

散聚宣教事工

探討向沙縣小吃餐飲業人員傳福音的散聚宣教方案

溫以諾、林銀姬

I. 緒論

本文撰寫目的有二：1)介紹沙縣小吃和從業人員; 2)探討向他們傳福音的散聚宣教方案。

本文寫作的背景：20 及 21 世紀的人口在流動，其規模及範圍日益廣大。今日，全球 3% 的人並非住在他們的出生地。這些流動的人口，是那些面臨危機或要改善經濟狀況的人。在中國有這麼一群人，他們背井離鄉，是為了改善經濟狀況，為下一代謀一個更好的未來。他們就是在中國各地開沙縣小吃餐飲店的沙縣人，當下很有特色的散聚群體。每年過完農曆新年的正月十五元宵節後外出，農曆十二月春節前半個月回到家鄉，如候鳥一般準時有規律，關心這一群體向他們傳福音是我們教會的使命。

鑰詞界定：

- 餐飲業人員：從事餐飲業服務的相關人員
- 方案：從目的、要求、方式、方法、進度等都部署具體、周密，有很強操作性的。

- 宣教/差傳: 是個別信徒或組成的堂會, 繼承以及完成「三一真神的宣教」(*missio Dei of the Triune God*),¹包括個人或羣體的層面、在靈性方面(搶救亡魂), 以及社會方面(引進平安 *shalom*), 導致體驗神的救贖、和好以及更新等情。² 本文內「宣教」與「差傳」二詞互用。

本文研究方法: 在廈門有大約500家沙縣小吃, 作者走訪了195家沙縣小吃店。採用田野調查法, 瞭解在廈門從事沙縣小吃經營者的生存狀況, 發現他們的需求, 探討如何向他們傳福音的散聚宣教方案。

II. 散聚宣教學簡介

一、 淺論

溫以諾教授(下稱「溫氏」)指出以本國人口自原居地他遷者, 包括移往城市的農民、逃往安全地帶的難民、及僑遷海外移民等。「散聚宣教學」的研究, 要借助多種學科的理論及社會科學研究法。包括人文地理、人口統計學、人類等跨學科的研究。³

溫氏在本文界定「散聚人口」(*Diaspora Population*) 的定義是: 「離鄉別井、遷徙移居的人口」。而「散聚宣教學」(*Diaspora Missiology*) 的定義是: 「從差傳學角度有系統地探討研究人口散聚的現象, 冀求明白及參與神在散聚人口中的救贖事工。」⁴

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

² 溫以諾、王鈞慈編. 《宣教的新世代: 挑戰與契機》. 華人福音普世差傳會。2020:1。
@<https://www.gointl.org/publications.php>

³ 溫以諾、「散聚宣教學」《大使命》雙月刊第七十期, 2007年10月號。)頁4-5。

⁴ 廖少舫。《散聚宣教學文章簡介》。《環球華人宣教學期刊》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，是要回應世界近年環球人口流動的大趨勢，及順應各地散聚人口劇增，他們離鄉背井，思想及生活方式備受挑戰，身心靈受衝擊，在孤單時向福音敞開，基督徒要把握這個契機，完成大使命。正如溫德博士（Dr. Ralph Winter）指出：「就差傳策略而言，當今之世，若要把福音遍不能沿用舊式地理觀念，去瞭解福音的物件。『散聚人口』的現象及挑戰，仍待差傳學者刻意去探索對策！」⁵

二、向分散之民傳福音七步驟⁶

第一步：接受分散之民的異象

散居已是普世的現象，向他們傳福音的機會是前所未有的，主耶穌頒佈的大使命包括向「分散之民」傳福音。每一個「分散之民」的群體，都是可進入的宣教工場，也有潛力成為一支宣教隊伍。流動人口較易接受轉變，也對福音較為開放。

第二步——必須有正確的態度

個人對生活、人際關係及事工發展的態度都很重要。有無種族歧視，是否接觸分散之民。是否真正擁有基督徒生活及事奉中款待外人不可或缺的屬靈態度呢？(太二十五 35；羅十二 13；彼前四 9；來十三 2)

第三步——熟悉自己的社區

「分散之民」會漸漸遷移到各種不同的環境，一般人不容易察覺，但四周已漸漸在變動。幫助你在工作環境、住宅區、休憩場所內認識誰是你們的真正鄰居：在你們的住所附近有哪些是「分散之民」？他們的原居地在哪里？他們為何

⁵ 廖少舫。《散聚宣教學文章簡介》。

⁶ 林成蔭編譯。《要踏上的下一步——向分散之民傳福音》。《大使命》雙月刊 第九十四期 二零一一年十月頁 23-25。

遷到這裏來？他們中間有多少代的人口？他們相信什麼宗教？在他們中間有沒有基督徒？他們目前最需要是甚麼？

第四步——從事全人化的事工

對所有的人都彼此尊重，並且要慷慨。與不同背景的人合作，共同關注大家的事，不斷主動地接觸、發展「分散之民」的工作。設法為受害者如難民、弱勢群體等等伸張正義及提供法律支援。提供物質上、情感上及心理上的支援，輔導身心受嚴重創傷的人。

第五步 —— 裝備教會作有效的事工

幫助教會瞭解它是分散之民的落腳處，也是分散之民事工的發起點。讓信徒明白分散之民事工的範疇及可作的管道。動員精兵禱告及代求為屬靈爭戰。訓練信徒，能簡明地分享個人的見證。

第六步——鼓勵信徒建立真誠的友誼

與分散之民認同，並建立個人的關係。尋找能與他們用母語溝通的信徒。設法與他們討論信仰，但不要過分強調自己的信仰。祈求聖靈引導如何與他們分享福音。

第七步——幫助分散之民中的基督徒 或教會從事宣教

在分散之民的基督徒群體或教會中宣講宣教異象，讓他們明白自己的優勢及所有的宣教機會。藉與分散之民建立關係的機會，推動實踐大使命。

III. 介紹沙縣小吃和從業人員

一、沙縣小吃簡介⁷

沙縣小吃源遠流長，歷史悠久，起源於夏商周、晉、宋中原黃河流域漢族食文化，

⁷江蘇城市職業學院。《關於沙縣小吃現狀發展調查報告》。百度文庫。

在民間具有濃厚的歷史文化基礎，尤以品種繁多風味獨特和經濟實惠著稱，是中華飲食文化百花園中的一朵奇葩，早已享譽海內外。人們將福建省三明市沙縣譽為“小吃城”、“美食城”。20 世紀 90 年代，沙縣為解決農民和城鎮下崗職工就業增收難題，把小吃製作的傳統工藝優勢轉化為產業優勢，不僅破解了“三農”難題，並以此帶動沙縣各項事業的發展，成效顯著，得到中央、省、市領導及專家的肯定與支持。

二、發展現狀

最近幾年，沙縣小吃由南到北，由東向西不斷擴張，已經逐漸遍佈全國各個省份。尤其是與福建相鄰的浙江省和江蘇省，兩省的沙縣小吃店數量已經僅次於廣東省，超出了沙縣小吃發源地的省份——福建省。另外，澳門、臺灣及國外也出現了不少沙縣小吃店，世界幾大洲都出現了沙縣小吃的身影。據沙縣小吃網調查統計，美國、加拿大、秘魯、澳大利亞、義大利、馬來西亞、新加坡，甚至非洲的博茨瓦納都有沙縣小吃店，全國沙縣小吃店急劇增長，同時也暴露出一些問題：比如品牌很難管理，如果某家沙縣小吃店由於食品衛生出現問題，被曝光後就會影響到所有沙縣小吃店。沙縣小吃店目前普遍走低價路線，給人檔次不高的感覺，高檔次的沙縣小吃店仍然較少。

與洋速食相比後勁不足，沙縣小吃雖然說對於洋速食來說，有著久遠的歷史，營養價值比洋速食高，與大眾的收入水準相符等優勢，但是和洋速食相比還是有著它的不足之處：（1）服務水準與品質不如洋速食。（2）衛生環境不盡如人意。（3）缺乏相應的宣傳。如果按這種趨勢發展的話，儘管沙縣小吃的受歡迎度暫時領先，但情形還是不容樂觀的，加之沙縣小吃業的經濟實力遠

遠落後於洋速食，洋速食發展的猛勁勢頭還是對沙縣小吃業有著很大衝擊的。沙縣小吃歷史久遠，自 1997 年沙縣小吃同業公會申請註冊了“沙縣小吃”圖形標誌後，“沙縣小吃”成為一個集體商標，也是一個沙縣的產地品牌，用法律來保護沙縣小吃的特色風味及信譽。然而，隨著競爭的加劇，“沙縣小吃”已不如從前紅火，“沙縣小吃”的長遠發展令人深思。通過對沙縣小吃同業公會的訪談調查，得出以下結論：

- 1、“沙縣小吃”在實行標準化的過程中，更多的是注重文字宣傳和依靠統一的培訓，並沒有在實際的行動中，監督各成員是否做到標準化，也沒有建立回饋與控制的機制。
- 2、對於“沙縣小吃”的品牌以及商標沒有採取精耕細作，沒有讓品牌效應得到發揮。雖然“沙縣小吃”通過所在的沙縣特殊地理位置、當地的文化內涵以及其他的有關特色，在市場中得到了廣大消費者的認同，有了一定的知名度和名譽度，但是能否走向標準化，維護並鞏固形象，提高檔次，不斷提高社會影響力，對沙縣小吃同業公會以及沙縣政府仍然是一個挑戰。

IV、散聚宣教學的應用

以往一提起宣教，印象就是差派宣教士到需要宣教的國家或族群當中。一個宣教士先要學習那裏的語言，瞭解那兒的風土人情，如何融入當地的生活。還要學習一項生存技能，十九世紀很多的宣教士是醫務人員，到當地開辦醫院，服務那裏的人群。很多被派到少數民族的宣教士，甚至付上生命的代價。有的被差派的宣教士很長時間都無法帶一個人信主，甚至沒有信心繼續下去。兩百年前，許多的宣教士死在中國，付上生命的代價。

20及21世紀的人口在流動，其規模及範圍更日益廣大。今日，全球3%的人並非住在他們的出生地。這些流動的人口，很多是那些面臨危機或要改善經濟狀況的人。溫氏的「散聚宣教學」提出家門口的宣教，咫尺宣教，符合當下人口流動的處境。無需差派，福音物件已經來到我們的周圍，成為我們的鄰舍，人人都是宣教士，無需特別學習語言技能，向他們分享神的愛，把他們帶到神的面前。當他們領受了神的愛，被牧養成長為主的門徒，回到家鄉，向他的親人朋友傳福音，他又成了宣教士，這就是散聚宣教！

江蘇城市職業學院的調查報告所總結的問題，作者走訪了195家在廈門的沙縣小吃店也面臨同樣的問題，很有代表性：如何突破經營困境是目前所有沙縣小吃經營者面臨的難題。從事沙縣小吃店的人員，他們遠離自己原來生活的環境，為了改善經濟增加收入，背井離鄉，到全國各地的城市去開小吃店。做著最繁瑣勞累的工作，一天僅休息五個多小時，個個都熬的兩眼通紅，這些在中國各地開沙縣小吃餐飲店的沙縣人，當下很有特色的散聚群體。他們有哪些生活需要和內心的苦楚？外出經營沙縣小吃的這一特殊群體，每年的農曆正月外出，分散到全國各地甚至世界各地，農曆十二月回到家鄉團聚，與家人過傳統的農曆新年，像候鳥一樣有規律。很多人因為地段不理想或店租上升等原因，來年換個城市開店，他們常年在各城市間輾轉，把沙縣小吃帶到他們所到的城市，因著這一特殊的群體，全國人民都知道沙縣小吃這一地方性特色美食。關心這一群體向他們傳福音是不可或缺的題目，七步驟告訴我們如何與從事沙縣小吃的從業人員建立關係，向他們傳福音並栽培他們成為主的門徒，在他們去每個城市開店的同時，也把天國的福音帶去，這是教會當下該做的事。

下面以表格的形式設計訪問內容，用個案分析法整理資料，撰寫報告。

圖表1 — 廈門沙縣小吃餐飲店十一位從業人員調查表

員工	#1	#2	#3	#4	#5	#6	#7	#8	#9	#10	#11
年齡											
籍貫											
文憑											
信仰											
外出時間											
子女											
長輩											
員工數											
營業額											
困難											
規劃											
婚姻											
成就感											
心理											
備註											

1、 沙縣小吃的文化背景

沙縣地處福建省中部，古城依沙溪河畔而建，宋朝開始設縣，歷史悠久。為丘陵地帶，森林覆蓋率達 75.5%，以種植水稻為主，一年兩季。土地肥沃，屬於

亞熱帶季風氣候，被中國飯店協會授予“中國小吃之鄉”稱號。交通便利，建有機場，高鐵，高速路等，是福建的交通樞紐，方便沙縣人外出。

沙縣小吃據不完全統計，各類小吃有上百種，常年供應的有幾十種，蒸、煮、炸、烤、醃，加工方法多樣。原料獨具地方特色，城區街頭巷尾日夜 24 小時都有小吃應市，品種大致可分為節令小吃、地域小吃和常規普通小吃。經濟實惠，新鮮可口，綠色健康。

在當地享用沙縣小吃還是一種鄉情濃郁、情趣十足的享受。沙縣城區小吃遍佈街頭巷尾，成為一大街景，其中賣豆幹的尤具特色。熟悉或陌生的五六個人圍著街邊的一張小方桌，邊吃邊聊天，不認識的由於共同的愛好，在吃完一碟香噴噴的烤豆腐乾後成為熟識的，因為他們已經共同蘸在一個碗裏了，而且還天南地北地八卦了一番。小吃攤又是一處天然的社交場所，一邊享用小吃，一邊聽食客們閒聊，這種氛圍成為沙縣小吃的獨特文化內涵。沙縣小吃是如何從沙縣走向全國各地乃至世界各地？

2、從業人員的狀況

第一個吃螃蟹外出開沙縣小吃的，是沙縣夏茂鎮的一位鄧姓青年，由於賭博輸了一大筆錢，被人追債，外出躲債開了家小吃店，很快衣錦還鄉。周圍的人看到他的成功，緊跟他的腳步外出開小吃。最初外出的那批人，經營的品種比較單一，以餛飩、拌面、燉罐湯品、蒸餃為主。小吃店主要開在工廠外來人口密集的地方，廉價美味為最大特色。從業人員一般都是自己擀面，製作原材料，當天製作當天售完。非常勞累，勞動強度高，夏天站在被日本拉麵館稱為“地獄”的鍋臺邊煮拌面、餛飩，只有經過夏天搶收、搶種“雙搶”的農民才能承受這樣的勞動強度。辛苦的付出，他們也賺到辛苦錢。第一代的經營者幾乎都是三十幾歲的壯勞

力夫妻倆經營，把孩子老人留在家鄉。他們掙了錢第一件事就是回家鄉蓋房，再苦再累心裏都是甘甜的。隨著房子拔地而起，吸引更多的人加入到開小吃店的行列。

1996 年縣長鼓勵外出創業，在全國各大城市牽頭租店面，鼓勵沙縣人外出創業，並成立行業公會，加快了沙縣小吃推廣的步伐。沙縣縣政府甚至專門成立了科級單位小吃辦，重點支援小吃行業的發展。事業單位也有一項靈活政策，幹部可以停薪留職去開小吃店。一時間，只要能拿得動勺的都去開小吃店，足跡遍佈大江南北。從業人員最初為農村剩餘勞動力，後來有許多企業下崗人員也加入小吃餐館業大軍，並帶動周邊地區城鄉從事沙縣小吃業，據沙縣當地政府統計，全國各地的沙縣小吃店一年營業額能夠超過 40 億元，淨利潤超過 8 億元。每 10 名農村勞動力中，就有 7 名在做小吃。一個被小吃改變的縣城，房價被一步步推高，沙縣小吃直接改變了地方經濟，基本上家家戶戶都有汽車，開小吃回來，買房和買車是首要的事。1997 年 12 月 8 日舉辦第一屆沙縣小吃節，以後每年都舉辦小吃節。

3、在廈門開沙縣小吃的經營者的生活狀況：

(1)、「員工甲」：今年 49 歲，初中畢業，英 44 歲，初中肄業，民間信仰。變的姐姐信主，母親信主，他的兒女也信主。夫妻倆 1999 年春天到廈門開沙縣小吃店，變原來在村裏當屠夫，妻子在家開個小賣部，自家田地也耕種的很好，日子過得挺滋潤。1998 年變出了場車禍，導致右眼失明，不適宜再從事屠夫行業。遂萌生了出來做小吃的念頭。第一家店開在鬧市區的邊緣，生意還過得去，夫妻倆邊做邊學。變口才好，能說會道，生意一天比一天好。無奈遇上店面拆遷，只好換地方。在廈門開店整整二十年，期間有三年的時間去深圳開店，他說深圳雖

然生意好，但是治安不如廈門，他還是選擇回到廈門。如今他已經在廈門不錯的地段買了房子，大女兒已經讀大學三年級，小兒子也讀高一。變的姐姐大學畢業後在廈門工作，妹妹也在廈門安家，有人幫襯，他的兩個孩子都在廈門的公立學校讀書。老家的田地給別人耕種，目前夫妻倆開個規模不大的店，沒請小工，純粹夫妻店，不像剛出來那會兒壓力那麼大。再做幾年兒女成家立業，他們夫妻倆打算回老家過田園生活，安度晚年。

(2)、「員工乙夫婦」：分別為 51 歲和 47 歲，夫妻倆初中畢業，民間信仰，2006 年到廈門開店，之前他們在晉江的工廠附近開店，因為姐姐極力要求他們把孩子帶在身邊，那年他的兒子正要上初一。在廈門堅持了六年，兒子高考上了大學，他們想去廣東發展。後來又是因為女兒上學的問題，再次回到廈門。他們前後也在廈門待了十二三年，他們只換了兩個地方，因為定位是陪伴孩子讀書，不想壓力過大，生意細水長流。今年他的大兒子研究生畢業，兒子自讀研開始就不需要父母負擔學費了，所以他們現在的要求是能維持一家的生活就滿足。出來開店很少達到這個境界的，所以他們算是比較輕鬆的。等兒子工作穩定下來就買房，老家的田地山林無人管理比較發愁。二十年前聽從比較有遠見的姐姐的意見，買下一片山地，如今已經有不錯的效益。他們因為有兄弟姐妹幫襯，孩子的教育問題得到很好的解決，他的兒子是村裏不多的幾個研究生之一。很多人為了外出開店，把孩子留在老家，成了留守兒童，學業荒廢，成了第二代小吃從業人員，他們夫妻倆真的實現出來開小吃的願望，改善經濟，為孩子謀一個美好的未來。雖然很辛苦，但是內心還是挺滿足的。將來女兒上了大學，他們夫妻倆準備回老家過田園生活。

(3)、「員工丙夫婦」：分別為 57 歲和 53 歲，初中畢業，民間信仰，他們夫妻

倆是比較早外出開小吃的，1990 年他們就已經是小吃大軍的一員。他們輾轉好幾個城市，在廈門的郊區工廠密集地開店多年，他們的服務物件主要是工廠裏的外來工。他們有兩個兒子，他們的定位是掙了錢就回老家蓋房子。花完了錢再出來開店，來來往往，沒有延續性。沒有想過要在廈門安家，他們勤勞樸實，文化水準不高，沒有太多的想法。兩個兒子初中沒畢業，不讀書了。到了談婚論嫁的年齡，為了給倆兒子籌集結婚資金，他帶兒子們再次外出開店。開沙縣小吃非常勞累，每天清晨五點就要起床去菜市場採購當天需要的食材，買回來後開始準備，若是有做早餐六點半七點開始營業，下午兩點多才能睡兩個多小時，晚上還得堅持到十一二點，有些店甚至開店凌晨，簡直拿命換錢。灶沒有長期開小吃店的打算，只作為階段性獲取少量財富的手段。現在他的兒子接過父親的勺子，繼續開沙縣小吃。他們目前是幫助兒子開店，已經不是主力軍，等兒子的店走上正軌，他們就回鄉下退居二線。

(4)、「員工丁」：56 歲小學畢業，民間信仰，梅和她的丈夫是第一批外出開小吃店的，1989 年他們就到廈門的湖裏經濟開發區開小吃店，他們開的是夫妻店，沒請工人幫忙，自己製作麵條餃子皮等，一天大約要用 25 公斤的麵粉兩包左右。生意算是很不錯的，她的丈夫負責採購製作麵食，她主要負責蒸煮售賣。她家是第一批在村裏蓋新房的，但是他們的經營方式沒有轉型，他們的經驗豐富，後來帶著兒子外出開店。她的丈夫在店裏猝死，晚上去睡，第二天再也沒有醒來。生命沒有了，再多的財富又有何用？

(5)、「員工戊」：49 歲，初中畢業，民間信仰。是他們村比較早出來開小吃店的，早期他們都是把店開在城鄉結合部，服務物件都是外來務工人員。他換了十幾個店面，很多是因為拆遷不得不搬遷。他在廈門買了房，有三個孩子，看到他

的同學在的姐姐下孩子們都在廈門上學，他也把孩子們都帶在身邊。大女兒已經大學畢業工作了，二女兒目前在重點學校讀高中，小兒子讀初中，吳的理想是孩子們都能考上大學，將來有一技之長，不用像他這麼辛苦。他 1996 年到廈門開店，已經堅持二十幾年，也沒有存下多少錢，但是至少房子已經買了，代步的車也有，孩子們都能接受比較好的教育。如果當年他留在鄉下，這一切都是不可能有的，這麼一想，他還是很欣慰的。跟他的同齡人相比，他的思想觀念還是與時俱進的。他沒有發大財，他的成就在於培養下一代，給孩子們一個安定的生活，接受良好的教育。

(7)、「員工己」：52 歲，衛生防疫專業專科畢業，民間信仰，是一家職工醫院藥房的負責人，雖然工資不算很高，但是穩定安逸。她是電腦高手，早年喜歡網路的各種新事物。遺憾的是她的兒子學習成績很差，考不上大學，上了烹飪學校。畢業後和秀母子倆開了家沙縣小吃店，秀上過大學，所以店址選在學校附近，主要做在校學生的生意。因為秀的學府情懷，對學生們很好，他們店的生意很穩定。秀很快也買了房子，但是每天超負荷的勞作讓她感到力不從心，兒子不願意接手。秀最後把店鋪盤給他人，自己去藥店上班，兒子去肯德基打工。秀最大的心願是兒子能娶到一位勤勞善良的兒媳。

(8)、「員工庚夫婦」：分別為 50 歲和 48 歲，都是初中畢業，民間信仰，他們這兩年才開始從事沙縣小吃的，燦的父親原來是鄉鎮企業的領導，家境富裕。燦前些年和朋友合夥做房地產生意，有一陣非常的風光，算是成功人士。四年前的一个樓盤不順利，賠光了原來的積蓄，還欠了上千萬的債務。為了度過危機，夫妻倆開了一家沙縣小吃店。開小吃店很辛苦，但至少可以解決一家人的伙食，還能有點結餘，最大的好處是每天忙碌，忘了被追債的煩惱，連出去消費的時間都

沒有。大兒子去年剛結婚，女兒讀大學二年級。願望是以前的爛尾樓盤能妥善處理，早日還清債務。

(9)、「員工辛」：65 歲，早年從糧食專科學校畢業，在糧食局下屬的糧站工作，民間信仰。後來糧食可以自由交易，不再倚靠配給，他也就下崗了，他的太太是小學教師。為了自謀出路，他和別人合夥開一家沙縣小吃。在他兒子考大學畢業工作後他就歇業了，原因是太勞累。回沙縣養老去了，外出打拼的經歷，讓他學會了烹飪，學會了經營。作者在一家沙縣小吃店訪問時偶遇來看望開店的親戚的渠，順便訪問這位曾經的沙縣小吃從業人員，他的太太已經退休，夫妻倆進入養老狀態，他目前最大的願望是在一家保險公司工作的兒子能早日成家。

(10)、「員工壬」47 歲，唯讀到小學三年級就輟學了，民間信仰。她 1998 年隨丈夫外出開小吃店，稍有積蓄在城裏買套兩居室，後來賣了換大的，再後來老家也買。這些年趕上房價瘋狂上漲，她小買小賣成了大贏家，現在坐擁四套房。雖然小學唯讀了三年，但她很有投資的眼光，她是腳踏實地的贏家。她現在已經不再開小吃店了，作者在訪問時遇見在小吃店裏聊天的琴，順便訪問她。她非常爽快地接受了訪問，她目前是個逍遙的家庭主婦。有些人賺了錢去放高利貸，最後血本無歸。

(11)、「員工癸」：35 歲，專科畢業，工作幾年覺得收入過低，辭職開小吃店。辛苦幾年賺得第一桶金後，在廈門往鼓浪嶼的輪渡碼頭附近的大同路口找了一間相模像樣的店面，投資五十幾萬裝修購買設備等。準備做升級版的沙縣小吃，從環境、衛生、品質等方面改善提升，沒想到開業沒多久，因輪渡碼頭過於擁擠客流量過大，外地遊客從東渡郵輪碼頭上船往鼓浪嶼遊玩。一時間整個輪渡碼頭的地下商業街變成空城，商鋪全部關門。大同路的人流量銳減，朱的營業額大跳水，

只好撤出，他的投資全都打水漂。一夜回到創業前。現在的朱只好又回到開夫妻店的模式，他說現在風景點多而其分散，人流也分散，生意越來越不好做。對將來的發展感到迷茫，這個行業越來越難經營。盼望子女能考上好的學校，將來不必再從事沙縣小吃行業。

IV. 個案分析及散聚宣教方案

此次按戶訪問 195 家在廈門的沙縣小吃店，列舉比較有代表性的十一個案例，作個案分析。規模較小的店大多以夫妻店的形式存在占 85%，他們大部分孩子都沒有帶在身邊，孩子的功課和陪伴成很大的問題，孩子從小交給老人照看或者在寄宿學校，孩子與家長的溝通有障礙，孩子沒有歸宿感，迷戀網路遊戲，我行我素。調查發現僅有一家店老闆一家人是基督徒，還有一家是孩子信主，太太認可未決志，店主不信主。他們幾乎都是民間信仰，每月農曆初二十六拜財神爺，少數帶著祖先牌位。很多人不瞭解福音，不知道耶穌是誰，也想死後上天堂，很多人認為那還比較遙遠，當下是開店做生意掙錢要緊。害怕傳銷受騙上當，原意接受真誠的探訪和關心。這些在城市開沙縣小吃餐飲店的從業人員，他們最需要的是：

- 1)、法律援助，他們在外打拼，經常遇上租房合同糾紛，聘請幫工勞動合同糾紛，有時客人不滿意糾紛，還有工商、衛生等主管部門的為難。這些外出經營的農民普遍文化程度不高，對相關的法律知識欠缺，他們非常需要這方面的幫助。
- 2)、健康保健服務，沒有時間去醫院就診，小病硬扛，真的扛不住的時候基本就很糟糕了。
- 3)、子女上學，他們的戶口都不在城市，有些哪怕在城裏買了房，也不想把戶口

遷到城市，家裏有田地捨不得放棄。沒有戶口就是外來人口，無法享受九年義務教育，無法上公立的學校，享受好的教育資源。這些孩子只能上比較差的私立學校，私立學校一般教育品質都比較差。孩子放學後沒有時間照看，大部分都寄在託管班，由託管班的人解決吃飯問題，輔導作業。

4)、老人無人陪伴，他們無暇顧及老人，有的身體比較好的老人還能幫忙洗洗碗，照看小孩，年老病弱的老人只能送養老機構。

針對這一人群的需要，制定向他們傳福音的方案：

1)、教會成立義工中心，為這一特殊群體提供免費的上門服務，法律援助，健康諮詢，初步的衛生保健，諸如測血壓血糖等，宣傳醫療保健知識。介紹附近的醫療資源，預防煤氣中毒等。作者曾在醫院工作十四年，曾經為一個開沙縣小吃的老闆娘送過皮膚濕疹的外用藥，他們非常開心，在他鄉得到貼心的服務，老闆娘的眼裏閃著淚花。從生老病死談靈魂的去處，向他們傳福音。他們在獨單無助的時候，向福音是敞開的。定期探訪，跟他們聊天，疏解心中的壓力，在異鄉開店，經常遇上房東漲房租、店面拆遷、地痞流氓來鬧事等壓力。老人孩子都在老家，想兒女、擔心老人的健康是他們最大的心病。有孩子在身邊的，告訴他們可以享受的社會福利，如何就近上外來人口學校，享受九年義務教育等。時常去他們店裏坐坐，對他們是極大的安慰。

2)、幫助輔導他們的孩子功課，由於開店非常的忙，他們幾乎無暇顧及孩子的學習，有些家長甚至連家長會都忘記參加，導致孩子非常傷心。通過輔導孩子的作業，可以跟兩代人建立關係，也可以帶孩子們參加教會的兒童主日學，青少年團契。曾經有孩子為了陪伴奶奶到教會，接觸福音，最後信主在少團成長。

3)、提供理財諮詢，法律援助。這一特色群體他們從農村直接到城市，雖說也

生活在城市，但是他們很多時間都待在自己的店裏，對所在的城市並不瞭解。他們有購房、買保險等需求，幫助他們如何識別欺詐資訊，成為他們的好鄰舍。

4) 到沙縣小吃店裏消費，一段時間密集地去，讓老闆記住你，跟他建立關係，處成好朋友。每年的春節，他們是必定要回家過年的，很多家庭都有留守人員在老家，所以到了農曆的十二月，他們都會陸續關了店門，回到老家。所有外出的人都回到家鄉，帶來全國各地的消息。哪里的生意好做，哪里的氣候宜人，哪里的人好相處。當然也免不了攀比，誰誰賺了多少錢，哪個賠了多少錢。他們大部分會選在農曆十二月和來年的正月嫁娶，這時候大家都在老家，其餘的時間想請個人赴婚宴難於上青天。縣城的房地產商都選在正月開盤，有的樓盤開盤三天就搶購一空，農村的青年如果在縣城沒有一套商品房是很難娶到妻子的。春節前大家都會去城裏採購年貨，體育場等大廣場上有許多擺攤的，也會有很多的演出。就像聖經中記載世界各地的以色列人都上耶路撒冷過逾越節一樣，這時候分散到各地的沙縣人都彙聚回家過年，前後大約一個月的時間，過完年又出發到全國各地開小吃，三十多年來一直這樣的規律。這時候也是傳福音的好時機，從廈門坐動車去沙縣僅兩個小時左右的時間，教會的宣教小分隊也去擺攤，贈送春聯，派發福音單張，提供咨商服務。編排一些家庭倫理劇、福音短劇演出，很好的短宣機會。當你出現在你認識的沙縣小吃店老闆的家鄉，他們會很熱情邀請你這個好朋友去他的家做客，可以去探訪他們的家人，去鄉村短宣。沙縣人民很好客的，這是他們的優良傳統。

外出開小吃店的人群是當下非常有特色的散聚人口現象，像潮汐一樣的有規律，我們要把握這大好的時機，像這個群體傳福音，栽培成為主的門徒，使他們向更多的人傳福音。作者所在的教會，有個姐妹是沙縣人，她的母親到廈門後在

女兒的帶領下信主，回天家時在鄉下舉辦安息禮拜，當時他們家族有七十幾位親屬聽到福音，村裏前來幫忙的鄰舍也聽到了福音。他們當中有很多人是第一次聽到福音，特別是那些留守的老人和孩子。

V. 結論

如今沙縣小吃已經向世界各地拓展，盼望這群人能成為傳福音的鴿子，把福音傳到世界各地。(太廿八 20) “所以，你們要去，使萬民作我的門徒，奉父、子、聖靈的名給他們施洗。”我們要去到這一特殊的散聚人群中，把他們帶到神的面前，佈道栽培使他們成為主的門徒，當他們分散到各地的時候，就把福音帶到各地，願主的旨意成就！

參考書目

《聖經》和合本靈修版

溫以諾，〈散聚宣教〉（授課講義，馬來西亞聖經神學院，2019 年 4 月 11 日）

陳終道。《以經解經》。加拿大福音證主協會。

廖少舫。《散聚宣教學文章簡介》。

江蘇城市職業學院。《關於沙縣小吃現狀發展調查報告》。百度文庫。

李志秋 張心瑋 。2015。《學術研究與寫作》。新加坡神學院。

韓乾。2017。《研究方法原理》。五南圖書出版股份有限公司。

W. Lawrence Neuman 。《社會研究方法---質化與量化取向》。朱柔若譯。揚志文

化事業股份

有限公司。

陳終道。《以經解經》。加拿大福音證主協會。

《環球華人宣教學期刊》第六十一期 Vol 5, No 3 (July 2020)