

## 福音广传

---

### 温州教会突破性布道策略探索

潘胜利

因为我们的福音传到你们那里，不独在乎言语，也在乎权能和圣灵，并充足的信心，正如你们知道我们在你们那里，为你们的缘故是怎样为人。并且你们在大难之中，蒙了圣灵所赐的喜乐，领受真道，就效法我们，也效法了主。甚至你们作了马其顿和亚该亚，所有信主之人的榜样。因为主的道从你们那里已经传扬出来……（帖前一5—8）

#### 前言：

布道是神人同工的一项事奉，需要依靠神的权能、圣灵的工作，以及充足的信心和言语。布道者同时也是生活的榜样，福音的“活见证”，这见证能持续传扬福音，以致于福音能在当地扎根。

温州教会是中国教会不可或缺的一份子，她所经历的复兴，普遍地受到外界的关注。温州教会的成长离不开祷告和圣灵大能的工作；同时，也离不开教会对布道事工的重视与投入。本文将与大家分享温州教会历来布道的情况，以及对未来的期待和设想。

#### 一、温州教会在中国基督教历史中的地位

温州地处浙江东南部，三面环山，一面临海。它既是风景旖旎的海滨城市，又是山高路远的边缘城市。温州人自古以来就重商，经历文革十年浩劫之后，温州人敢为天下先，成为中国改革开放的先驱，被誉为“东方的犹太人”。

温州教会在中国历史上一直有着重要的地位。1933年，温州作为一个小城，被列为循道公会的“七大教区”之一；<sup>1</sup> 1949年，中国政权易手，当时温州地区共有教堂480座，

---

<sup>1</sup> 当时循道公会的七大教区为：宁波、温州、华南、湖北、湖南、华北、云南。

信徒总数超过七万八千人，占当时全国总数的十分之一，全省的三分之一。<sup>2</sup>到了五十年代，在中国教会有“三个半省”之说，温州正是其中所指的“半个省”。<sup>3</sup>1958年，伴随着“大跃进”的是一场消灭基督教的运动，时任中央委员的李维汉派工作组到温州做“无宗教区”的实验，想借此彻底击垮教会。1959年，温州被称为“无宗教区”，当时唯一还开放的城西教堂白天出售报纸，晚间出租给瓯江电影院。1960年正月，温州市区位于五马街的第一间家庭教会建立，之后各地相继建立教会。文革期间（1966—1976），温州教会在苦难中形成了历史上最为合一的教会，成为中国家庭教会最为复兴的教会之一，并被誉为“中国的耶路撒冷”，这是中国教会历史上至今为止所绝无仅有的。

## 二、温州教会重要布道策略概述

布道工作是温州教会之所以得到发展壮大的重要途径之一。当我们在总结过去布道策略的时候，不难看出“神人同工”与“处境化考量”在这项事工中有着极其重要的作用。

### 1、圣灵主导

圣灵是使福音向全世界推进的根本性因素，五旬节福音大爆炸（徒2章）、大使命中超自然能力的应许（可16：17—18）等都是圣灵主导布道工作的明证。温州教会作为普世教会中的一员，她的福音事工同样是在圣灵的引领之下。

#### （1）“圣灵破碎”的布道策略

温州教会非常注重圣灵的工作，是一个满有“灵恩”的教会（这里的“灵恩”并非“灵恩派”）。1950年，自最后一批英国宣教士离开温州，到六十年代第一个家庭教会的建立，神的灵在每一个祷告会的现场大大作工，一些被祷告声吸引、慕名而来的年轻人都会在祷告会中被圣灵感动，悔改认罪，痛哭流涕，这与当年宋尚节的布道模式极为相似，非常注重认罪、洁净，并倒空自己。当时的那一批年轻人后来都成为温州教会的顶梁柱，部分传道人带领温州教会直到今天。

求圣灵破碎的策略使用于任何一个布道的场合，包括儿童布道会。每次讲道完毕之后，都会有超过半个小时的全体祷告。在祷告中常用的一句话是“圣灵啊，求你破碎每个人的心，抓住每个人的心，让他们痛心懊悔。”有一首诗歌在祷告中被广

---

<sup>2</sup> 倪集崇等著：《温州宗教问题的调查》。

<sup>3</sup> 三个半省是指：安徽省、河南省、山东省，及温州市。

泛的使用：“来真心懊悔，来痛苦认罪，耶稣已经替我死。我若忽略这么大的救恩，将来怎能逃罪呢。”

圣灵在布道和祷告中的能力大大地彰显出来（帖前一5），主将得救的人数天天加给教会。

## （2）“神迹奇事”的布道策略

主曾应许说，“信的人必有神迹随着他们”（可十六17）。这个应许在温州得到普遍的实现，特别是在乡村的教会中间，有时候一人得医治全家就都来信主。我在此试举一例：

在一个乡村教会的某个主日，来了一位新朋友，他的母亲卧病在床，耗费资财，病情却不见好转。于是，他来到教会寻求帮助，他说，假如耶稣能医治他母亲的疾病；那么，他们全家大小七十人都将信主。当教会拿到了这份属灵的“订单”之后，开始了三天的晨更祷告。凌晨五点钟，同工们齐聚教堂，同心禁食祷告。三天过后，病人得到了神的医治，教会因此大得复兴。

当然，神迹奇事布道法并非某人拥有特异功能而为之，乃是出于神垂听教会同心和付代价祷告的结果。在此过程中，传道人会登门造访，传讲福音，并要求家属和病人一同祷告。神迹奇事的布道策略在温州各地教会都被广泛的采用。

## 2、处境化考量

出于对温州社会环境和信仰状况的“处境化”考量，而被使用的布道策略至少有如下四种。

### （1）“群体分流”的布道策略

温州教会的本地布道及宣教运动与群体分流有着密切的关联。其中，商人群体、学生群体，与民工群体最为突出。

由于温州远离杭州、上海等中心城市，所以，商机有限。到了八十年代改革开放后，精明的温州人看到“流动摊贩”无法形成大气候，于是开始做大事，办企业。许多基督徒商人选择到温州以外的地方经商、办企业，所到之处建立教会，同时也带动了当地的教会。

从九十年代开始，温州的学生大量地进入杭州、宁波、上海、北京等城市的高校，并纷纷建立学生团契和毕业生团契，福音在学生当中的传播也非常有效，有的

地方，一所大学很快就发展出好几个温州学生的团契，这些以温州人为主的团契同时也纳入来自全国各地的学生。

民工群体则是指从全国各地来温州打工的群体，温州教会在每个工业区、经济区，以及家庭作坊周边都建立了“民工教会”，近年来，还创立了“民工艺术团”，到基督徒开的公司布道，并有民工传道人从事牧养的工作。

## (2) “连续布道会”的布道策略

早在文革之前，温州教会就已经开始使用连续布道会的模式。由于政治的因素，布道会不能很公开的举行，参加布道会的人必须由弟兄姊妹亲自带来，甚至还要自备凳子。到了八十年代，教会定期举办连续九个晚上的布道会，后来缩短至七个晚上。九十年代之后，逐渐变成四个晚上的布道会，而今，很多教会都把布道会改成了两个晚上，以因应人们在时间上的繁忙状况。

举行布道会之前，教会有几件事会做安排：三至五天的晨祷，在布道所的周边分发福音单张和邀请卡。布道会的信息大致分为：到底有没有神，人的堕落与救赎，耶稣的救恩，悔改相信等。假如是针对民工的布道会，则每个晚上结束的时候要赠送面包、方便面，或是雨伞等作为礼物。到了 2010 年后，这种方式的布道会越来越受到严峻的挑战，布道的效果也自然大打折扣。

还有值得一提的是，温州乐清地区的教会常借安息礼拜举行一周的布道会，教会有专业的乐队，每晚招聚丧家的家属，加上教会的信徒，布道会就举行了。

## (3) “巡回演出”的布道策略

巡回演出大多在圣诞节期间进行，某些教会为此会组织布道团，从 12 月 15 日开始巡回，一直到次年 1 月 1 日回师。我参加过一个圣诞节布道团，半个月的时间可以演出二十来场，除了晚上的演出，有时还会特别安排下午的演出。这类晚会特别适合在农村举行，只要把扩音器架好，把音乐一播放，就会吸引村民前来观摩。

## (4) “三元福音”的布道策略

1993 年，三元福音布道法初次引进温州地区，但并没有引起教会的关注。1997 年，温州教会经历重大的逼迫，各地的教堂被炸毁，或是充公，教会因此化整为零，取消所有的大型聚会，布道会也自然被停止。于是，三元福音再次被摆上了台面，从此在温州兴起了“三福”的热潮。据统计，从 2002—2009 年，三福布道小组每

年学员人数快速增长，从 2002 年的 66 人，到 2003 年的 245 人，2009 年则增加到 584 人。在这八年的时间内，共举行培训班 179 期，学员人数 3,558 人，共向 24,941 人布道，信主人数为 19,671 人，平均决志率为 78.9%。<sup>4</sup>可见，“三福”布道法在温州教会得到了广泛的使用，并带领上万人信主。

### 三、对温州教会布道策略的评估

任何一种布道策略，都有其独特性、局限性，及一般性，下面我将从这两个角度来展开分析。

#### 1、成就

##### (1) 建立教会

以上提到的六种策略，都在温州教会的建立上立下了“汗马功劳”。特别是“圣灵破碎”策略，直接影响了温州家庭教会的建立；而“群体分流”策略，带动商人在全国各地建立教会，同时也在温州本地则建立起众多的民工教会。

##### (2) 得救人数加增

如“三元福音”策略，尽管在温州的起步较晚，但其成效却是显而易见的，在八年时间内带领将近二万人归主。而“巡回演出”策略也是成绩斐然。我曾经带领一支巡回队伍，分别前往江西省的宜黄县和江苏省的无锡市，共举行晚会六场，带领 500 多人信主。此外，“连续布道会”策略也是成果可嘉，我自己就是教会布道会小组的成员之一，曾经在一次有 300 人参加的布道会，当晚信主的人数有 150 人，而另外 150 人当中大部分是基督徒。可见，温州教会过去所常用的布道法和布道策略都给教会带来很大的增长。

#### 2、不足

##### (1) 缺乏新形像

不同的处境决定了不同布道法的退隐或诞生。在温州教会，某些布道策略和模式使用较为长久，便逐渐产生僵硬、刻板、主观，甚至强制人信主的负面形像，以至于参加过一二次布道会而始终没有信主的人对教会产生了厌恶。比如，注重圣灵工作的策略，往往在对方不愿意接受福音的情况下，布道者容易造成情绪上的波动，甚

---

<sup>4</sup> 小驹著：《门徒训练——三福》，内部资料，未出版（Unpublished）。

至会说出“圣灵啊，求你抓住某个罪人，打碎他心中的刚硬。”而作为慕道友，在如此的狂轰滥炸之下，难免会产生强烈抗拒的心理。拿个人布道来说，有些人甚至会对传福音的对象说，“如果你不信耶稣，你就会下地狱，我已经告诉你了，你将来的惩罚与我无关。”还有，连续布道法基本上是千篇一律，长年累月信息相同，不等传道人开口，有些福音朋友就可以说出下文。凡此种种，都直接影响了福音与传福音者在慕道友心目中的形像，使得他们对我们的信仰越来越缺乏新鲜感，久而久之，布道会和个人布道的听众就会大大减少。

## (2) 缺乏亲和力

除“三福”之外，其余的布道策略基本上都缺乏亲和力，与会众之间较少有积极的、个人性的接触。特别是那些因朋友邀请勉强来听福音的人，一旦陷入这种感觉之中，就很难静心听福音。其实，就算是个人布道性质的“三福”，他开门见山的第一个问题便是“假如你今晚离开世界……”对于中国人来说，这个问题有多可怕就有多可怕。曾有福音朋友反映说，一听到这个问题的时候，第一个反应就是：“你才死，你干嘛好端端地来骂我。”可见，建立亲和力，用基督的爱来吸引人，让慕道者能体验肢体间的生活是非常的重要。

## (3) 缺乏信息的深度

随着温州人在物质生活上不断地提升，传统的布道法对本地人所起到的影响越来越有限。人们对财富的追求远远超过对心灵深处那份属灵的渴求。同时，随着温州人对下一代教育的大量投入，整体社会的知识层次得以提高，而教会在布道方面的水平却没有得到最佳的提升。

## (4) 缺乏主动出击

由于“国情”之故，把人请进教会的四堵墙之内，比走出去更为容易。在大陆，基督徒上街头分发福音单张是违法的；而在温州，家庭教会有公开的教堂，以及在小区里有聚会点，把人请进来显得较为容易。但这与福音的广传仍然有很长的距离。从这一角度来说，温州教会重“来”不重“去”，即缺乏主动对外出击、主动融入人群的实践。

## (5) 缺乏跟进与教导

主耶稣的大使命（太廿八 19-20）不是只有“去”（Go），也有“来”（Come），即是一个完整的“来”和“去”（Come and Go）。Come 是为了让人接受训练，Go 是为了使人作门徒，这是一个良性的循环，两者一样要重。因此，“传”与“教”并重是传福音的一个基本原则。

但是，温州教会在后续跟进与圣经教导上仍然缺乏系统的处理，很多教会都努力在作，但由于没有“牧会体制”，一般传道人根本无法关照到每一只小羊的属灵状况；故此，时有出现“来一大批走一大批”的现象。“生”了却没好好去“养”，以致于这些人不能成为基督的见证，这是我们目前所面临的一个很大的问题。

#### 四、突破温州教会现有布道策略的必要性

这里所说的必要性也是迫切性。随着时代的改变，人心的改变，布道的方式、策略应该做出适当的调整，在不同的情况下使用不同的渠道传播千古不变的救恩信息。因此，突破势在必行。

##### 1、走出停顿，让教会能持续增长

最近几年，温州教会在传福音事工上的难度越来越大，本地人信主的情况不容乐观，在部分城市教会，信徒增长的速度趋缓，而部分增长明显的教会，并非由于布道而来，而是来自教会之间人员的流动；在农村教会，由于大量的青壮年外出务工，教会正经历进一步的萎缩。我曾经参加一个乡村教会的年终会议，每一个堂会负责人轮流报告教会增减情况，大部分教会人数都在减少，其中，老年人死亡人数超过新信徒增加的人数。可见，要想走出停顿，让教会持续增长，我们就必须要思考新的布道策略。

##### 2、调整方法，迎接各方面的发展

我们不能说中国社会已经进入后现代时期，但从普遍的角度而言，“80后”和“90后”的身上大多带着后现代的色彩。因此，传统的布道法有比较严重的滞后性。要考虑发展出适用于后现代群体的新布道法，已经迫在眉睫。

##### 3、影响社会，积极进入公共领域

中国教会会有一个共同的处境，就是教会继续与社会，乃至国家作“竭力地争辩”，要证明基督教信仰的不同之处。温州教会非常注重圣经的教导，如基督徒要过分别为圣的生活、教会是从世界中被选召出来的，因此，我们不是属这世界的，乃是属天的。与西方教

会不同，中国教会尚未得到自由，一旦成为基督徒，就表示我们会失去很多很多的东西，包括作为一个中国人的一些基本的“权力”。

#### 4、完成使命，为宣教之路作准备

温州教会的优势是注重圣经的教导，注重祷告和生命的提升，注重训练和事奉的传承；温州教会最为缺乏的是普世宣教的热忱，原因有三：第一，有人认为，本地还有很多没有信主的人，谈何理由去外面宣教？第二，让我们到各地做培训传道人的工作，然后，让这些受训的人去宣教。第三，宣教的教导普遍缺少，导致教会对此没有多少认识。因此，做好布道工作，可以有效地推动普世宣教的工作。

### 五、温州教会突破性布道策略的实施方案

温州现辖三区、二市、六县。三区为：鹿城区、龙湾区、瓯海区。二市为：瑞安市、乐清市。六县为：永嘉县、洞头县、平阳县、苍南县、文成县、泰顺县。根据 2010 年 11 月 1 日第六次全国人口普查数据显示，温州地区常住人口为 912.21 万人，而 2000 年 11 月 1 日的第五次全国人口普查时，温州常住人口为 755.80 万人。<sup>5</sup>温州的常住人口包括温州的城市人、乡村人，和外来务工人员。面对将近一千万的人口，温州教会该如何实施具有突破性的布道策略呢？

#### 1、针对温州本地人群体——“见证、感染”的布道策略

温州本地人分为城市群体和农村群体，对待这两个完全不同的群体，我们所使用的布道策略也就有所不同。

##### (1) 温州教会见证和影响力的失落

随着经济水平的提升，温州社会逐渐进入物欲横流的时代，而教会在这一波洪流中受到了很大的冲击，她对社会的影響力正逐渐失去，信徒在社会上的生活方式常常与非基督徒没有区别，甚至是同流合污，这让非基督徒感到吃惊，进而认为信不信耶稣没什么区别。据我自己的观察总结，温州的基督徒在身份上是非常奇特的：

是好信徒，但不是好公民。

是好牧者，但不是好家人。

从社会角度看，基督徒有“家”没有“国”。

---

<sup>5</sup> 数据来自温州政府网站“中国温州”，[www.wenzhou.gov.cn](http://www.wenzhou.gov.cn)

从信仰角度看，基督徒有“国”没有“家”。

所谓好信徒，就是在教会中，他们都是虔诚的基督徒，热心于事奉，认真研读圣经，用心投入祷告，言行举止具有明显的基督徒的标记，比如随时可以听到他们说“感谢主”、“靠救主”、“十字架得胜”等等，是十足的“属灵人”，没有人否认他们是耶稣基督的好门徒。

所谓不是好公民，就是基督徒把自己定位为“不属世界”的人，定位为教会四堵高墙之内的人，他们从属灵的认识层面，进入肉身的实践层面，其表现如：

第一，常常不顾基本的法则，一切以爱主为首要。比如，为了参加一次聚会，有基督徒会千方百计向公司或是单位请假，包括请医生出具假的病历和假的请假单。八小时之内做八小时之外事情的大有人在。有一位弟兄说，我们在某些事情上属于违法，但不犯法，我们的宗旨是爱主。

第二，基督徒热衷于教会内的生活，对于教会外的事务、民生等很少给予关注。在乡下教会，崇尚“知识无用论”，鼓励学生中途辍学加入神学班学习的也常有所见；很少有教会为正义发声。这当然是与中国的政治环境有关，使得基督徒英雄无用武之地。哈弗大学教授 William C. Kirby 在他所编辑的《中华人民共和国 60 年：国际评估》（*The People's Republic of China at 60: An International Assessment*）一书中指出，中共政权的基础就是革命、独裁和暴政。它的信仰是唯物的，无神的。<sup>6</sup>基于这个因素，温州教会闭关自守、冷漠处世的属灵状态似乎是在“情理之中”的。

第三，温州人热衷于做生意、办企业，“温州基督徒老板”曾成为浙江大学特别的研究群体。<sup>7</sup>然而，很多基督徒老板在逃税、漏税、作假账、腐败、淫乱等问题上并没有得到很大改变。另外，温州基督徒在社会公共地方的见证也不尽人意，比如闯红灯、随地吐痰、吃喝风俗等并没有不同的表现。

从社会角度看，基督徒非常关注“家”——教会，而比较不关注“国”——国家。

从信仰角度看，基督徒非常关注“国”——神国，而比较不关注“家”——家庭。

---

<sup>6</sup> William C. Kirby, edited: *The People's Republic of China at 60: An International Assessment*, Fairbank Center for Chinese Studies, Harvard University, (2011, p22-23, 43).

<sup>7</sup> 陈村富著：《转型期的中国基督教——浙江基督教个案研究》，北京：东方出版社，2005年。作者为浙江大学哲学系教授，浙江大学基督教与跨文化研究中心（The Institute of Christianity and Cross-Cultural Studies）研究员，曾研究过温州基督徒老板现象。

由于以上种种因素，导致温州基督徒对社会的影响越来越少，他们一边为主“热心”着，一边为自己“违法”着，这直接阻碍了非基督徒群体的归主，破坏了大使命“传和教并重”的要求。此外，这是否也会中了历史上某句话的圈套，即“多一个基督徒，少一个中国人。”

## (2) 城市布道策略

基于以上的综合分析，温州城市教会的布道策略应以“见证、感染”为主。

### 第一，见证 (Witness)

耶稣说：“你们是世上的盐”，“你们是世上的光”，“你们的光也当这样照在人前，叫他们看见你们的好行为，便将荣耀归给你们在天上的父。”（太五 13—16）。保罗对帖撒罗尼迦的信徒说：“正如你们知道我们在你们那里，为你们的缘故是怎样为人。”（帖前一 5）因此，基督徒不能洁身自好，独善其身。反之，我们要做一个有内有外，表里合一的人，在人群中真正活出基督的样式，成为基督的见证，这是对全会众作布道总动员的起点。只有当非基督徒看到基督徒的不一样的时候，他们才会思考基督徒所信奉的神。基督徒老板不应该单单把“以马内利”、“基督是我家之主”、“耶和华祝福满满”等书法悬挂在办公室最显眼的地方，而是要让自己从偷税、假账上分别出来；基督徒不应该单单把“靠救主”、“感谢主”等作为口头语，而是要把自己从送红包、开后门、“属灵的谎言”、严重的世俗化中走出来，这种真实的生命得到全然改变的见证能够彰显基督，传扬主名。

### 第二，感染 (Contagious)

建立一个有感染力的教会，增加福音的温度，对于温州教会来说是十分重要的事情。温州教会的可贵之处是对全国教会有着强大的感染力，温州教会的行政管理模式被很多省份的教会所模仿，甚至远达欧洲的华人教会。然而，温州教会对于社区和非基督徒的感染力却少之又少，以至于常常留给别人的印象是我们很独特，是“信二教”的人。所谓的“信二教”，就是指信奉两个不同的宗教。

Mark Mittelberg 在《成为一个有感染性的教会》（*Becoming A Contagious Church*）<sup>8</sup>一书中指出，要“增加你教会的福音温度”（*Increasing Your Church's*

---

<sup>8</sup> Mark Mittelberg: *Becoming A Contagious Church*, Grand Rapids, Michigan, Zondervan, 2007.

*Evangelistic Temperature*)，通过福音的传讲，来营造一个有感染性的教会。为此，本书作者从三个部分，以循序渐进的方式来阐述他的论点：有感染性的使命 (A Contagious Mission)，有感染性的变革 (Contagious Change)，有感染性的异象 (Contagious Vision)。从接受主耶稣的使命到实践大使命，再到继续领受异象，再接再厉，从而达到增长的良性循环，最终使得教会成为持续有感染性的教会。如何才能实现有感染性的变革？作者提出了六个步骤 (The 6-Stage Process)：第一，活出福音的生命；第二，把福音的价值灌输给身边的人；第三，授权给传福音的领袖；第四，在教会培训传福音的技巧；第五，对有福音负担者做总动员；第六，发动一些外展事工和举办各样的布道活动。

Mark Mittelberg 所提出的有感染性的教会就是具有生命力、行动力，散发基督香气的教会，温州教会正需要把基督的香气从“教内”带到“教外”。而做到这一点，不能仅仅依靠传道人、事奉人员，而需要全部信徒的参与，做到人人都具有福音的感染力。

### (3) 乡村布道策略

温州地区共有行政村 5405 个，居住在乡村的人口为 310.01 万人，占温州常住总人口的 33.98%。与 2000 年第五次人口普查数据相比，温州乡村人口减少了 56.84 万人，这些人口大都流入城镇和城市，融入了中国庞大的民工队伍之中。据 2010 年人口普查统计，温州人口中 15 岁以上不识字的文盲群体有 64.51 万人，占温州常住总人口的 7.07%，而大部分文盲都居住在乡村。<sup>9</sup>

由以上数据可见，乡村群体与城市群体有着截然不同的特性。此外，国家公权力对乡村的影响力也逐渐减少，这给农村留下了很多道德上的空白。阎云翔在《私人生活的变革：一个中国村庄里的爱情、家庭与亲密关系，1949—1999 年》 (*Private life under socialism: love, intimacy, and family change in a Chinese village, 1949-1999*) 一书中指出，他所研究的下岙村正经历了国家、集体对家庭与个人主导权的逐渐退色，社会的变迁导致人性的堕落，乡村的爱情也发生了质的变化，婚前同居、离婚不再是令人耳红的事情，而基督教和天主教便成为村民们在精神上的一

---

<sup>9</sup> 数据来自温州市 2010 年第六次全国人口普查网站，由温州市统计局于 2011 年 5 月 9 日公布，<http://www.wzstats.gov.cn/2010rkpc/infoshow.asp?id=4337>

种选择。<sup>10</sup>当然，温州的乡村与下岬村有很大的不同之处，温州的每个村庄几乎都有教堂，但相同的是在过去半个世纪的沧海桑田下，温州乡村人的灵性需求和下岬村是相同的。

针对温州乡村群体，我提出如下布道策略。

### 第一，见证（Witness）

乡村群体更加注重信仰的见证，不过，他们把这个见证的范围定得相对较窄，即基督徒的日常生活。非基督徒不在乎一个基督徒老板有没有偷税、漏税、作假账等这些高深莫测的道理，他们在乎基督徒日常的一举一动，看他们有没有私拿他人的东西，有没有窃取别人的池鱼，是不是小气吝啬，是不是背后说人坏话，是不是目中无人……假如基督徒在这些“零碎”的事上失去见证，那么，就有可能绊倒一批的人；反之，假如基督徒在这些事上有美好的见证，就会成为公众人物，他的好名声会传遍附近一带的地方，之后就必然会有很多人因他的缘故信主。

因此，在乡村教会中，最好的布道策略不是“言传”，乃是“身教”；不是开布道会，乃是活给他们看。到目前为止，这无疑是非常重要的布道策略之一。

### 第二，爱（Love）

比起城市人的“个体独立”来说，乡下人更注重邻里的关系，社群的彼此相爱。基督徒与基督徒之间发生争论的时候，非基督徒会说“耶稣和基督打架了”。基督徒与非基督徒发生纠葛的时候，非基督徒就会说“这个人白信耶稣了”。难怪耶稣曾经勉励门徒们说：“我赐给你们一条新命令，乃是叫你们彼此相爱；我怎样爱你们，你们也要怎样相爱。你们若有彼此相爱的心，众人因此就认出你们是我的门徒了。”（约十三 34—35）

由彼此相爱，延伸出“爱”就是传福音极其重要的管道。耶稣所说“爱人如己”的道理在乡村教会中不仅是“大诫命”，也是一个“大使命”的策略。为了更好地说明这个道理，我特别举一个例子：

---

<sup>10</sup> Yanxiang Yan: *Private life under socialism: love, intimacy, and family change in a Chinese village, 1949-1999*, Stanford University press, 2003.

在农村，每一年都会发生几起失火事件，特别是过年（春节）的时候，由于每户家庭全家团聚，喜气洋洋，因此，各家燃放鞭炮成为约定俗成的、庆祝节日的方式，鞭炮就是导致很多房子被焚烧的罪魁祸首。在某个村子，一户非基督徒家庭的房子被大火化为灰烬，此时，教会出面接待了他们，让他们住进教堂，并向周边五十多个教会发起募捐活动，后来，所募得的衣物、生活用具、粮食、钱财，甚至建造房屋的木料、做饭用的木柴等，应有尽有。这种爱就如同炭火堆在受难家庭的头上，结果，他们全家接受了耶稣，受洗归入主的名下。

爱在乡村教会显得尤为重要，患难与共、同舟共济，显得格外的引人注目。然而，随着中国整体社会诚信的失落，人与人之间的隔阂也越来越深，农村教会的这种爱也渐渐失落。故此，重新燃起“爱火”，是当务之急。

### 第三，全人关怀（Holistic Care）

中国农村在属灵层面是非常黑暗的地方，偶像崇拜成风，被魔鬼压制、俯身的案例经常出现，患怪病的人也不在少数，这导致乡村人从肉体层面到精神、灵性层面都饱受煎熬、重创。基于以上状况，教会有非常大的空间从事关怀人的工作，并借此开展布道工作。

以温州永嘉县某乡下教会为例，他们有专门的探访、关怀小组，对于被鬼所附的慕道友，或是身患重病的慕道友，他们会采取全天候的陪伴和关怀。晚上，有教会同工睡在病人边上，一旦发生状况，同工们就唱诗、祷告；白天，同工们轮流看护病人，无论是身体，或是灵性，病人都得到了照顾。同时，每周三、五晚上定期到病人家里布道，所有家人都得在场。基督徒这种无私的关怀，令病人的家属深受感动，因此，家属基本上不会当面抗拒听福音。

## 2、针对外来民工群体——“共游属灵之旅”的布道策略

随着改革开放的大潮，来到温州的民工人数逐年攀升，2001年，150万；2002年，176万；2003年，209.6万；2004年，235.8万；2005年，276.3万，<sup>11</sup>而到了2010年，为

---

<sup>11</sup> 温州市人口和计划生育委员会编：《温州人口概况》，页22。<http://www.wzrkjs.gov.cn/col/col2129/index.html>

284.22 万，已经占全市常住人口的 31.16%。<sup>12</sup>这些流动人口文化水平偏低，其中文盲占 2.6%，初中人数最多，占 59.0%，高中仅为 3.0%。<sup>13</sup>

### (1) 温州民工群体的特性与现状

民工作为“居无定所”的群体，往往被所在地的人群与文化所排斥。陈瑞洪指出，“他们被贫困所逼，盲目地走向梦乡——城市。”<sup>14</sup>因此，民工就是彷徨于农民与市民之间的人，他们得不到应有的尊重。我在《我和民工有个约——以温州市城郊教会民工福音为个案》一文中曾为民工的生存状况做了总结：城市的边缘群体，生活穷困，没有医疗保障，性压抑严重，子女教育难，收入低且没有福利，被欠薪严重，没有话语权等。<sup>15</sup>这些来到温州的民工，“困苦流离，如同羊没有牧人一般。”（太九 36）

在过去十几年的时间里，温州地区许多教会都参与了民工的福音工作，如永嘉桥头、乐清、瑞安、温州城郊等，他们在向民工传福音上积累了丰富的经验，而城郊教会还组建了“民工艺术团”，出版面向民工的读物——《他乡》等。但是，最近两年，随着人工成本地提升，温州出现了“民工荒”，温州的企业也从家庭作坊走向了正规的、大型的、工业园区的模式，进入企业的民工自然就被“锁”在园区的高墙之内，向他们传福音成为难之又难的事情。加上许多民工对听福音已经习以为常，多年在温州的生活也让他们有了自己的人际网，对于教会的依赖性也就逐渐消失，就如同来到北美的华人一样。

### (2) “共游属灵之旅”布道策略的实施

基于以上种种因素，温州教会的民工福音进入了冰封的时代，进展缓慢，成效甚微。那教会该采取怎样的布道策略呢？我个人认为 Rick Richardson 的观点值得借鉴，他在《福音事工新形像——邀请朋友共游属灵之旅》（*Reimagining Evangelism: Inviting Friends on a Spiritual Journey*）一书给我们提供了帮助。

<sup>12</sup> 数据来自温州市 2010 年第六次全国人口普查网站，由温州市统计局于 2011 年 5 月 9 日公布，<http://www.wzstats.gov.cn/2010rkpc/infoshow.asp?id=4337>

<sup>13</sup> 温州市人口和计划生育委员会编：《温州人口概况》，页 22。<http://www.wzrkjs.gov.cn/col/col2129/index.html>

<sup>14</sup> 陈瑞洪著：《定义原生态民工》，原刊于《中国公法网》，引自《华尔街电讯》，2006 年 2 月 13 日。

<sup>15</sup> 潘胜利著：《我和民工有个约——温州市城郊教会民工福音的评估与前瞻》，刊于《环球华人宣教学期刊》，第九期，2007 年 7 月。

Rick Richardson 认为，传福音的人往往给人留下僵硬的印象，就如同我们把一个产品推销给客人，即传福音的人像个“推销员”（Salespeople）。传福音最好的策略是邀请别人成为你的朋友，并陪伴他一起走上属灵的旅程，即要做一个“导游”（Travel Guides）。<sup>16</sup>这对民工福音来说，至关重要。这些被社会所遗弃，所边缘化的人，他们更需要别人接纳为朋友，更需要得到持久的帮助和指导，而不是成为被推销的对象。布道者能与他们一同结伴，一同分享，感受他们的喜怒哀乐，体会他们的酸甜苦辣，让他们打破对福音的不信任和偏见，最终建立属灵的友谊（Friendship）和关系（Relationship）。这样，布道者接触民工慕道友的途径就不只是布道会，而是他们实实在在的生活。

### 3、针对知识分子群体——“多元化”的布道策略

这里所指的知识分子包括了大学生、职场白领，绝大部分的“80后”和“90后”，以及活跃在公共领域中的文化精英。这些人多少受后现代的影响，并具有较为明显的后现代群体的特性。

从二十世纪九十年代开始，中国社会出现了“文化基督徒”现象，同时也有大批知识分子进入教会，在西方世界研究中国基督教具有权威的学者 Daniel H. Bays 在他的新作《中国基督教新历史》（*A new History of Christianity in China*）一书中认为，这一现象告诉我们，中国教会在世界基督教舞台上已经翩翩起舞。<sup>17</sup>Bays 在本书中的某些观点并不能得到大陆教会的认同，但他指出的年轻一代知识分子基督徒群体的崛起却是不争的事实。刘同苏在《北京本地家庭教会报告》一文中指出，他所调查的 46 间教会，大多在 2003 年前后建立，而且，信徒群体中受过高等教育的比例非常高，甚至有三间教会的信徒 100% 是大学专科以上学历，还有五间教会的信徒有 90—95% 的人受过高等教育。<sup>18</sup>可见，知识分子归主在中国大陆已经成为属灵的运动，而温州教会在这一运动中应该迎头赶上。

据 2010 年第六次全国人口普查的资料，温州常住人口中具有大专以上文化程度的人口为 65.03 万人，约占常住总人口的 7%。由于温州教会具有强大的属灵传统，知识

---

<sup>16</sup> Rick Richardson: *Reimagining Evangelism: Inviting Friends on a Spiritual Journey*, Downers Grove, IL, Inter Varsity Press, (2006, p15).

<sup>17</sup> Daniel H. Bays: *A new History of Christianity in China*, Wiley-Blackwell, (2012, p199-205).

<sup>18</sup> 刘同苏著：《北京本地家庭教会报告》，刊于《生命季刊》，总第 44 期，2007 年 12 月。

分子在教会中得不到适当的牧养和发挥，因此，大学毕业后流失的人数不在少数，不少知识分子基督徒就这样离开了教会。在此大背景之下，我们该如何开展知识分子群体的布道事工呢？我所提出的策略如下：

### (1) 知识分子群体的特性

简单来说，该群体具有后现代的某些特性：他们缺乏绝对的概念，追求物质的享受，向往自由，有时候不在乎“有理”，更在乎“感觉”。而“80后”、“90后”这几代人，大多是独生子女，被家人宠爱有加，导致个人主义思想“成灾”。另外，从知识的层面来看，传统教会的信徒知识层面大多偏低，而这批知识分子则在知识上占有优势，被认为是天之骄子，因此，时常出现“瞧不起人”的情况，一般传道人一开口，他们就会感到他不知所云，无法继续听下去。

### (2) 知识分子群体的需求

但这并不表示该群体已经满足而无所求，其实，他们对精神层面的渴求完全不亚于其他人。在美国加州牧会的招世超牧师指出，有一个针对年轻人不愿意参加教会聚会原因的调查，结果，很多年轻人希望教会能给他们几样东西：“给我一些空间”（Give me some space），“给我创造性”（Give me creativity），“给我好东西”（Give me something good），“给我你的真诚”（Give me something from the heart），“告诉我如何应用”（Give me something I can relate to）。<sup>19</sup>可见，传统的布道模式已经难以满足他们的需求，因为他们的需求是“互动”的。

### (3) “多元化”布道策略的实施

针对这批具有后现代特性的知识分子群体，我将“多元化”分为：共游属灵之旅策略、个人布道策略、建立团契策略的三结合。

#### 第一，共游生命之旅——建立深层友谊

Rick Richardson的“共游属灵之旅”布道策略用来针对年轻一代知识分子，也是行之有效的。布道者使用他们的语境，在生活中以真诚的心态与他们交往，以建立深层的友谊。当然，在这个过程中要记得“给他们一些空间”，切莫见缝插针，如影随形。

---

<sup>19</sup> Ruth Wong 著：《如何吸引后现代年轻人来教会？》，<http://zhsw.org/news/bencandy.php?fid=3&id=216>

这种策略可以打破温州教会很少有慕道友参与主日崇拜，或是周间聚会的局面，让布道者直接进入他们的中间，以达到“润物细无声”的效果。

在绝大多数宣教士、布道者的经历中，福音朋友对福音的反应大致会有一个同样的心理改变过程：敌意（Hostile）、抗拒（Resistant）、冷漠（Indifferent）、有兴趣（Interested）、开放（Open）。布道者需要帮助福音对象逐步走过这个过程，并要清楚地知道他们已经站在属灵旅程中的哪一个阶段，最终带他们走完“朝向基督的旅程”。<sup>20</sup>

## 第二、个人布道——共同探索真理

个人布道是耶稣亲自使用的传福音方法（约 4 章），对这群知识分子来说也是同样的重要。我们不仅要借此和他们分享生命的见证，有时候布道者还会“遭遇”他们的“辩证法”，以及“怀疑论”。从小到大全然受进化论、无神论、唯物论、共产主义、马克思主义等灌输的人，需要花不少功夫和他们切磋信仰的事、救恩的事，借此与他们一同探索真理。

就目前的状况来说，我们很难以单一的布道会来影响他们的思想，做一个生硬的推销员不如做一个真理的探索者，一步步引导他们，并靠着圣灵的大能攻破他们心中的营垒，将人心意夺回。

至于要使用哪一种个人布道法，则由布道者自己选择。不过，方法是死的，灵活应用才是活的。甚至有时候，布道者的方法还不如对方的嘴巴“犀利”、“尖刻”。

## 第三、建立团契——让信仰与生活有一个归属

在当今社会中，人们看重“归属感”过于“归信基督”，为了顺应这种情况，很多教会把“归属先于归信”默认为传福音的次序。<sup>21</sup>这里所说的团契，就是指专门由知识分子所组成的属灵群体，宣教学家们把这类团契称为“传福音的媒体”

（Community is the medium）。<sup>22</sup>上文所提到的著名学者 Rick Richardson 在他另一本书中指出，后现代人最大的需求是归属（Belonging）、关系

<sup>20</sup> 何启明著：《后现代布道趋势巡礼——布道策略的演变》，刊于《教牧期刊》，第 22 期，2007 年 5 月，页 17。

<sup>21</sup> 同上，页 27。

<sup>22</sup> 同上，页 27。

(Relationship)，以及群体 (Community)，<sup>23</sup>因此，团契能够满足他们的这个需求。

我们相信，温州的这一批知识分子，他们最后真正的归属就是造物的真神。

总之，布道策略往往都具有时代性和处境性，当教会迈入一个全新时代的时候，就应该适度地去调整以往的策略，以使其具有突破性。这就如同一个旧皮袋是不能装新酒一样，21 世纪的温州教会需要有更新的布道策略，并继续依靠圣灵的大能，向人介绍“老旧的福音”，在这个时代中完成领人归主的使命。我们相信，福音可以超越文化，改造人性，但福音本身绝不会导致“多一个基督徒，少一个温州人”的局面。

**《環球華人宣教學期刊》第 42 期，2015 年 10 月。**

**(作者保留版權；蒙作者供稿，謹此致謝！)**

---

<sup>23</sup> Rick Richardson: *Evangelism Outside the Box: New Ways to help People Experience the Good News*, Inter Varsity Press, (2000, p86).