

M  
管理系列

# 聖經

個人行動篇

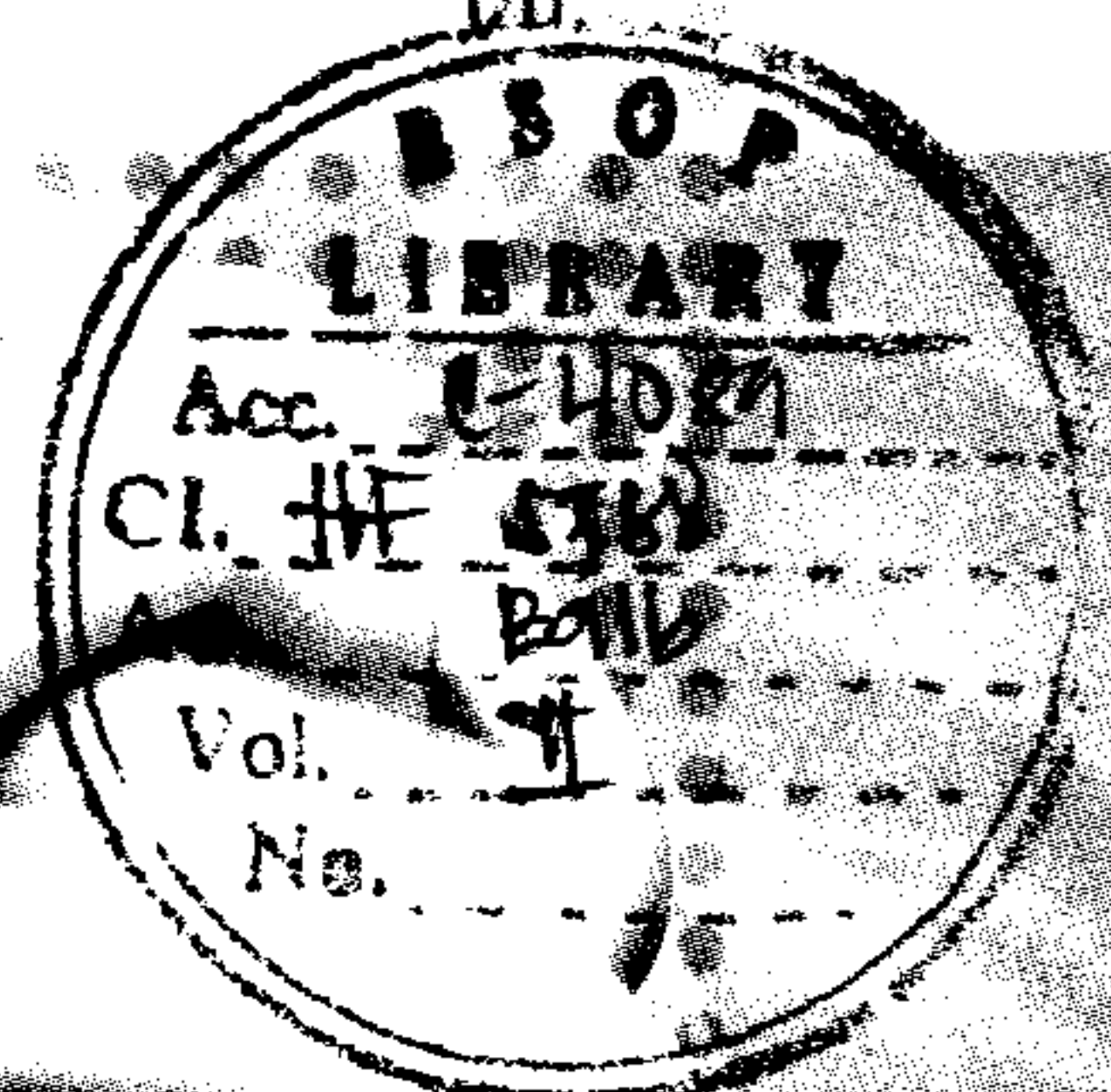
# 管理解碼

[Business By The Book]

作者 / Larry Burkett

譯者 / 黃莉莉、談清華

- 信守承諾
- 如何找尋適當的顧問輔導？
- 婚姻伴侶也是事業良伴？
- 借貸的基本原則
- 別人賒帳怎麼辦？
- 如何訂定減價、折扣的原則？
- 合夥事業怎麼做？
- 奉獻的原則與方式



# 作者簡介

---

賴瑞·巴克(Larry Burkett)是「基督徒財務公司」的創辦人和總裁，也是一位暢銷書作家，出版過五十多本關於商務及個人理財方面的書。他還是廣播節目的主持人，主持「基督徒財務公司」的兩個廣播節目，聽眾遍及全世界。(讀者可上網查詢：[www.cfcministry.org](http://www.cfcministry.org))

賴瑞·巴克擁有市場學和財政學的學士學位，最近更獲得西南浸信大學特別頒贈的經濟學榮譽博士學位。多年來，賴瑞·巴克一直在佛羅里達州擔任太空計劃的管理工作，也擔任一家電子製造公司的副總裁。他在商務上的經驗以及對神話語的認識，使他能夠給予家庭、教會和企業界中肯而實際的理財建議。

# 目錄

作者簡介	001
寫在前面 / 金明璋	004
推薦序 / 白培英	007
自序	012
管理系列叢書	158

## 1. 信守承諾 001

{ 如果你失去了即使損失一切的財物，也要信守對他人承諾的那份決心，那麼你所面臨的不是財物問題，而是靈裡的問題，這問題正經由你的經濟狀況反映出來。 }

## 2. 如何找尋適宜的顧問輔導？ 017

{ 當今這個世代的確可以找到許多知識淵博的非基督徒專業人員，但如果我們希望獲得滿意的答案，就有必要回轉到最終的輔導來源——上帝的話語上。 }

## 3. 婚姻伴侶也是事業良伴？ 035

{ 在事業範疇中如果想要作出好的抉擇，丈夫與妻子之間的關係，不但具有獨特的影響力，而且相當重要。 }

## 4. 借貸的基本原則 051

{ 那些堅決不相信負債會造成壓力的人一定從來沒有享受過零債務的生活，因為人長久處於壓力下，就忘記了真正自由的滋味。 }

## 5. 別人賒帳怎麼辦？ 079

{ 某些人無法還債可能真的有值得原諒的理由，我們應該讓這樣的人有機會把難處告訴我們，這一點非常重要。 }

## 6. 如何訂定減價、折扣的原則？ 109

{ 只要銷售員說：「這是我們能給的最低價」，我們就可以相信他，這應該成為我們國家的基督徒在屬世行業中的規範。 }

## 7. 合夥事業怎麼做？ 121

{ 在開始某項合夥關係前，必須先了解對方的終極價值觀，如此你才能真正知道該不該和他們建立合夥關係。 }

## 8. 奉獻的原則與方式 145

{ 「只有上帝具有足以洞知未來的智慧。」因此，最好趁著你一息尚存，還能見到自己的奉獻用在何處時，儘可能的將金錢獻上。 }

# 寫在前面

能出版這套書，首先要感謝旅居美國的姚美女士。多年前在浩瀚的書海中，她就發現了這本書。讀後，從心底覺得精彩，多年後，她再次捧讀，仍然覺得是本不應錯過的好書，於是推介給我們。剛好，向來抱持著與人「探索生命意義，分享生命經驗」為出版宗旨的我們，在以工商掛帥、坊間充斥著經營管理叢書的時刻，也正思考如何出版一些兼顧關照人生命本質需求的經營管理書籍，姚女士的推介正好符合所需，因此，很快的進行了這本書的出版作業。

事情的進展並不順暢，其中遇及了種種阻礙，以致出版時間難以掌握，但也因此，過程中反而多了許多思考空間——我們發現這本書的精彩在於它說理明確，並配以實例解說，極易使讀者完全明白其理並引起共鳴，但作者是一個說故事的好手，在說明每一樁

案例時，鉅細靡遺，人物、場景、動作都有生動的描述，如此行文固然鮮活精彩，但透過翻譯，難免有冗贅之感，書中少部分內容因文化背景之差異並不太適合我們，因此作了些刪修。為了使讀者更易閱讀，又將全書分為「基礎概念篇」、「個人行動篇」以及「實際運作篇」三冊，目的是排除「厚重」的閱讀障礙，使讀者可以在一種無壓力的狀況下，各取所需，在輕鬆翻閱中獲得觀念的啟發、處理問題的妙方。

作者是個虔誠的基督徒，幾十年從事對基督徒企業家的諮商，所領導的機構規模龐大，幫助了無數個人及機構解決難題，在書中無論闡述理論及解說實務，其依據的根基都是聖經。對某些非基督徒而言，乍看之下可能會覺得，這本書與我無關，只適合基督徒而已。但我們以為，這本書所適合的對象，是每一個希望自己成為在生命中獲得真正滿足的管理、經營者。因為本於聖經原則的這些教導，旨在幫助一個身負管理之責的人，能合宜、積極的扮演好自己的角色，不只使企業、公司的經營能永續，更能使自己及

員工的生命得益處，其中可看到許多對「人」的關懷，揭示人際互動基本關係建立的秘訣，並且有智慧地在「人」「事」之間作清楚的分野，這種管理的精神，應不只有基督徒才嚮往。當然，對一個基督徒管理者而言，這套書可說是必備的教戰手冊了。

在此，要特別向中華民國企業永續發展協會名譽理事長白培英先生致謝，他不僅撥冗仔細閱讀了本書，提出具體改進意見，並為本書寫推薦序，他對本書的讚許與肯定給予我們很大的鼓勵。此外，周逸衡教授、戴秋芸總經理及白崇亮董事長三位，在百忙中亦對此書作了精短的評價，平添此書的份量與光彩，在此一併致謝。

期望，正在展讀的您，能由書中得到經營管理的智慧，在事業生涯中更加蒙福！

金明璋

## 推薦序

---

本書本於聖經觀點，探討基督徒經營企業的有關問題，是一本值得一讀的好書。

聖經不僅帶給人永生的生命(約翰福音五章19節)，也教導人過正當和行善的生活(提摩太後書三章16節)。聖經真理超越時間的限制，它如何對當年農牧時代的人說話，也照樣對今天工商時代的人說話。只是我們的悟性不夠，在現今複雜的經濟生活上，有時不明白聖經指引，以致隨波逐流，陷在世界的謬誤裡。

本書作者賴瑞·巴克，在美國主持一個專門對企業界的基督徒，提供本於聖經立場的企管課程及諮詢的機構。基於多年的經驗，在本書中他廣泛地列舉出基督徒經營企業的一些問題，以及如何應用聖經的原則予以處理，頗足發人深省。

例如，一個最基本的問題：基督徒經營商業的目的是什麼？就一般企業來說，能夠為股東賺取最大利潤，使員工得到合理權益，就算達成了任務。但作者指出，基督徒創立事業的主要目的，乃是事奉神，因此「支持福音事工」、「訓練門徒」(帶領員工信主)是基督徒企業應該發揮的重要功能。動機正確，基督徒企業才有存在的理由。

關於基督徒經商能否負債，是一個頗富爭議的問題。有的教導說，基督徒不可用負債的方式經營企業。但在現代的商業交易，不負債幾乎不可能。更何況利用財務槓桿作用，擴大營業規模，已經是通例，基督徒不照著作，可能失去市場的競爭力。聖經上似乎沒有明白的教導，究竟當如何行呢？本書對此有詳細的探討，可供省思。

聖經上說，信與不信的不能同負一轡，基督徒能不能與非基督徒合夥做生意？有非基督徒的股東有無關係？能否僱用非基督徒員工？如果高級主管是非基督徒又當如何？在本書也有分析闡釋，使人茅塞頓

開。

書中建議作妻子的要過問丈夫的事業，作丈夫的要聽取妻子的意見。這種看法，無論就「男主外、女主內」、妻子不干預丈夫事務的傳統家庭；或是就夫妻都有工作、各忙各的事，彼此互不干擾的現代家庭來說，都有新鮮之感。但如果我們承認「夫妻二人合為一體」，承認「夫妻同負一轡」，恐怕我們就得調整觀念，學習接受這樣的建議。我自己曾經有過一次經歷，未重視妻子的意見，借錢給一位生意上週轉困難的弟兄。結果不但失去了那筆錢，也失去了那位弟兄。

書中有許多警語，讀之如受針砭。在「基礎概念篇」中，隨手就可以摘取數則：

- 我發現到一個有趣現象。當我們面臨……打擊時，很容易存心謙卑，也樂意對別人的協助表示感激。但當一切逆境消逝，取而代之的是成功的光彩時，我們……大都會有「這是我自己努力耕耘所得的結果」的態度。

● 我們身處的這個世代，已經喪失了好些節儉的美德。在商場以及服事工場的基督徒領袖們，似乎趨向於「向人宣稱上帝能夠讓他們成為何等富足的人」。但……真正能夠讓人留下深刻印象的，乃是……那一小群人……，明白「如何運用自己擁有的豐富財物，去幫助他人以及傳揚福音。」

● 我不相信基督徒可以任意干犯上帝在祂話語中所設下的原則，之後，在不認罪的情況下，又期盼上帝將他們從自己製造的那一團紛亂中釋放出來，而上帝居然會應允他們，按照他們的心意行。

● 對於一名基督徒商人而言，再沒有比他個人繳納稅款的態度，更能清楚地表明他心靈層面的價值觀。在所得稅或其他稅收方面的欺哄行為，其實就是罪，而罪使得我們與上帝的關係產生隔離。

作者賴瑞·巴克曾多年從事基督徒企業經營管理方面的諮詢工作，累積了豐富的資料，因此在書中舉了許多他所輔導過的事例，說明基督徒業者，因順從或悖逆聖經，產生的不同結果。不但使得他從聖經演

繹出的原則具有說服力，也使得本書讀來饒富趣味。譯筆通順流暢，更增加了本書的可讀性。

我們可以從坊間的企管書籍和學校的企管課程，學到企業經營管理的知識，但這本書卻告訴我們聖經在企業經營管理上的教導，使信徒能夠與世界分別。因此，我願意推薦給每一位敬畏神的基督徒，特別是現在的和未來的基督徒從業人員。

中華民國企業永續發展協會名譽理事長

白培基

# 自序

---

近代史上從沒有像現在一樣，如此重視企業倫理與講究企業界內的員工授權，美國大企業無不高薪禮聘專業顧問，教導經理人如何適切地與員工互動，因為有研究發現，快樂的員工才更有生產力。

一九四〇年代愛德華戴明首次前往日本傳授現代企業管理技術，當時他所強調的幾乎全都是企業倫理及員工參與度。

由於歐洲經濟在第二次大戰中飽受摧殘，使得美國產業欣欣向榮，獨步全球，以致美國企業家們忽略了那些使他們事業成功的最基本原則，於是美國企業文化演變成菁英管理型態，也就是說，在社會階層中，非管理人員屬於層級較低的一類，而管理階層則被劃分為較高的層級。

這種壁壘分明的層級劃分使經常性罷工、逐年增

高的經常費及下滑的品質與生產率等情況更為變本加厲。在六〇年代晚期，由於日本及歐洲企業急起直追，使得美國產業界對這些高效率的競爭對手敞開大門，尤其日本更是將戴明教授當初傳授給他們的管理技術應用且發揮得淋漓盡致。

到了七〇年代，美國企業界反倒將管理人員送到日本，研習他們的管理技術以挽回失去的市場優勢，真是應了一句古話：「風水輪流轉」，現在輪到美國人到日本取經。

在這本書中，你將學到不論是美國、日本或全世界任何成功的企業之所以成功的心血結晶，也是使企業成功千古不變的原則。本書按部就班地將經營法則創始人——上帝的經營原則呈現在你面前。你可以不理會這些原則，仍照自己的方式經營事業，短期也許感覺不出有何差別，但長期而言，利潤會隨著道德淪喪而遞減。

我們將按照聖經上的教導探討有關僱用與開除員工、付款及擢升某人職位等重大決定的原則。

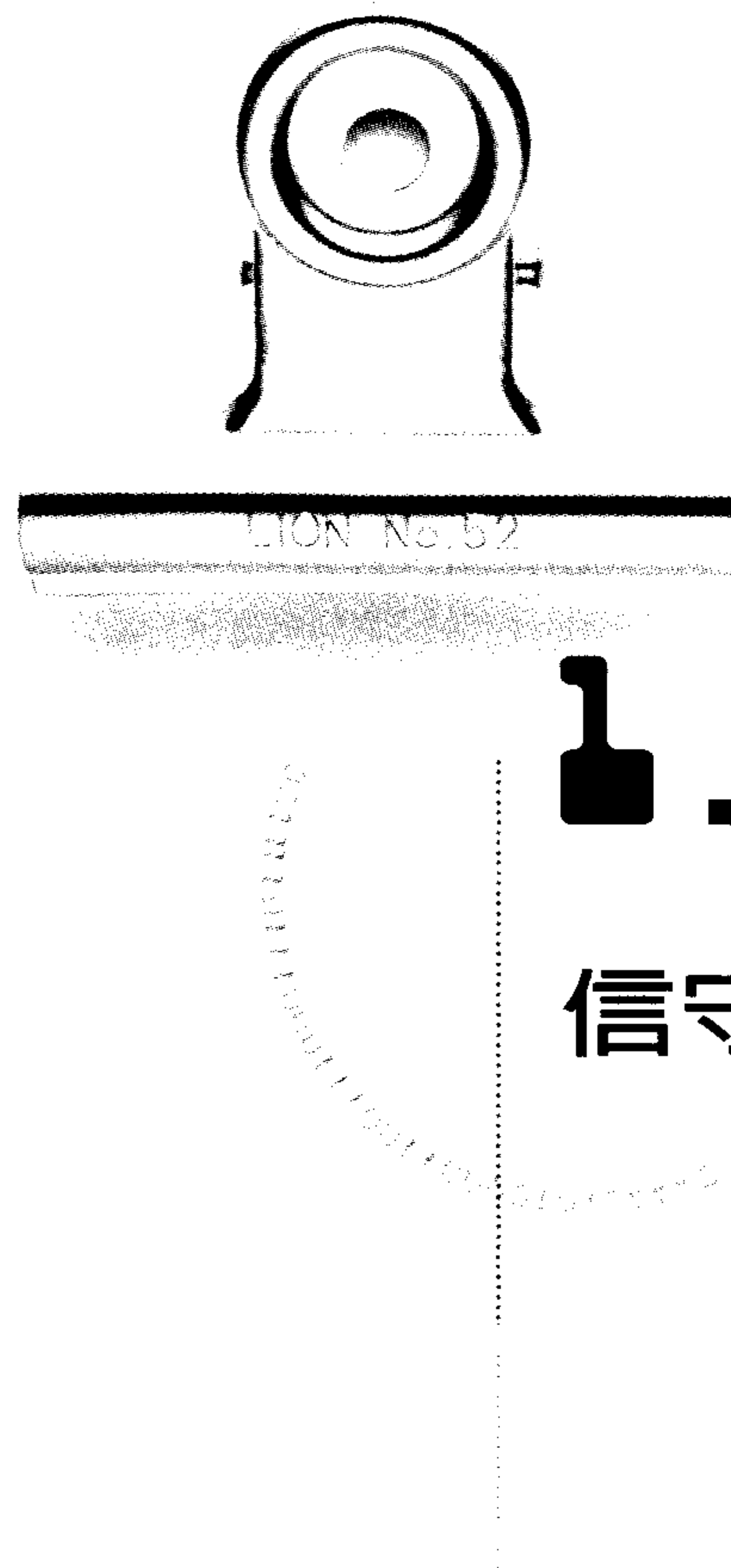


上帝教導我們，「你要專心仰賴耶和華，不可倚靠自己的聰明。」(箴言三章5節)，這本書的目的就是爲了幫助你將事業完全交託給上帝。

在此特別感謝李伊力先生在領導型態上提供許多寶貴資料，李先生是創辦生命之路課程的最大功臣，也是基督徒財務公司的領導人之一，他是一位作家、演講家、經理人，更是一位好朋友。到目前爲止，李先生和他的工作群已經幫助五萬人次以上找到他們的事業方向，使得他們藉著這份革命性的測試課程找對企業，而企業界也找到適合他們公司的人才。自我了解及了解周圍的人，彼此適應是發展成功企業團隊的最重要因素。

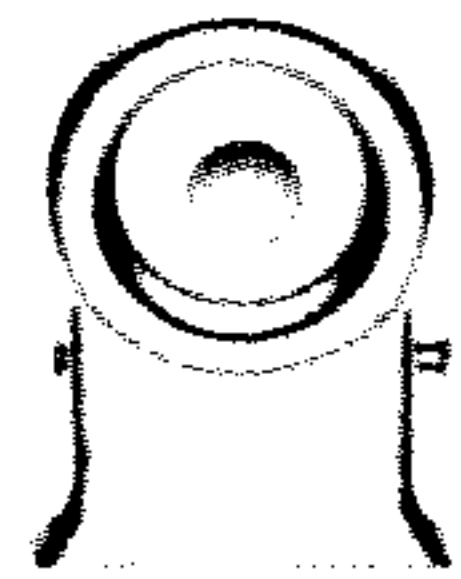
但願使這些企業及個人成功的利器，也能幫助你在你的機構中發展出基督化的經營管理團隊。

賴瑞·巴克



## 信守承諾

一個完全誠實的生意人，的確會遭遇到一些損失，甚至會遭到他人的虧待，然而，我深信上帝會藉由許多不同的途徑來補償我們的任何損失。



正直人的純正，必引導自己，奸詐人的乖僻，必毀滅自己。

～箴言十一章3節

耶和華的眼目遍察全地，要顯大能幫助向祂心存誠實的人。

～歷代志下十六章9節

## 「承

諾」這個詞在聖經中出現過多次，指的是一種諾言或者誓約。誠如申命記二十三章23節的記載：「你嘴裡所出的，就是你口中應許，甘心所獻的，要照你向耶和華你上帝所許的願謹守遵行。」這節經文真正的意思乃是，當我們許下承諾要做某件事情時，就有義務去履行所許的承諾！

不幸，這遠非現代人的典型作風。在我父親那個時代，一個人如果口中許下什麼承諾，他就會按著他所說的去行！如果他不肯信守承諾，誰都不願意和他再次合作。

我父親是一名電工技師，我記得有一回他同意要為一戶鄰居的房屋裝設新的電線，他答應對方全部工程費是二千美元。但是在工程進行當中，他發現自己收取的費用比實際成本低了許多。結果我父親不但得不到工價，還損失多達二百美元，這在五〇年代初

期，是一筆不小的數目，這種事如果生在今天，承包商一定會找一些藉口提高收費，或者斷然停工，然而我父親只是默不作聲的背著家人向銀行貸了一筆款項，竭盡心力地完成那項工作。但那位顧客並沒有向他表達任何謝意，因為對方對他所付出的這些開支完全不知情。我父親如此的舉止，正是當時任何一名篤實、具有倫理道德感的商人的作風。

## 承諾永遠是承諾

羅伊是一名販售古董的商人，一次，他在一個古董拍賣會中購買了一張桌子，原本他猜測這張桌子很可能是相當具有價值的美國早期的古董「傑佛遜桌」。但是，再進一步審視那桌子之後，他判定這張桌子只不過是一件質地、樣式相當佼好的複製品，於是他決定在自己舉辦的拍賣會中出售這張桌子，以彌補他當時的虧損。

拍賣會第一天，有名婦人到羅伊的店裡，很快地瞥見了那張桌子，喜愛得立刻決定要購買它。

羅伊告訴他：「太太，那不是真正的古董，只是

一件質佳的複製品而已。」他明白對方不可能分辨得出這二者之間的差異，但他不能把一件分明不是古董的貨品充當古董賣給她。

「哦，這個我倒不很在意。」她說道，「我就是喜歡這張桌子的樣式。請問這桌子值多少錢？」

「這樣罷，當初我花了四百美元買下它，就以原價賣給妳吧！」她覺得價錢合理，便達成協議，訂在次日交貨並付錢。

羅伊為這次交易心中歡喜得很，原因是總算能夠取回這張桌子的成本。她走後，羅伊看著那張桌子心想：「這個複製品做得實在太神似了，如果不是抽屜

當我們許下承諾  
要做某件事時，  
就有義務去履行  
所許的承諾！

上面的鳩尾紋與年代不合，任

憑誰也分辨不出這是複製

品。」但在拍賣會前一個

晚上，那些出價人陸續

到他店裡來瀏覽所要拍

賣的物品，其中一名羅

伊熟視的商人，一眼看

到那張桌子，就詳細地查

看桌子的上下裡外，完全無視桌上已貼了預約標籤。

後來，當他知道羅伊只以四百美元賣出去時，大聲嚷嚷起來：「四百美元？你怎麼會賣這種價錢？我現在就可以給你五千美元。」

「五千美元？你瘋啦，湯姆，那桌子並不是真正的傑佛遜桌，只是張質地不錯的複製桌呀！」

「羅伊，那不是複製品。整張桌子只有抽屜更換過。栗木是十八世紀的人喜愛取用的木材，整張桌子的手工也完全是原作。」

羅伊從來沒想到過會有人重新製造那桌子的抽屜，他知道他朋友的話是對的。

「羅伊，我還要告訴你另外一件事，」那位商家語氣溫和地說，「依照我的判斷，這張桌子應該是美國內戰期間，在傑佛遜官邸裡好幾張桌子其中的一張。換句話說，這很可能是失竊的傑佛遜桌。」

「什麼？」羅伊叫嚷了起來。「你一定弄錯了。那張桌子已經失蹤了一百多年。先生，那張桌子價值十萬美元以上啊！」

「羅伊，很可能是二十多萬美元。如果你還沒有賣

出那張桌子，我建議你先把它存放在某個地方。」

「但是我真的已經把這張桌子賣出去了，買主明天會來把它運走。」

「你已經收了錢嗎？」

「沒有，不過我已經答應她把桌子賣給她。」

「你聽著，要應付這個顧客容易得很，你只要隨便編個理由，或者以另外一張桌子代替這張桌子就行了，為什麼要做這種傻事呢？這桌子很可能是傑佛遜為自己訂製的桌子，你甚至可以以二十五萬美元的價錢賣給一名收藏家。」

那一夜，羅伊為自己所做的決定感到萬分掙扎。他知道自己已經表明要出售這張桌子的意願。然而由於雙方面沒有實際交易的行為，他知道自己那番承諾並不見得具有法律的約束力量。

第二天早晨，當那名婦女前來領取桌子的時候，他向那位婦人說明了一切。

「那麼，你是不想把桌子賣給我了？」她聽完後神情沮喪地問道。

「會的，我還是會賣給你，」羅伊回答道。「我必

須向妳坦承，昨天晚上我幾乎睡不著，爲了做出合適的決定，我心裡很掙扎。但是今天早晨，當我禱告的時候，主引導我讀到箴言中的一節經文：「正直人的純正，必引導自己，奸詐人的乖僻，必毀滅自己。」（箴言十一章3節）使我想到既然我的話已經出了口，就必須要信守承諾。太太，妳千萬不要聽信任何人的流言而輕易丟失這張桌子。這是真正傑佛遜桌其中的一種桌型。」

「其實，我並不認爲自己真的合適購買這種價值連城的桌子。我買回去之後，常常會擔心害怕發生意外。所以你還是留著它，把桌子賣到眾人都能觀賞得到的地方吧！」

「但是，太太，這張桌子可能值二十或三十萬美元。而且這桌子的確已經屬於妳了。」

「你何不用個權宜的方法？你自己把桌子給賣

如果你的時間計劃表安排到過久的年日以後，其實很可能就限制了上帝的作為。

出去，然後替我買一張質地優良的複製桌子，好讓我擺在書房裡使用。」當她離去時說道：「如果你找到我想要的桌子，請撥個電話告訴我，讓我來取，好嗎？」

結果，羅伊以二十三萬美元的價錢把桌子賣給了華盛頓博物館。他用其中的一萬美元購買了一張做製桌子，當做禮物送給那位太太，除此，還附加了十萬美元的支票一併給她，做爲她放棄購買真正傑佛遜桌子的補償。他清楚明白：自己在這件事上的正直廉潔要比二十萬美元更具價值！

### 許下承諾前該留意的原則

我們每個人或多或少都會有這樣的經驗：在承諾某件事之後，又心生悔意，甚至希望自己從來沒有許下那樣的承諾。我就曾經因爲承諾了某場演講，後來又感覺後悔。所以會發生這種情形，大半原因是在我給對方承諾的時候，那些聚會似乎還相當遙遠，甚至幾年之後才有必要面對！然而，當日子一天天逼近時，卻發現自己接了過多的演講，真希望自己能想出

一些便捷的方法，以便推辭這類長久以前許下的演說承諾。

但是由於我一向立定心意，無論許下任何承諾，一定言出必行，所以我會按捺心中的這股意念，要求自己如期赴會。在我知道那樣的承諾是一份誓約之後，我便要自己養成習慣，在給予他人任何承諾之前，一定要先將那件事情帶到主前，禱告尋求祂的心意，同時，還要詳細考慮日後可能會產生的一切問題。我釐出五個簡易的原則，幫助我不至於在給予他人承諾之後，又滋生後悔。

### 1. 如果心中起疑慮，要拒絕

我時常告訴我的員工，在我正從事某項方案，如正撰寫這一本書的時候不要前來找我，要我對某一件事情做出決定。因為我對於手邊正在進行的計劃總是會極其專注，每當這樣的時刻，如果有人問我問題，我會順口給他一個未經大腦思索的答覆，事後卻完全記不得自己曾說過什麼。

因為我明白自己有這樣的趨向，所以就為自己架

構了一套體系，以防止我在毫無知覺中招惹上麻煩。首先，我要秘書在我寫作的時候留意控制，不讓其他人在那個時段隨意侵犯我寫作的時間。第二，我會擬定計劃，在寫作到某一個段落時，撥出合理的休憩時間，及處理其他問題的時間。第三，如果有人不按著我的意思，硬要我在寫作時針對某件事情給予答案，我通常都會給予否定的答案。如果員工們不希望如此，他們就會耐性等待，一直到我能夠抽得出時間，專注在那些問題上時才來詢問我的意見。

### 2. 使用「年度瀏覽型」計劃月曆

我的朋友有時會私下打電話到我家裡來，找我幫忙某件特別的事，例如上他們的教會去講道，或者在一項商業聚集中發表演講。這些年來，我從經驗中已經學習了一項功課，就是在我的辦公室裡存放一份計劃月曆。如果有人打電話到我家裡來做這一類的邀請時，我便能夠直接告訴他，我需要先查查我的計劃表，之後再給予他們答覆。

我所使用的「年度瀏覽型月曆」至少包括兩年以

上的年月，能夠讓我在瞬間便瞥見早先所應允他人的講道或演講承諾。為什麼我要如此謹慎呢？因為我必須讓這些演講在先後的過程、時間的安排支配上感覺充裕一些，以免在太過緊湊的服事中，自己落入過度疲憊的枯乾光景。

### 3. 每天的優先次序

我發現當自己擬定了某項不合宜的計劃，造成時間安排上過度緊湊，而被搞得分身乏術時，我總是會做出不智的決定。此外，我也和大多數的人一樣，會遇上一些沒有事先安排好的打岔事情。例如：我那些小孫子突然的到訪；一些有緊急需要的朋友打來的電話等。

許久以來，類似這樣的打岔始終讓我困惑不已。之所以造成困擾的原因是因為我自己的矛盾心態，一方面我並不想將這類打岔事件從我的生活當中完全剔除；另一方面，我也不希望這些中途岔入的事情攪亂了我的生活步調。有位產科醫生朋友曾與我分享他針對這個問題所擬出的解決方法。由於嬰孩的出生或產婦

的問題很少能完全準時，因此他在工作上的程序常常受到緊急事件打岔。後來，他察覺到，雖然這些中途岔入的急發性事件並非每天都一成不變，但是它們出現的次序卻相當富有規律性。於是，他每天撥出一個「未預先預約看診」的時段，這段時間裡不為任何產婦做預先掛號的登記。如果在那段時間沒有任何有緊急需要的產婦前來請求接生，那麼他就可以善加運用那額外的一段時間來處理一些紙上作業，讀讀聖經，或者做任何他想要做的事情。如果在這個時段當中有急需接生的產婦，他便將她納入這些未安排看診時段的臨時看診者，在這段時間裡為她接生。

我得知他這種做法之後，決定用這個原則作為我解決這類問題的指標，效果相當不錯，即使是一些未事先排定的打岔事件，也能夠很有條理的安排妥當。

如果你不樂意履行自己的誓約，你所面對的乃是靈裡的問題。

#### 4. 預約安排不宜過度久遠

雅各書四章13~15節有段溫和的詰責：「噫！你們有話說，今天明天我們要往某城裡去，在那裡住一年，作買賣。其實明天如何，你們還不知道……你們只當說，主若願意，我們就可以活著，也可以作這事，或作那事。」

事實上，就事業的前瞻觀點而言，這也是相當正確的邏輯。誰能預知一年或者兩年內究竟會有什麼事情發生？如果你的時間計劃表安排到過久的年日以後，其實很可能就限制了上帝的作為，促使祂必須在你生命中以某種相當嚴厲的「搖撼大樹」方式對待你，你才可能轉變方向。

因此，每一個人人都必須自己決定究竟該在什麼地方劃下界線。我知道有些人甚至安排到五年後的行程，原因多半是不知道該如何拒絕對方，但事實上，這不是好安排。

#### 5. 使用成文的合約

當主事雙方採取成文的方式達成協議時，日後對於協議內容會滋生誤會的可能性大約是百分之二十左右；如果採取不成文的口頭協議方式，則往後雙方對於協議的內容會滋生誤會的可能性大約是百分之一百！

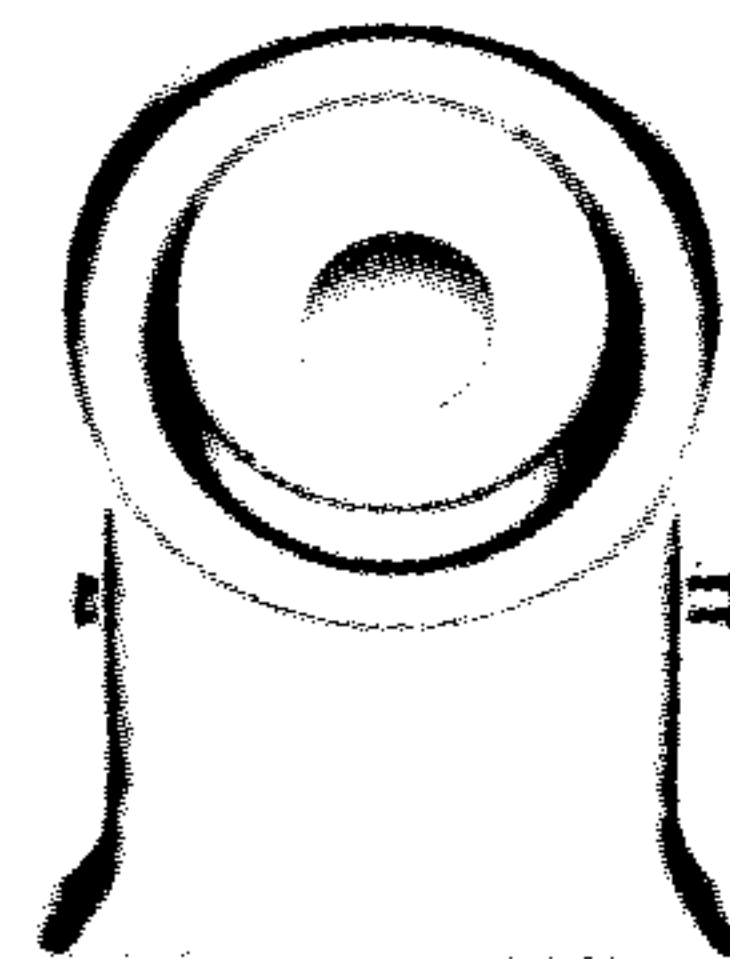
因此，我常常會規勸人「將內容寫下來」。雖然有時當你要求對方簽訂成文合約時，對方會感覺受到冒犯，但是只立下口頭約定，之後如果發生誤會，將會滋生更深的被冒犯感！

我曾經在許多紛爭的場合中擔任仲裁角色，甚至在基督徒之間的紛爭也扮演過這種角色，每一回，起爭執的雙方總是認為自己是對的，然而每一方所持的卻又是與對方截然相反的觀點。

在此我奉勸每一位基督徒：要信守你的諾言。如果你不樂意履行自己的誓約，也就是說，你失去了即便損失一切的財物，也要信守對他人承諾的那份決心，那麼，你就有必要面對一項事實：你所面臨的不是財物問題，你面對的乃是靈裡的問題，而這問題正經由你的經濟狀況反映出來。



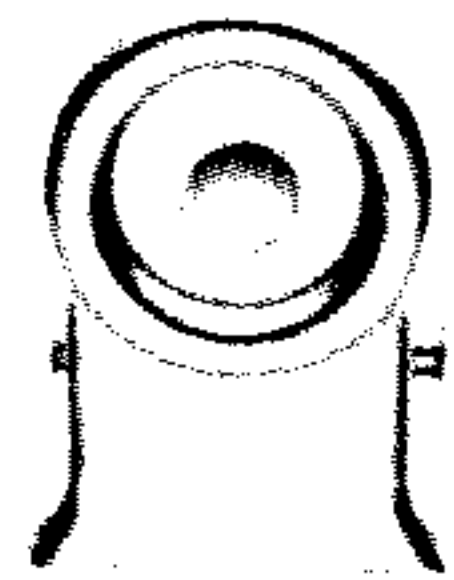
如今，這個世界所充斥的盡是一些真假摻半的真理，以及表面似乎合法的妥協作風，而上帝此刻正準備從這樣泛世界性的光景中找尋一批能夠被祝福的勤奮管家：「耶和華的眼目遍察全地，要顯大能幫助向祂心存誠實的人。」（歷代志下十六章9節）毫無疑問的，一個完全誠實的生意人，的確會遭遇到一些損失，甚至會遭到他人的虧待，然而，我深信上帝會藉由許多不同的途徑來補償我們的任何損失——不僅僅是給予人看來較微末的超自然平安而已。使徒保羅在腓立比書三章8~9節中以雄辯的語氣提到：「不但如此，我也將萬事當作有損的，因我以認識我主基督耶穌為至寶。我為他已經丟棄萬事，看作糞土，為要得著基督。」同時，上帝所賜出人意外的平安，必在基督耶穌裡，保守你們的心懷意念。



## 2.

### 如何找尋 適宜的顧問輔導？

我們不妨將他人所給予的忠告、意見放在上帝話語的標準上加以評量，如果你所聽到的見解無法符合上帝話語的原則，那麼就淡忘它吧！



愚蒙人是話都信，通達人步步謹慎。

～箴言十四章15節

不從惡人的計謀，不站罪人的道路，不坐褻慢人的座位，惟喜愛耶和華的律法，晝夜思想，這人便為有福。他要像一棵樹栽在溪水旁，按時候結果子，葉子也不枯乾，凡他所作的，盡都順利。

～詩篇一篇1~2節

## 箴

言十五章22節說：「不先商議，所謀無效，謀士眾多，所謀乃成。」這節經文很明白地告誡我們，尋求他人見解與看法的重要性。只是，如果對方所提出的是拙劣的意見那又該怎麼辦？箴言十四章15節中針對此一範疇提出了忠告：「愚蒙人是話都信，通達人步步謹慎。」換句話說，聰明的人會懂得去尋覓許多的謀士，而愚昧的人則是過多信從他們口中的言語。

因此，我們不妨將他人所給予的忠告、意見放在上帝話語的標準上加以評量。如果你所聽到的見解無法符合上帝話語的原則，那麼就淡忘它吧！

### 詢求輔導諮商注意要項

由於我本身曾多次請教專業人員，尋求其建議與輔導，因此有一些心得可以與大家分享。以下這幾個

問題，是當你在徵詢他人意見時，可以酌情參用的。

(1)我此番徵詢他人意見的目的，

是否在找人為我作決定？

很不幸的一件事是，除了你自己及你的伴侶之外，沒有人能完全明白上帝在你生命中所擬定的計劃。就輔導的立場來說，一名優秀的輔導人員絕對不輕易為某人作決定。事實上，輔導的角色是扮演一名立場客觀的旁觀者，並為對方指明一些他輕忽的解決之道供他選擇。但沒有任何輔導有權利，或者有義務為另外一個人作決定。

輔導的角色是扮演一名立場客觀的旁觀者，並為對方指明一些他輕忽的解決之道供他選擇。

卡爾有一回上我的辦公室來，針對他想要出售公司這件事詢問我的意見，當時他正處在兩難之間，不知道究竟該把公司轉讓給一家較大規模的國家公司，還是讓售給與他公司競爭的那些廠商其中的一家。他

已收受了一筆相當金額的訂金，可以擔保他來日不必為金錢憂慮，只是，對於這整件事，到當時為止，他仍然理不出一個確定的方向。跟他談過後，我歸納了幾個要點問他：

「第一個要點，你有意轉售公司的主要原因在於對方出價高達一千二百萬美元，沒錯吧？」

「不錯，」卡爾回答道。「這很可能是我的公司有可能賺取得到的其他任何利潤的兩倍。」

「第二個要點，你對於轉讓公司之後所得到的那筆錢，並不見得那麼迫切需要，而且也還沒有規劃要怎麼用這筆錢，對吧？」

「的確是如此。雖然我有意撥出大筆錢奉獻在主的聖工上，不過，其中的細節我還沒有計劃。」

「第三個要點，你轉讓公司之後，並不會就此天天待在家中，數點你手中的鈔票。按你的意願，你很可能會重新開創另外一份事業。」

「是的。不過我已經答應十年內不從事原來的行業，但目前還不知道究竟應當開創那一類的事業。畢竟，過去二十年來我始終都是從事目前的這一類行

業。」

「第四個要點，這麼一來，你就得把你的員工一併轉讓給那家公司，依我的看法，你相當在意這些員工，而且因為這群員工同心協力，所以能夠親眼看到你的公司逐日打敗要購買你公司的公司，其實你曾在那個公司待過，你並不欣賞他們，甚至無法在那個公司留職，對吧？」

「經過你這麼歸納整理之後，我發現這個意念似乎相當愚蠢。」卡爾承認道。

「如果改換一個角度，今天如果有人就這一成串相同的理由前來找你協談輔導時，你會如何告訴他？」我問道。

「我很可能會將我妻子原先告訴我的那番話重述一遍給他聽，」卡爾說。他的妻子是這麼說的：「這個公司裡的一切原是上帝託付你看管的，你怎麼可以把它轉讓給一個會完全廢止這個公司與基督信仰有關的一切主張的人？」

卡爾很可能在開始時便已經知道什麼是正確的選擇，然而，卻因著一千兩百萬美元的金額以致弄瞎了

心眼，歌羅西書三章17節是段具前瞻性的經文：「無論作甚麼，或說話，或行事，都要奉主耶穌的名，藉著他感謝父神。」這段經文幫助我們能夠得知應當如何自這其中做出正確的選擇。

## (2).我的目的僅在獲取合理的藉口？

有些人一方面從事某件明知是錯謬的事情，一方面卻又假裝找尋其他人來判斷如此行是否合乎正直的標準，事實上他們只是要評斷的人能夠支持他們的做法。

近年來，某些電視福音性節目在這方面的確造成了相當不良的影響，主要的原因是他們總是奉主的名，給觀眾一些非常拙劣的輔導性言詞。我就曾經目睹一些信徒因為聽取了電視節目中的某位佈道家（或者其他的教會領袖）認同某些不合上帝心意的言行標準，以致輕率地干犯了聖經中的基本原則，非但如此，還更進一步地予以合理化。

我曾經輔導過一些基督徒從業人員，這些人輕易的向人告貸大筆的金錢，其實心中根本沒有償還的意

願，同時還編織出堂皇的理由來遮掩這種欺哄的行為。他們之所以會這麼做，是因為聽從了某位電視佈道家所說的：如果他們將所借得的金錢多撥出一些供上帝的事工使用，那麼上帝絕對會幫助他們在這種不負責任的做法上如願得逞。實際上他們這樣的行為舉止乃是干犯了一些基本的聖經教訓，如：成爲一名可信賴的人、不可私擬急速致富的計劃、不可貪婪，以及切忌淪於物質主義等。而這些人所以會如此不明就裡的輕信該佈道家的言詞，原因是他們一向沒有切實的遵行上帝的話語。

請你牢牢記住：當我們因爲自己的胡亂作爲而在財務上遇見困境時，上帝絕不會因爲我們賄賂性的給予祂一些「小費」，就仁慈的帶引我們渡過難關，事實上，祂並沒有這樣的義務！

### (3). 尋求神蹟？或是施捨物品？

有一回，一位從事貨車運送生意的婦人前來找我協談，她幾近瘋狂的想要挽救自己手中那份瀕臨瓦解的事業。但是當我聽了她那一番說詞之後，不得不殘

忍的告訴她，她這份事業的頹勢已經無法挽回，再沒有生存的可能了。主要原因是她目前所需要增添的金額，以及她現有的債務數目加起來實在過於龐大！提出這個結論之後，我嘗試著幫助她能夠認清事實，當她知道我的建議後，根本連考慮的意願都沒有，她希望我能夠介紹她幾個「富裕的基督徒」，好讓她能從他們身上貸得所需要的錢財。

「這一點我實在辦不到，」我回答她，「首先，我並不相信妳目前所經營的事業其財務狀況能夠償還任何額外的債款。其次，我所執行的輔導工作並不包括爲人處理債務問題。」

「那麼，請問你究竟能夠幫上我什麼忙？」她口氣急促地說道，「如果你真正有需要，而聖經上的原則派不上用場的時候，你還一再聲稱要應用聖經的原則，這到底有何意義？」

她這番話真正的意思是，如果她同意採用這些原則來從事她目前所拓展的這份事業，不就能確保她的事業一帆風順，扶搖直上嗎？這其中當然包括供應她所需要的所有錢財。

「不可能的，」我肯定的告訴她，「這些聖經的原則絕對不可能按著妳的意願，做成妳所想要的那種工作。」

「爲什麼呢？」她問道，「我是個基督徒，其他的基督徒理當樂意幫助我渡過難關。」

「首先，我可以歸納出妳不應該繼續從事這份事業的好幾個原因，同時，也可以提出多項原則來建議妳，應該結束這份事業，盡妳所能的來減少所有財務上的損失。事實上，基督徒並沒有義務把錢財投資到另一名基督徒的事業

沒有任何輔導有權利，或者有義務為另外一個人作決定。

上。有時遇見這種財務危機，妳真正需要的並不是更多的金錢，而是上帝所施予的管教。」

「說真的，我認爲你這些輔導內容根本沒什麼價值，」她反駁道，「我目前已經找到一個認識的人願意簽張期票給我，現在只要你同意這件事，我就可以

立刻拿到這張期票，如果你不肯幫我這個忙，一旦我的事業垮了，你就得擔起全部的責任！」

「我沒有義務得擔起妳這份責任。」我回答道，「我絕對不會扮演爲妳與妳的債主斡旋的中間人角色。而且，任何基督徒如果想要採用連署期票的方法，我都會以聖經話語的立場加以勸阻。」

她咆哮、氣憤的離開了我的辦公室，口中嚷著一些經過曲解、令人厭煩的話語，直說我必須爲這番建言承擔後果。結果，在短短幾個星期裡，由於債權人索討債款，她的公司終告倒閉，她所積欠的債款將近五十萬美元，當時她所剩餘的資產，包括她當時仍然使用的汽車在內，只有兩萬美元。

#### (4) 擬定重要抉擇以先，是否需要更多考慮？

我記得有一個例子是這樣的：有個朋友有意將公司的所有權轉讓給公司裡的員工，自己則依然維持經營這個公司的角色。他所挑選的是合股經營的有限公司型態，讓員工們擁有大半的所有權，而他自己則擔任股東負責人，掌理公司的經營狀況。這的確是個相

當不尋常的安排。我對於這種做法在法律上是否可行，或者在納稅方面所造成的影響是否涉及法律問題等等的爭議並不十分了解，好在他並未要我在這些範疇中，提供可循的途徑。他只徵詢我「將公司所有權轉讓給員工」的做法是否可行，這種做法有否違背聖經的原則。

我反問他：「你這麼做的用意是什麼？」

他答道：「我盼望員工們能夠明白我的用心，知道我確實關心他們，同時我希望能夠設立一個永遠長存的基督化公司。我企盼員工們因此能感受到，他們其實是在為自己工作，而不是在為某位僱主賣力，那麼他們就會全力以赴了。」

「如果他們對於你此舉的看法與你原來所存的動機相左，那該怎麼辦？」我問他。我的經驗告訴我，別人對於我們所抱持的好意，並不見得心存感激，他們通常不可能因此而改變自己已經養成的壞習慣，因為這是他們日積月累造就而成的生活模式。

「我想我可以讓他們明白，」他回答道，「我所以這麼做，是我領受到這是上帝期盼我做的事情，而我

也不至於以一個公司的代價來收買他們的忠心。」

「就這個層面而言，我真的感覺納悶，為什麼在我們做某項割捨付出之後，別人所給予的回報常常不是我們心中所冀盼的。」我坦誠地答道。記得從前曾經有一對夫妻找我輔導，當時那位先生正面臨失業以及經濟窘困的境況。在他們前來找我的時候，他正巧遇著一個工作機會，不過他需要一輛能夠符合工作需要的汽車。但是在那樣的情況下他不可能擁有一輛車。我為這整件事思索禱告之後，決定從我們的汽車當中挑選出一輛有五年車齡，但維修、保養得宜的汽車送給他，當時，我還因自己在這件助人的事上有份而覺得很高興。

誰知道當我再見到那對夫妻時，他們所駕駛的居然是一輛全新的車子。我在驚訝之餘，立即詢問他們，我送給他們的汽車究竟出了什麼差錯？

「我將那輛老古董拿去當頭期款，新購一輛比較像樣的汽車！」那位先生如此解釋道。

當時，我所能做的就是沉住氣，才不致粗野地將他們逐出辦公室。之後，我明白自己的做法的確不

智。我居然在那對夫妻面前扮演上帝的角色，自作主張地將我認為他們需要的東西供應給他們。事實上，我這麼做不過是增添他們債務的糾纏罷了。當初我在餽贈他倆這份禮物時，應當設下某些限制，或者以暫時租賃的方式借給他們。

我也察覺到我曾經期待那對夫妻能給我某種型態的回饋，但是，當他們沒有按照我的心意回報我時，我心中就有一點不是滋味的感覺。也因此我的那份禮物已經稱不上什麼禮物了，充其量不過是一項比較慎重的捐輸舉止罷了。那一次經歷之後，我將「自己的心態」以及「那輛汽車」一併獻在上帝手中，同時開始著手以具有果效的方式來幫助那對夫妻，而不是一味地縱容他們。

至於前來找我輔導的這位朋友此時似乎也正從他的事業中學習這項艱深的功課。他在找我協談之後，仍然按著原定的計劃去行。之後，他的員工們對於他這一切的捐輸善舉並沒有給予多少回饋，在工作表現方面也見不到有多大的改善。原先工作賣力的員工，還是孜孜矻矻地工作，而原先成天埋怨的員工也沒有

因為他這項舉動減少口中的怨言。

或許這個計劃並沒有帶給這些員工真正益處，但是整個計劃的設計卻能夠讓他不再緊抓住公司的主權，願意完全交給上帝，讓祂掌理一切，整體而言，並非一件壞事。

### 接受專業性的輔導

一個基督徒的從業人員是否應當聽取具專業知識的輔導所提供的建議，特別是來自非基督徒的輔導？

這是一個不容易作答、但經常會引起爭論的問題。有好些信徒對於許多自稱是基督徒的律師、會計師以及策略人員所聽取來的那些拙劣輔導建言早已感覺極度的厭煩，因此，他們開始向外邦世界尋求幫助，期盼那些外邦專業人員能夠滿足自己的

不要找非信徒充當主要的輔導人員，因為他們的勸導無法維持你在屬靈方面的平衡。



需求。

毫無疑問的，當今這個世代中，的確可以找到許多知識淵博的非基督徒專業人員，這些人士都受過多方面技能訓練。但是，如果我們希望在這個問題上獲得滿意的答案，那麼，就有必要回轉到最終的輔導來源——上帝的話語上。

詩篇一篇1~2節說：不從惡人的計謀，不站罪人的道路，不坐褻慢人的座位，惟喜愛耶和華的律法，晝夜思想，這人便為有福。

他要像一棵樹栽在溪水旁，按時候結果子，葉子也不枯乾，凡他所作的，盡都順利。

這段經文真正的意思是否意味著基督徒絕對不應當聽取任何一名非基督徒人士的建議？我倒不這麼想。不過，我確實相信不要找一些非信徒充當主要的輔導人員，換句話說，不要讓非信徒成天在你耳旁規勸你當如何、如何行。

這其中的問題不見得是出在他們所給予你的規勸上，真正的問題在於他們這時無法給予你適時的勸導以維持你在屬靈方面的平衡。

舉個例子來說，一名非基督徒的律師如何能夠瞭解基督徒不應當控訴另一方的虧欠？我曾經聽到非基督徒律師向他們的基督徒訴訟委託人陳明一些頗具有說服力的爭論點——要以完全相同的立足點來控訴每一個人，不要有任何分別，如果我一向沒有完全以上帝的話語做為判斷的依歸，那麼聽了他的話，我原先所秉持的信念可能就會因此而動搖。

或者，嘗試著說服一名非基督徒律師不要藉由反訴訟的方式來為起訴作辯護，他很可能認為你精神有問題，拒絕為你辯護，因為他不會愚蠢到去接一起注定敗訴的訟案。

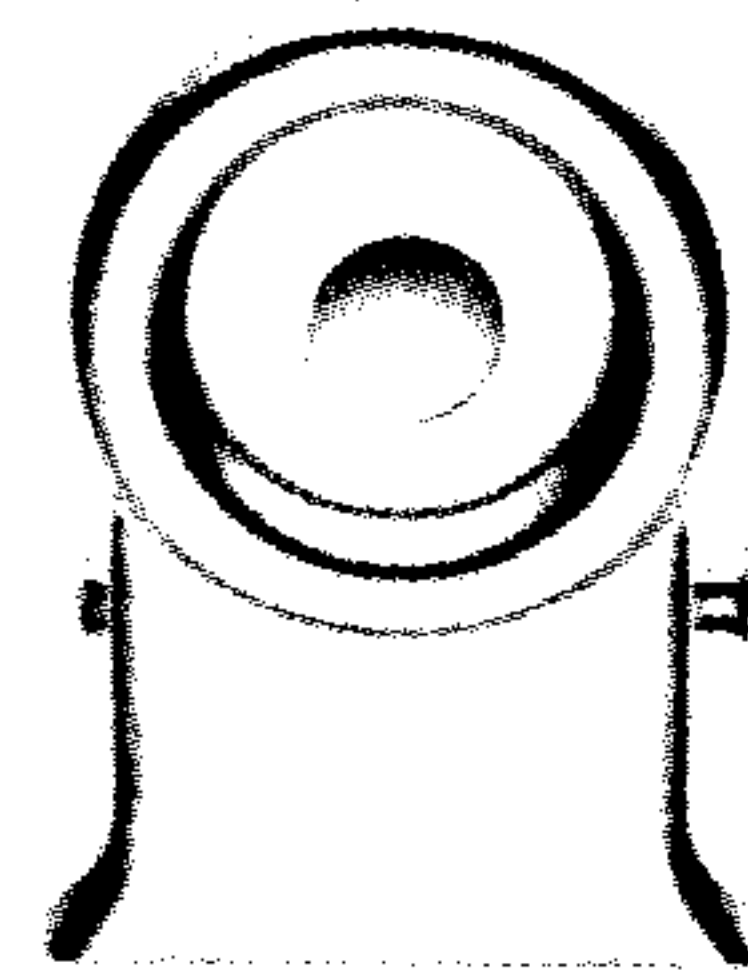
這種狀況也可以應用在其他的例子裡，如嘗試去說服一名非基督徒會計師接受不要收取其他基督徒的利息，或試著告訴他關於「完全免除別人債款」這一類的邏輯，都是不容易的事。

通常，基督徒在請教外邦人輔導時，所持的藉口大致是，優秀基督徒的輔導人員並非唾手可得。其實，這種論調不見得真確。如果上帝的話語需要找一處合適的出口，才述說得完全，那麼，上帝必定親自

預備這合用的出口。

事實上，許多極具競爭力的各行各業的專家都是獻身的基督徒，從醫學專家到會計專業人員，比比皆是。至於你，則有必要花費心神去覓尋優秀的基督徒輔導人員。他們很可能不是最引人側目的知名人士，在宣傳標語上也不見得使用一些基督教方面的用詞。

如果你的確有意想要尋找一位優秀的基督徒輔導顧問人員，那麼最有果效的方式就是請教其他獻身的基督徒，請他們提供合適的資訊。 ❖

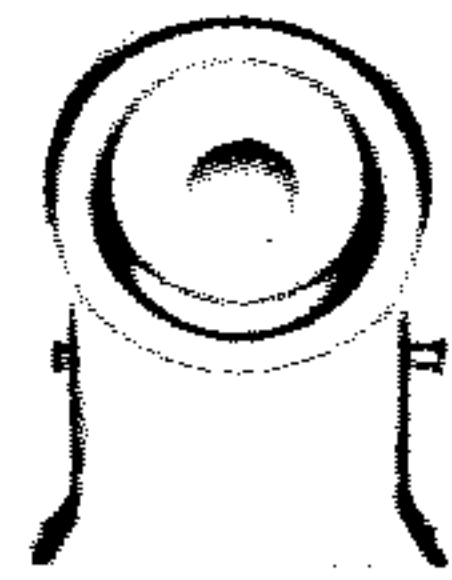


LION No. 52

### 3.

## 婚姻伴侶 也是事業良伴？

由夫妻所組成的小團隊如果能夠發揮良好的功能，其所擬定的抉擇甚至優於經營管理團隊的主管人員所作的決定。主要原因是夫妻雙方若能充分合作，往往能夠滋生出互補缺點的果效。



你們作丈夫的，也要按情理和妻子同住，因她比你軟弱，與你一同承受生命之恩的，所以要敬重她，這樣便叫你們的禱告沒有阻礙。

～彼得前書三章7節

因為你的財寶在哪裡，你的心也在哪裡。

～馬太福音六章21節

如果詢問基督徒從業人員，在他們的事業生涯中，他們的妻子所扮演的究竟是怎樣的角色時，他們當中大部分的人都會略顯結巴，想要避開這個尖銳的問題。但是就事業真相來說，大部分夫妻在跨越過起始階段之後，妻子在丈夫的事業上就開始扮演一個無足輕重的角色，有些妻子甚至從此不再扮演任何角色。在我們社會中，由於職業婦女的人數比以往更多，丈夫所扮演的角色在無形之中也遭到貶抑。但在我所輔導過的數百對夫妻當中，大部分都是作丈夫的一方較不願意讓自己的妻子在他們的事業生涯中扮演任何重要的角色。

有時作妻子的所以未能在丈夫的事業上扮演重要角色，主要是因為她們並不想涉入丈夫的事業生活。有許多婦女自認為能力不足，無法協助丈夫在事業上作些重要的抉擇，有些人則是不希望惹事上身。

事實上，在事業範疇中如果想要作出好的抉擇，丈夫與妻子之間的關係，不但具有獨特的影響力，而且相當重要。如果丈夫與妻子樂意互相溝通，彼此能夠明確的知曉對方的意念與觀點，那麼二人所共同擬定的抉擇通常比單獨一方所下的決定更加可取。

我曾經觀察到一個事實，就是由夫妻所組成的小團隊如果能夠發揮良好的功能，其所擬定的抉擇甚至優於經營管理團隊的主管人員所擬定的抉擇。主要原因是夫妻雙方若能充分合作，往往能夠滋生出互補缺點的果效。

事實上，立足於工商業界的丈夫若是能夠在作決定時，徵詢妻子的看法，那麼那些劣等決定就可免除，至少可以減少作這種拙劣抉擇的機會。

我發現到成年男性如果不願意以肯定的態度來重視他妻子的見解，那麼

他對於其他任何人的意見也不可能重視肯定。我們這個社會已經逐日形成一種趨勢，就是輕看那些重視妻子意見的男人。其實，那根本就是一派胡言。這種不重視配偶意見的現象導致男性們，甚至連女性也產生相同的問題——在生活中經常陷於容易纏身的罪中。

各位不妨仔細忖度在彼得前書三章7節中上帝所默示我們的這些言詞：「你們作丈夫的，也要按情理和妻子同住，因她比你軟弱，與你一同承受生命之恩的，所以要敬重她，這樣便叫你們的禱告沒有阻礙。」換句話說，如果作丈夫的沒有視自己的妻子為真正的夥伴，那麼他的禱告主必定不垂聽。我不知道你的情況如何，不過就我而言，這不啻是一份嚴厲的告誡。

雖然我的妻子在商業領域方面並沒有接受過任何專業訓練，也沒有經營公司機構的經驗，但每次在我作重大抉擇時，她總是扮演相當重要的角色，因為她擁有一份我所缺乏的特殊洞察能力。我挺容易相信別人所說的話，一直要到我發現他們其實是欺騙了我之後，才有可能轉變態度；但一知道之後，我就不再聽信他們所說的隻字片語。這種黑白分明的心態，讓我

如果丈夫沒有視自己的妻子為真正的夥伴，那麼他的禱告主必不垂聽。

在上帝的話語以及一般的習俗慣例中，尋覓出正直又可行的途徑。但這種方式卻使我在「處理人的問題」時，陷入頗為困頓的境況。我曾經僱用了一些我認為深具潛能的員工，但過不了好久，卻察覺他們身上有些相當嚴重的人格缺陷，而幾乎在每一件事例中，我的妻子茱蒂都曾經憑著她那敏銳的洞察力給予我一些警戒，只是，每一回我總是輕忽她的勸言。

我記得曾經僱用一個叫大偉的人，他來找我協談，告訴我他是一名道地的商業藝術家，曾經與一名基督徒合夥創設了一家廣告公司，前後長達四年之久。就在公司業務開始蒸蒸日上之際，對方居然把他排逐出去，以致他與他的妻子喪失了一切，甚至連住處都沒有。我聽了之後就決定要助他一臂之力。首先，我給大偉的合夥人打了個電話，對方坦白地告訴我，他無意再和任何人多談關於大偉的事情。「他根本是個騙子，騙走我好幾千元的美金，我沒有起訴告他，算他夠幸運了。」他說完這話便氣沖沖地掛上電話，並且拒絕再與我談論有關大偉的種種。

大偉夫婦對這事的反應是：「他就是這副模樣，

他自以為可以藉用這種方法威脅我們，事實上，當時有人建議我們上法院告他，但是我們都明白聖經的教導，不要與主內弟兄發生訴訟案件，所以才沒有這麼做！」

聽他們這麼說讓我頗為感動。因為知道他們目前沒有可落腳之處，徵詢茱蒂的意見後，答應讓他們暫時在我們家中待兩天。沒想到一拖就是一個月。大偉的父親是邁阿密一名相當有名氣的律師，而這麼漫長的時間中，他的父親始終沒有借錢給他們，所以我提供大偉一個工作機會，沒想到在正式上班前，他說他自己找到了一家照相館的工作，我又將他的太太安置在我的辦公室打字，直到大偉領得第一份薪資支票之後才離開這項職務。

在這一切過程中，茱蒂一再告訴我，他們兩個人有些不對勁。我追問她究竟哪些事情讓她有這樣的想法，她卻又提不出具體的證據。因此，我認為她的說法有失偏頗，這兩個人目前正是惡運當頭，她如此批評他們實在不公平。

他們夫婦在我們家的這段日子，大偉始終佔用我

們家的一輛汽車，當我提出自己需要用車時，他就問我有沒有辦法讓他貸款買輛車，我把他介紹給一位朋友，讓他買成了車，並且還沒付款就先把車開走了。

之後，大偉開始捏造一些聽來很離譜的故事，諸如，他所領取的薪資在回家的路上被人搶去；有人邀請他前去亞特蘭大的職業高爾夫球場打高爾夫球……等等，以致連我都對他的言行起疑。我問大偉他父親的名字以及在邁阿密連絡的電話，他不告訴我，並且聲淚俱下說他是父親的私生子，他的父親不希望他的繼母知道這件事等等。

到這個地步，我才想到茱蒂所給予的忠告，心中開始浮現出危險信號。我向大偉要他老闆的姓名、電話，他給了我一整串的電話號碼，但次日早晨當我們醒來的時候，他們夫妻二人已不告而別。我也發現他給我的電話號碼全是假的。事實上他從來沒有涉足商業界；也沒在照相館工作；更沒在邁阿密居留過，最嚴重的是，他們駕駛著我朋友那輛汽車，從此消失得無蹤無影。

此後，我立誓定要聽我妻子的忠告，至少在關於

沒有一個人像自己的配偶那麼熟悉我們的習性、內心，給予我們中肯的意見。

「人」的層面上，一定不能忽略她敏銳的洞察力。

我發現這項原則也適用於我們生命其他的層面。沒有一個人能夠準確的評估所面臨的一切境況。當我們面臨類似

道德倫理這類的估量時，夫妻二人共同涉入，一起審視評估

是相當重要的。

是相當重要的。

但這種彼此之間共同承擔起當負責任的境界並非一蹴可成。這種共識需要夫妻彼此之間都有強烈委身於對方的心志，並且還要有能夠採取低姿態的謙卑之心才可達成。

### 騰出交談的時段

夫妻之間若是想要開始在這方面有經常性的溝通，最佳的起始點就是兩人固定撥出一些時間，利用這個時段來商榷重要的商務方面抉擇。無論你是否身

為事業單位的負責人，這都是相當重要、不容忽視的一環。

當然，兩人之中很可能有一個人性喜延遲到夜深時刻再進行深談，但是另一個人卻已準備就寢。遇見這種狀況最佳的解決方法就是，兩人協調撥出臨睡前的一個時段，使用這個時段一同靈修、禱告，同時挪出時段中的部分時間共同商議當天業務方面所遇見的一些問題。

如果你們夫妻有意將這樣的理念推展至更深的層面，便需要特別騰出某個固定的時段，來討論一些長期性的目標，如：業務成長、退休問題，或者頂讓一份事業等問題。最理想的時段應當是週末，你們可以撥出整個週末來進行全盤性的檢討。當你們持續恆常的進行溝通討論一段時間之後，可以每隔半年左右再審度一次，不久你們就會發現到這麼做雖然會造成一些損失犧牲，卻是非常值得的。

如果你們從來沒有進行過這種商榷性的溝通，那麼我可以建議你們一個相當不錯的起始方法，就是藉由籌擬你們的家庭預算做為這類溝通的一個出發點。

這不但有助於破除雙方長久以來所形成的僵局，同時也能夠開始進行維繫一段美好、具有責任感的婚姻所必備的溝通程序。

說真格的，我是個生性喜愛作決定的人，每次在獨自作出抉擇的時候，即使是一些不怎麼樣的取捨，心中總是會感覺舒服、暢快。我挺容易讓那些聽從我吩咐的員工環伺在我的周遭，很安適地將每日例行的大量事情交給他們去做。但是從公司裡的員工或者董事會的董事所獲得的意見，與配偶所給予我的意見絕對截然不同。沒有一個人像自己的配偶那麼熟稔我們的習性、內心，也沒有任何人能夠像自己的配偶那般地向我們提出中肯的見解。

有許多婦女會問：究竟什麼緣故使她們的丈夫在事業如日中天時，竟然會毅然與她們中止婚姻關係，絕情地離去？就我的觀點，有些固然是中年男子對性的耽溺，但我認為也有可能涉及更深層次的原因，那就是作妻子的常常無法成為丈夫的友伴以及合夥人，作丈夫的感覺妻子對於他所從事的事業並不在意、也不關心。他很傷痛地發現，自己已經竭盡心力到達一

個地步，甚至把整個生命都投注到工作當中，而她對於他的這種心態卻沒有多加留意，充其量只是把他當成賺錢的工具罷了。這種狀況發生的頻率多到不勝枚舉的地步。曾經有為數不少的太太在年歲較長的時候向我提及：她們很後悔年輕的時候沒有像對待孩子那樣對待丈夫，也就是說她們花在孩子身上的時間，比投注在丈夫身上的時間、關懷要多得多。兒女的需要父母親付上大量的關注，然而夫妻關係卻比親子關係更為持久。夫妻雙方都認同這一點，那麼雙方就有必要騰出充裕的時間來維護這份珍貴的關係。

在馬太福音六章21節中主  
給了我們一則相當有意思  
的原則：「因為你的財  
寶在哪裡，你的心也  
在哪裡。」這個原  
則事實上可以引申  
到我們所從事的每  
一件事情上面，這也  
意味著，你要投資自己

要投資時間與精力  
在你看為重要的事  
上，這其中當然包  
括幫助你的終身伴  
侶。

的時間與精力在那些你看為重要的事物之上，這其中自然包括了幫助你的終身伴侶。

### 夫妻同心經營自創的事業

當你與你的配偶一同面對事業上的種種問題、攔阻之際，有一件相當重要的事便是：你們必須以「坦誠探討彼此之間的關係」做為開始。如果在夫妻雙方共同開創的事業中，總是由其中的一方擔任領導人的角色，而且總是讓他單獨嘗試所有的安排，那麼公司裡的員工很可能因此而感覺受挫，也很容易引起夫妻之間激烈的爭論。

這許多年來，我已經發現到，當夫妻雙方一同從事一份事業時，清楚的釐定二人的角色，在短時間內也許是一項艱困的工作，但是從長遠的觀點來看，這是件絕對必要，而且不容忽視的事。

「清楚的釐定角色」是良好溝通不可或缺的必要條件。如果你們二人無法在毫無爭執的狀態下一同探究這方面的難處、問題，那麼不妨去找一位合適的輔導，或許他能夠幫助你們解決這其中的難處。



卡爾是一名保險代理商，最近剛設置了一間自用式的辦公室。他的妻子寶拉充當他的秘書、簿記員以及接待員。

寶拉是個十足的完美主義者，卡爾則是一名典型的業務人員。在寶拉看來，卡爾的誇大其詞事實上就是在扯謊。她會採取一些極端做法試圖匡正他，而且通常是在顧客面前如此行。因此在顧客的印象中，認為卡爾與寶拉之間在交易經營方面起了磨擦衝突，而且這對夫妻之中真正保護顧客利益的是寶拉。

當卡爾為顧客的保單估價時，那名顧客會打電話詢問寶拉，請她審度卡爾這份估價單，以確定卡爾在這件事上是否有「誇大」之舉。這造成一個後果：在無意中，寶拉持續不停地損毀她丈夫的威權。

一次，有一名買過卡爾所販售的商業保單的早期顧客，遭遇一場大火，之後保險公司不願意支付這筆費用，理由是他在屋裡貯存了一些易燃物品。這位顧客對於保險公司這種說詞相當不滿，他爭辯地宣稱，卡爾在事先就應該告訴他保單上涵括這項嚴格的限制。至於卡爾所站的又是另外一種立場，他認為那張

保單上早已清楚載明了這項要點。然而該名顧客也有他的苦衷，他指出：由於那批可燃物品是他在購買保單之後才放到屋子裡的，他對於這事根本一無所知。

這位顧客採取法律途徑，上法庭控訴卡爾的公司，還特別邀來卡爾的好些位其他顧客到庭上作證，這些客戶都在法庭上提出證詞，他們認為卡爾在扮演保險公司業務員這個角色上，的確有疏失的地方，他們說甚至連卡爾的妻子也經常為了他向顧客的一番說詞而與他起爭執的例證。

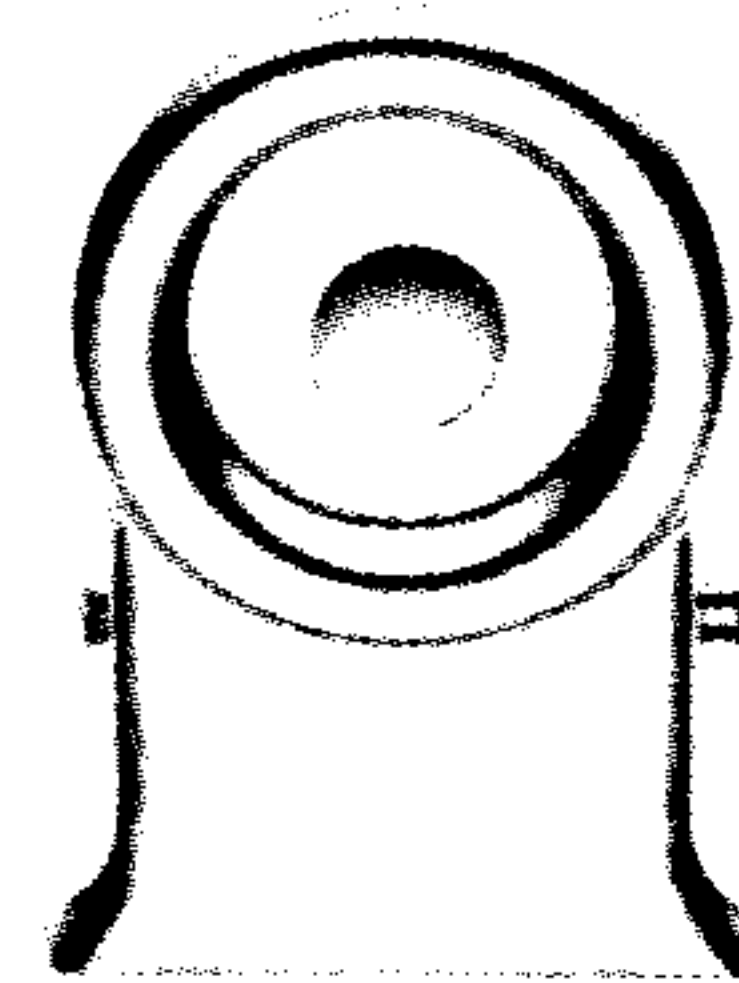
當這一干證人在法庭上振振有詞的時候，坐在一旁聽訊的寶拉感覺十分震驚，她到現在才明白那些前來徵詢她意見的男子，居然認為她丈夫在這項工作上完全沒有足夠勝任的能力。其實，她很清楚自己的丈夫是名專業知識相當豐富的代理商，而且她目前所了解的相關知識全是得自於他。而她對於卡爾有意見的只是他誇大不實的舉措，並不是他的能力不足。

起訴的結果，卡爾遭到控訴的命運，他不但要代償火災所造成的損失，而且與合夥的保險業者也中止合約關係，他們以強而有效的方式讓卡爾離開保險

界。寶拉清楚看見她已經嚴重的犯下了錯誤，徹底損毀她丈夫人格上的完整，而且也摧毀了兩人所創設的這番事業。她那種完美主義的人格原本可以與卡爾所獨具的業務員人格加以平衡的，然而，她卻一味偏執於心中的趨好，終而導致如此的個性成爲雙方屢次滋生衝突的源頭。

寶拉也從丈夫的舉止中覺察出，他的確是一個性情正直、人格完全的人，即使她背地裡對他做了這麼多令他髮指的事，他完全沒有指責她背叛、不忠實。

這事發生之後，往昔一名同行競爭者很快地便聘用卡爾作他們公司的代理商，他慧眼識英雄，看出卡爾的價值所在。至於寶拉經過這次教訓後，成爲一名更睿智的妻子，並在當地一家電話公司找著了一份秘書的工作。從這個事件中，她體會到妻子角色的重要，也爲「如何成爲丈夫的幫助者」上了寶貴的一課！

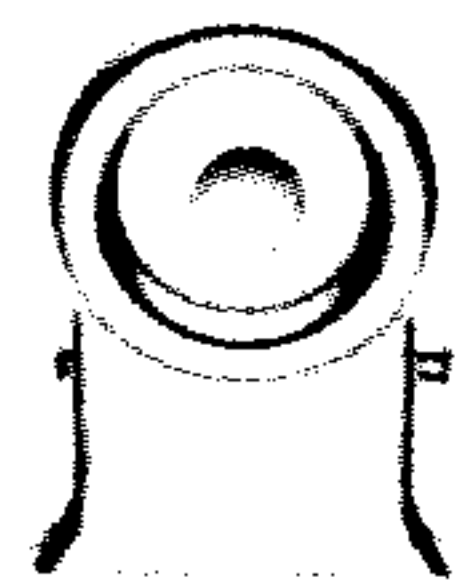


LION No. 52

## 4.

### 借貸的基本原則

表面上，貸款使許多企業免於繼續損失金錢，直到最後他們連原本還救得回來的資產都因貸款而蕩然無存，才發現為時已晚。



惡人借貸而不償還；義人卻恩待人，並且施捨。

～詩篇三十七篇21節

有一條路，人以為正，至終成為死亡之路。

～箴言十四章12節

# 最

近幾年來，我聽到許多聲稱精通理財的聰明人說向國家借錢沒關係，所以我們可以無止盡的向國家貸款。他們也指出我們的國民生產毛額不斷提升，所以我們所貸的金額十年後會比現在少很多。

這有點像是目擊某人被射傷，少量的血正緩緩流出，我們便推斷傷口會漸漸變小，如果你在旁觀察一陣子見到血完全停止了，甚至還可能臆測他已經康復了哩！可是如果病人躺了好幾小時都不見起來，你可能做出完全不同的推論。

## 借貨不符合聖經嗎？

最近幾年許多用心良善的基督徒牧師說借錢不符合聖經的教導。這是錯的，雖然我也真心希望聖經上明確的這樣說，因為這麼一來，討論這個主題就容易多了，可是聖經上並未禁止借貨的行為。

雖然聖經上並未禁止借貸行為，但也不鼓勵，聖經上總是對借貸行為持負面看法並對其誤用提出警告。

我認為下列三點是關於借貸的聖經基本原則：

### 1 · 除非萬不得已，否則要儘量避免借貸行為

我們這一代美國人大部份都以為借貸是必要的，也因此許多人終身借貸，從房屋和汽車貸款這兩件事就明顯反映出這樣的態度。美國家庭一生中平均約花掉三十萬美元在汽車貸款，光利息就佔掉一大半。真令人難以想像，大多數美國人光用他們浪費在汽車貸款利息上的錢就足以安享退休後的生活。

如果不貸款，將來買一部新車要多少錢很難估算，因為再怎麼樣都不會和目前價錢一樣，汽車製造商深諳顧客的貸款心理，這也就是為什麼他們願意提供低

聖經上雖然沒有禁止借貸行為，但也不鼓勵。

利貸款，刺激消費者以高於原價甚至更高的價錢購買汽車。

不論是基督徒或非基督徒企業人士都深受貸款之苦，因為他們都沒有以不負債為明確的目標，因此他們的經濟狀況同樣的每下愈況。

傑克就是個很好的例子，他在德州休士頓經營連鎖店，成績斐然，隨著事業起飛，他選擇貸款來擴充業務。

過去他一直都是保守型的商人，一度考慮以公司不斷成長的利潤來償還巨額貸款。他和會計師大略討論過這個想法，會計師以稅率不划算說服他打消這個念頭，他告訴傑克：

「只有貸款可以用來抵銷營業淨利，如果不用貸款抵稅，你會被稅壓垮的。」

傑克告訴他，因為他的太太瑪琪聽到償清負債的廣播節目，令她覺得扎心。

「那你請她打電話給我好了，我會向她解釋用貸款抵稅的好處，你們儘管把賺到的錢用在業務擴展上吧！」會計師這麼回答。

傑克決定聽會計師的，因為他認為至少就做生意這件事而言，會計師比他太太懂得多。於是他持續拓展連鎖鞋店的市場。七〇年代末期的石油業興起使他的生意蒙受其利，這家設立於一九七八年的小鞋店隨著石油開發而興旺，因為狂飆的油價帶動了整個休士頓的經濟繁榮。

八〇年代早期傑克在休士頓擁有兩家生意興隆的鞋店，他決定在德州其他城市也開幾間分店。到了八〇年代中，他在整個西南方已開了二十家分店，他的事業快速發展，但增高的貸款金額也使他頗感困擾。瑪琪對此則感到苦惱，可是這些貸款還不致影響到整個企業，傑克的會計師向他保證，再過幾年，他們就會成長為全國最大品牌鞋的連鎖店。

之後，油價在毫無預警的情況下開始大幅滑落，西南方的經濟也隨之一落千丈。傑克見到他的事業從最高峰的一千三百萬美元直落到不到六百萬美元，雖然竭盡所能的想撐下去，分店還是一家接一家的倒閉，就算想用微薄利潤勉強維持下去，但因必須償還長期貸款，公司沒有現金可供調度，一個兩年前無債

一身輕的績優企業，如今竟落到還不起貸款的地步。

傑克眼見他的資產以低於當初購買的價錢被拍賣掉，也賣掉他和瑪琪所擁有的每一棟房子以償還剩下的債務。諷刺的是，傑克的會計師竟也為了自己的薪水上法院控告傑克。

傑克花了這麼昂貴的代價才學習到上帝免費教導我們的功課：「你同告你的對頭去見官，還在路上，務要盡力地和他了結，恐怕他拉你到官面前，官交付差役，差役把你下在監裡，我告訴你，若有十文錢沒有還清，你斷不能從那裡出來。」(路加福音十二章58~59節)

## 2. 避免擔任貸款保人

韋氏大字典對保人這個字所下的定義是：「必須履行或完成的正式契約(相當於誓約)，任何擔任保人依法於對方之債務，不履行債務或責任時與對方負同等之法律責任。」

在聖經的時代，向人借貸時，要以最有價值的財產作為抵押品，這個最有價值的財產就是自己，這種

方式說明了那個時代的人會償清貸款是很自然的事，如果欠債的人無法照原先的約定償還，他們就會失去人身自由。

今天我們不再把還不出債的人下到監牢，也不會要他們的家人作傭人償債，可是債權人仍然有權力沒收保人的錢或財產抵債，一旦你以本人名義在貸款契約上背書，就等於把你所有的財產都當作他的償債抵押品，這就是以本人作保的意思。

大多數簽字為人作保的人並沒有意識到他們所擔負的風險。舉例來說，大部分買房子的人都以為債務應該是居住者本身的，但這完全不正確，雖然房子本身是抵押品，但事實上自八〇年代起，貸款公司也開始要求以本人的其他財產為抵押，所以如果買房子的人付不出貸款，貸款公司就會以買主無力償還為由，先查封房子，然後以低於貸款金額很多的價錢把房子拍賣掉。

大部分的人會說他們才不擔心這個，因為房子會增值，但事實上並不一定如此。

以本人名義作保人表明兩件事：(1)賣方認為你買

的東西不值得你所付的價錢；(2)賣方比你聰明。只要這筆貸款存在，就表示你所有的一切都可能變成他的，當然啦，這是最糟糕的情況。

羅傑在田納西州擁有一家鋼鐵建築公司，他向當地一家大銀行辦理信用貸款買材料，等到客戶付錢時，才用來還貸款。

羅傑一直保持帳戶中有三十萬至四十萬美元的錢，生意也一直很好，他通常保持六十萬至七十萬的信用貸款在市場中週轉。但他不了解，或者他了解但不在乎，他所有的一切都成為他本人簽名背書的每張本票的抵押品。

羅傑生意做得很好，整體經濟對他這一行來說也很有利，沒想到某一個星期五，羅傑往來的那家銀行竟然拉下鐵門後就沒再開過。

「別擔心，」聯邦存款保險公司告訴存款客戶，「這家銀行因為行員私吞巨額

許多企業人士深受  
貸款之苦，因為他  
們都沒有以不負債  
為明確的目標。

存款而倒閉，但聯邦存款保險公司會賠償每位存戶最多十萬美元的存戶賠償金。」不幸的是，羅傑的帳戶中還有五十萬美元的存款。

羅傑被嚇壞了，五十萬美元畢竟不是筆小數目，他多麼希望以前多奉獻一點錢在主的事工上啊！至少還用那些錢做了點好事，可是，現在他只好認命，因為覆水難收，懊悔也沒有用。

銀行關門後約兩個月，羅傑遇到人生中另一個打擊，一位聯邦存款保險公司的職員到他辦公室拜訪他，要求他償付他以本人作保簽字背書的銀行本票共計四十萬美元。

「可是我沒有這筆錢啊！」羅傑辯道，「銀行倒閉時，我所有的現金都跟著泡湯了，再說，銀行欠我的錢超過我欠他們的錢，你們怎麼能向我要錢呢？」

「先生，」這位職員一本正經的說：「銀行的資產現在已經屬於聯邦存款保險公司了，銀行的債務(羅傑獲得十萬美元的賠償)將透過清查法庭進行清查，但你必須償付本票，不然我們就會查封你的公司或不動產。」

法庭建議羅傑向聯邦存款保險公司辦理一筆新的貸款來還債，不幸的是，這筆新貸款竟成了巨大的財務負擔，逼得他不得不把公司以很低的價錢賣掉。

羅傑從這件事學到一些關於貸款的慘痛教訓：第一，與銀行往來時，存款和負債基本上是不能相抵銷的；換句話說，不論你在銀行有多少存款，都不能用來抵銷你的貸款，除非你用銀行存款作貸款抵押品。第二，在太平時代總是待你親切有禮的銀行行員，在銀行倒閉時可能早就溜之大吉了。

在結束這段有關保人的討論前，我一定要告訴你在加州所舉行的一場名為「按聖經行事」的企業管理研討會中一位基督徒商人亨利的故事。當他聽到有關作保的教導，特別是上帝在箴言六章1~3節不要為人作保的教導時，他大感吃驚。

他經營一家汽車銷售公司，常常都以個人名義為汽車買賣貸款作保，他請我在會後與他共進晚餐，晚餐中非常仔細地查考聖經上有關作保的經文，很明顯的，亨利被這些教導所提醒，他問我該怎麼辦。

「就按照上帝的教導去做吧！」我回答他，「你不

必回應我，而是要回應上帝。」我當然無法告訴他上帝對他生命的旨意為何。亨利下定決心要按著上帝的教導而行。

他先到平常往來的銀行告訴他們，他絕不再以本人名義為任何本票背書，銀行的人回答他說：「好，那我們就不再幫你辦任何貸款。」

於是亨利到另一家銀行說，「如果你們不要求我在任何一筆貸款契約上簽名作保，我就把我公司所有資金轉到你們銀行。」這家銀行立刻同意。

幾個月後，第一家銀行回過頭來找他，「我們考慮過你的建議，如果你將公司一半的資金轉進我們銀行，我們就不要你以個人名義為貸款背書，另外也解除你其他已經簽名背書的義務。」

亨利立刻接受了這個提議。

十三個月後我收到一封信，信封上大大的寫著「讚美主！」不過一年多的時間，亨利已完全從簽名作保的束縛中解脫了，正如上帝的

別忘了，如果你長期負債，最後一定會被壓垮。

話所說的：「你們得不著，是因為你們不求。」(雅各書四章2節)。最後亨利還是把公司賣了，把房子出租，成為全職傳道同工，上帝顯明祂會保守那些順服祂命令的人遠離危險。

### 3. 避免長期貸款

在這個貸款年限動輒三、四十年的時代，想要避免長期性貸款似乎不太可能，但別忘了，如果你長期負債，最後一定會被壓垮。無論任何定律都有些例外，因此也總有些長期貸款的企業還繼續倖存。

倖存的企業出盡風頭，但大多數的長期負債公司都下場悲慘。

艾德格，一位委身的基督徒，向來在主的事工上不吝奉獻，是一位成功的股票經紀商，他覺得上帝要他進入不動產開發業，於是他離開大證券公司賺錢豐厚的職務，進入土地開發這一行。不幸的是，那剛好是在七〇年代中期不動產業暴跌之前。

才剛踏入這一行，艾德格的個人財務就遭到嚴重打擊，連房子貸款都繳不出來，但憑毅力，他度過難



關並開始在低迷的市場中找尋新契機。

這段期間艾德格和他的妻子遭受到朋友們的攻擊，他們質問他是否因為罪才會遇到這樣的財務問題。

他們在朋友的要求下與我們協談，我發現他們在財務上唯一不符合聖經原則的地方是濫用信用卡，就像許多年輕夫妻，他們用信用卡彌補上一年度收入的不足部分。但這種做法在艾德格轉換職位、收入嚴重受影響時，就變成負債好幾千美元，我向他們指出決心走信心道路的人和刷卡過活兩者間的矛盾時，他們立刻決定以後絕不再使用信用卡。就像使徒保羅所說的，無論豐富或貧窮，都願意單單倚靠上帝的供應生活。

作了這樣的決定之後，生活一度變得很清苦，艾德格說，他們一家曾經圍坐在餐桌前，晚餐只是一盤爆米花。即使經過這樣的日子，他們仍然領受上帝要他們開展不動產事業的異象。

到了七〇年代中期，艾德格看見一個夢寐以求的好機會：城裡舊區一整棟老舊公寓，屋主多次推出改

建案，但一直不成功，因此感到很沮喪。沒錢又沒經驗的艾德格試著說服屋主把改建案整個交給他來做，條件很簡單：沒有頭期款，不做個人承保，直到改建完畢出租後才付款，並且還要屋主先付一筆錢作為改建保證金。換句話說，艾德格要求屋主把公寓賣給他，而且還要財力支援改建事宜，但得不到任何個人的承保，沒想到屋主竟然答應了。

於是艾德格開始了新事業，之後的五年間，他和其他投資人一起成功地開發了幾個建設案，隨著經濟景氣，不動產快速增值，艾德格一年奉獻數十萬美元在主的事工上，而他的事業也快速成長。但令人遺憾的是，人在順境中常常忘記過去慘痛的經歷，艾德格忘記了經濟學上的重要定理：短期帶來財富的事，長期來說，可能是一場惡夢。

艾德格大可在景氣好、不動產價格上揚時，賣掉一些產業，使他手邊所有的建設案都在沒有負債的情況下進行。但是，以貸款加速增值的引誘實在太大，每筆不動產的淨值都被他用來辦貸款，除了還清所有投資人的資本外，還有巨額利潤，都是免稅的，在這

個人人想節稅的年代，這個誘惑實在令人難以抗拒。

建築業的榮景隨著一九八六年德州改建法的頒布嘎然而止。這條法令的頒布使得公寓出租業主不再享有免稅優惠，房價突然暴跌至谷底，公寓空屋率暴增，許多已經開始動工的建設案變得乏人問津，飽受此苦的業主們紛紛以減價等方式來吸引租屋客上門。

艾德格的產業也被波及，爲了使手上的建設案順利進行並保護投資人的錢，艾德格不得不用手邊的產業貸更多的款，但到最後，屋主總是長期貸款的最後贏家，他手邊的產業開始不夠償還貸款。

這使得艾德格的問題雪上加霜，他的收入因爲收到的管理費變少而降低，同時，貶值了的事業又因稅法改變而必須繳交龐大稅額。改變後的稅制將未繳清

的貸款都視同收入，所以，在艾德格投資失敗的同時，整個過去所辦的巨額貸款都變成必須繳稅，因此艾德格及他的客戶必須爲所有的貸款繳稅。

在我寫這本書時，事情還沒了

結，他仍在想辦法克服這些問題。他的經歷再一次驗證箴言書二十二章7節所說的：「富戶管轄窮人，欠債的是債主的僕人。」

上帝在申命記十五章定規的赦免債務自有其邏輯，如果一個人負債期過長，一定會破產。若是上帝爲猶太人設定欠債最長年限爲七年，我們就必須遵守相同的原則。

### 借貸的底限：一定要償還所借的

我相信現在你已經了解雖然上帝從未禁止祂的百姓借貸，但祂也設定一些原則來引導我們，我稱這些原則爲「三不原則」。

- 沒有必要，不可借貸
- 不可作保
- 不可長期貸款

請注意以上所說的原則，上帝的話語一般分爲兩大類：原則性及命令性。一般而言，原則是作明智決定的指導方向，並不是絕對的。舉例來說，箴言書中

借貸並不是罪，是愚昧。

包含至少十二條與作保借貸有關的警告，這些並非命令，而是原則。

換句話說，借貸並不是罪，是愚昧。正如箴言書二十章16節所說的：「誰為生人作保，就拿誰的衣服；誰為外人作保，誰就要承當。」那些曾為人作保貸款並因此受牽連的人一定了解上帝設立這個原則多麼有智慧，但如果你真的想為某人的貸款作保，就去作吧！只是別想從主那裡獲得同情。

上帝的話語中也有些是絕對清楚的命令，其中關於借貸最清楚的命令便是：必須償還你所欠的。

基督徒一定要償還所欠的債，由於我們的法律不再將欠債未還的人關進牢房，所以我們也不以為這樣的事是罪，但是聖經上清楚的說這和違背諾言一樣，都是罪。聖經上稱欠債不還的人為惡人：「惡人借貸而不償還；義人卻恩待人，並且施捨。」(詩篇三十七章21節)。

債主擁有的權力包括有權處罰欠債的人，在馬太福音五章25~26節中主教導欠債的人要懇求債主寬恕，這個教導中顯然還有更深的屬靈意義在，但祂所

引用的例子卻來自我們的真實生活，只要談到借貸的事，基督徒的底線就是必須償還所欠的。

喬治和妻子瑪莎共同經營一家餐館，喬治不是基督徒，而且看不起大部分的基督徒，瑪莎卻是主內姊妹，喬治很討厭看到瑪莎招待教會弟兄姊妹到餐廳用餐，他說教會的人來吃「霸王餐」，因為教會中有人用支票付款，結果支票跳票，此後他就拒絕那些教會團體以支票付款用餐，他對大多數基督徒的評價是：「一群白吃白喝假冒偽善的人。」

當喬治和瑪莎餐廳的生意愈來愈好，他們請得起更多幫手時，瑪莎便開始為當地公司企業員工辦理外燴業務，也開始接教會團體聖誕節活動的外燴訂單。

喬治很不屑地預估說：「等著看好了，遲早妳會被教會那群人的呆帳給拖垮。」

「我想就算他們沒錢付，我也會提醒自己，我所做的都是為主，而不是為人做的。」瑪莎這樣回答他。

喬治萬萬沒想到付不出錢的不是教會團體，反倒是長期光顧他們餐廳的一家大公司，那家公司舉辦的餐會外燴款加上未付的訂餐費共欠下將近六萬美元。

某個星期一早晨，喬治看報紙才發現那家公司惡性倒閉，老闆宣告破產。當他和那家公司聯絡時，公司的員工對他說：「抱歉，恐怕你在最近都收不到這筆錢，債權人已經把公司全部資產交付清查，債務大大的超過資產。」

又過了一年多，喬治得了心臟病，無法再像過去一樣工作，瑪莎也無法單獨經營這家餐廳，便想把它頂讓出去，可是這個鎮上卻少有人有興趣又有錢能頂下它。

一天喬治閒坐餐廳看書，正想把店關了，拍賣掉設備和房子，聽到敲門聲，他推著輪椅來開門，站在門口的竟是昔日惡性倒閉的那家公司老闆。

「你來幹嘛？」喬治不客氣地問，「我以爲你早在公司倒閉後就逃之夭夭了。」

「我是離開了，」他回答，「搬回佛蒙特我太太娘家那裡。」

「哦，那你又回來做什麼？」

「我回來向你及其他我欠他們錢的人道歉，沒有在財務發生危機前警告你們是我的錯。」

「我不認爲你這麼做有什麼大不了的錯，每個人在潦倒時都只能求自保，哪還管得了別人死活？」

「我並不是有意要讓和我做生意的人都倒大楣，我本來還以爲自己是個誠實的人，現在我才了解原來我以前的誠實只是假象，只是因爲生活平順，沒遇到考驗而已。」

「聽說你健康出問題，我想看看我能不能幫得上忙，我已經成爲基督徒了……」見到喬治臉上鄙視的表情時，他猶豫了一下。

「我還以爲你和他們不同夥呢！」喬治嘴巴一邊嘟囔著，一邊開始準備關門，「你以前吃霸王餐的時候倒還沒這麼虔誠，離開後反倒變得虔誠起來。」

「等等，喬治，」他邊說邊把門推開，「我只是想告訴你，我要把公司倒閉時欠你的錢還清。」

喬治打開門後問：「你不是破產了嗎？拿什麼還錢？」

「我是破產了，可是這並不表示我就可以不還錢，基督徒欠

基督徒一定要償還所欠的債。

債一定要還清，因為聖經上教導我們要這樣做。」

「哇，這倒是新鮮事，我還頭一次聽到這個說法。」喬治譏諷地說。「我一直以為呆帳這個名詞是基督徒發明的哩！我告訴你，別想我會再借你錢好叫你有能力還你以前欠我的債務。」喬治諷刺地說。

「我不會再向你借錢的，相反的，我要先還你一些錢。」

「現在能獲得一些現金補貼也不錯！」喬治的口氣稍稍緩和下來。

「我現在還無法還清所有債務，不過我先還你五千元，等我把房子賣掉，再把剩下的錢還清。」

「你要賣房子？」喬治問道。

「是啊，房子是我太太的名義，所以宣告破產時還能保留得住，可是主教導我必須把一切都放在祂腳前，所以我們決定把房子賣掉來償還公司倒閉所欠的錢。」

「我也聽說你要把店賣掉，」他對喬治說，「我也想和你談談買下這家餐廳的想法，因為我的家人曾在老家經營餐廳三十多年，而你們夫妻倆也可以在旁指

導，直到你覺得我們真的有能力經營下去為止。」

一年後喬治信主成為基督徒，兩週後因心臟病發作過世，餐廳的新主人繼續營業，並且在事業與生活上都以實踐聖經的教導為原則，大大地影響了那個社區。

## 貸款的危機

正如本章所舉的例子，不當使用貸款可能危及你個人及你企業的財務。但事實上，就算是正當貸款還是有潛在性的危機，在結束這章以前，我想和你探討三方面的潛在危機。

### 1.可能使你錯過上帝的引導

貸款使你輕忽上帝對你生命的帶領，聖經上從未記載上帝引導人以貸款的方式度過難關。

幾年前，上帝讓我親眼見到習慣貸款度日的人如何錯失上帝本來要給他更好的祝福。一位基督徒企業家因為投資不動產而賺了大筆的錢，他想把所賺到的大部分錢用在主的事工上，於是到我辦公室詢問我的

看法。他的教會有一筆籌建青年中心的基金，他想把錢奉獻到那筆基金中，但他心中有極大的負擔就是不要他的教會以向會眾或向私人貸款的方式籌募基金。

他告訴我：「如果你能不告訴我的牧師我將奉獻這筆錢建設青年中心，並說服他以不貸款的方式籌募青年中心建設經費，我就把這筆錢奉獻出來。」

多麼令人為難啊！這位牧師和我是朋友，於是我邀他和教會執事主席第二天共進午餐。

餐敘中，我在不洩漏有人打算全額奉獻的條件下，竭盡所能地勸服牧師以完全不貸款的方式建造青年中心，甚至還用「不要小看上帝祝福祂百姓的能力。」及「如果你不能在金錢的需要上完全倚靠上帝，還算真的倚靠上帝嗎？」等話語來與他爭辯。

我知道基本上牧師十分樂意以不貸款的方式建青年中心，教會執事們也都會支持他的決定。

但午餐快結束時，牧師問執事主席——他是當地一位企業家——對我們討論內容的看法，他的回答竟是：「要是我完全照聖經原則行事，早就破產了，如果我們一毛錢也不貸款，等不到青年中心的牆建起

來，青年們早就長大成人離開這裡了。牧師，這固然是偉大的理論，但一點也不符合我們這個時代的需求。」

牧師就在這樣言之有理的說辭下讓步了，他們決定在當天晚上就擬定向會眾借款的計劃。

我很想大聲對他說：「為什麼你不信賴上帝，這筆錢早就預備好了啊！」可是我不能。

第二天那位原本打算全額奉獻的弟兄將一張面額二十萬美金的支票用在另一件事工上，而他的教會卻在此後的十五年都必須償還籌建青年中心所貸的款。

有一天，你和我都將站在主前，祂會向我們顯明祂原本想要給我們、卻因為我們的不信而無法給我們的祝福，我想我們中間一定有許多人因為倚靠貸款，使我們失掉祂本來要給我們更好的祝福。

## 2. 使我們錯失作必要決定的良機

上帝說：「通達人見禍躲藏；愚昧人前往受害。」（箴言二十二章3節）借錢解決了一時的問題，帶給我們虛假的安全感。表面上，貸款使許多企業免於繼續損

失金錢，直到最後他們連原本還救得回來的資產都因貸款而蕩然無存，才發現為時已晚。

七〇年代晚期東方航空公司的例子更能證明這個原則的正確性。還沒開始工業管制前東方航空就已經賠錢了，但因為通貨膨脹，該公司還能以他的設備和其他資產貸款勉強維持運作，貸款金額愈貸愈多，終於膨脹到無以復加的程度，該公司早就應該先面對實際的問題，降低開銷或關門大吉。

但他們不但沒這麼做，反而繼續貸更多的款，到了八〇年代終於維持不下去，只好把公司賣給一名投機客，這位投機客把公司分批拍賣掉，結果造成數以千計的員工失業，無數的家庭生活難以為計。

借貸只不過把我們必須作決定的時間往後延而已，並不表示我們可以不必作決定。大部分的貸款案例都只能算是

貸款使你輕忽上帝對你生命的帶領，可能使你錯過上帝的引導。

徵兆，還不算真正的問題，而許多貸款的案例更顯示我們在作困難決定時會選擇倚靠貸款而不倚靠上帝。

### 3. 造成不必要的壓力

我相信所有的人都同意靠貸款生活的人所面臨的壓力比無債一身輕的人大多了。沒錢做你想做的事也許有點令人惱恨，但和你名下的房子及企業都因貸款而有可能被拍賣的威脅比起來，前者實在算不得什麼。

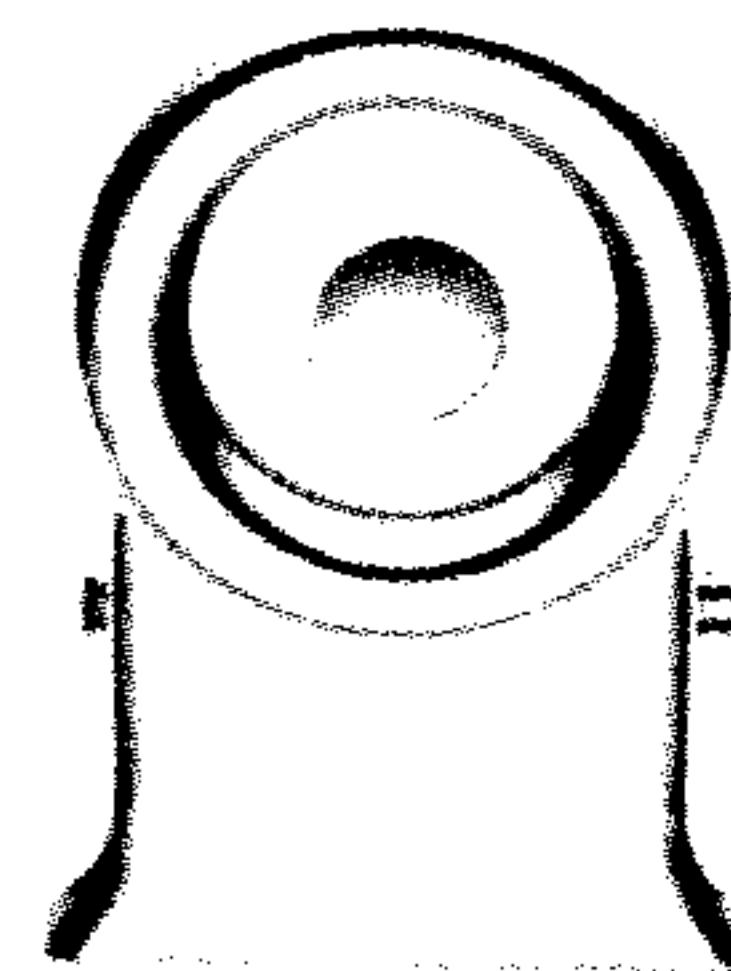
聖經說：「有一條路，人以為正，至終成為死亡之路。」(箴言十四章12節)我相信這句話適用於習慣貸款的人。債務也許不會造成肉體上的死亡，但百分之百會造成財務上的死亡，並擊垮活在此種死亡威脅下的人。

那些堅決不相信負債會造成壓力的人一定從來沒有享受過零債務的生活，因為人長久處於壓力下，就忘記了真正自由的滋味。最近這些年來，許多研究都顯示壓力與健康關係密切，尤其是心臟病及癌症更與壓力脫不了關係。我深信我們這一代的壓力絕大多數

來自債務。

從來沒有一個世代像我們這一代的人這樣倚靠貸款生活，因此上帝的百姓更必須砍斷這種負債的網綁，再度成爲借貸給人的，而不是欠債的人。

切記，債務本身並不是問題，而是徵兆，問題出在持續及故意忽視聖經的原則，債務只是這種行爲模式的結果。

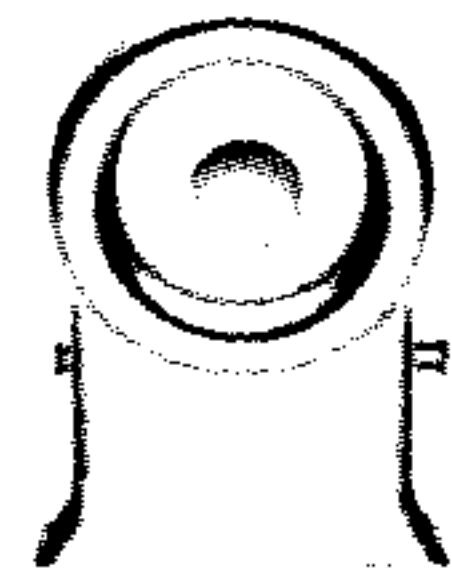


## 5.

### 別人賒帳怎麼辦？

在尋求催繳欠債與憐恤兩者間的平衡點時，切記上帝總是關心人是否得救過於催繳帳款。無論你打算怎麼做，總要把人擺在第一優先。





美名勝過大財，恩寵強如金銀。

～箴言二十二章1節

如果你希望被饒恕，就必須從心裡真正的  
饒恕人。

～馬太福音十八章21～35節

**如**果你身在企業界，很自然的處於賒帳的景況中，但假如你所賣的東西都已預先繳清款項則不在此列。許多好的事業會失敗就是出於不良的賒帳政策。但既然賒帳在我們這一代已成為實際上不可或缺的一部分，我們基督徒便要問：可以向誰賒帳？以多少為限？

### 可以向誰賒帳？

基督徒一定會問的問題是：「如果我相信向人借貸是錯誤的，那麼我可不可以賒帳呢？」答案其實早在前一章討論借貸時就已經很清楚了。既然聖經上並未明文禁止向人借貸，賒帳當然也不是絕對的錯誤。問題是，除非你有非常好的理由，否則你就會因為賒帳而良心不安。

使用信用卡是最普遍的賒帳方式，雖然刷卡免去

商人到處收帳的負擔，卻不能免去商人必須驗明賒帳人身份的責任。

如果有人想以刷卡方式購買你的商品，你該怎麼辦呢？事實上你唯一能做的，就是絕不要登廣告刺激那些買不起的人以信用卡到你的店裡消費。

最近我在某家店裡看到這類的廣告，刺激一些已經快把別家銀行的卡刷爆的人到他店裡消費，這就是利用他人弱點進行掠奪的最佳例子。結果便造成突增的個人破產率。

我個人並不反對使用信用卡，事實上，我身上就有一張以上供個人及公司用的信用卡。使用信用卡並沒有違背聖經原則，錯誤使用信用卡才是違背聖經原則。

### 如果別人賒帳不還怎麼辦？

提到賒帳時有一個重要原則：絕不容許別人賒欠的金額超過你設定的額度。在容許他人賒欠前，要先知道自己能承受多少損失。

我曾輔導過一位名叫布萊克的基督徒醫生，他的

問題是不知怎麼向基督徒病人收取賒欠的醫療費。

他告訴我他不想爲了要回這些錢而上法院告他們，但他也無法承擔這麼多的呆帳。

他認爲他的收費合理，而且有些人不付醫藥費，但卻開著超過四萬美元以上的高級轎車，對這些人他真不知道該怎麼應付。

他至少每個月把帳單寄給每一位病人，有些人會付部分的醫療費用，但積欠款現在已高達約十五萬美元。

我建議他採取兩種方式來處理這種情形：首先，親自打電話給每一位賒欠醫療費的病人催繳帳款，或和他們一起擬定償債計劃；其次，設定「謝絕賒欠，只收現金」的收費政策，以預約的方式篩選病人。

「可是，這樣我不就損失不少病人？」

「也許吧，我想那些現在不付錢的病人會到別的醫生那裡看病。」

事實也正是如此，有些病人很快地付清欠款，也有人和他商量擬定了還款計劃，另外一些人則另找醫生。

如果你正面臨幾位就是賒欠不還的人該怎麼辦呢？你應該催繳到什麼程度呢？是否該找要債公司？該不該爲了催繳欠款而上法庭？底限在哪裡呢？

我所要強調的原則是：「『我喜愛憐恤，不喜愛祭祀。』你們若明白這話的意思，就不將無罪的當作有罪的了。」(馬太福音十二章7節)在尋求催繳欠債與憐恤兩者間的平衡點時，切記上帝總是關心人是否得救過於催繳帳款。

無論你打算怎麼做，總要把人擺在第一優先，只要心中感到猶豫，就給那人恩惠吧！要不到帳款而損失金錢總比強行索債而冒犯某位無力償還(也可能是無意償還)的人好。爲了說得更加清楚，讓我與你分享一些企業界人士屢試不爽的考量。

### 1. 考量個人情況

某些人無法還債可能真的有值得原諒的理由，我們應該讓這樣的人有機會把難

許多好的事業會  
失敗就是出於不  
良的賒帳政策。

處告訴我們，這一點非常重要。

我常常聽到某些企業主或貸款催款部經理說：「哦，如果他有合理的原因無法付錢，他應該早點告訴我啊！」可是如果你也曾落入那樣的光景，或曾被催款部經理無禮的嚴辭拒絕過，應該不難體會爲什麼有些人寧願拖延不理直到債主強力壓迫才不得不有所反應。這並不表示他們不誠實或不想還錢，他們常常是因爲害怕面對當面質疑及被拒絕，某些具有高度討好型人格特質的人痛恨衝突，他們會不惜一切代價來避免衝突。

我建議你平日就該與當地的財務顧問保持良好關係，並請他和逾期未還錢的人一起討論，看看當事人是否能還得出錢來，或者擬定其他替代方案。如果當事人拒絕接受你提出的計劃，包括不肯見財務顧問，你就必須著手進行下一步驟：僱用討債公司。

有一次我和幾位企業界人士參加一場早晨讀經班，剛好討論到這個主題，當中有一位名叫格寧的男士說他的修車中心一度被積欠了高額呆帳，怎麼要也要不到，他只好請討債公司幫忙。

我告訴他：「我曾多次和這家討債公司打過交道，我知道他們的態度是『還錢來，不然就上法院告你。』我曾多次試圖和他們討論這些欠債人的情況，但他們除了現金外，什麼話也聽不下去，就我所知，他們控告的家庭中，至少有三家真正財務困難根本還不出錢來。」

「如果那些人還不出錢來，他們應該早點讓我知道，我就會另外想別的辦法啊！」格寧防備性地說。

「可是你不了解那些自我價值和自我形象低落的人在遇到這種情形，特別是如果在請你修車時就已經知道根本沒錢付修車費時，自覺羞愧、內疚，只想逃避這個問題的感受，其實他們內心是很想還錢的，只是還不出來。」

「你有什麼好建議呢？」格寧問我。

「何不請你的出納直接和這些賒帳逾期未還的人聯絡，或至少讓他們有機會和我們的財務輔導談談，看看能用什麼方法幫助他們還債。」

「聽起來滿有道理的，好，我會和討債公司聯繫，告訴他們我的想法。」

「他們很可能會拒絕，」我說，「他們是靠討債賺錢的，你的方法完全不合他們的理念。」

這點被我說中了，討債公司千方百計的攔阻格寧安排賒帳人和我們的財務輔導見面，我至少接到半打那家討債公司打來的下流威脅電話，他們公司從上到下每一位員工包括公司老闆都打過這類騷擾電話給我。事實上，大部份的賒帳人也不願意和財務輔導見面，但至少有一家表示想要和財務輔導見面討論出可行的償債計劃，最後這些人都把債務還清了，也還繼續是格寧修車廠的好客戶。

同意和財務輔導見面的家庭中，有一家人遭遇連串意想不到的財務打擊，他們有三個分別是兩歲、四歲和六歲的女兒，通通得了白血病，全部都被送到別州的兒童醫院接受化療，每個月光交通及外宿費用就超過六百美元，而且他們都沒有醫療保險，全部累積的醫藥費將近二十五萬美元，這還是因為這家醫院有慈善捐款才比較便宜。

當格寧從財務輔導處得知這個家庭的景況時，他顯然被感動了，在我們下一次的清晨查經聚會時，他

告訴我們這個家庭所面臨的惡劣情況，宣佈他將完全免除這家人的欠款，並且只要他們有需要，他都會完全免費繼續幫他們修車。

接下來幾個星期，我們的清晨查經班持續關心這家人的情形和需要，有一天格寧問是否有人願意捐款給他所委託的律師為這家人籌措的醫藥費而成立的基金，每一位都熱心地捐款，不只如此，他們更協助格寧成立了其他的基金。六週後，這家人不但償還了所有積欠的醫藥費，剩下的錢還足夠他們往後好幾個月生活及醫療費。

格寧從催討帳款這件事上學到更多超越金錢的功課：人比錢更重要。他也決定更換討債公司，因為「美名勝過大財；恩寵強如金銀。」(箴言二十二章1節)他發現好名聲比追回帳款重要太多了。

## 2. 察驗你的動機

如果你真心相信目前所擁有的一切都屬於上帝，而你只不過是為上帝管理，那麼在作任何決定時，都必須以此為前提。如果你討債背後的動機是出於貪

婪、憤怒或怨恨，你就是在為自己催討錢財，不是為上帝。

你當然有權要回本來就屬於你的錢，但若這麼做違背上帝的原則，你損失的可不只是錢財而已。

菲爾和莘蒂合夥經營一家小型刻印公司，主要業務是為辦公大樓刻印門上的招牌，菲爾和一家擁有多家大型辦公大樓的仲介商訂有契約，幫忙承辦所有大樓刻印，其中一棟大樓積欠逾期六個月的帳款超過六萬美元，但就在他為這棟大樓刻印時，該名仲介商在未知會他們的情形下，把這棟大樓賣給另一家來自加拿大的保險公司。而買賣雙方都不願支付積欠的款項，仲介商也坦白表明他無意願付這筆錢，他已經從這一行退休了，不再需要菲爾的服務。對菲爾這種小公司來說，這是嚴重的財務打擊，他立刻上法院控告該名仲介商，兩天後收到傳票，這時，菲爾接到一通電話。

「我還以為你是基督徒呢！菲爾。」仲介商唐突地說。

「我是，可是這又怎麼樣呢？」菲爾答道。

「那你不應該控告另一名基督徒，不是嗎？」仲介商以尖銳不客氣的口氣說。

「難道你也是基督徒嗎？」

「我當然是，」他回答，「我是鎮上希登山教會的會友。」

「如果你是基督徒，怎麼可以不還錢呢？」菲爾生氣地問道。

「我根本沒欠你錢，菲爾，如果你在我賣掉大樓時來不及把這筆錢列在價款上，只能算你運氣不好。」

「可是你在打算賣掉那棟大樓前並沒有事先知會我。」菲爾反駁道。

「我張貼了一張告示，已經符合法律要求，這就夠了。」仲介商說，「如果你沒看到那張告示，那是你自己的問題。」說完仲介商就把電話掛了。

坐在書桌前，菲爾陷入沉思。他的律師已經告訴他打贏這場官司的勝算很大，不但追得回欠款，而且不必付律師費，因為這很明顯的是詐欺案。菲爾打電話求教於牧師，牧師建議他到我辦公室尋求協助，聽了菲爾的故事後，我打電話給那位仲介商。

「嗨！我是基督徒財務輔導，菲爾正在我辦公室……」話還沒說完，電話就被掛斷了。

「我認為他根本連談都不願意談，菲爾。」

「昨天我從律師辦公室打電話給他時，也是這麼覺得，」菲爾回答我，「你說我該怎麼辦呢？」

「我認為你應該告他。」我回答他。

「哦，」菲爾十分驚訝，「我還以為你會說不要告他呢！」

然後我告訴他：「可是你只問我的想法，你想不想知道上帝的看法呢？」

「當然，」他說，「所以我才會來這裡。」

「上帝認為你不應該告他，菲爾，就算這麼做不盡公平，但只要這個人說他是基督徒，我們就應該把這件事的決定權交給主。」

菲爾嘆了口氣說：「萬一他不是真的基督徒呢？」

「這不是我所能回答的問題，你只能按照主藉著使

在容許他人賒欠前，要先知道自己能承受多少損失。

徒保羅教導我們的話說：『你們中間有彼此相爭的事，怎敢在不義的人面前求審，不在聖徒面前求審呢？』(哥林多前書六章1節)

菲爾寫了一封短信給仲介商說他決定不告他了，並且也在信中解釋原因。他也不想透過彼此的教會來討論這件事，但為對方教會的牧師所拒。

我實在很希望發生一些超自然的事，使這位誠實遵照主命令的基督徒商人能要回他的錢，但菲爾至今沒追回他的錢，因為幾個月後，那位仲介商就死了。

我們也一直不確定他到底是不是基督徒，我想只有上帝知道。但我們能確定的是：當我們站在主面前，聽主點名說生前曾經絆倒一位名叫菲爾的誠實基督徒商人站出來時，他絕不會出列。

### 3. 要樂意饒恕

當你面臨有人欠債不還時，直接與當事人聯絡是最好的選擇，不要透過信件或討債公司和他們聯繫，這樣可免去誤會。如果你已經這麼做，並且也提出償債的替代方案，但對方還是拒絕還錢，若你覺得實在

有必要，才轉給第三者。但是在進行這些程序時，我們仍要切記主對債務所教導的幾個原則：如果你希望被饒恕，就必須從心裡真正的饒恕人。(馬太福音十八章21~35節)

### 以訴訟方式催繳帳款

許多基督徒以為訴訟有兩種，如果欠債的人是基督徒，可能不應該告他；但如果是非基督徒，就可以上法院告他。我們查考聖經，得到的答案卻沒有這麼簡單。

我認為聖經上並沒有直接禁止我們控告非基督徒，但是，沒有明文直接禁止並不表示我們就有權這麼做。我們所作的每一個決定都應該以向他人傳揚耶穌基督的救恩為最優先考量，如果因為著你控告他人而攔阻了上帝的福音，那麼就不要告他。

在你決定是否要因為個人損失而控告某人時，我勸你先讀這一段經文：「凡求你的，就給他。有人奪你的東西去，不用再要回來。」(路加福音六章30節)我所見到的訴訟，都不是為了什麼了不起的大錢，結

果獲利最多的是律師。大多數的訴訟案件都出於憤怒、報復或貪婪。訴訟案的動機通常是違背上帝的救恩。

關於訴訟案件，基督徒企業家最常問到的問題是「我可以控告公司嗎？」由於寫聖經的時代，還沒有公司存在，因此我們只能以當時最接近公司的單位，也就是政府組織的原則來作比較。

從使徒行傳中，可看出保羅承認羅馬政府的主權和責任，當他兩度被耶路撒冷的猶太人領袖冠以莫須有的罪名被逮捕入獄時，他都因為熟諳羅馬律法而重獲自由。

他也應用羅馬法律對抗敵對他的人(見使徒行傳十六章37節)。當他被耶路撒冷的猶太人領袖誣陷，而被羅馬當局逮捕下獄時，他以羅馬公民權為自己申辯。羅馬政府是一個政治實體，所以保羅很清楚地以自己的公民權應用羅馬法律對抗這個政治實體。

公司是一個整體，不是個人，我個人的看法是公司不受聖經原則約束管制，但受法律的約束管制，因此我認為上法庭控告某一家公司，以使該公司負起當

負的法律責任並不違背聖經。

保險公司便是很好的例子，我們稱公司為法人，因為只有法律能賦予他存在的權力，所以也只有法律能解散他。公司以其名稱所執行的一切業務都受現行法律的約束管制。但我不認為控告屬於某一位基督徒個人所有的公司，就等於控告該基督徒老闆，因為個人主權應隸屬於公司名義之下。

聖經告誡信徒們必須信守誓言：「你嘴裡所出的，就是你口中應許甘心所獻的，要照你向耶和華你上帝所許的願謹守遵行。」(申命記二十三章23節、詩篇二十二章25節及傳道書五章5節中也記載了相同的教

導)當某人出於自願成為公司老闆，

就表示他選擇以法人身份被對

待，也表示他立了一個新的

誓言，上帝在以色列人要

求為他們立一個王的時候

就曾經警告過他們，一旦

立了新王，他們不能再自

由地隨心所欲，而必須受王

要不到帳款而損失  
金錢，總比強行索  
債而冒犯某位無力  
償還的人好。



所定的律例約束管理，除非王的律例違背上帝最根本的律法，如不可拜偶像等。

同樣的，基督徒控告公司不違反聖經，並不表示在每一種情形中我們都有權這麼做，上帝有可能爲了更大的美意而要我們放棄這樣的權力。

### 若是可能，儘量庭外和解

許多時候，驕傲使我們不願意庭外和解，如果是對方的錯，更容易使我們採取敵對的態度，有時因爲對方無意和解或太不講理，我們這麼做可能是對的，但真相往往並不清楚，雙方都認爲自己是對的。在這種情形下，庭外和解比庭內解決對雙方更有好處。

### 當你被人控告時，該怎麼辦呢？

大多數人都很幸運，不必經歷與公司或個人打官司的事，在這個大家動不動就上法院申訴控告的時代，有一天我們可能會面對被人控告的場面。

我認識的幾位基督徒商人，爲一點芝麻小事上法院控告人，如果有人控告他們，他們更擅長利用反控

告爲武器打敗對方，他們在外界的形象就像獾狼，爲了保護地盤而猛烈出擊，並且非常好戰。

但我也認識許多良善的基督徒商人，他們總是遵行主命先考慮他人的需要才想到自己，卻老是受那些江湖騙子的欺騙，他們常容忍被偷竊或欺騙而悶不吭聲，結果這些良善的基督徒事業總是做不起來。事實上，他們一味的容忍反倒鼓勵人更多欺騙他們。沒錯，身爲基督徒的我們必須以恩慈待人，但只有恩慈卻沒有公義就成了弱點，而不是謙卑。

麥可是一家電子公司的總經理，他公司出產的若干產品爲獨家專利品牌，麥可成立這家公司時還不是基督徒，當時他以兇猛好戰及冷酷無情聞名於電子業。但他成爲基督徒後，禱告神並真心改變他過去自負及自我中心的態度，努力改掉個性上的缺點，麥可認爲控告別人或別家公司是錯誤的，並且多次在公開場合說出他的看法。

一天下午，麥可接到公司業務代表的電話，報告有另一家公司盜用他們獨家專利的設計產品，在市面上與他們的產品競爭。

於是麥可打電話給那家公司的老闆：「凱斯，我是異力康的麥可，我的業務打電話說你們新上市的產品盜用了我們的專利設計。」

「我才沒有盜用你們的設計呢！是我自己研發的新產品。」凱斯充滿敵意地辯稱。

「那你可不可以告訴我你是怎麼研發出來的呢？據我所知這種設計只有我們公司才有。」麥可的語氣充滿了挑釁意味。

「老兄，你給我聽好，」凱斯反擊說，「如果你認為我盜用你們的設計，有本事你就告我好了。」

「我一定會的，」麥可吼道，「憑你的頭腦連台水晶體收音機都做不出來，更別說設計了！你從一入行就剽竊別人的設計直到現在。」麥可悻悻然掛掉電話。

一掛掉電話他就想起他的老我又出現了，現在他完全不知道該怎麼辦才好，於是決定先不動聲色。

接下來的幾個月，由於整個市場充斥著仿冒品，麥可公司的業績大幅滑落，凱斯顯然想搶在被告前把所有的產品賣光，賺它一筆再說。而麥可卻在要不要

控告對方侵害專利權的決定上猶豫不決。這使公司損失好幾百萬美元的業績，好幾位經理和兩位聽到專利被盜用的董事都催他趕快上法院控告，但他仍猶豫不決。

一個星期五，麥可坐在辦公室內，一位傳票送達員出現在門口，「請問你是麥可比林斯先生嗎？」他問。麥可點頭說是，「比林斯先生，我要傳喚你出庭。」

聽他這麼說，麥可差點嚇呆了，幾位股東，包括那兩位催他上法院的董事聯合告他，他們顯然不滿他對公司專利權被侵害竟不採取行動，導致他們對公司的所有權受到損害，事實上也的確如此。

法官認為麥可沒有善盡保護股東權益的職責，判定麥可賠償股東幾十萬美元的損失。股東們也控告了盜用他們專利設計的公司，並要求該公司以銷售仿冒產品獲利的錢和公司設備賠償他們的損

好名聲比追回帳款重要太多了。

失，但那家公司的老闆宣佈個人及公司倒閉，股東們拿不到那家盜用他們專利設計的公司及負責人的任何一毛錢。

麥可付了極高的代價才學到當我們負有保護公司的責任時，必須先放下個人考量。

我回想起大學時代上過一門企業管理的課程，教師提出一個假設問題：「如果你是一艘船的船長，船快要沉了，僅有的一條救生艇上已經擠三十九人了，這艘救生艇的設計容量只能載三十人，載四十人便會沉沒，身為船長的你，會不會命令船上十名乘客不准登上救生艇？」

我很誠實的回答：「我想我作不出這個決定。」教授對我們這些作不出決定的學生說：「那麼，你們就不要當船長，因為當船長的人很可能有一天必須面對這樣的事情。」同樣的原則也適用於受託付管理某家公司的人。

## 如何處理針對自己的控告？

有人決定要控告你的時候該怎麼辦呢？你是否認

為基督徒不應該為自己辯護，即使在法庭也不例外？如果控告你的人也是基督徒又該如何呢？在法庭上為自己辯護等不等於把別人告上法庭呢？

回答第一個問題時，我們必須先自問：我到底有沒有錯？如果有，那麼你必須承認錯誤並賠償對方損失，正如主所教導的：「你同你的對頭還在路上，就趕緊與他和好，恐怕他把你交給審判官，審判官交付衙役，你就下在監裡了。」(馬太福音五章25節)

我曾經輔導過一位從事不動產業的基督徒，他被另一位基督徒以履行購買土地契約上的義務為名告上法庭，在我們談話時，他問我：「你認為基督徒彼此訴訟是錯誤的嗎？」

「當然錯，」我回答，「我們基督徒應該求教於上帝，而不是世界。」

「我也是這麼想，」他說，「你可不可以打電話告訴這位弟兄呢？」

「讓我先問你幾個問題，你有沒有不履行購買土地契約上所定的義務呢？」

「有，」他回答我，「經濟轉好，我認為那片土地

已經不只我當初所提的價錢了。」

「但你們的契約上是否定有附加條款，准許你撤消原先的購買案？」

「沒有，但誰會這麼傻在景氣這麼好的時候再以更高的價錢買回同一筆土地？我只不過是要你告訴他基督徒不能告基督徒。」

「恐怕我辦不到，他控告你固然不對，但你沒有信守承諾也不對，我不是在判定誰錯得多或對得多，而是你必須照著所簽訂的合約做，那麼他就沒有理由告你了。」

「這樣不對！」他抗議，「他在逼我以高過當初賣給他的價錢買回那片土地，我才不想！」

最後他發現我不可能如他所願去說服對方撤回告訴，便離開了。結果這場官司打下來，他還是被逼著完全履行契約，在這個案例中，雙方都有損失，因為他們都錯了，古有明訓：「兩惡不能相輔而為善。」

## 法庭上的抗辯

一天晚上很晚了，我接到西尼的電話，是一樁基

督徒合夥經營金屬貿易的糾紛。他們在全世界買賣鉛、鋅及銅等，生意很好，商譽也很好；隨著事業增長，主要財源負責人西尼就投入更多的錢買產品以備未來之用。他知道這麼做會有風險，因為如果他們估計錯誤，價格跌落，他們的損失可就大了，可是反正他們只用現金進貨，沒有貸款，最大的損失也不過就是他們投資下去的錢。

但是，他的合夥人卻在西尼不知情的情況下，用公司的錢進行期貨交易，大量買進他預估短期內會上漲的期貨，並等著淨賺好幾百萬的利潤。

沒想到，市場上傳佈不實的謠言打擊主要上游廠商的信心，使得價格不漲反跌，西尼的合夥人一下子便發現自己已損失了好幾十萬美元，損失的金額超過他所能彌補的。

紙包不住火，終於東窗事發，西尼被期貨交割員逼討欠款，使得他花了將近四十萬美元，外加賣掉剩下的存貨才夠付清欠款；在拍賣他們最後一批金屬存貨後，西尼才稍獲喘息，剩下的錢不到他本來出資的一半，他結束了這個合夥關係，重回他的老本行任期

貨營業員，雖然比以前窮，不過有了這次教訓，倒是變聰明了。

不料，他的前合夥人竟然告他非法移轉公司資產，並指使他買進期貨，私自挪用公司資本以圖利自己，他還要求西尼賠償他半數的資本(約二十萬美元)外加一百萬的精神損失。

西尼和我相識多年，他打電話告訴我，他從來沒有指使對方買進期貨，要證明對方過去的所作所為違反他們的合約是輕而易舉的事，所以他的律師建議他反告回去，他問我的意見如何？

「你的前任合夥人是基督徒嗎？」我問。

「我確定在發生這件事之前，他是。只是過去一度陷於貪婪，現在又陷於恐懼，他在這件事中賠上了所有的家當。」

「你讀過保羅在哥林多前書六章中的教導嗎？」

如果討債背後的動機是出於貪婪、憤怒或怨恨，那就不可取了。

「你知道我讀過的，可是我律師說如果我們不反告回去，那些耳根軟的法官就會聽信他的一面之詞，我不想反告他，在法庭上難道我沒有權利為自己辯護嗎？」

「你是否和他談過庭外和解的可能性呢？」

「有，可是他的律師連談都不想談，他請了一位顯然是非基督徒的強勢律師。」

「你手邊有聖經嗎？」我問。

「有。」

「翻到使徒行傳二十五章。」於是我開始討論保羅的情形，法利賽人控告保羅違背他們的法律，包括帶外邦人進聖殿敬拜主，他們要求當地羅馬政府允許他們以猶太慣例處理保羅，保羅深知服從外邦政府比假冒偽善的法利賽人更公義。

「身為羅馬公民，他有權要求凱撒王作最後的裁決，尤其是在判死刑的案件更是如此，11節這樣記載：『我若行了不義的事，犯了什麼該死的罪，就是死，我也不辭。他們所告我的事都不實，就沒有可以把我交給他們。我要上告於凱撒。』」

「保羅顯然有權利以當時的法律爲自己辯護，上帝也必然贊同，因爲這在祂藉保羅將福音傳給凱撒政府的偉大計劃之內，有一點我們必須特別留意，就是保羅從來沒有反控那些誣告他的猶太人，在法庭上爲自己辯護並不表示我們有權反控告另一位基督徒。」

「我同意，」他顯然鬆了一口氣，「我並不想從前任合夥人那裡要回任何東西，但我也不能爲他在我完全不知情的狀況下所捅的漏子再付出更多的錢。」

西尼拒付對方律師所提已降低到十萬美元的庭外和解金，「不！」開庭前他還是拒絕，「一塊錢和解金都不付。」

當時的延後開庭費用相當高，對方律師只好硬著頭皮上法庭，法官照例要求兩造律師在作出判決前作最後總結辯，原告律師向陪審團說西尼是個貪婪、自私的人，私吞了合夥人和公司的錢，任何聽到他的陳述的人都會以爲那位可憐受騙的合夥人理所當然該得到他所要求的任何賠償。但聖經上的原則仍然不變：「先訴情由的似乎有理；但鄰舍來到，就查出實情。」（箴言十八章17節）

西尼的律師上場時，法官問西尼是否有什麼可爲自己辯護的。

「有，」他答，「我並不想打官司或打擊任何人，只想洗刷冤情和恢復我的名譽，我相信我現在呈上的這些證據足以顯示所有的期貨買賣都不是出於我的指示，並且我還願意償還這些債務。」

於是西尼的律師將滿滿兩大箱的證據，都是當初期貨買賣的交割單和授權文件，上面的簽名都是他的前任合夥人，他的前任合夥人忘了把資料櫃中的檔案夾清乾淨。當他看到這些證據時，臉色頓時發白，他還以爲他已經銷毀所有資料了呢！兩分鐘後，對方律師要求庭上容許他們撤回告訴。

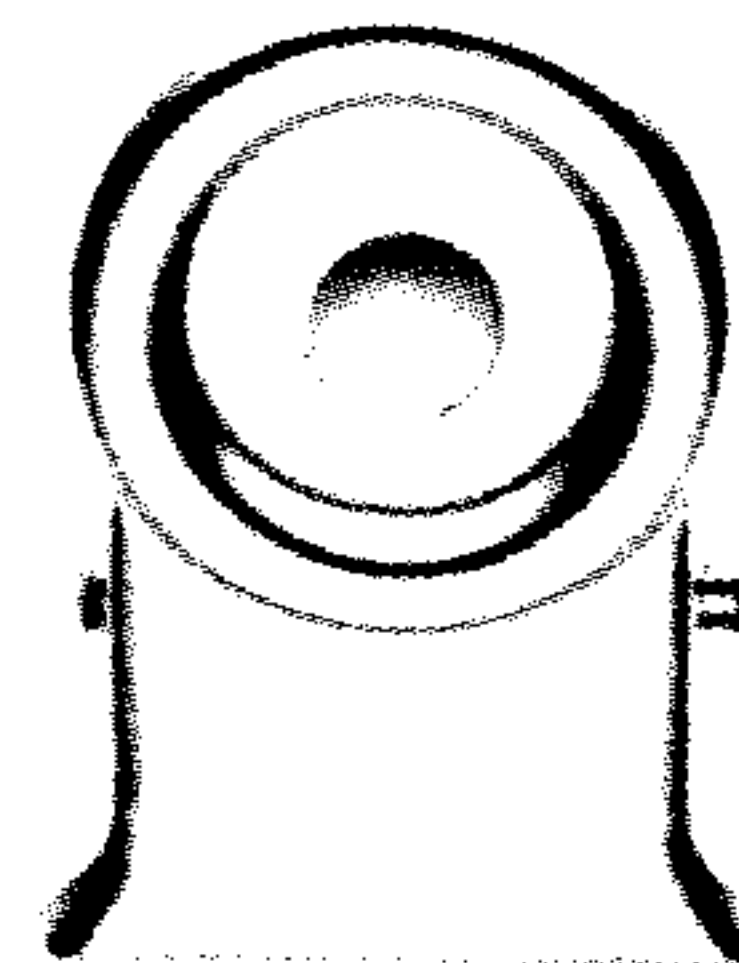
法官從這些檔案中抬起頭來說：「我也這麼認爲，」然後看著西尼問道，「你想反控告這個賊嗎？」

「不，庭上，」西尼回答，「我只想把這件事做個了結。」

法官看這合夥人說：「我絕對相信你是個內賊，如果他反告你，我知道你一定會受到法律制裁，既然他不告你，那麼至少我要判你付全部的法庭訴訟費

用，包括雙方的律師費，現在你最好趕快滾出法庭，免得我改變主意，又想到什麼可以逮住你的理由！」

任何面對訴訟案的基督徒於法於聖經都有權公佈事實，通常我們不願意屬聖經的公義被帶到世界的法庭中，但有時上帝也藉著還沒得救的人成就祂的工作。

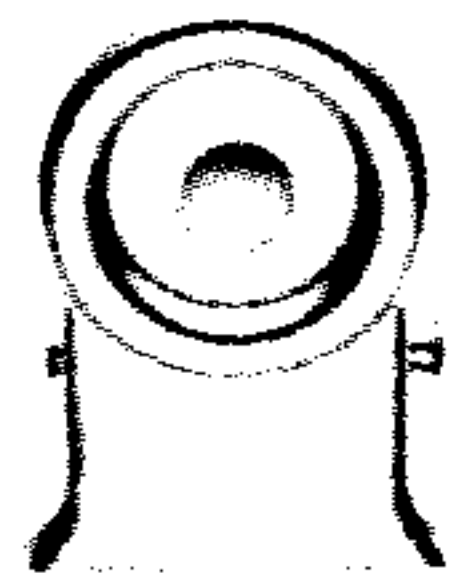


LION No. 82

## 6.

### 如何訂定減價、折扣的原則？

商人會以較低的價格賣東西給某些人，如大量折扣、現金折扣及針對特殊身份的折扣，只要這些折扣政策是明文公佈，符合條件的人都享受得到，就不算「兩樣的法碼」。



詭詐的天平為耶和華所憎惡；公平的法碼  
為祂所喜悅。

～箴言十一章1節

正直人的純正必引導自己，奸詐人的乖僻  
必毀滅自己。

～箴言十一章3節

「對不起，太太，這輛車的價錢不能再少了，」克里斯低聲下氣地說著，「我已經把我們的進貨單價給妳看了，這已經是最底價，不能再少了，不相信妳到別家問問看，我們的價錢是全鎮上最便宜的，我一輛車才賺個一百塊，根本不夠這家店的基本開銷。」

「我並沒有要你賠錢賣，」伊文斯太太回答道，「我知道你們也要生活，我想我應該會買下來，如果你們只賺一百塊，一定沒有人會比你們賣得更便宜。」

「那是一定的，太太，」克里斯回答。

這時候，總經理恰克剛好站在業務經理室門外，他知道拿給伊文斯太太看的進貨價目表不完全正確，沒錯，上面的價錢就是他們的進貨價，但為了鼓勵經銷商，車廠商都會再扣掉好幾百元，他帶著對生意成交頗感滿意的笑容走開了。



伊文斯太太簽下包括免費保養期的買賣合約後不久，當地縣委員馬文走進店裡。

「嗨，恰克，我想買部新車，你一定要給我最好的價錢哦，聽到沒有？」

「沒問題，馬文，」恰克擠一下眼睛說，「我一向都給你最好的價錢，我會叫克里斯給你我們的成本價。」

「我才不相信經銷商所謂的成本價，恰克，我不介意你賺個一兩百塊錢，可是我可不想付你孩子的大學學費喔！」

「別開玩笑了，馬文，我向你保證絕對比剛才那位客戶便宜一千塊的價錢賣你相同的車。」

「我希望你已經從她身上賺飽了，這樣你就不會指望從我身上多撈些錢。」馬文咯咯笑著說。

「當然。」

詭詐的天平為耶和華所憎惡；公平的法碼為祂所喜悅。  
(箴言十一章1節)

以上這一段話是一位基督徒業務員在他第一份工作的公司中親耳聽見的。由於那家汽車公司的老闆正好和他父親一起在教會當執事，透過這層關係，他到那家公司工作，而大家對那位老闆的評價都說他是一位誠實的商人和虔誠的基督徒。

很多人可能會為那家汽車公司老闆這種行為辯護說：「那有什麼關係，反正又沒害人，伊文斯太太以她滿意的價錢買到了一輛好車，而馬文先生只不過是更會討價還價的人罷了。」

但聖經卻教導我們：「詭詐的天平為耶和華所憎惡；公平的法碼為他所喜悅。」(箴言十一章1節)我認為恰克的口袋中有兩種不同的法碼，針對不同顧客用不同標準。

### 不同的價錢也算不誠實嗎？

兩種法碼的背後有一個簡單的原因，在聖經時代那是街頭商人很普遍的行爲，那些挨家挨戶賣穀物的商人們的腰袋中都備有兩套秤，當他們到比較窮困的社區叫賣時，用的是比較輕的那一套，因為他們知道

窮人沒錢買自己的秤來再秤一遍。

但是當他們到比較富裕的社區買賣時，就會用正確的那套秤，因為有錢人都自備秤看商人是否誠實的給足斤兩，在當時社會中，偷斤減兩可是會被抓到採石場做苦工的。

在許多社會中敲竹槓或討價還價是普遍的行爲。

對信徒來說，最能嚴密察驗自己是否使用兩種法碼的方式有兩種，第一是察驗你賣給某人的價錢是否和賣給別人的價錢一樣，聖經上這方面的原則記載在新約馬太福音二十二章39節：「要愛人如己。」

第二是察驗自己是否願意告訴那個最不清楚底價的人，其他人買到了更便宜的價格。假設某位還沒得救的女士跟你買了一台洗衣機，並且也相信她是以最好的價錢買到的，後來卻從她朋友處得知原來她買貴了。現在，假設她快死了，而你是全世界唯一能在她死前有機會和她分享救恩的人，你想她會相信從你口中所說的任何真理嗎？這和聖經上教導我們必須非常謹慎口中所出的言語十分類似不是嗎？

我們的社會中充滿欺騙，除非我們非常謹慎小心

我們口中的言語。「正直人的純正必引導自己，奸詐人的乖僻必毀滅自己。」(箴言十一章3節)

## 哪些折扣價是合法的？

有許多合乎道德的原因使商人以較低的價格賣東西給某些人，如大量折扣、現金折扣及針對特殊身份的折扣，只要這些折扣政策是明文公佈，符合條件的人都享受得到，不是蓄意欺騙，就不算「兩樣的法碼」。主常常在乎我們內心的動機更甚於我們的行爲，雖然我們的行爲通常都反應出我們的內心動機。

## 合理價格的標準

無論何時你都可以用合理價格買到任何東西，這豈不是一件美好的事嗎？只要銷售員說：「這是我們能給的最低價」，我們就可以相信他，這應該成爲我們國家的基督徒在屬世行業中的規範。

哈利與馬克共同經營一家電子公司，生產大電子公司用來測試他們產品的測試儀器，他們的產品品質非常好，但銷售卻不佳。

一天下午，馬可接到一通毛遂自薦的電話，說想買他們的產品且金額達好幾百萬美元，他請馬可和哈利當天晚上和他共進晚餐。

下午六點他們在餐廳中見到了這位打電話的沙德本先生，晚餐中他說他代表政府採購一批測試儀器，並想用馬可與哈利的設計為主要採購產品。

「只是有一點，」他說，「我們必須把價錢從每單位八千元調高到四萬元。」

「為什麼呢？」哈利問道，「我們的成本不會因為政府是買主而提高啊！」

「我了解你們過去從沒有和政府機構打交道的經驗，」沙德本說，「他們不會感謝你為他們省錢，事實上他們經常把價錢標得最低的廠商踢掉，因為他們認為產品一定有問題才會這麼便宜。」

「拜託，哈利，懂事點，」他的合夥人有點惱怒地說，「就照這位先生所說的做吧！政府機關是大客戶，如果他們想花多點錢買東西，關我們什麼事呢？」

「我想這關係到道德問題，」哈利說，「只要我還有公司半數股權，我們就必須遵照聖經的教導，你也

知道的，馬可，不管別人是否知道我們有沒有欺騙他們，但主知道。」

「好了，如果你們二位不想做成這筆生意，我也無所謂。」沙德本語帶威脅的說。

哈利起身準備離開，「那我們沒什麼好談的了。」

沙德本嚇了一跳，「等等，你不是真的不想要這筆生意吧？我知道你們需要客戶，我可以在接下來這幾年裡幫你們賺到兩千多萬美元噢！」

聽到這個數字馬克臉色發白，「兩千多萬！哈利，這夠買下我們公司了，拜託你講點道理好不好！」

「很抱歉，」哈利邊走邊說，「我認為我的信仰比兩千萬美元更值錢，我們很樂意和你做生意，可是不能以捏造的價錢做。」

之後的幾個星期，沙德本打了好幾通電話給哈利，他一直以給他們更高的利潤為由來說動哈利，可是哈利都不為所動，他說：「沙德本先生，希望你了解，我並不是為了要爭取更好的條件才不同意，而是身為基督徒，我必須按照上帝所教導的原則行事，上帝的原則之一便是公平地對待每一位客戶，我不能因

為買主是政府，就調高售價，不管買主是誰，我的售價都一樣。」

「我實在搞不懂你這是什麼邏輯，」沙德本說。「如果你不想做這筆生意就算了，一定還有別家願意做，反正政府的政策向來就是要把分配給他們的預算全消化掉。」

「那麼我想他們必須為自己的決定負責，」哈利回答，「但是我卻不能作違背自己信仰的事。」

之後一整個月哈利都沒再接到沙德本的電話，馬可因此忿忿不平，心情惡劣，他儘可能避開哈利，就算在大廳照面也擺出一副臭臉給他看。某個下午沙德本先生來電問哈利和馬可有沒有空一起吃午飯，哈利同意了，也留話在馬可桌上。

快到用餐時間哈利還沒找到馬可，接待員工說馬可已先行離去，到了約定見面的餐廳，馬可已經等在那裡了，沙德本先生也剛好抵達，馬可卻避開刻意趨前向他打招呼的哈利。

「我直截了當的把話說清楚，」沙德本點咖啡時說道，「上次我們在這裡見面時，我對你們還心存懷

疑，我以為你們故意端架子想賺更多的回扣，現在我終於明白你們對自己的道德操守竟是如此認真。」

「我想因為我和不講道德的人在一起久了，錢是他們唯一的上帝，使我對道德這種事早就麻木不仁，我為此致歉，並希望還是買你們的產品。」他看看哈利，很快地接著說：「我是說以你們的定價為準，外加一些政府文件費用，唯一的條件是：這些價錢必須是長期性的定價，沒有人能比我們買到的價錢更低。」

馬可的臉色因為不好意思而轉紅，哈利只是微笑並默默感謝主，因為他知道公司已快要無法維持下去

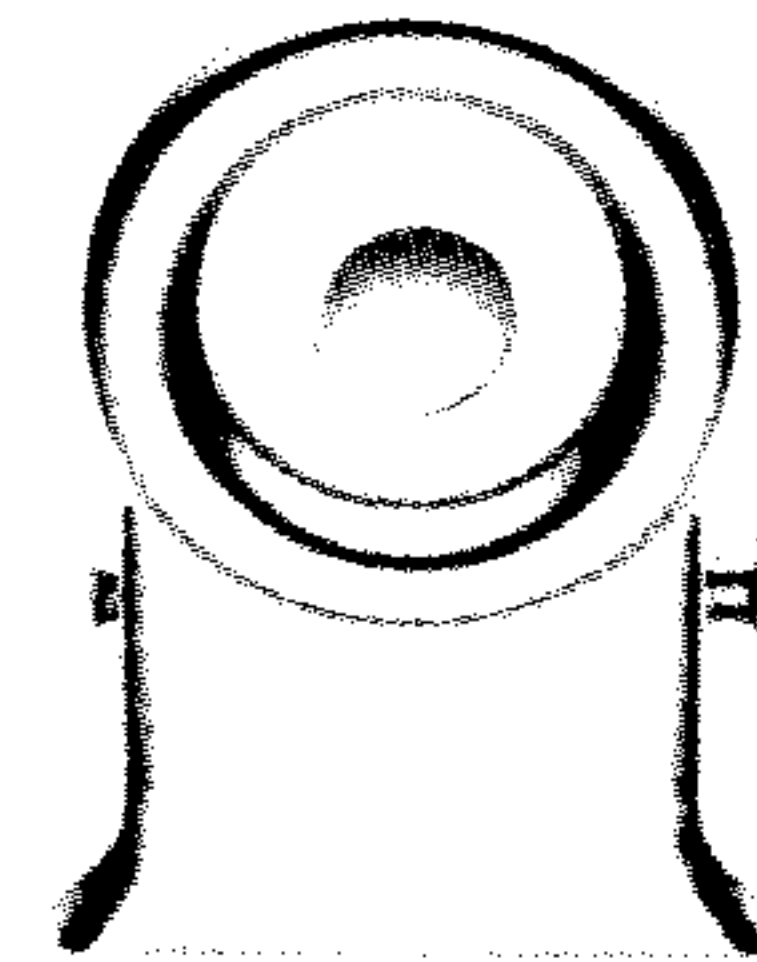
了，事實上他們已付不出下個月的員工薪水了。

「我也知道你們和代理商間有現金週轉失靈的問題，這使我對你們還堅持原則不肯調高價錢的決定印象深刻，我願意先付五十萬美元作這批政府採

無論何時都可以用合理價格買到任何東西，這豈不是一件美好的事嗎？

購案的頭期款，如果你們同意的話，我也希望能投資你們公司。很難得遇到誠實的人，我相信哈利所說的上帝必定會祝福你們的事業，我也希望受到祂的祝福。」

沙德本後來投資兩百萬美元到馬可和哈利的公司，還蓋了一間新廠房，以低於市面的成本價租給他們。兩年後，哈利帶領沙德本作決志禱告接受基督，他成為他們最忠實和積極的董事，並協助他們做成好幾筆大生意，使他們的公司成為年度營利達數百萬美元的大企業。

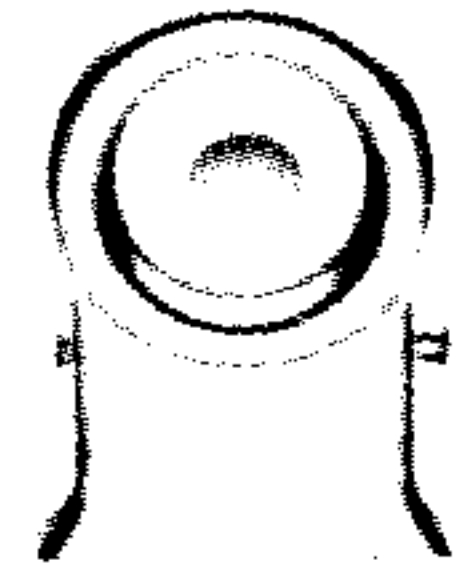


LION No. 52

?

## 合夥事業 怎麼做？

任何基督徒在想要加入某項合夥事業時，都必須先自問兩個最基本問題：「由誰主導？」以及「我們的基本價值觀是否一致？」



敬畏耶和華心存謙卑，就得富有、尊榮、  
生命為賞賜。

～箴言書二十二章4節

凡事都可行，但不都有益處，凡事都可  
行，但不都造就人。

～哥林多前書十章二十三節

# 從

商的基督徒每天都要面對許多重大決定，雖然這些決定早在事業開始以前就已定案，而且問題也早有了答案，例如：我要不要找合夥人？應該由誰全權掌控呢？如果我死了，誰能接替我？以上的每一個問題都能從上帝的話語中找到答案，如果你已在從事某樣事業，也許你要對早先的決定再作一次評估。

## 邀集股東籌組股份公司合法嗎？

今天人們視成立股份公司以分擔損失為合法行為，但這樣的說法是真的嗎？當公司決定向某位股東購買設備或材料時，真的表示這家公司的股東間彼此分攤責任嗎？我相信這必須視情形而定，看各股東是否基於個人利益在作考量。

我曾親眼見過許多人以股份公司為名，大膽做欺騙他人的行為；但也看過許多人以公司名義保護許多

無辜受害人的權益。現在我們就來看看有關股份公司兩種權責的例子。

昆西是一位工具設計師，公司就設在自己家裡，他對這一行知之甚深，很快地就接了好幾家大公司的案子。

在昆西逐漸小有名氣之後，許多公司也請他擔任設計的顧問工作，他原本的小公司不再能負擔這麼多的工作量，於是他關掉公司，全職擔任顧問的工作。一位從別家汽車製造廠出走的人開了一家新汽車製造廠，提供昆西一份高利潤的顧問合約，合約工作量大到使昆西不得不推掉他手邊其他的設計案，但新公司答應給他更好的利潤，外加優厚的紅利，只要他能在一年內完成這份合約上的設計工作。

幾乎有九個月的時間他每天工作近十二小時，就在快要設計完成時的某一天，他到工廠去發現大門深鎖，老闆已將工廠關了並宣佈破產，原來他根本不想製造汽車，只想以此為名斂財。昆西不但拿不到合約上的半毛錢，還損失好幾萬元。

更慘的是，那家公司老闆告訴昆西他還沒募集資

本，請他先貸款維持一下，所以在他為那家公司工作期間，他已先貸了一筆錢，這位聲稱要開汽車廠的老闆利用公司名義簽訂所有合約及貸款逃避個人責任，這家股份公司的名義被用來作擋箭牌，個人根本不必負任何法律責任。

在第二個案例中，唐魯梭經營一家辦公室裝飾用品進出口貿易公司，他向許多美國政府極力鼓吹進行雙邊貿易的開發中國家進口產品，包括帷幔型窗簾及百葉窗簾等。他透過各國家政府認可之當地貿易公司進口高品質產品。

唐的大客戶之一是一家美國大公司，向唐購買大量必須符合美國防火標準規定的百葉窗簾，他和上游供應商的業務員聯絡，要他們提供符合上述標準的產品，一個星期不到，就收到蓋有當地實驗室測試符合標準合格章的證書。

根據合格書上的資料，那家公司向唐購買了十五萬美元的百葉窗簾，唐淨賺約四萬五千美元，是獲利最高的一筆生意。

幾個月後，採用這批窗簾的一棟大樓失火了，百

葉窗簾竟著起火來，使得好幾個人受傷，該公司對百葉窗簾進行防火測試，發現這批百葉窗簾不但不符合標準，著火後還會散播有毒物質，於是那家公司控告唐造成他們的損失。

唐在法庭上出示外國政府認可的供應商提供的合格書為證據，而那家公司也有同樣的合格書，但經法院向該政府查證，發現那家公司早已解散，且拒絕承擔任何責任。

唐魯梭打輸了官司，被判賠償一千五百多萬美元，保險公司償付了五十萬美元，剩餘的金額由唐的公司賠償，使唐只好因無心之過宣告破產，因為唐的公司名下並無任何資產。但唐本人卻因以公司名義作擋箭牌而不必承擔這筆龐大的賠償金額，也因此不必遭到被告的命運。在這件案例中，股份公司便發揮了當初的功能：保護無辜受害人的權益。

### 合夥關係合乎聖經教導嗎？

以下主要探討的是合夥關係，到底合夥關係是否合乎聖經教導呢？

「何謂合夥關係？」首先讓我們對「負軛」下個明確的定義。

在保羅的時代，「軛」最能恰當地說明如婚姻等的合夥關係，要非常審慎地選擇共負一軛的兩隻動物，因為牠們必須平均分擔一軛，如果其中一隻大過另外一隻，小的那隻便得承擔過重的壓力，最後會因重量不均等而不能完成工作。

此外，這兩隻動物的性情也必須相當平衡，只能有一隻帶頭，如果兩隻牛都想帶頭，牠們就會相爭，很快地便會掙脫軛而無法工作，如果兩隻都不想帶頭，那麼就會任意停住，在田間亂跑。

因此共負一軛的定義是：平均及保持平衡。

哥林多後書六章14節說：「你們和不信的原不相配，不要同負一軛。義和不義有什麼相交呢？光明和黑暗有什麼相通呢？」關於這段經文的解釋有許多種，但最直接的解釋是「爲了相同的工作而連結」，這段經文最常被引用於婚姻關係中；因為在婚姻關係中，兩人共同爲了成立家庭而連結在一起。

應用在職場中，最普遍的例子便是合夥關係。在



合夥關係中，任一方都對合約上所制定的條款負有對等的義務，如果要以合夥為名設立公司，那麼所有合夥人便因此而互相連結且完全委身在這樣的關係中。

使徒保羅嚴格禁止信徒與不信的人建立這樣的關係，主要是因為價值觀的衝突。在婚姻關係中，委身的信徒和非信徒間百分之百衝突不斷，因為我的妻子比我早幾年信主，我深知這種衝突的真實性；當時的我雖然相信一定有某位神創造了這個宇宙，可是我和這位造物主之間沒有任何關係，邏輯上我認為只要這位神想要取我的性命，祂就能取走，所以我也盡量不冒犯祂。

可是當我妻子想要什一奉獻給教會時，我便會反對。雖然我不反對她把小孩送進基督教幼稚園，因為我認為有宗教信仰並不是壞事，可是我反對她讓男孩進基督教學校；因為有那麼多又好又便宜的公立學校，為什麼還要念私立的基督

在合夥關係中，任一方都對合約上所制定的條款負有對等的義務。

教學校呢？我們的婚姻中有三年就在這樣的光景中度過，我愛我的妻子，但我無法明白她的看法，只認為她花掉我更多的錢又對孩子毫無益處。

如果我後來沒有成為基督徒，坦白說，我不知道最後結果會怎麼樣。在那三年中，我都是一位不信主的丈夫，因此我知道基督徒與非基督徒間的連結關係一定有許多衝突存在；如果他們的連結關係還能持續下去，一定是因為其中的基督徒做了許多妥協，無論是婚姻關係或事業上的關係都是如此。

### 不能平均分擔的軛便成為負擔

有見識的基督徒不會和非基督徒結婚，但卻有許多基督徒和未信主的人建立合夥關係，他們以為不會受影響，如果他們的事業還能成功，通常是因為他們在事業上並沒有完全遵照上帝的原則，這樣的合夥關係都是出於經濟上的必要，而非聖經的原則。

請別誤會，我並不是說基督徒比較好，事實上，根據我的經驗大部分所謂的基督徒在做生意時並不比非基督徒來得誠實或有道德；上帝絕不是因為猶太人

比周遭的民族更誠信或更誠實而不准猶太人與他們通婚！上帝分別他們的理由是不要他們因那些民族拜偶像而被污染。

在我們的社會中，基督徒常常太受到世俗影響，以致和世俗的人沒什麼分別，也不會遭到世俗的排斥，但對委身的基督徒而言，他的決定應該在於：「到底要服事神還是服事人？」

達爾是一位剛完成海軍醫學院婦產科實習的醫生，他正準備開始籌組個人事業，也接手幾件當地婦產科診所轉來的病人，據他所知，那幾間診所都不是基督徒開的，他很謹慎的詢問負責行政的合夥人有關他所接手的墮胎和其他病人的詳情。他也公開自己的信仰，並問大家是否對此有疑義。

有興趣聘請他的診所遞減剩下三間，他選擇了其中一家，興致勃勃地前往就職，並熱心服務病患。

達爾很快地遇到轉接其他醫生的病人醫療品質不佳的難題，這在別科也許罕見，但在婦產科卻是經常會碰到的情形，常有產婦要生產時，她的醫生剛好接生去了，醫生們必須互相支援轉接別的醫生的產婦。

而且在達爾進入這家診所成為合夥醫生快滿一年時，逐漸有許多不利他的話傳滿了辦公室。因為他常利用為病人接生的機會向病人傳福音，事實上也有好幾位病人和他一起禱告接受基督為救主。

其中一位醫生竟因他的猶太病人出乎意料地接受了福音，而當面要達爾停止向他的病人傳福音。

「如果她覺得因此被干擾，我很抱歉，佛列德。」面對質疑時，達爾如是說，「可是我已經幫她順利接生了啊！」

「她覺得如果她不順應你的期待做出反應，你可能會對她的寶寶不利，」另外一位醫生乾脆不客氣地說，「你何不把傳福音的事留給葛理翰去做？你只管專心醫治病人就夠了！」

「這不公平，你自己也知道的，」達爾立刻為自己辯護道，「我盡心工作，超過我本分應該做的，而且我從沒有因為基督信仰影響我對病人的專業態度。」

「聽好，我不希望在看病時，有人站在門口唱詩歌，我知道病人在面對生命緊急時刻被你硬逼著接受信仰的感受如何，不准再對病人傳福音，可以嗎？」

達爾只好限定對象，只向自己的病人傳福音。但最後終於發生一件關鍵性事件，一天他被召集與診所內所有合夥人共同為前一天發生的案例開會，會議由資深合夥人蓋恩安德魯主持。

「達爾，你是不是告訴基寧太太，她的胎兒是個有生命的人，因為疑似不正常的羊水量而中止胎兒的生命是罪？」

「是的，」達爾回答，「我認為本診所是以不輕易為人墮胎為宗旨的。」

「一般狀況是這樣沒錯，」安德魯醫生詳細檢視眼前的病歷紀錄回答說，「可是羊水測試報告顯示胎兒腦部可能已經受到損害。」

「更正，醫生！」達爾說，「報告顯示疑似腦部受到損害，你也知道這些測試不見得百分之百正確。」

「你說得有理，但生下智障兒的機率非常高，如果我們建議這位婦人繼續孕程很可能會產下重度智障兒，我們就冒著被控告的風險。」

「但就算胎兒智障，難道我們就有權決定他的生死嗎？」達爾從同事臉上的表情知道他們對生命與死亡

的看法與他大不相同。

在他還來不及作更進一步反應時，佛列德發言了：「請問這又是另一項出自你信仰的高見嗎？」

「是啊！」達爾想都不必想的回答，「所有的生命在上帝眼中都至為寶貴，就連智障者的生命也不例外，誰敢說今天我們認為有問題的孩子不會變成明日的莫札特呢？就算不是這樣，我們也沒有權利決定誰的生命不夠寶貴。」

「你們看，我早就說過我們總有一天會被這傢伙的宗教狂熱給害死！」佛列德醫生爭論道，「我們不需要駐診傳教士當合夥人，如果他留下來，我就走人！」

「不要激動，佛列德，」蓋恩安德魯闔上檔案說，「我們一定可以商量出解決辦法的，對不對，達爾？」

「不，我不這麼認為，蓋恩，」達爾環視

圍坐一圈的同仁說道，「各位都是好醫生，我也知

合夥人之間因不和而拆夥，往往像離婚一樣令人痛徹心扉。

道各位都會為病人盡最大努力，但我深信人最大的需要是救恩。對我而言，醫術是用來幫助人們打開心門接受耶穌基督的工具之一，現在我看出我們在這一點看法上有極大的分歧。佛列德說得對，我這樣的態度最後一定會造成合夥關係上的不和睦，如果我們對此看法一致就沒問題，既然不一致，一定會有問題。」

達爾遞出辭呈，並將病人轉給其他醫生，他原本大可以和合夥人妥協，一生享有安定的工作和豐裕的收入，但卻要賠上違背上帝對他人生旨意的代價。

### 該如何處理現存的合夥關係？

我通常會被問到的問題是：該如何處理現存的基督徒與未信主家人間的合夥關係？上帝教導的原則是不離棄未信主的家人和朋友，如果我的解釋正確，使徒保羅在哥林多前書七章10~15節那裡所說的意思是，如果未信者想要留下，基督徒就必須接受，但如果未信者想要離開，基督徒也應讓他自由離去，在現存的合夥關係中，基督徒必須盡量維持和睦。

但是如果未信主的合夥人是自己的父母，我相信

聖經上對此有更高的指導原則，上帝說：「當孝敬父母」，又說：「咒罵父母的，必致死他。」(馬太福音十五章4節)所以孝敬父母是高過對等合夥關係的命令，當然基督徒不能因為父母的緣故而犯罪，但也不能將老爸老媽排除在我們的企業之外。

### 合夥的分工原則

任何基督徒在想要加入某項合夥事業時，都必須先自問兩個最基本問題：「由誰主導？」以及「我們的基本價值觀是否一致？」

#### 由誰主導？

由於不想令對方為難，因此基督徒多半不會在合夥前就先把這個問題說清楚，如果事業平順，收支平衡，應該不會發生太大的問題，但一旦事業大起大落時，這個問題就變成爭執的重點。握有一家生意興隆企業的掌控權最能試驗出基督徒的品格，如果沒有事先講好由誰主導，那麼這個問題便會造成合夥關係上的裂痕。

反之，在企業發生嚴重財務困難時，更需要果斷的領導人引領公司度過難關。在使一家公司起死回生的過程中，也許必須開除某些涉身其中的家族成員，以及嚴格控制現金流向，除非公司成立前，先分工妥當，否則在必要時，要某合夥人對另一位說：「公司養不起兩個人，你必須另外找工作。」根本是不可能的事。

理查擁有一家電子製造廠的一半合夥權，他的合夥人蓋因是一位傑出的工程師，研發過好幾項專利產品供公司生產及銷售給其他公司使用，基本上他們的分工是由蓋因主導研發，理查負責其他事宜。這種分工看起來似乎各司其職互不干涉，但卻是一種不切實際的分工方式。

剛起步的前三年，財務狀況勉強收支平衡，之後由於某項產品銷售得非常成功，公司業績開始起飛，這是第一次他們有餘錢添購辦公室設備與增加廠房空間。但理查突然發現自己與合夥人之間不斷爲了要增購辦公室設備還是研發器材而爭論不休。

理查明白由於缺少專業技術，他被認爲擁有較少

的合夥權，但他也知道再好的產品賣不出去也是白搭，可是蓋因只顧自己的興趣，卻無視目前的需要。

回顧過去，理查知道他們以前過於迴避討論合夥細節。由於雙方都是主內弟兄，他們認爲能克服所有的困難，現在他發現合夥人的另外一面了。對蓋因來說，這份事業是使他更能追求個人研究及發展新器材的興趣，理查只不過負責銷售蓋因所設計的產品，以供蓋因研發更多新產品罷了。

理查可以有三種選擇：(1)結束合夥關係；(2)爲他的平等合夥權而爭；或者是(3)容許他的合夥人完全掌控公司主導權。在禱告及與妻子討論後，理查決定讓出手上部分公司股權給蓋因，這樣蓋因便擁有公司大部分的股權。

第二天，蓋因走進辦公室，發現桌上放著一個信封，內有公司部分股權。他感到困惑，因爲他以爲理查會和他爭取公司掌控權。事實上，他已經和妻子討論過整個狀況並決定如果有必要，他們不惜上法庭爭取掌控權，看著這份股權轉讓書，他知道理查已決定不讓他們之間發生訴訟的事。他走進理查的辦公室。

「理查，你為什麼這麼做？」他手持股權壓低口氣問道。

「因為我禱告過，唐娜和我決定依照聖經的教導，使徒保羅在腓立比書二章3節上說：『凡事不可結黨，不可貪圖虛浮的榮耀；只要心存謙卑，各人看別人比自己強。』既然一家公司不可能有兩個領導人，我認為這樣可以解決這種情況，所以現在你只要告訴我該怎麼做，老闆，我一定照辦。」

蓋因呆站在那裡，一言不發，他知道上帝藉著他的合夥人教導他謙卑的功課，便回答說：「我希望你能和我一起禱告，理查，因為你一直知道我有驕傲的問題，我做不出你剛才所做的事——就算法院下傳票我也做不到，我覺得自己像個穿著軍裝的巨人，但實際上只不過是個拿著彈弓的小蘿蔔頭。」

如果你現在正與某人  
有合夥關係，你們二位都必須對對方的準則有所了解。

理查和蓋因一起跪下禱告了半小時，之後的三年這樣的禱告成為他們合夥事業中的定例，從那天以後，蓋因從不越過理查自作決定；相反的，在他設計新產品時，包括研發預算，都會先徵詢他的合夥人對新產品的市場評估意見，他們的事業後來獲得一家大公司的青睞買了下來，並任命理查為行銷部主管，蓋因為研發部主管。這個案例說明箴言書二十二章4節所說的：「敬畏耶和華心存謙卑，就得富有、尊榮、生命為賞賜。」

### 你的終極價值觀為何？

在準備開始某一項合夥關係前，我們必須先花一段時間為了解對方的終極價值觀禱告，有了明確的終極價值觀，也就是無論任何人都無法使我們妥協的最高原則後，你才能真正知道該不該和他們建立合夥關係，你愈為這方面禱告，就愈能看清楚真相。

我懷疑那些得罪上帝的政治人物或傳道人，因為從來沒有花時間為穩固自己的終極價值觀而禱告以致犯罪。雖然他們之後會了解原因出在他們在信仰上妥

協，但為時已晚。

如果你現在正與某人有合夥關係，你們二位都必須對對方的準則有所了解，信徒間的合夥關係並不違背聖經原則，因為使徒保羅在哥林多前書十章二十三節說：「凡事都可行，但不都有益處，凡事都可行，但不都造就人。」

以下幾點是和人合夥時必須討論到的價值觀與信念：

- (1)我們是否願意將這個企業獲利所得奉獻給主的事工之用？若願意，金額是多少？奉獻給哪些團體？
- (2)我們是否會為了追討債款而上法庭訴訟？
- (3)我們的公司中是否會僱用某合夥人的家族成員？
- (4)我們是否要僱用非基督徒經理或員工？
- (5)我們一週工時多長？
- (6)若必須出差離家，以多長時間為限？
- (7)我們是否願意透過這項企業傳福音？
- (8)未來我們是否要將公司出售？

(9)該如何處理合夥人之一死亡後的資產問題？

(10)我們是否願意相互委身，凡事公開？並對彼此及外界都負有同樣的責任與義務？

### 成功的合夥關係基於良好的預備工作

我的確見過一些成功的合夥事業，但失敗的合夥關係卻遠超過成功的案例。通常決定因素在於每一位合夥人是否一開始就完全誠實相待，相互委身於上帝的話語。

我對任何合夥關係所能給予的最佳建議便是要非常小心謹慎，合夥人之間因不和而拆夥往往像離婚一

樣令人痛徹心扉，寧可在還未建立

合夥關係前先把醜話說在前面，才不致等到鬧翻時造

成更大的傷害。

若雙方都對合夥協

議書內容感到滿意，我

建議你們以書面方式將

所有細節詳列清楚，大

家

寧可在還未建立合夥關係前先把醜話說在前面，才不致等到鬧翻時造成更大的傷害。

部分人的記憶只能記住一個月前所說的話的百分之十，更何況人解讀所聽到的話，和說話者的真正意思可能有所出入。所以我們常常看到許多人在簽約後，因對合約內容解釋不同而難以溝通。

解決這個問題最簡單的方法就是將合約內容詳細寫清楚，請每一位合夥人簽名，這樣做也許不能解決所有的誤會，但至少會有幫助，也會建立較好的合夥關係，如果某位合夥人不願意寫下所有的細節，你最好事先了解他的態度究竟為何。

### 擁有股份也算同負一轆嗎？

員工與僱主間的關係並不適用於共負一轆的觀念；員工與僱主之間是一種權柄的關係，彼此間的從屬關係非常明確，至於擁有某公司的股份算不算共負一轆並不是一個容易回答的問題，它並不像表面那樣簡單，如果某人買了萬國商業公司或奇異電子公司的股票，他只不過買下某公司的某些營利分配或政策決定的少數投票權，當然不能算和他們共負一轆。

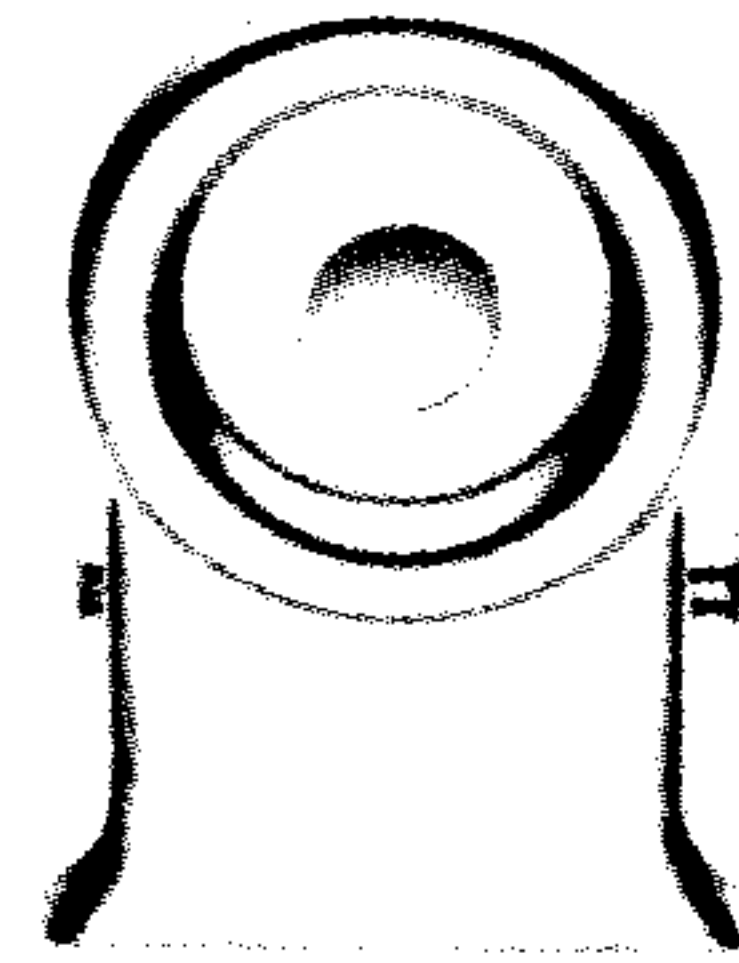
但如果公司的所有權人只有兩位，兩位持股又都

相等，那算不算共負一轆呢？如果雙方都願意均等分擔權利與義務，那就代表合夥這兩個字本來的意義，當然是共負一轆。

判斷是否共負一轆的簡單方法就是像理查一樣，詢問另一位合夥人是否願意接手你的部分持股，並明確劃分主導權。我想這樣做是吸引許多未信主的合夥人歸主的第一步；就算不是，我想這樣的行動也會激勵許多基督徒合夥人以遵行上帝的話語為最高指導原則。





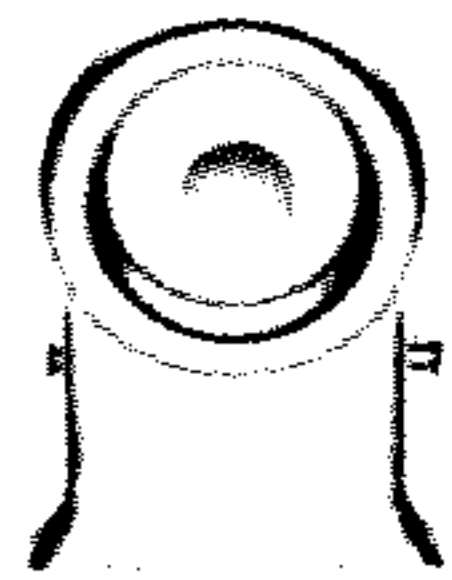


LION No.52

## 8.

### 奉獻的原則 與方式

如果你所增添的財務大部分是屬於非現金類的資產，當如何奉獻？有一種做法是：將公司組織的部分所有權給予上帝，例如可以撥出自己公司的部分股份成立基金會，專門從事主的聖工。



人豈可奪取上帝之物呢？你們竟奪取我的供物。你們卻說，「我們在何事上奪取祢的供物呢？」就是你們在當納的十分之一，和當獻的供物上。

～瑪拉基書三章8節

## 許

多人認為什一奉獻是屬於舊約的律法，僅僅適用於猶太民族。我個人認為這種說法是錯謬的，信徒納上什一奉獻所表明的乃是：承認上帝對他們各個層面所擁有的主權——包括精神及物質這兩個層面。

羅恩是一名初信的基督徒，信主之後便加入教會的查經班，與一群基督徒商人一同聚會，查考聖經的話語。有一次，羅恩在小組中提出了一個有關什一奉獻的問題：「究竟上帝是希望我們從淨利或是從毛利中抽取十分之一奉獻給祂？」

他所得到的答案莫衷一是，使他深感困惑。因此，他打電話給我，想上我家來與我探究這個問題，我答應了他，並且想告訴他，過去我也曾經爲了這個問題心中萬分地掙扎，後來總算尋得了一些答案，或許可以幫助他。

羅恩打從進入我的家門開始，就直截了當的提出

他的問題。

「在答覆你這個問題之前，我想先問你，」我回答道，「你提出這個問題真正的動機是爲了你的確有意多獻上一些財物，還是想要在上帝的話語中找漏洞，好讓你少納一些錢？」

我這個問題讓羅恩吃了一驚，他面露慍色的回答我：「我挺喜歡遵從上帝的命令，按著祂的話語去行。我這麼問主要是因爲實在無法分辨到底該怎麼做才是正確的。」

「羅恩，我所以會問你這個問題是因爲依我的觀點，『奉獻』是上帝子民一種自願性的舉止，如果有人奉獻上覺得勉強，我會規勸他不要再繼續這麼做。」

「爲什麼你會持這樣的論調？我認爲上帝的話語中，很明白的命令信徒必須將財物獻上。」羅恩說道。

「上帝悅納捐得樂意的人所獻上的財物，就像使徒

「奉獻」是上帝子民一種自願性的舉止。

保羅在哥林多後書第九章第7節所說的。」

「既然如此，那麼爲什麼在瑪拉基書的經文中，又會出現要求以色列人奉獻十分之一的字句？」

「事實上，那卷經文書中所以會出現那些字句，主要是因爲上帝要先知瑪拉基向以色列人提出質詢：他們因何緣故竊取上帝的財物？「人豈可奪取上帝之物呢。你們竟奪取我的供物。你們卻說，『我們在何事上奪取你的供物呢？就是你們在當納的十分之一，和當獻的供物上。』」（瑪拉基書三章8節）雖然如此，祂卻從來沒有准允某個人因爲另一個人沒有納上十分之一而懲治對方。只不過每次當以色列人不肯聽從上帝的吩咐時，總是會導致一些不良的後果。同時，先知瑪拉基在第九章中也提到不遵從這項吩咐將遭致的結果——咒詛就臨到你們身上。雖然如此，上帝也同樣的不喜悅非甘心樂意的奉獻，奉獻的真義不就是針對上帝在我們生命中的主權，向祂表明我們的尊崇以及感恩嗎？」

「也許真的是如此。只是我從來沒有用這個角度思考過這個問題。」羅恩回答道，「我現在所面臨的癥

結是，如果我沒有賺得那麼多利潤，我又如何能從公司的毛利收入中取出十分之一當作什一奉獻給上帝？」

「你這話的意思是，你賺的錢沒那麼多，還是你沒辦法遵從上帝的這項吩咐？」

「我不明白這中間有什麼分別？」羅恩一臉迷惑，「如果我從收入的毛利當中取出十分之一奉獻，那麼就沒辦法支付帳單的積欠款了。」

「你一年大約繳納多少稅款？」我問道。

「哦！確實的款數我並不清楚，不過，大約是佔收入毛利的百分之二十左右，」羅恩回答道。

「那麼，你怎麼可能支付高達收入毛利的百分之二十這麼巨額的稅款？」

「這是政府的規定，我不能不遵守啊！」羅恩回答。就在這同時，他開始見到這其間的關連。

「那麼，羅恩，你公司每個月需要支付多少利息呢？你們要從收入毛利當中撥出多少百分比的金額，做為支付積欠債權人債務的當付款項？」

「詳細數字我不是很清楚，大概是收入毛利的百分之十到十二左右。」他回答道。

「那麼經過這一番分析之後，你應該很清楚你們究竟把當納給上帝的什一奉獻使用到哪些用途上。顯然，其中有一部分是存入政府的府庫裡，至於其餘的款項則是付給那個吞噬你們錢財的債權人，而根據申命記中的說法，『欠債』事實上是輕忽上帝的法規與誠命所導致的結果。」我如此向他解說，一再取出我的聖經，將以下這段經文全部唸給他聽：

在你中間寄居的，必漸漸上升，比你高而又高，你必漸漸下降，低而又低。他必借給你，你卻不能借給他，他必作首，你必作尾。這一切咒詛必追上你，你卻不能借給他，他必作首，你必作尾。因為你不聽從耶和華你上帝的話，不遵守他的吩咐的誠命律例。

「你的意思是說，因為上帝的子民已經作了抉擇，定意忽視祂的原則，偏行自己的道路，所以上帝就允許政府以及那些債權人前來，將原本歸屬於祂的那部分錢財給取了去？」羅恩問道。

「我相信這的確屬實，由於我們已經容許自己與周遭的世界調和到步調一致的地步，以致我們隨從世界的原則，揚棄上帝國度的原則，不願納上足數的什一

奉獻，其實是我們不順從的表現，而不是我們不聽從上帝吩咐的起因。」

「但是我已經掉進了這個圈套裡，在這種光景下，我當如何行才能夠脫困？」羅恩問道，「我的確希望獻上自己的生命與財物，來尊崇我們的主。」

「就目前的情況，我們的確不太可能不償付政府所徵收的錢款。」我回答他，「因此，依我的看法，我們所能做的就是省去債務的利息，同時把這部分的錢奉獻給主。」

「這個意見固然很好，只是我們公司還需要花上好幾年的時間，才有可能清償全部的債務。」羅恩激辯道，「而在這期間，我能夠做些什麼嗎？」

「這期間你每個月能奉獻多少就算多少。如果你因為債務纏身，每個月仍然必須償付債權人先前所承諾的錢，而無法奉獻足夠的錢，那麼你可以在自己的能力範圍內納上什一奉獻。不過，在這段期間裡，你必須抱定儘快脫除債務纏累這個目標，而且在目標達成時，能夠把原先償付債款的利息移轉成為上帝事工所奉獻的錢款。」

於是，羅恩開始從自己公司的毛利中取出少數百分比的款數，做為什一奉獻獻給上帝，而他自己則持續一向的慣例，從薪水當中取出十分之一做為納給主的什一奉獻。此外，他差不多花費了七年的時間才把公司所積欠的債務全部還清。在這段償還債務的期間，他喪失了好幾筆不錯的交易機會，事實上，只要他多借貸些錢，這些交易應該都可以成交的。

他的基督徒朋友們認為他是因為聽取了我的建議，才沒有步上深陷龐大債務的結局，但也有另一種論調：如果你在遇上不錯的交易機會時，能夠多借貸些款項，你就可以多賺取一些利潤，往後不就可以多奉獻一些金錢！但是依據我的經驗，許多這麼做的人，不知什麼緣故到後來都沒有履行多奉獻一些金錢的諾言。

如今，羅恩公司長期以來所積欠的債務不但完全償

奉獻的真義是對上帝在我們生命中的主權，向祂表明我們的尊崇及感恩。

清，每個月甚至還能從毛利收入中取出近十分之二的金額奉獻給主，或許他永遠無法列居巨富名流的行列，然而卻有可能列入遠比這類行列更加重要的行列裡，而且是高居首冠的位置。

### 當如何奉獻非現金資產？

經常有人詢問我：「如果所添增的財物大部分是屬於非現金類的資產，當如何從這些增加的財物中取出足數的金錢奉獻給上帝？」

舉個例子來說吧，一名耕農可能會說：「今年我實在很難有現金上的盈餘。」而事實上，他正購買了一台收割打穀機、一輛新的牽引機，還設置了另一個穀倉。這些都是他以所獲得的利潤添購的設備，然而這幾樣機器、設施卻是屬於非現金式的資產。如果你處在這樣的情況中，當如何獻上當納的奉獻？

有一種做法是：將公司組織的部分所有權給予上帝，這樣一來，當公司的業務興隆，獲得龐大利潤的時候，隸屬於主的股份相形之下也分享了好處，得著紅利。例如可以撥出自己公司的部分股份成立基金

會，專門從事主的聖工。一旦股息宣佈之後，基金會同樣的也能夠領取所擁有股份的股息，甚至如果公司售讓出去，基金會也可以得到當得的款額。

如果你所擁有的是諸如建築物、卡車等等這一類財產時，可以把該財產中隸屬於上帝的部分過戶給你的教會或者其他的福音機構，而藉由使用購買不記名股票的方式，公司負責人可以在不減弱「他或她的執權」或者「作決定能力」的情況之下如此行。

有許多由基督徒經營的事業機構負責人也將他們的產品奉獻給教會以及福音機構，用在主的事工方面。還記得在我們整修福音事工的辦公室時，有一名開設百葉窗公司的基督徒奉獻給我們機構所有遮蔽窗戶的百葉窗。另外還有一些基督徒商家則是奉獻卡車、飛機、食物以及辦公室設備給各種不同的福音機構，如此，收受贈物的福音機構就不必自付這一筆花費，每一次當我抬起頭觀看我辦公室裡的百葉窗時，總會提醒自己向上帝獻上感謝的祭，感謝祂差遣這位從業弟兄花費時間以及才幹，讓我們的福音事工得以向前邁進，而我心中所存的這份感恩，也使我開始經

常性的為他的事業代求。

### 死後遺產當如何處置？

有許多信徒會在去世之後，把遺產奉獻到福音工場作為上帝聖工的使用。依照我的看法，這種做法對於那些可能早逝的人而言，的確稱得上是個好主意，但是，誠如我的一位好友所說的，與其等到去世之

後，將遺產贈送給福音機構，用

在上帝聖工之上，倒不如在

你氣息尚存之時，就將這

與其等到去世後，  
將遺產贈送給福音  
機構，不如在氣息  
尚存時，就將這些  
款項奉獻出去。

些款項奉獻出去。因為

如果你還活著的時候，

能夠如此行，就

可以親眼見到這些錢究

竟使用在哪些地方。而

就一般的狀況來說，福音

機構的崛起與沒落，常常與

領導人的興起與殞落息息相關，在

你事業發達的年日，因著你的奉獻支持所興起的一份

穩定、同時有能力生存的福音事工，可能因為你的辭世，而逐漸凋零沒落。依照我個人的看法，在你有生之年能夠趁著一份福音事工正方興未艾的時候，極盡所能的奉獻資助，這種做法遠比在你去世之後，才將錢財餽贈給他們更加明智。但是，如果你是為了擔心自己在不合宜的時候去世，而預先擬定贈送遺產的計劃，那又另當別論了。事實上，這種做法不但合理，同時也符合聖經的原則。

據我多方的觀察，我認為基督徒不應當在去世之後，才將財產餽贈給福音機構，因為這會讓一個接受豐厚餽贈的機構淪於自滿的光景，甚至淪落奢侈濫用的結果。

請各位牢牢記取這樣的真理：「只有上帝具有足以洞知未來的智慧。」因此，最好趁著你一息尚存，還能夠見到自己的奉獻使用在何種用途的時候，儘可能的將金錢獻上。

