

散聚宣教事工

探讨向沙县小吃餐饮业人员传福音的散聚宣教方案

温以诺、林银姬

I. 绪论

本文撰写目的有二：1)介绍沙县小吃和从业人员; 2)探讨向他们传福音的散聚宣教方案。

本文写作的背景：20 及 21 世纪的人口在流动，其规模及范围日益广大。今日，全球 3%的人并非住在他们的出生地。这些流动的人口，是那些面临危机或要改善经济状况的人。在中国有这么一群人，他们背井离乡，是为了改善经济状况，为下一代谋一个更好的未来。他们就是在中国各地开沙县小吃餐饮店的沙县人，当下很有特色的散聚群体。每年过完农历新年的正月十五元宵节后外出，农历十二月春节前半个月回到家乡，如候鸟一般准时有规律，关心这一群体向他们传福音是我们教会的使命。

关键词界定：

- 餐饮业人员：从事餐饮业服务的相关人员
- 方案：从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，有很强操作性的。

- 宣教/差传: 是个别信徒或组成的堂会, 继承以及完成「三一真神的宣教」(*missio Dei of the Triune God*),¹包括个人或羣体的层面、在灵性方面(抢救亡魂), 以及社会方面(引进平安 *shalom*), 导致体验神的救赎、和好以及更新等情。² 本文内「宣教」与「差传」二词互用。

本文研究方法: 在厦门有大约500家沙县小吃, 作者走访了195家沙县小吃店。采用田野调查法, 了解在厦门从事沙县小吃经营者的生存状况, 发现他们的需求, 探讨如何向他们传福音的散聚宣教方案。

II. 散聚宣教学简介

一、 浅论

温以诺教授(下称「温氏」)指出以本国人口自原居地他迁者, 包括移往城市的农民、逃往安全地带的难民、及僑迁海外移民等。「散聚宣教学」的研究, 要借助多种学科的理论及社会科学研究法。包括人文地理、人口统计学、人类等跨学科的研究。³

温氏在本文界定「散聚人口」(*Diaspora Population*) 的定义是: 「离乡别井、迁徙移居的人口」。而「散聚宣教学」(*Diaspora Missiology*) 的定义是: 「从差传学角度有系统地探讨研究人口散聚的现象, 冀求明白及参与神在散聚人口中的救赎事工。」⁴

¹ Mission(源自拉丁文 *missio*), 是「差遣」、「差派」之意, 与希腊文 *apostellein* 意思相近, 是指 *apostolos* 所做的工作。

² 温以诺、王钊慈编. 《宣教的新世代: 挑战与契机》. 华人福音普世差传会. 2020:1. @<https://www.gointl.org/publications.php>

³ 温以诺、「散聚宣教学」《大使命》双月刊第七十期, 2007年10月号。)頁4-5。

⁴ 廖少舫.《散聚宣教学文章简介》。《环球华人宣教学期刊》第42期, 2015年10月。@http://ojs.globalmissiology.org/index.php/chinese_t/article/view/1834/4069

散聚人口福音事工，是要回应世界近年环球人口流动的大趋势，及顺应各地散聚人口剧增，他们离乡背井，思想及生活方式备受挑战，身心灵受冲击，在孤单时向福音敞开，基督徒要把握这个契机，完成大使命。正如温德博士（Dr. Ralph Winter）指出：「就差传策略而言，当今之世，若要把福音遍不能沿用旧式地理观念，去了解福音的对象。『散聚人口』的现象及挑战，仍待差传学者刻意去探索对策！」⁵

二、向分散之民传福音七步骤⁶

第一步：接受分散之民的异象

散居已是普世的现象，向他们传福音的机会是前所未有的，主耶稣颁布的大使命包括向「分散之民」传福音。每一个「分散之民」的群体，都是可进入的宣教工场，也有潜力成为一支宣教队伍。流动人口较易接受转变，也对福音较为开放。

第二步——必须有正确的态度

个人对生活、人际关系及事工发展的态度都很重要。有无种族歧视，是否接触分散之民。是否真正拥有基督徒生活及事奉中款待外人不可或缺的属灵态度呢？(太二十五 35；罗十二 13；彼前四 9；来十三 2)

第三步——熟悉自己的社区

「分散之民」会渐渐迁移到各种不同的环境，一般人不容易察觉，但四周已渐渐在变动。帮助你在工作环境、住宅区、休憩场所内认识谁是你们的真正邻居：在你们的住所附近有哪些是「分散之民」？他们的原居地在哪里？他们为何

⁵廖少舫。《散聚宣教学文章简介》。

⁶林成荫编译。《要踏上的下一步——向分散之民传福音》。《大使命》双月刊 第九十四期 二零一一年十月页 23-25。

迁到这里来？他们中间有多少代的人口？他们相信什么宗教？在他们中间有没有基督徒？他们目前最需要是甚么？

第四步——从事全人化的事工

对所有的人都彼此尊重，并且要慷慨。与不同背景的人合作，共同关注大家的事，不断主动地接触、发展「分散之民」的工作。设法为受害者如难民、弱势群体等等伸张正义及提供法律支援。提供物质上、情感上及心理上的支援，辅导身心受严重创伤的人。

第五步 —— 装备教会作有效的事工

帮助教会了解它是分散之民的落脚处，也是分散之民事工的发起点。让信徒明白分散之民事工的范畴及可作的管道。动员精兵祷告及代求为属灵争战。训练信徒，能简明地分享个人的见证。

第六步——鼓励信徒建立真诚的友谊

与分散之民认同，并建立个人的关系。寻找能与他们用母语沟通的信徒。设法与他们讨论信仰，但不要过分强调自己的信仰。祈求圣灵引导如何与他们分享福音。

第七步——帮助分散之民中的基督徒 或教会从事宣教

在分散之民的基督徒群体或教会中宣讲宣教异象，让他们明白自己的优势及所有的宣教机会。藉与分散之民建立关系的机会，推动实践大使命。

III. 介绍沙县小吃和从业人员

一、沙县小吃简介⁷

沙县小吃源远流长，历史悠久，起源于夏商周、晋、宋中原黄河流域汉族食文化，

⁷江苏城市职业学院。《关于沙县小吃现状发展调查报告》。百度文库。

在民间具有浓厚的历史文化基础，尤以品种繁多风味独特和经济实惠著称，是中华饮食文化百花园中的一朵奇葩，早已享誉海内外。人们将福建省三明市沙县誉为“小吃城”、“美食城”。20 世纪 90 年代，沙县为解决农民和城镇下岗职工就业增收难题，把小吃制作的传统工艺优势转化为产业优势，不仅破解了“三农”难题，并以此带动沙县各项事业的发展，成效显著，得到中央、省、市领导及专家的肯定与支持。

二、发展现状

最近几年，沙县小吃由南到北，由东向西不断扩张，已经逐渐遍布全国各个省份。尤其是与福建相邻的浙江省和江苏省，两省的沙县小吃店数量已经仅次于广东省，超出了沙县小吃发源地的省份——福建省。另外，澳门、台湾及国外也出现了不少沙县小吃店，世界几大洲都出现了沙县小吃的身影。据沙县小吃网调查统计，美国、加拿大、秘鲁、澳大利亚、意大利、马来西亚、新加坡，甚至非洲的博茨瓦纳都有沙县小吃店，全国沙县小吃店急剧增长，同时也暴露出一些问题：比如品牌很难管理，如果某家沙县小吃店由于食品卫生出现问题，被曝光后就会影响到所有沙县小吃店。沙县小吃店目前普遍走低价路线，给人档次不高的感觉，高档次的沙县小吃店仍然较少。

与洋快餐相比后劲不足，沙县小吃虽然说对于洋快餐来说，有着悠久的历史，营养价值比洋快餐高，与大众的收入水平相符等优势，但是和洋快餐相比还是有着它的不足之处：（1）服务水平与质量不如洋快餐。（2）卫生环境不尽如人意。（3）缺乏相应的宣传。如果按这种趋势发展的话，尽管沙县小吃的受欢迎度暂时领先，但情形还是不容乐观的，加之沙县小吃业的经济实力远远落

后于洋快餐，洋快餐发展的强劲势头还是对沙县小吃业有着很大冲击的。沙县小吃历史久远，自 1997 年沙县小吃同业公会申请注册了“沙县小吃”图形标志后，“沙县小吃”成为一个集体商标，也是一个沙县的产地品牌，用法律来保护沙县小吃的特色风味及信誉。然而，随着竞争的加剧，“沙县小吃”已不如从前红火，“沙县小吃”的长远发展令人深思。通过对沙县小吃同业公会的访谈调查，得出以下结论：

1、“沙县小吃”在实行标准化的过程中，更多的是注重文字宣传和依靠统一的培训，并没有在实际的行动中，监督各成员是否做到标准化，也没有建立反馈与控制的机制。

2、对于“沙县小吃”的品牌以及商标没有采取精耕细作，没有让品牌效应得到发挥。虽然“沙县小吃”通过所在的沙县特殊地理位置、当地的文化内涵以及其他的有关特色，在市场中得到了广大消费者的认同，有了一定的知名度和名誉度，但是能否走向标准化，维护并巩固形象，提高档次，不断提高社会影响力，对沙县小吃同业公会以及沙县政府仍然是一个挑战。

IV、散聚宣教学的应用

以往一提起宣教，印象就是差派宣教士到需要宣教得国家或族群当中。一个宣教士先要学习那里的语言，了解那儿的风土人情，如何融入当地的生活。还要学习一项生存技能，十九世纪很多的宣教士是医务人员，到当地开办医院，服务那里的人群。很多被派到少数民族的宣教士，甚至付上生命的代价。有的被差派的宣教士很长时间都无法带一个人信主，甚至没有信心继续下去。两百年前，许多的宣教士死在中国，付上生命的代价。

20及21世纪的人口在流动，其规模及范围更日益广大。今日，全球3%的人并非住在他们的出生地。这些流动的人口，很多是那些面临危机或要改善经济状况的人。温氏的「散聚宣教学」提出家门口的宣教，咫尺宣教，符合当下人口流动的处境。无需差派，福音对象已经来到我们的周围，成为我们的邻舍，人人都是宣教士，无需特别学习语言技能，向他们分享神的爱，把他们带到神的面前。当他们领受了神的爱，被牧养成长为主的门徒，回到家乡，向他的亲人朋友传福音，他又成了宣教士，这就是散聚宣教！

江苏城市职业学院的调查报告所总结的问题，作者走访了195家在厦门的沙县小吃店也面临同样的问题，很有代表性：如何突破经营困境是目前所有沙县小吃经营者面临的难题。从事沙县小吃店的人员，他们远离自己原来生活的环境，为了改善经济增加收入，背井离乡，到全国各地的城市去开小吃店。做着最繁琐劳累的工作，一天仅休息五个多小时，个个都熬的两眼通红，这些在中国各地开沙县小吃餐饮店的沙县人，当下很有特色的散聚群体。他们有哪些生活需要和内心的苦楚？外出经营沙县小吃的这一特殊群体，每年的农历正月外出，分散到全国各地甚至世界各地，农历十二月回到家乡团聚，与家人过传统的农历新年，像候鸟一样有规律。很多人因为地段不理想或店租上升等原因，来年换个城市开店，他们常年在各城市间辗转，把沙县小吃带到他们所到的城市，因着这一特殊的群体，全国人民都知道沙县小吃这一地方性特色美食。关心这一群体向他们传福音是不可或缺的题目，七步骤告诉我们如何与从事沙县小吃的从业人员建立关系，向他们传福音并栽培他们成为主的门徒，在他们去每个城市开店的同时，也把天国的福音带去，这是教会当下该做的事。

下面以表格的形式设计访问内容，用个案分析法整理资料，撰写报告。

图表1 — 厦门沙县小吃餐饮店十一位从业人员调查表

员工	#1	#2	#3	#4	#5	#6	#7	#8	#9	#10	#11
年龄											
籍贯											
文凭											
信仰											
外出时间											
子女											
长辈											
员工数											
营业额											
困难											
规划											
婚姻											
成就感											
心理											
备注											

1、 沙县小吃的文化背景

沙县地处福建省中部，古城依沙溪河畔而建，宋朝开始设县，历史悠久。为丘陵地带，森林覆盖率达 75.5%，以种植水稻为主，一年两季。土地肥沃，属于

亚热带季风气候，被中国饭店协会授予“中国小吃之乡”称号。交通便利，建有机场，高铁，高速路等，是福建的交通枢纽，方便沙县人外出。

沙县小吃据不完全统计，各类小吃有上百种，常年供应的有几十种，蒸、煮、炸、烤、腌，加工方法多样。原料独具地方特色，城区街头巷尾日夜 24 小时都有小吃应市，品种大致可分为节令小吃、地域小吃和常规普通小吃。经济实惠，新鲜可口，绿色健康。

在当地享用沙县小吃还是一种乡情浓郁、情趣十足的享受。沙县城区小吃遍布街头巷尾，成为一大街景，其中卖豆干的尤具特色。熟悉或陌生的五六个人围着街边的一张小方桌，边吃边聊天，不认识的由于共同的爱好，在吃完一碟香喷喷的烤豆腐干后成为熟识的，因为他们已经共同蘸在一个碗里了，而且还天南地北地八卦了一番。小吃摊又是一处天然的社交场所，一边享用小吃，一边听食客们闲聊，这种氛围成为沙县小吃的独特文化内涵。沙县小吃是如何从沙县走向全国各地乃至世界各地？

2、 从业人员的状况

第一个吃螃蟹外出开沙县小吃的，是沙县夏茂镇的一位邓姓青年，由于赌博输了一大笔钱，被人追债，外出躲债开了家小吃店，很快衣锦还乡。周围的人看到他的成功，紧跟他的脚步外出开小吃。最初外出的那批人，经营的品种比较单一，以扁食、拌面、炖罐汤品、蒸饺为主。小吃店主要开在工厂外来人口密集的地方，廉价美味为最大特色。从业人员一般都是自己擀面，制作原材料，当天制作当天售完。非常劳累，劳动强度高，夏天站在被日本拉面馆称为“地狱”的锅台边煮拌面、扁食，只有经过夏天抢收、抢种“双抢”的农民才能承受这样的劳动强度。辛苦的付出，他们也赚到辛苦钱。第一代的经营者的几乎都是三十几岁的壮劳

力夫妻俩经营，把孩子老人留在家乡。他们挣了钱第一件事就是回家乡盖房，再苦再累心里都是甘甜的。随着房子拔地而起，吸引更多的人加入到开小吃店的行列。

1996 年县长鼓励外出创业，在全国各大城市牵头租店面，鼓励沙县人外出创业，并成立行业公会，加快了沙县小吃推广的步伐。沙县县政府甚至专门成立了科级单位小吃办，重点支持小吃行业的发展。事业单位也有一项灵活政策，干部可以停薪留职去开小吃店。一时间，只要能拿得动勺的都去开小吃店，足迹遍布大江南北。从业人员最初为农村剩余劳动力，后来有许多企业下岗人员也加入小吃餐馆业大军，并带动周边地区城乡从事沙县小吃业，据沙县当地政府统计，全国各地的沙县小吃店一年营业额能够超过 40 亿元，净利润超过 8 亿元。每 10 名农村劳动力中，就有 7 名在做小吃。一个被小吃改变的县城，房价被一步步推高，沙县小吃直接改变了地方经济，基本上家家户户都有汽车，开小吃回来，买房和买车是首要的事。1997 年 12 月 8 日举办第一届沙县小吃节，以后每年都举办小吃节。

3、在厦门开沙县小吃的经营者的生活状况：

(1)、「员工甲」：今年 49 岁，初中毕业，英 44 岁，初中肄业，民间信仰。燮的姐姐信主，母亲信主，他的儿女也信主。夫妻俩 1999 年春天到厦门开沙县小吃店，燮原来在村里当屠夫，妻子在家开个小卖部，自家田地也耕种的很好，日子过得挺滋润。1998 年燮出了场车祸，导致右眼失明，不适宜再从事屠夫行业。遂萌生了出来做小吃的念头。第一家店开在闹市区的边缘，生意还过得去，夫妻俩边做边学。燮口才好，能说会道，生意一天比一天好。无奈遇上店面拆迁，只好换地方。在厦门开店整整二十年，期间有三年的时间去深圳开店，他说深圳虽

然生意好，但是治安不如厦门，他还是选择回到厦门。如今他已经在厦门不错的地段买了房子，大女儿已经读大学三年级，小儿子也读高一。变的姐姐大学毕业后在厦门工作，妹妹也在厦门安家，有人帮衬，他的两个孩子都在厦门的公立学校读书。老家的田地给别人耕种，目前夫妻俩开个规模不大的店，没请小工，纯粹夫妻店，不像刚出来那会儿压力那么大。再做几年儿女成家立业，他们夫妻俩打算回老家过田园生活，安度晚年。

(2)、「员工乙夫妇」：分别为 51 岁和 47 岁，夫妻俩初中毕业，民间信仰，2006 年到厦门开店，之前他们在晋江的工厂附近开店，因为姐姐极力要求他们把孩子带在身边，那年他的儿子正要上初一。在厦门坚持了六年，儿子高考上了大学，他们想去广东发展。后来又是因为女儿上学的问题，再次回到厦门。他们前后也在厦门待了十二三年，他们只换了两个地方，因为定位是陪伴孩子读书，不想压力过大，生意细水长流。今年他的大儿子研究生毕业，儿子自读研开始就不需要父母负担学费了，所以他们现在的要求是能维持一家的生活就满足。出来开店很少达到这个境界的，所以他们算是比较轻松的。等儿子工作稳定下来就买房，老家的田地山林无人管理比较发愁。二十年前听从比较有远见的姐姐的意见，买下一片山地，如今已经有不错的效益。他们因为有兄弟姐妹帮衬，孩子的教育问题得到很好的解决，他的儿子是村里不多的几个研究生之一。很多人为了外出开店，把孩子留在老家，成了留守儿童，学业荒废，成了第二代小吃从业人员，他们夫妻俩真的实现出来开小吃的愿望，改善经济，为孩子谋一个美好的未来。虽然很辛苦，但是内心还是挺满足的。将来女儿上了大学，他们夫妻俩准备回老家过田园生活。

(3)、「员工丙夫妇」：分别为 57 岁和 53 岁，初中毕业，民间信仰，他们夫妻

俩是比较早外出开小吃的，1990 年他们就已经是小吃大军的一员。他们辗转好几个城市，在厦门的郊区工厂密集地开店多年，他们的服务对象主要是工厂里的外来工。他们有两个儿子，他们的定位是挣了钱就回老家盖房子。花完了钱再出来开店，来来往往，没有延续性。没有想过要在厦门安家，他们勤劳朴实，文化水平不高，没有太多的想法。两个儿子初中没毕业，不读书了。到了谈婚论嫁的年龄，为了给俩儿子筹集结婚资金，他带儿子们再次外出开店。开沙县小吃非常劳累，每天清晨五点就要起床去菜市场采购当天需要的食材，买回来后开始准备，若是有做早餐六点半七点开始营业，下午两点多才能睡两个多小时，晚上还得坚持到十一二点，有些店甚至开店凌晨，简直拿命换钱。灶没有长期开小吃店的打算，只作为阶段性获取少量财富的手段。现在他的儿子接过父亲的勺子，继续开沙县小吃。他们目前是帮助儿子开店，已经不是主力军，等儿子的店走上正轨，他们就回乡下退居二线。

（4）、「员工丁」：56 岁小学毕业，民间信仰，梅和她的丈夫是第一批外出开小吃店的，1989 年他们就到厦门的湖里经济开发区开小吃店，他们开的是夫妻店，没请工人帮忙，自己制作面条饺子皮等，一天大约要用 25 公斤的面粉两包左右。生意算是很不错的，她的丈夫负责采购制作面食，她主要负责蒸煮售卖。她家是第一批在村里盖新房的，但是他们的经营方式没有转型，他们的经验丰富，后来带着儿子外出开店。她的丈夫在店里猝死，晚上去睡，第二天再也没有醒来。生命没有了，再多的财富又有何用？

（5）、「员工戊」：49 岁，初中毕业，民间信仰。是他们村比较早出来开小吃店的，早期他们都是把店开在城乡结合部，服务对象都是外来务工人员。他换了十几个店面，很多是因为拆迁不得不搬迁。他在厦门买了房，有三个孩子，看到他

的同学在的姐姐下孩子们都在厦门上学，他也把孩子们都带在身边。大女儿已经大学毕业工作了，二女儿目前在重点学校读高中，小儿子读初中，吴的理想是孩子们都能考上大学，将来有一技之长，不用像他这么辛苦。他 1996 年到厦门开店，已经坚持二十几年，也没有存下多少钱，但是至少房子已经买了，代步的车也有，孩子们都能接受比较好的教育。如果当年他留在乡下，这一切都是不可能有的，这么一想，他还是很欣慰的。跟他的同龄人相比，他的思想观念还是与时俱进的。他没有发大财，他的成就在于培养下一代，给孩子们一个安定的生活，接受良好的教育。

(7)、「员工己」：52 岁，卫生防疫专业专科毕业，民间信仰，是一家职工医院药房的负责人，虽然工资不算很高，但是稳定安逸。她是电脑高手，早年喜欢网络的各种新事物。遗憾的是她的儿子学习成绩很差，考不上大学，上了烹饪学校。毕业后和秀母子俩开了家沙县小吃店，秀上过大学，所以店址选在学校附近，主要做在校学生的生意。因为秀的学府情怀，对学生们很好，他们店的生意很稳定。秀很快也买了房子，但是每天超负荷的劳作让她感到力不从心，儿子不愿意接手。秀最后把店铺盘给他人，自己去药店上班，儿子去肯德基打工。秀最大的心愿是儿子能娶到一位勤劳善良的儿媳。

(8)、「员工庚夫妇」：分别为 50 岁和 48 岁，都是初中毕业，民间信仰，他们这两年才开始从事沙县小吃的，灿的父亲原来是乡镇企业的领导，家境富裕。灿前些年和朋友合伙做房地产生意，有一阵非常的风光，算是成功人士。四年前的一个楼盘不顺利，赔光了原来的积蓄，还欠了上千万的债务。为了度过危机，夫妻俩开了一家沙县小吃店。开小吃店很辛苦，但至少可以解决一家人的伙食，还能有点结余，最大的好处是每天忙碌，忘了被追债的烦恼，连出去消费的时间都

没有。大儿子去年刚结婚，女儿读大学二年级。愿望是以前的烂尾楼盘能妥善处理，早日还清债务。

(9)、「员工辛」:65岁，早年从粮食专科学校毕业，在粮食局下属的粮站工作，民间信仰。后来粮食可以自由交易，不再倚靠配给，他也就下岗了，他的太太是小学教师。为了自谋出路，他和别人合伙开一家沙县小吃。在他儿子考大学毕业工作后他就歇业了，原因是太劳累。回沙县养老去了，外出打拼的经历，让他学会了烹饪，学会了经营。作者在一家沙县小吃店访问时偶遇来看望开店的亲戚的渠，顺便访问这位曾经的沙县小吃从业人员，他的太太已经退休，夫妻俩进入养老状态，他目前最大的愿望是在一家保险公司工作的儿子能早日成家。

(10)、「员工壬」47岁，只读到小学三年级就辍学了，民间信仰。她1998年随丈夫外出开小吃店，稍有积蓄在城里买套两居室，后来卖了换大的，再后来老家也买。这些年赶上房价疯狂上涨，她小买小卖成了大赢家，现在坐拥四套房。虽然小学只读了三年，但她很有投资的眼光，她是脚踏实地的赢家。她现在已经不再开小吃店了，作者在访问时遇见在小吃店里聊天的琴，顺便访问她。她非常爽快地接受了访问，她目前是个逍遥的家庭主妇。有些人赚了钱去放高利贷，最后血本无归。

(11)、「员工癸」:35岁，专科毕业，工作几年觉得收入过低，辞职开小吃店。辛苦几年赚得第一桶金后，在厦门往鼓浪屿的轮渡码头附近的大同路口找了一间相模像样的店面，投资五十几万装修购买设备等。准备做升级版的沙县小吃，从环境、卫生、品质等方面改善提升，没想到开业没多久，因轮渡码头过于拥挤客流量过大，外地游客从东渡邮轮码头上船往鼓浪屿游玩。一时间整个轮渡码头的地下商业街变成空城，商铺全部关门。大同路的人流量锐减，朱的营业额大跳水，

只好撤出，他的投资全都打水漂。一夜回到创业前。现在的朱只好又回到开夫妻店的模式，他说现在风景点多而其分散，人流也分散，生意越来越不好做。对将来的发展感到迷茫，这个行业越来越难经营。盼望子女能考上好的学校，将来不必再从事沙县小吃行业。

IV. 个案分析及散聚宣教方案

此次按户访问 195 家在厦门的沙县小吃店，列举比较有代表性的十一个案例，作个案分析。规模较小的店大多以夫妻店的形式存在占 85%，他们大部分孩子都没有带在身边，孩子的功课和陪伴成很大的问题，孩子从小交给老人照看或者在寄宿学校，孩子与家长的沟通有障碍，孩子没有归宿感，迷恋网络游戏，我行我素。调查发现仅有一家店老板一家人是基督徒，还有一家是孩子信主，太太认可未决志，店主不信主。他们几乎都是民间信仰，每月农历初二十六拜财神爷，少数带着祖先牌位。很多人不了解福音，不知道耶稣是谁，也想死后上天堂，很多人认为那还比较遥远，当下是开店做生意挣钱要紧。害怕传销受骗上当，原意接受真诚的探访和关心。这些在城市开沙县小吃餐饮店的从业人员，他们最需要的是：

- 1)、法律援助，他们在外打拼，经常遇上租房合同纠纷，聘请帮工劳动合同纠纷，有时客人不满意纠纷，还有工商、卫生等主管部门的为难。这些外出经营的农民普遍文化程度不高，对相关的法律知识欠缺，他们非常需要这方面的帮助。
- 2)、健康保健服务，没有时间去医院就诊，小病硬扛，真的扛不住的时候基本就很糟糕了。
- 3)、子女上学，他们的户口都不在城市，有些哪怕在城里买了房，也不想把户口

迁到城市，家里有田地舍不得放弃。没有户口就是外来人口，无法享受九年义务教育，无法上公立的学校，享受好的教育资源。这些孩子只能上比较差的私立学校，私立学校一般教育质量都比较差。孩子放学后没有时间照看，大部分都寄在托管班，由托管班的人解决吃饭问题，辅导作业。

4)、老人无人陪伴，他们无暇顾及老人，有的身体比较好的老人还能帮忙洗洗碗，照看小孩，年老病弱的老人只能送养老机构。

针对这一人群的需要，制定向他们传福音的方案：

1)、教会成立义工中心，为这一特殊群体提供免费的上门服务，法律援助，健康咨询，初步的卫生保健，诸如测血压血糖等，宣传医疗保健知识。介绍附近的医疗资源，预防煤气中毒等。作者曾在医院工作十四年，曾经为一个开沙县小吃的老板娘送过皮肤湿疹的外用药，他们非常开心，在他乡得到贴心的服务，老板娘的眼里闪着泪花。从生老病死谈灵魂的去处，向他们传福音。他们在孤单无助的时候，向福音是敞开的。定期探访，跟他们聊天，疏解心中的压力，在异乡开店，经常遇上房东涨房租、店面拆迁、地痞流氓来闹事等压力。老人孩子都在老家，想儿女、担心老人的健康是他们最大的心病。有孩子在身边的，告诉他们可以享受的社会福利，如何就近上外来人口学校，享受九年义务教育等。时常去他们店里坐坐，对他们是极大的安慰。

2)、帮助辅导他们的孩子功课，由于开店非常的忙，他们几乎无暇顾及孩子的学习，有些家长甚至连家长会都忘记参加，导致孩子非常伤心。通过辅导孩子的作业，可以跟两代人建立关系，也可以带孩子们参加教会的儿童主日学，青少年团契。曾经有孩子为了陪伴奶奶到教会，接触福音，最后信主在少团成长。

3)、提供理财咨询，法律援助。这一特色群体他们从农村直接到城市，虽说也

生活在城市，但是他们很多时间都待在自己的店里，对所在的城市并不了解。他们有购房、买保险等需求，帮助他们如何识别欺诈信息，成为他们的好邻舍。

4) 到沙县小吃店里消费，一段时间密集地去，让老板记住你，跟他建立关系，处成好朋友。每年的春节，他们是必定要回家过年的，很多家庭都有留守人员在老家，所以到了农历的十二月，他们都会陆续关了店门，回到老家。所有外出的人都回到家乡，带来全国各地的消息。哪里的生意好做，哪里的气候宜人，哪里的人好相处。当然也免不了攀比，谁谁赚了多少钱，哪个赔了多少钱。他们大部分会选在农历十二月和来年的正月嫁娶，这时候大家都在老家，其余的时间想请个人赴婚宴难于上青天。县城的房地产商都选在正月开盘，有的楼盘开盘三天就抢购一空，农村的青年如果在县城没有一套商品房是很难娶到妻子的。春节前大家都会去城里采购年货，体育场等大广场上有许多摆摊的，也会有很多的演出。就像圣经中记载世界各地的以色列人都上耶路撒冷过逾越节一样，这时候分散到各地的沙县人都汇聚回家过年，前后大约一个月的时间，过完年又出发到全国各地开小吃，三十多年来一直这样的规律。这时候也是传福音的好时机，从厦门坐动车去沙县仅两个小时左右的时间，教会的宣教小分队也去摆摊，赠送春联，派发福音单张，提供咨商服务。编排一些家庭伦理剧、福音短剧演出，很好的短宣机会。当你出现在你认识的沙县小吃店老板的家乡，他们会很热情邀请你这个好朋友去他的家做客，可以去探访他们的家人，去乡村短宣。沙县人民很好客的，这是他们的优良传统。

外出开小吃店的人群是当下非常有特色的散聚人口现象，像潮汐一样的有规律，我们要把握这大好的时机，像这个群体传福音，栽培成为主的门徒，使他们向更多的人传福音。作者所在的教会，有个姐妹是沙县人，她的母亲到厦门后在

女儿的带领下信主，回天家时在乡下举办安息礼拜，当时他们家族有七十几位亲属听到福音，村里前来帮忙的邻舍也听到了福音。他们当中有很多人是第一次听到福音，特别是那些留守的老人和孩子。

V. 结论

如今沙县小吃已经向世界各地拓展，盼望这群人能成为传福音的鸽子，把福音传到世界各地。(太廿八 20)“所以，你们要去，使万民作我的门徒，奉父、子、圣灵的名给他们施洗。”我们要去到这一特殊的散聚人群中，把他们带到神的面前，布道栽培使他们成为主的门徒，当他们分散到各地的时候，就把福音带到各地，愿主的旨意成就！

参考书目

《圣经》和合本灵修版

温以诺，〈散聚宣教〉（授课讲义，马来西亚圣经神学院，2019年4月11日）

陈终道。《以经解经》。加拿大福音证主协会。

廖少舫。《散聚宣教学文章简介》。

江苏城市职业学院。《关于沙县小吃现状发展调查报告》。百度文库。

李志秋 张心玮 。2015。《学术研究与写作》。新加坡神学院。

韩乾。2017。《研究方法原理》。五南图书出版股份有限公司。

W. Lawrence Neuman 。《社会研究方法---质化与量化取向》。朱柔若译。扬志文

化事业股份

有限公司。

陈终道。《以经解经》。加拿大福音证主协会。

《环球华人宣教学期刊》第六十一期 Vol 5, No 3 (July 2020)