤計較，根本不可能和機構共度時艱。

再一次聲明，我不是鼓勵機構利用教友的愛心而用低薪或七八折支薪這些「縮骨」的方法。而是，有很多時候，機構本身真的面對危機，你的選擇只有離開，或是同甘共苦，這是斤斤計較的人所能做的嗎？這是沒有奉獻心態的人所能做的嗎？

的確，說到獻身，當然是神父修女作出最徹底的奉獻，但卻應是沒有經濟危機要面對。但下海設立福音機構的人，卻真的面對經濟的壓力，這種慘情，相信神父修女是很難感受到的。

第三重點——一定要收費

天主教有不少服務是免費的，包括課程書籍光碟等等，形成教友們有不少陋習。首先，就是覺得免費是天經地義的，這真是大錯特錯，這世界怎麼可能有免費午餐？

更可惜的是，當教友們收到免費的東西，很多時是毫不珍惜。

第三，時常以為我們這些機構是有阿公撐腰的，教會是有經濟資助的，這又真是另一個天大的



誤會。教會當然會支持，但亦當然只會在精神、口頭支持，最盡就是由重量級的神父或主教出席活動，這已是支持的了，若要經濟上也支持，教會定必會坐食山崩也。

第四，因為免費、不會珍惜，當然也不會感激，最後亦不會捐助以作實質上的支持了。

其實，沒有免費午餐這一種事情，是基督教生態改變得最成功的地方。現今香港有一千二百間基督教會，機構、神學院、書局等等超越二百間，全都是靠教友奉獻維持的。大型的機構例如「突破」、「影音使團」等，每年經費動輒五六千萬至一億不等，加上全港教會，基督教教友每年的總奉獻粗略計算必不少於三十億元。

在上世紀五六十年代，基督教會及教友沒有錢，發展除了靠有錢的教友支持外，外國的差會（即傳教會）也全力支持，令到教會得以發展。這情況和天主教一樣，我們以前還是傳教區的年代，是靠梵蒂岡支持的。

但是，當香港成為經濟發達的地區後，基督教

成功轉型由教友支持經濟，天主教卻仍然是實行免費午餐，為何會這樣？理由很簡單，基督教無論教會或機構，沒有足夠經費，便真的會倒閉，而教友們也深知這種情況。所以，若不想自己的教會倒閉，捐獻是必要的，大家也心知肚明的。

教區當局有些神父也深明這道理，但就是改變不了教友們的免費習慣，因為大家都知即使梵蒂岡不再資助香港（其實現在香港教區每年也有捐獻回饋梵蒂岡向其他傳教區作出支援），香港教區也不會倒閉。但是，面對經濟嚴峻的難題，教區怎樣處理呢？開源既然困難（什一捐獻是沒有可能的，教友根本不會理會），那只有節流了，而節流的結果就是我們全職牧民職員（包括神父）比基督教少很多，形成教友容易流失，這問題將會在本書後段再有詳細討論。

有一次，有位太太上來「塔冷通」，開口便問：「你們的課程為何要收費的？」我只有回答：「若不收費，我們便會執笠。」這就是現實。既然教區沒有辦法改變教友捐獻的態度，我認為只有由



私人機構尋出路了。什麼？教友不願捐給教區，怎會願意捐給私人機構？且慢，世事無絕對的，我們「信仰生活互動坊」就是靠教友支持而生存的，我們實在很感激那些一直信任及支持我們的教友。

有關金錢的問題，還有很多要處理的，如何令到教友支持呢？我會放在本書最後部分和大家分享，現在先說其他的問題。

第四重點——要真正發自內心，由天主而來的召叫

若要成功地設立一間福音機構，我們都深知成功與否，最重要的是，這是否真的是天主召叫我們去做？

每位做過私人福音機構的朋友都知道，每間機構都會遇上不同的危機。由經濟問題，以致人事問題、路線方向問題、權力鬥爭問題、神學問題、釋經問題……所有能列舉的問題，都非常人所能理解或明白的，在一般商業機構，少了意識形態之爭，很多事是較易解決的。但在私人福音機構，有時有

些事情是弄至不能解決，甚至要把機構結束。

試想想，若不能肯定這召叫是由天主而來，哪怎能面對這麼大這麼多的困難？這情形就如同神父面對聖召一樣，難道聖召沒有困難嗎？難道回應召叫就一帆風順嗎？無論從學習到心理，從家庭到感情，每一位修生所面對的困難，可能是他一生中最大的，亦可能是他從未面對過的，若不能肯定聖召是真實的，如何能堅持下去？

我們私人福音機構也一樣，若肯定這召叫是由天主而來的，我們才能有力堅持下去，我們相信令我們堅持下去的力量是來自天主。

聖詠127：1時常成為我們的座右銘：「若不是上主興工建屋，建築的人是徒然勞苦；若不是上主在護守城堡，守城的人白白做醒護守。」

第五重點——不需怕競爭

當我們「塔冷通心靈書舍」開業時，有不少教區人士及教友有所質疑：「教區已經有『公教進行社』，何需多一間同類型的店舖？」



其實我完全不明白這論點的理據何在。若依據這論點，既然已經有惠康，何需有百佳？已有Seven-Eleven，何需有Circle-K？當然，在資本主義的香港，這是站不住腳的。倒不如說，香港人堅持要有競爭，這樣才不會有壟斷，才有進步，有選擇。

當然，有教友會說，我們天主教是一個教區，不用競爭，不需要有自己人打自己人。至此，我才明白，為何有人會有反對聲音，原來是怕競爭。但是，我想說，這種思維模式是錯誤的。競爭，本身是中性的，若能有良性競爭，對所有人都有利，只有陷入惡性競爭，才是壞事，才有破壞性。怎樣的競爭才是良性呢？重點是取得平衡。

舉例說，基督教有大約七十間書局遍佈港九新界，但是因為數量太多，經已飽和，形成惡性競爭，只有少數的幾間仍然可以賺錢，其他都是在蝕本的，只能靠背後的教會支撐著。有些沒有教會背景的，很快便結業。而有一些無良的老闆，在結業時便欠下一大批債務，這是真實的個案，是在旺角鬧市的一間小型基督教書局，行內人都知悉這事。

相反，天主教方面，書局只有「公教進行社」、「塔冷通心靈書舍」、「聖保祿書局」、「李嘉堂紀念出版社」、「靈火文化」、「臨恩教友服務中心」，分佈地區為港島三間、九龍三間，這樣究竟足夠不足夠呢？我大膽地說，完全不足夠，新界區的教友完全沒有這方面的服務，九龍東的地區，也嚴重欠缺，何來惡性競爭呢？其實現在很多天主教教友購買禮品時，迫於無奈地去就近的基督教書局，這也是沒有辦法。

但是，我們如何良性競爭呢？1998年前，「公教進行社」是逢星期天關門的，但在1998年，「瑪納園」書屋開業（可惜在2000年結業），星期天也營業，「公教進行社」也跟著改變；2007年，我們「塔冷通心靈書舍」延長週一至五營業時間至晚上八時，「公教進行社」也跟著延長至晚上七時，多營業一小時，方便要加班的香港人。這一種競爭，令教友得到更佳的服務，我稱之為良性競爭。

我們相信其他類型的機構，也不會和教區機構形成惡性競爭。



方法1

性質	名稱	宗教	簡介
多元化機構	全城更新	基督教	多次主辦大型節日活動、大型祈禱聚會

天主教沒有這方面的機構，只有每年的傳教節小組負責天主教的大型活動。有不少意見認為，「全城更新」的馬時亨太太及「飛躍網絡」的林以諾牧師都做得比傳教節好一點，為何會有這種情況呢？

我認為，無論是「全城更新」或是「飛躍網絡」都是有全職人員作為專業搞手，可以說，他們的專長就是製作這一類型的大型活動，所以質素有一定的保證。

反觀我們天主教，傳教節小組的重心人物是神父，其他的組員多是義工，他們的專業各有專長，但在製作大型活動方面，可能是有所欠缺的。

建議

由一些有頭面的人作牽頭人，因為這些有號召力的人容易聚集有能力的人前來幫手，情況就如馬時亨太太一樣。他們要成立一個全職運作的機構，不能夠在傳教節時才運作。因此，這機構要時常都有活動，不單是維持機構的運作，而是要長年維持有活動，也可以藉活動訓練員工成為一個更專業的天主教製作人。這些全年活動不是單一的傳教節，可以是聖誕慶祝，或是大型祈禱會等等，最重要是有創意。



方法2

性質	名稱	宗教	簡介
教區書局	公教進行社	天主教	歷史悠久，貨品多元化。
修會書局	聖保祿書局	天主教	以聖保祿出品為主。
修會書局	李嘉堂	天主教	以聖像聖物為主。
平信徒書局	塔冷通	天主教	多元書籍及課程／活動。
平信徒書局	靈火文化	天主教	多元化聚會及聖物書籍。

為何不說基督教的書局呢？其實全港基督教書局約有七十間，所以不知以哪一間做代表。但由此可以看出，天主教的書局其實很有發展空間。

就我們所觀察，九龍東即觀塘、九龍灣區及新界西的荃灣、屯門、天水圍、元朗，都可以有空間開一間天主教書局。

建議

以荃灣是最理想的地點，覆蓋荃葵青及整個新界西，堂區包括葛達二聖堂、聖斯德望堂、聖多默宗徒堂、聖葉理諾堂、屯門贖世主堂及聖伯多祿聖保祿堂，實在大有潛力。另外，觀塘區所覆蓋的有基督勞工堂、聖家堂、天神之后堂、聖若翰堂、耶穌復活堂、聖文德堂、聖雅各伯堂、聖安德肋堂、聖愛德華堂、聖若瑟堂等，兩地區所有的教友人數都不少，應該是有潛質發展的。



方法3

性質	名稱	宗教	簡介
佈道機構	逾越知音	天主教	恩保德神父前往海外的佈道機構
佈道機構	唐崇榮國際佈道團	基督教	唐崇榮牧師在台灣、香港、新加坡、北美等地作佈道及釋經講座

恩保德神父的「逾越知音」只在海外佈道，為何不在本地帶動福傳呢？基督教的佈道機構其實不太多，大概有二十多間，因為有一千二百間大、小型教會，每一間每年都會舉辦一至五次不等的佈道會，他們不需要太多專門佈道的機構，除了大型的國際性機構，例如葛福臨、唐崇榮等。

我們天主教很少聖堂會自辦佈道會，教區方面有101慕道聚會，但每年只有十多次的機會，比起基督教他們有過千場佈道會，自不可同日而語。

建議

成立天主教佈道機構，若有全職員工，由教友支持經費及監察，相信會有更多的佈道會出現，亦可更貼近現代人的需要。令天主教的福傳事業更上層樓，並不一定要傳教節時才做傳教事業。而且，這種機構必定不會以一台彌撒作為傳教方法，會用更靈活的方法做得更好。



方法4

性質	名稱	宗教	簡介
團契	商區福音使團	基督教	集中在商界向一眾在商業機構工作的朋友組織團體，也設有福音午餐。

在天主教，若有新朋友想認識我們，我們往往會建議他們參加慕道班。這一種舉動，嚇怕了不少人，因為這些朋友還未有心理準備領洗。

基督教的團契歡迎未有信仰的人參與，而且是主動地邀請這些人參與。他們不單單在教會中有團契，就是在商業地區也發展出跨宗派的團契。我們天主教有沒有這些團體呢？現在好像是發展得很緩慢。

建議

成立願意接納新朋友的基基團，尤其是可以在商業地區發展的團體，例如已有不少團體在保險公司內發展。當這些人參與了基基團，其實是在潛移默化地學習福音的訊息，最大可能的結果是受大家感染，很喜愛這個天主教，自願地參與慕道班領洗。

- ◇ 創立天主教私人機構
須注意的十大重點
- ◇ 實踐教友年代的49個妙法
- ◇ 錢的問題
- ◇ 受人中傷
- ◇ 教區最大的問題
- ◇ 最大的問題是在教區
還是我們教友自己？
- ◇ 家家有本難唸的經
- ◇ 為何今天會是教友年代？
- ◇ 請幫幫我們

每本售價 \$50

ISBN 978-968984760-9



9 789889 847609

版權為作者所有