

福音普傳

我和民工有個約—溫州市城郊教會民工福音的評估與前瞻



潘勝利

(基督工人神學院道學碩士課程學生)

Mark Mittelberg 在其著作《Building a Contagious Church》一書中提出，找到一種千錘百煉的方法，來提高教會傳福音的熱度，是一項極其重要的工作。筆者以為，世界上雖然不會有一種方法能放諸四海而皆準（千錘百煉），但至少這是一個好的主意。

教會在尋找傳福音（布道）方法的時候，容易飄於理論，成為紙上談兵而不能決勝於千里之外。反之，一個具有感染力、生命力、行動力，也有傳福音熱度的教會，它就能散發基督生命的力量，而這種力量能緊緊地吸引人的心靈。

如何提高教會傳福音的熱度，並讓每一位基督徒都樂意委身於傳福音的大使命，以致使基督的福音傳給城市邊緣的民工朋友，這正是本文所要思索和討論的論題。筆者相信，方法固然各有不同，但我們的主旨依然是相同的。

本文以筆者所侍奉的城郊教會為例子，以民工朋友這一龐大的弱勢群體為對象，以溫州特殊的經濟和文化為處境，來擬訂這份具有適切性的傳福音計劃，盼望能從多個角度來討論和開展民工福音事工。

一、城郊教會簡介

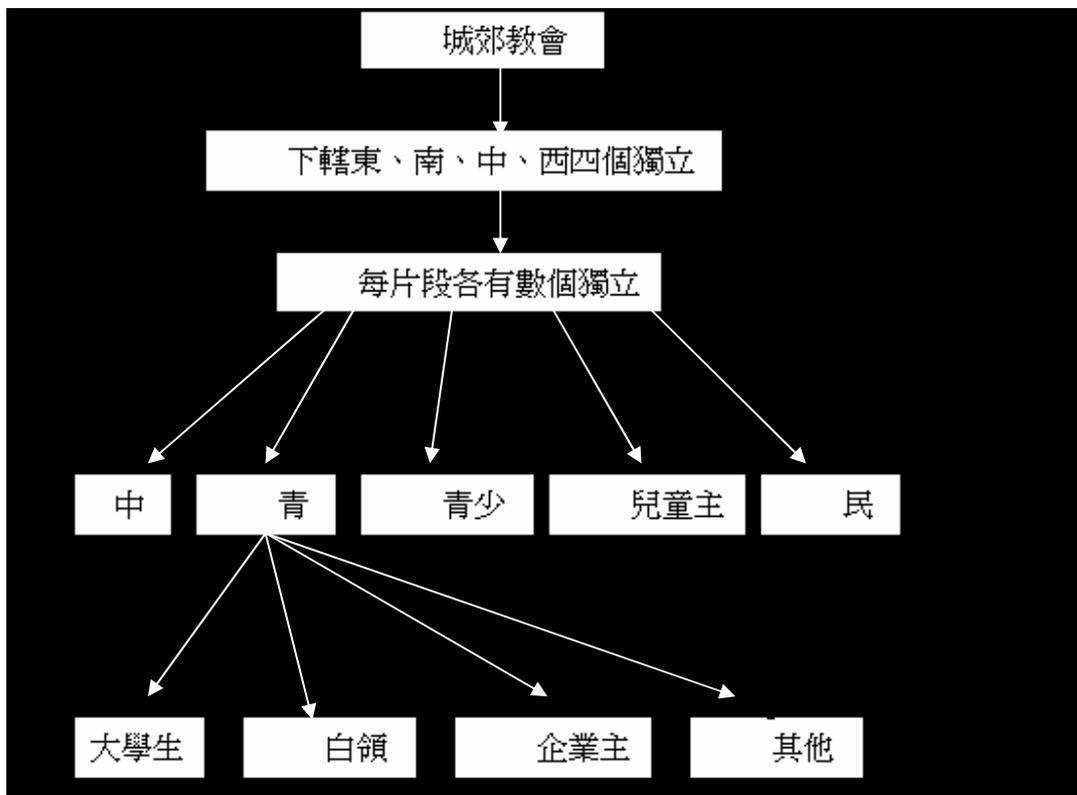
城郊教會是溫州市區教會十一個大片之一，它屬於聯會的形式，由多個獨立的教會組成小片段，再由多個小片段組成一個總會，即城郊教會（見下圖）。

城郊教會地處城市與郊區的結合處，具有獨特的地理優勢。它既不失城市特有的經濟基礎和文化底蘊，又不失鄉郊的純樸、熱誠和寬鬆環境。這對民工福音的開展起到了重要的作用。

1、總體情況

城郊教會成立於上世紀 80 年代，距今有將近 20 多年的歷史。隨著溫州城市的不斷擴大（「一港三城」、「東拓、西優、南連、北接」是溫州的發展策略），加上城鄉一體化的進程不斷地深化，城郊教會基本上已成為城市教會。但在福音不斷擴展的情況下，城郊的實體也在不斷地擴大（教會的分佈範圍大致為：西至甌江大橋，東至溫州大橋，南至溫州火車站。）

為了適應教會的發展，城郊開設了神學院，宣教學校，工人訓練班等事工；為了能更多的贏得城市，教會建立了白領團契、企業主團契、大學生團契等；為了能更多的贏得民工，教會設立了福音點（團契）、民工神學院等，加上此前已經成立的 40 多個民工點，我們相信城郊教會的民工福音事工必然會有長足的發展。



城郊教會的架構圖

2、優勢

比起溫州市區的其他教會，城郊教會的發展是非常迅猛的。許多鄉鎮信徒與傳道人在向城市遷移的過程中，幾乎都以城郊為據點，然後實現從城郊走向市中心的跨越。因此，城郊教會在信徒人數，以及傳道人的數量上佔有優勢。而這一批移民原本就生活在農村或鄉鎮，因此，他們與外來民工具有相同或是相類似的人生體驗，他們對民工生活疾苦的體會甚於城市原住民；所以，這批信徒、同工成為了外來民工與教會之間的橋樑與紐帶。此乃「人和」也。

不但如此，隨著宣教異象在教會中不斷地深入宣傳，一批愛主並願意服侍外來民工的同工凸現出來，他們就成了民工教會的核心力量，他們既是當地教會的領袖，又是民工教會的創辦者。故此，民工教會在本地教會的框架中也就順利地、茁壯地成長，並成為了整體教會不可或缺的一部份。此乃順應「天時」也。

在地理位置上的優勢更是突出。城郊教會在城市行政地域上遍佈洞橋制革基地、中國鞋都、鹿城工業區、溫州工業區等民工集散地。這為深入民工福音的腹地提供便利條件。此乃「地利」也。

3、面對民工福音需要做出的調整

首先在思想觀念上需要做出一些調整。基督徒不能像非基督徒那樣排斥外來民工，要知道他們也是神所造的，同樣的具有神的形象，同樣的犯罪成為罪人，同樣的需要基督福音的拯救。在策略上需要做出一些調整。不能單單指望讓他們「來」，也要讓我們主動地「去」，這在下文中將作進一步的分析。

二、溫州民工的分佈及生存現狀

民工是什麼？民工就是在城市中打工的農民。「農民是一個職業，一個經濟階層。他們被貧困所逼，被對新生活的渴望所激勵，盲目地走向夢鄉——城市。」也有人把他們定義為「彷徨於農民與市民之間的人」。

他們一來到城市，就意味著他們要進入一個由別人為他們劃定的圈圈裡面，更確切地說是城市人為他們「下了定義」。「他們在城裡幹的是傳統定義中工人的活，人們稱其為『民工』，農民是他們永恆的定語、終身的咒。當大批農民從鄉下來到城裡的時候，這個人流被稱為『民工潮』。因為他們既沒有邀請人也沒有遊山玩水的心情，他們不能被稱為來訪者或遊客，而被謔稱為『盲流』。」

來到溫州的民工與全國各城市的民工是一樣的；來到溫州的民工所受到的艱辛與全國各城市的民工也是一樣的。據官方統計，溫州市區居民人口約為 100 萬，而外來民工卻達到 200 多萬，超出城市居民人口數的兩倍。這 200 萬人口對城市來說喜憂交加。喜，是因為他們帶來了廉價的勞動力，為溫州經濟的發展和城市的建設注入濃濃的血液，這對近年來遭遇「民工荒」的溫州來說，體驗最為深刻不過了。憂，是因為他們給溫州的城市帶來了不穩定的因素，因著找不到工作，因著老闆拖欠工資等，許多民工鋌而走險，以觸犯法律的手段為自己討回公道，而這些手段經常成為了公共治安的破壞源。

面對民工的湧入，城市人的顯赫地位似乎更加凸現出來。反之，進入城市的民工，他們的地位則變得越發低下，面對傲慢的「城裡人」，「鄉下人」、「外地人」、「外路人」等等就成了民工的總稱呼。

就目前民工的分佈情況和生存環境，筆者作如下幾個方面的總結：

1、城市的邊緣群體

邊緣可指居住地域，也可指生存的狀態。

城鄉結合處是他們居住首選地。他們住的大都是出租房，這些出租房窄小、陰暗、破舊、擁擠，甚至有些房子共住的有幾十個人，因此，生活環境越來越惡化。而有些民工則在城市荒廢的空地或是農田搭棚，當然也是需要交「土地使用費」的。有些以撿垃圾為生的，則長年累月與垃圾睡在一起。

當然，就目前的情況來說，有更多的民工進入工廠，而這些工廠基本上都實現「高牆化」管理，他們在工廠裡，而工廠在工業區裡。

「他們背井離鄉，來到一個燈紅酒綠的世界，可是他們對於這個『天堂』沒有權利，一切需要城裡人的政府的『特許』：『打工證』、『暫住證』等所有政府要求的證件。」

2、日常生活和醫療保障

民工的困難是非常具體的。

民工的食膳大多很簡單，五毛錢的青菜可以解決一天的生活。有些人乾脆去餐館取別人的剩菜，以此養生。城市的生活是高消費的生活，各大商場自然就把他們隔離開來（很多大的購物中心以及大酒店都會在門口放置牌子：衣履不整，謝絕入內）。民工朋友一般會在晚上購物，地攤就是他們的購物天堂。地攤的商品以低價、質劣，甚至破舊、骯髒著稱。

甚至在很多的城市還出現了「地攤診所」，在那灰塵四起的馬路邊，很多人正在接受「地攤醫師」的針筒注射……生病看醫生是一件可望而不可及的事情，有些民工頂著癌症的煎熬，往返於工地，為得是趁著機會，多賺一些錢供孩子讀書。

3、性壓抑與婚姻出軌

一些長年累月在外打工的人，因為沒有能力把家人接到溫州一起生活，導致性壓抑、婚姻出軌等。筆者從一個出租房裡看到了一些民工朋友寫的打油詩，從中我們可以看到已婚民工在打工生涯中的相思之苦。

由相思苦發展到性幻想、性飢渴，再到性壓抑，這已經成為民工生存狀態的一大難題。《溫州都市報》曾經作過抽樣調查，結果是 80%自認有性壓抑，50%長期沒有性生活。此外，一次在北京進行的四十人的採訪中，被採訪的人群中解決性壓抑的方法各有不同：超過 62.5%的人(25 人)選擇了自我壓抑，4 個人承認自己曾經找過「小姐」，1 個人回答用「手淫」解決生理上的問題。另外 10 名民工只是說有自己的解決辦法，但拒絕向記者透露。

4、子女教育難

除了民工自己的就業難之外，民工子弟的教育同樣是一個社會難題。

溫州現有小學、初中適齡外來務工人員的子女達 10 萬人，儘管政府提出了「以隨班就讀為主渠道、以單獨舉辦民工子弟學校為次渠道、全社會關心民工子女教育」的口號，但實際上惠及民工子弟的並不多，有許多學校對民工子弟的收費依然是高的令他們無法承受。口號是對外的，行動是對內的，表面工作無法解決實際問題。

5、低收入且沒有福利

「一切的福利和他們無緣，他們和城市的唯一的聯繫就是『打工』。」很少有老闆會給民工繳社會保險金，甚至與企業之間簽訂勞動合同的人都很少。因此，一旦出現工傷，老闆就會給一點錢私了，或是乾脆把工人趕出公司。近年來，中國經濟以年 10%的速度高速增長，而民工不但沒有享受任何福利，連工資都是原地踏步，而在溫州某些地方，民工的工資甚至有了下滑的現象。故此，許多民工無法繼續在溫州生存，只得離開這個城市。而一些年輕人因為賺不到錢，在感情上經歷了極大的挫折。

6、欠薪嚴重

在一些老闆的眼裡，民工只是另類的生產力和勞動力。一些狡猾的老闆更是「肆無忌憚地拖欠工錢，拖欠到他們等不起、找不著，最終不了了之。」

每一年春節前夕，勞資糾紛就會出現「井噴」現象，討債成了各大報紙的主題，甚至政府都出面為民工討薪。因為拿不到工資而無法回家的，拿不到工資而爬高壓線自殺的，拿不到工資而實施暴力的等等，實在是太多太多了！

僅僅從鹿城勞動監查大隊在 2005 年受理的勞資糾紛看，未簽訂勞動合同造成的糾紛佔到 50%，由工價引發的糾紛約佔 30%，餘下的 20%則是合同違約。

在溫州城市光輝形象下的民工，就這樣不斷地成了「難民」、「貧民」，「弱勢群體」、「流離失所的人」、「被遺忘的人」……

7、沒有話語權

很少有人為他們說話，就算全國人大會議有人為他們吶喊，可惜的是那些聲音不是出於民工自己。因此，許多的真相仍然被掩蓋，更何況雷聲過後沒有雨點。在溫州特殊的經濟環境下，政府所關心的是經濟增長率，而不是人道與關懷。儘管民工潮與溫州經濟共存亡，但等政府覺悟過來的時候，嚴重的民工荒已經爆發！

除了以上的問題外，還有諸如溫州人對他們的排斥，歧視，甚至有時候警察對踩人力三輪車車伕的毆打，違規罰款等，這一切都構成了民工在溫州的惡劣生存狀態。

三、民工福音的緊迫性以及聖經依據

在這樣的一種大環境下，民工朋友開始對人生進行反思，對生命的終極價值有了探索。難道人活著就是為了錢？難道活著就是受罪？難道人生的意義就是這樣？

正當人心空虛、無望的時候，神讓教會看到了民工群體的福音需求。筆者試舉一例：

一次，某教會舉行大型布道會，教堂內在教詩歌《人生之舟》。當時，一位民工朋友路過此地，他被教堂裡的歌聲深深地吸引住，接待的人遞給他一張詩歌紙。大概這首歌的內容正是他人生的寫照吧，

他就慢慢地從路邊到教堂門口，再從門口到入座。就在那一個晚上，他決志接受了耶穌基督。今天，這位弟兄已經是很好的傳道人。他說，當時邊唱詩歌邊流淚，彷彿那首詩歌就是為他寫的。

耶穌對門徒說，「你們豈不說：『到收割的時候，還有四個月』嗎？我告訴你們，舉目向田觀看，莊稼已經熟了（原文作「發白」），可以收割了。」（約 4：35）

想起這節經文，筆者的心不知道有多麼的悲痛！溫州教會面對 200 萬的外來民工，面對他們對生命的無奈，這不正是發白的莊稼嗎？面對 200 萬的苦難同胞，我們能視而不見、袖手旁觀嗎？況且，這些都是「送上門」的福音對象，教會豈能輕易放過？

巴不得教會能成為民工朋友的「第二故鄉」，讓一切的排外從這裡消失，更讓神的心願在這裡得到滿足。

憐憫貧窮，看顧疾苦，是聖經一貫的教導：

「哀慟的人有福了！因為他們必得安慰。」（太 5：4）

「主的靈在我身上，因為他用膏膏我，叫我傳福音給貧窮的人；差遣我報告：被擄的得釋放，瞎眼的得看見，叫那受壓制的得自由，報告神悅納人的禧年。」（路 4：18-19）

同樣，傳福音搶救靈魂也是聖經一貫的宗旨：

「為我弟兄，我骨肉之親，就是自己被咒詛，與基督分離，我也願意。」（羅 9：3）

民工福音的開展，不正需要保羅這樣的意志與付出嗎？

四、民工福音的開展計劃

結合以往的經驗，筆者為教會未來的民工福音提出如下建議：

1、以教堂為基點，向民工集聚點輻射

福音，不一定都要在教堂內傳揚。假如單單以原有的教會為單位，福音則無法覆蓋廣泛的民工集聚點，如此，也就無法滿足 200 萬民工的福音需求。

筆者以為，在條件許可的情況下，民工教會應該「遍地開花式」、或是「地毯式」地開展。在遠離教會的民工聚集地買房或是租房（城市教會有這個經濟能力），以方便民工朋友進教會為前提。所建立的教會歸屬母會，並由母會為支持的力量。

2、建立企業教會

在工業區，絕大部分的工廠實行封閉式管理，員工日常生活基本上都在工廠裡面。對於這些員工，我們很難把福音傳給他們，甚至連進工廠發福音單張都很困難。因此，我們需要鼓勵基督徒企業主，能開放他們的工廠，在他們的工廠裡面建立福音團契，即企業教會。另外，通過企業主團契，帶領更多的企業主信主，由此形成一個良性循環，使福音光明正大地進入企業。當然，這是否會影響到企業的發展呢？不會。企業教會是目前看來比較安全的教會，工商不能插手干涉教會，公安無法隨意進入企業，政府對企業又是花盡心思來扶持。而且，目前在各大城市都掀起了建設企業文化的熱潮，基督徒企業主完全可以把企業教會納入企業文化範疇之內（有了合理的名目），這樣有利於企業教會的開展。

3、為新設立的聚會點禱告、守望

落實聚會的地方後，需要全體教會投入到禱告之中。禱告是得勝的力量。筆者建議，無論怎樣，教會全體同工要無條件出席三到五次晨更禱告聚會。在布道前如此，布道後也是如此。按照我們以往的經驗，禱告越多收穫越大。聖經說，流淚撒種的，必歡呼收割。

除了晨更禱告會，我們也要通知全體信徒為這次布道代禱，並自願為此禁食禱告。

4、分發福音單張

在布道會舉行之前，需要一批弟兄姊妹同時出去分發福音單張，以及簡單的邀請卡。

出去發單張的人包括民工基督徒，青年、青少年、中年等，但這些人必須具有福音的熱誠，以及靈魂的負擔。

分發福音單張的同時，可以與接受單張的朋友分享福音信息，並盛情地邀請他在布道的時間裡出席。

關於福音單張，當然可以自行設計，盡量做到能借單張切入他們的生活形態。比如，在「非典」時期，我們教會就發行了以「非典」為主題的福音單張；聖誕節的時候，我們設計了以「禮物」為主題的福音單張；將近年終的時候，我們設計了以「天降福氣」為主題的福音單張。

5、看望疾苦的人

儘管布道晚會還沒有舉行，但我們不能單單停留在分發福音單張這一預備工作上。我們可以先去看望在教會附近居住的、疾苦的人。基督的福音是「以心照心」的，正如詩歌《把冷漠變成愛》所唱的：

分些關懷，給角落中受傷的靈魂，

分些愛，給那些不起眼的臉孔

以基督的心為心，以他的眼看世界，

你身邊的人需要你我把冷漠變成愛。

這一做法正體現了「兩條腿走宣教路」福音戰略的重要性，即大使命與大誠命並行，只有「道成肉身」才能把基督的救恩帶進這些疾苦的人群之中。

6、舉辦連續福音布道

對於民工，按照「群眾布道」的方式比較有效果。同一單元的群眾在一起，容易讓布道者找到信息的切入點。

福音布道會可以連續幾個晚上的方式進行，比如連續三個晚上，或是四個晚上，這樣才能把福音信息講得透徹。但考慮到民工朋友多以體力勞動為主，故此，也不能佔用他們太多的時間。

假如是三個晚上的布道，信息分配如下：（1）神的存在與人類的由來（2）人不能自救與耶穌的救贖（3）如何相信與問題解答

假如是四個晚上的布道，信息分配如下：（1）神的存在與神的本性（2）人類由來、現狀與需要（3）耶穌的救贖與如何相信（4）分成若干組，交給「三福」布道小組

當然，連續布道的幾個晚上，除了信息的安排之外，還需要準備與信息切題的詩歌，教導全會眾直到他們會唱為止，因此，所選的詩歌不但要切題也要簡短、易記、琅琅上口。

此外，要安排接待的人員。其中一部份到大路邊繼續分福音單張，並請人進入聚會的現場。另外一部份人員則安排看守自行車、三輪車、垃圾車、擦鞋工具等。最後一部份人則負責會場接待，包括倒茶水，安排座位，看顧小孩子，幫一些很骯髒的孩子清洗等。

考慮到每晚上的聽眾都會有很大的變化，故此，筆者建議每個晚上都做呼召（決志），然後，讓他們填寫聯繫用的表格，以便教會去看望他們。

當然，我們也可以繼續籌劃戶外大型布道會，這在過去的兩年裡已經取得很大的收穫，但布道的形式各有不同，比如開音樂晚會，文藝晚會等。

7、按照決志的名單逐家探訪

探訪也就是拜訪。一方面是希望能借此建立友誼，另一方面也可以關懷他們的生活，並希望他們能每禮拜繼續來參加教會的聚會。

探訪工作十分重要。筆者在九年的民工福音事工中，看到了進入民工生活的收穫非常之大。如果用「同甘苦共患難」來表述，也不會為過。

當然，探訪失敗的例子也非常的多。比如，門牌號根本不存在，甚至有時候找到的是一片荒地，竟然了無人煙。而有的時候，剛剛決志的朋友會懷疑我們的身份，深怕自己加入了某一黑社會集團。

基於各方面的考慮，筆者建議把福音朋友的名單分配給不同的同工，由他們專人負責。這樣很容易建立關係，隨之也便成為他們的鼓勵者和輔導者。當然，也可以請福音朋友到自己家裡吃飯，表示我們是公開的信仰，並沒有什麼可隱藏，這樣也便使他們消除不必要的顧慮。

8、跟進與訓練

初信者參加聚會的時間一旦穩定，就可以考慮給他們一些基本真理的訓練。比如建立小型查經班等。

考慮到民工的上班時間在白天，所以，聚會一律安排在晚上。但同時也考慮到他們可能會加班，因此，有必要在一個禮拜或是十天內拜訪他們一次，在方便的情況下，我們自帶飯菜，到他們家裡共進午餐或晚餐，借此時間跟他們談論信仰的問題。這樣的跟進不同於簡單的探訪，它不算正規的訓練，但它具有訓練的涵義。

9、安排大型聚會

為了豐富民工信徒的信仰生活（教會生活），也幫助他們更好的成長，教會可以為他們舉行大型的聯會（聚會），讓不同教會的民工信徒能走到一起。請教會不要忽略這樣的聚會，他們在大會中會遇見

「老鄉」（團契生活），俗話說，「老鄉見老鄉，兩眼淚汪汪。」他們不但可以找到「家」的溫馨，也可以在這裡尋找志同道合的「老鄉」，共謀將來的家鄉福音事工。

舉行大會的時間既要考慮到是他們的假期，有時候也要考慮到與基督教信仰有關聯的節日。故此，筆者建議以下幾個時間：

正月初一（對於那些不回家過年的弟兄姊妹），全家上教會。

三四月間的復活節，舉行復活節晚會，既是崇拜，又有文藝。

五一勞動節、十一國慶節，舉行大型培靈會、布道會。

十二月，聖誕布道文藝晚會。

農曆十二月，就是春節前，舉行五天的學道、退修會，對象是參與教會各項侍奉的弟兄姊妹。這更能促使他們的靈性成長，為福音的繼續擴展訓練人才。

五、民工福音的代價與困難指數

從如下幾方面的角度來分析這個問題。

1、財力、物力的代價

曾有同工笑言，民工福音事工是做「出口公司」，而不是「進口公司」。大概的意思是說，你只能投入，不要想從他們身上得到什麼回報。當然，這話更是指經濟而言的。教會在開展民工福音工作的時候，需要投入大量的財力和物力。這是代價！

2、人力的代價

除了財力物力，其實，更重要的是人力的投入。假如抽調教會原有的同工，容易打亂教會一貫的侍奉狀態。假如選擇新人，麻煩同樣不小。教會在先期作民工福音的時候，遇到了很大的難題，那就是很多本地人（所謂的新人）不願意參與。很多人擔心與民工混在一起，就是相當於引狼入室。有些人則厭惡一些民工的骯髒和嘴裡的口味（諸如大蒜味等）。

因此，事工人員的抽調、帶領同工的培養也使得教會付出相當大的代價。舉一例子，筆者自己原先作青少年事工，當我離開這個崗位被分配到民工崗位的時候，主日學班級面臨解散的威脅。當然，任何工作的艱難都是相當的。九年後，我要離開民工福音崗位進入青年團契工作，其中也經歷各方面的艱難和掙扎，包括民工弟兄姊妹的挽留。

另外，導致很多人不願參與的原因是民工福音的成效似乎不快，說白了就是做工的果效好像不明顯。民工弟兄姊妹自身狀況給信仰帶來很大的困難，比如：忙於生計，沒日沒夜的上班，聚會自然不穩定；因著長期的遠離家庭，產生婚姻與生活混亂；因生活所迫，流動性大，這個月在我們教會，下個月就可能去了北京或是上海；一些人一旦沒有了工作，就會找教會要幫助，當然，其中真相如何實在難以立馬明辨，或許很多人就是參雜人員（因餅得飽的、尋找幫助的）……

感謝神，一旦投入，神必然會使我們得勝！為基督福音的緣故，一切的風險都可以去冒！

3、容易混入異端

筆者時常不忘保羅對以弗所教會的領袖說講得一句話：

「聖靈立你們作全群的監督，你們就當為自己謹慎，也為全群謹慎，牧養神的教會，就是他用自己血所買來的（或作「救贖的」）。」（徒 20：28）

因為流動性大，所以，教會中出現新面孔是很平常的一件事情。而這時一個潛在的危機隨時會爆發出來，那就是一些不法之徒批著羊皮混入教會，專做破壞工作，其中最為嚴重的是邪教「東方閃電」。教會稱「東方閃電」為「中國的撒旦教」。

為了防止異端的混入，筆者曾花很長的時間給弟兄姊妹查考《異端》的課程，並時時提醒大家，謹慎身邊所出現的每一個行動詭秘的人。感謝神，十來年我們發現了一些問題，並及時地作了嚴肅的處理，使得教會至今仍在神的恩典和保護之中。

4、從「民工荒」到「福音淡季」

歷經十年的「福音洗禮」，民工福音浪潮似乎走向下坡。一個很現實的問題已經擺在了我們的面前——傳福音越來越難。面對該問題，筆者經過思索，得出如下結論：

- (1) 從民工潮走向民工慌，在溫州的民工正逐漸減少。

(2) 溫州企業走向正規化，大廠房、大公司的出現，使得小廠的生存受到威脅，而大公司又是實施嚴格的管理，工人晚間外出時間成了「不可能」的事實。在此期間，假如不快速的向企業主傳福音，建立企業教會，那麼，大批的民工湧向大廠就相當於脫離了福音地帶。這問題我們已在上文作過討論。

(3) 除了大廠、大公司，小作坊都在苦苦的掙扎和「奮鬥」。因此，大凡小廠，雖然外出的自由度較高，但他們大都是忙於上班，甚至有些小廠沒日沒夜的上班、加班，這導致福音布道時沒有了聽眾。

(4) 許多外來民工已經成了「老溫州」，他們初來溫州時的那股好奇、那股「熱忱」已經被歲月 and 物質沖淡，福音對他們來說已不再有太大的吸引力。另外，外來民工在溫州多年也建立了關係鏈、人際網、生活圈，他們也不乏娛樂與享受生活，故對福音的淡漠乃在「情理當中」。

(5) 福音信息幾乎在這幾年是千篇一律，沒有多大地變動。另外，由於聚會場所的限制與布道者生命素質均衡的原因，福音的活力與生機就很難展現出來。

(6) 我們相信正當我們熱情地向民工傳福音的時候，撒旦也不會閒著，它在作垂死地掙扎和全力地抗爭。假如我們不警醒，就會受到撒旦的攻擊，致使教會的福音工作不能正常與有效的開展。

六、民工福音的永恆價值

困難是事實，神的幫助與眷顧也是事實。保羅說：

「既是這樣，還有什麼說的呢？神若幫助我們，誰能敵擋我們呢？」（羅 8：31）衝破重重死亡的陰霾，神的恩典一直是夠我們用的。從中我們也看出了民工福音事工的價值。筆者以這個段落結束全文，一方面盼望能激起更多的人看清民工福音的永恆價值，另一方面也借此向神感恩，一切榮耀都是他的。

1、給溫州社會帶來祝福

民工福音從本質上來說，它改變了許多人的生命，這些被改變的基督徒自然就成為守法的人。許多人信主後，行為有了一百八十度的改變，家庭也變得和睦，處世待人以聖經為準則，這無形中給社會的穩定帶來了幫助，也幫助政府緩解了不少的壓力。這是有目共睹的！

不但如此，許多教會為民工安排和介紹工作，這對緩解政府的就業壓力也起到了不可忽視的作用。

2、搶救靈魂、建立教會

這是我們傳福音的終極目標！假如我們所作的一切不是為了別人靈魂的得救，不是為了神國度在地上的拓展，一切都將是枉然。因此，每次看到民工朋友決志信主的時候，我們的心中不知有多麼的喜樂！

因著民工教會在各處的建立（民工聚會形成網狀分佈），許多到溫州打工的基督徒也便輕鬆的找到了聚會的地方（教會），他們在遠離家鄉後仍然能繼續參加「相同背景」的教會聚會。

3、推動溫州教會整體的福音工作

民工福音的成功，足以鼓舞教會對整體福音事工的志氣，並推動了教會宣教的地步（從成功的布道，繼而思索走向宣教），從近處到遠處。

不但如此，它還推動了其他教會的民工事工。

4、訓練了一批同工領袖

通過多年的牧養，許多民工弟兄姊妹逐漸成才，並湧現出一批熱衷福音與侍奉的人。為此，我們教會創辦了半年或全年的全日制神學院，藉此訓練他們成為工人和宣教士。

除了以上密集型的訓練外，許多參與本教會侍奉的弟兄姊妹也同樣在侍奉中受到訓練。

5、福音「返鄉」

我們一直鼓勵在溫州信主的弟兄姊妹，一定要帶著福音的使命返回家鄉，就如同成為宣教士進入工場。這個理念經過嘗試後已經被具體化，效果相當不錯。當他們回到老家「創業」的時候，溫州的母會自然而然就成了他們的支持力量，這種合作在福音的拓展過程中形成了良性循環，使得基督的道在每一個荒蕪的村落被傳揚！

耶穌說，「人若賺得全世界，賠上自己的生命，有什麼益處呢？人還能拿什麼換生命呢？」(太16：26)誰才是最後的贏家？是為自己賺得全世界的人嗎？不！不是！而是那些為基督福音的緣故捨棄生命的人，因為他們將要得著生命，這生命比得著全世界更寶貴！假如你是教會的長執，或是傳道人，或

是信徒，請你切切地記住，在你的身邊有 200 萬個晝夜為鈔票而掙扎的靈魂，他們正如同驢在推磨，要把生命消耗在毫無指望的打圈之中。弟兄姊妹們，起來吧，為基督贏得民工朋友！

總之，溫州民工福音只是一個初步的嘗試，比起 200 萬的民工，在農民人數超過 9 億的中國，進城打工的農民究竟有多少，這個數字實在是龐大得令人無法計算。如此之眾的民工，他們都面臨生存的挑戰，都面臨艱難的環境，但他們更面臨靈魂的需求。

對於民工福音，我們並沒有絕對的良方，但我們需要用汗水，用生命，用激情，用行動在民工群體中傳揚基督的救恩。這不僅僅是指個人，而是指全體教會；這不僅僅是指溫州，而是全國每一個有民工生活的地方！

[1] 布道是教會代表神，用最有效的方法，向全世界證明神的救恩。因此，好的布道法也可以激發教會成為一個有活力和感染力的教會。

[2] 我們教會稱民工聚會點為福音點。

[3] 陳瑞洪著：《定義原生態民工》，原發表於《中國公法網》。筆者引自《華爾街電訊》，2006 年 2 月 13 日。

[4] 同上。

[5] 筆者寫下民工的這些情況，並非是以民工朋友為笑料、談資，其實，同情、理解並幫助民工朋友是良知的體現，更是教會需要關心的課題。

[6] 陳瑞洪著：《定義原生態民工》，原發表於《中國公法網》。筆者引自《華爾街電訊》，2006 年 2 月 13 日。

[7] 打油詩一：離鄉背井夫何忍，妻賢孩幼思最深。堂堂男兒志何在，枉自為人慚今生。

打油詩二：花近高樓傷客心，苦中掙錢虛光陰。茫茫天下終無濟，天翻地覆日月新。

[8] 《溫州八成民工性壓抑》，網址為：<http://news.sohu.com/03/49/news214874903.shtml>

[9] 李佳、楚貴峰、陳峰著：《調查京城民工性生活現狀 文娛活動能舒緩情緒》，刊登於《北京娛樂信報》，2003 年 11 月 7 日。

[10] 陳瑞洪著：《定義原生態民工》，原發表於《中國公法網》。筆者引自《華爾街電訊》，2006 年 2 月 13 日。

[11] 打油詩三：走到溫州來打工，走到溫州一場空。我本想賺幾文錢，可是溫州餓死人。

[12] 打油詩四：花開花落年年有，人有幾個十八九。現在不得姑娘愛，等到何時談戀愛。

[13] 筆者親眼看過一例，事情就發生在我家門前不遠的地方，一位男性民工爬上高壓線的鐵架子，而鐵架下圍觀的人群堵塞了幾條大馬路的交通。當時筆者的心情壞到了極點，為什麼我們不盡早用福音去拯救他們呢？我不斷的在捫心自問。這事件足以敲響我們的警鐘，使我們對民工福音有了更大的緊迫感。

[14] 白銳著：《溫州民工「薪情」調查》，刊登於《溫州晚報》，2005年3月30日。

[15] 由於篇幅的原因，筆者把城郊教會最早的民工福音在此作一個簡略地回顧：首先是在大路上或是生活區接觸社會最底層的人士，比如撿垃圾的，擦皮鞋的等，然後邀請他們於某日晚上到某地參加一個聚會。在每個晚上聚會結束後，統一發送麵包、方便麵，或是送一把雨傘等禮物；有些在工廠裡舉行的布道聚會，老闆在聚會結束後分給每位員工5元錢，作為誤工的補償。這種分食品的方式一直持續到民工朋友真正懂得聖經道理之後才停止。剛開始時，事工開展的規模也不大，並且都與本地教會共同使用一個聚會場所，假如本地人安排了聚會，那麼，民工聚會就要另作安排。因此，早期的民工福音比較單一，接近「物質化」，而且，聚會場所也受到很大的局限。

[16] 大凡工業區都是新近辟出的區域，基本上沒有教會存在。

[17] 企業教會在深圳、北京、上海等地都有比較成功的例子，許多成功的案例都可以成為我們學習的典範。

[18] 出自讚美之泉的專輯《全新的你》。

《環球華人宣教學期刊》第九期，2007年7月。