

聖經

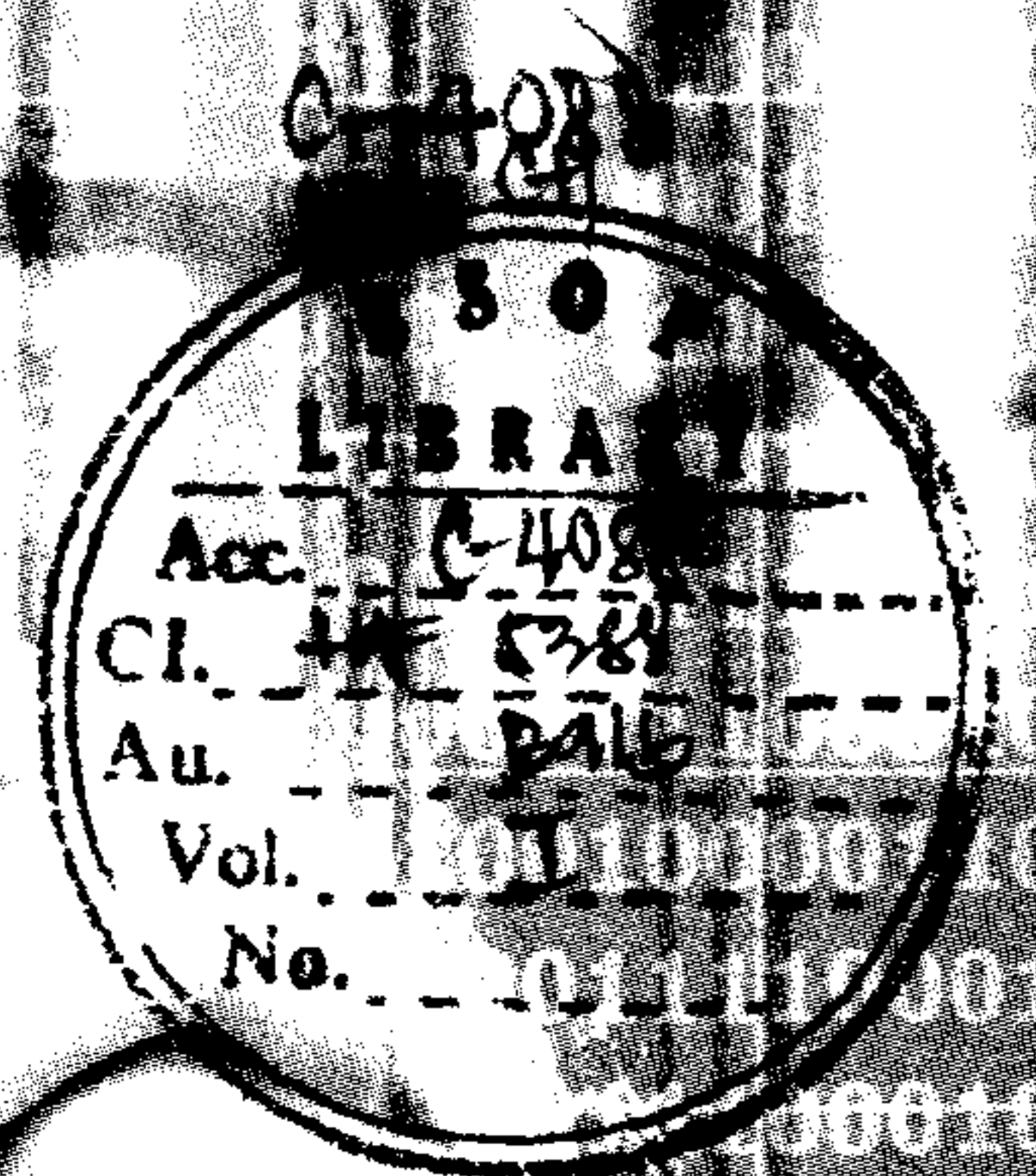
基礎概念篇

管理解碼

[Business By The Book]

作者 / Larry Burkett
譯者 / 黃莉莉、談清華

- 經營事業的聖經原則
- 商業準則的底限
- 小心事業的陷阱
- 如何擬定財富目標
- 如何發揮事業功能



聖經

基礎概念篇

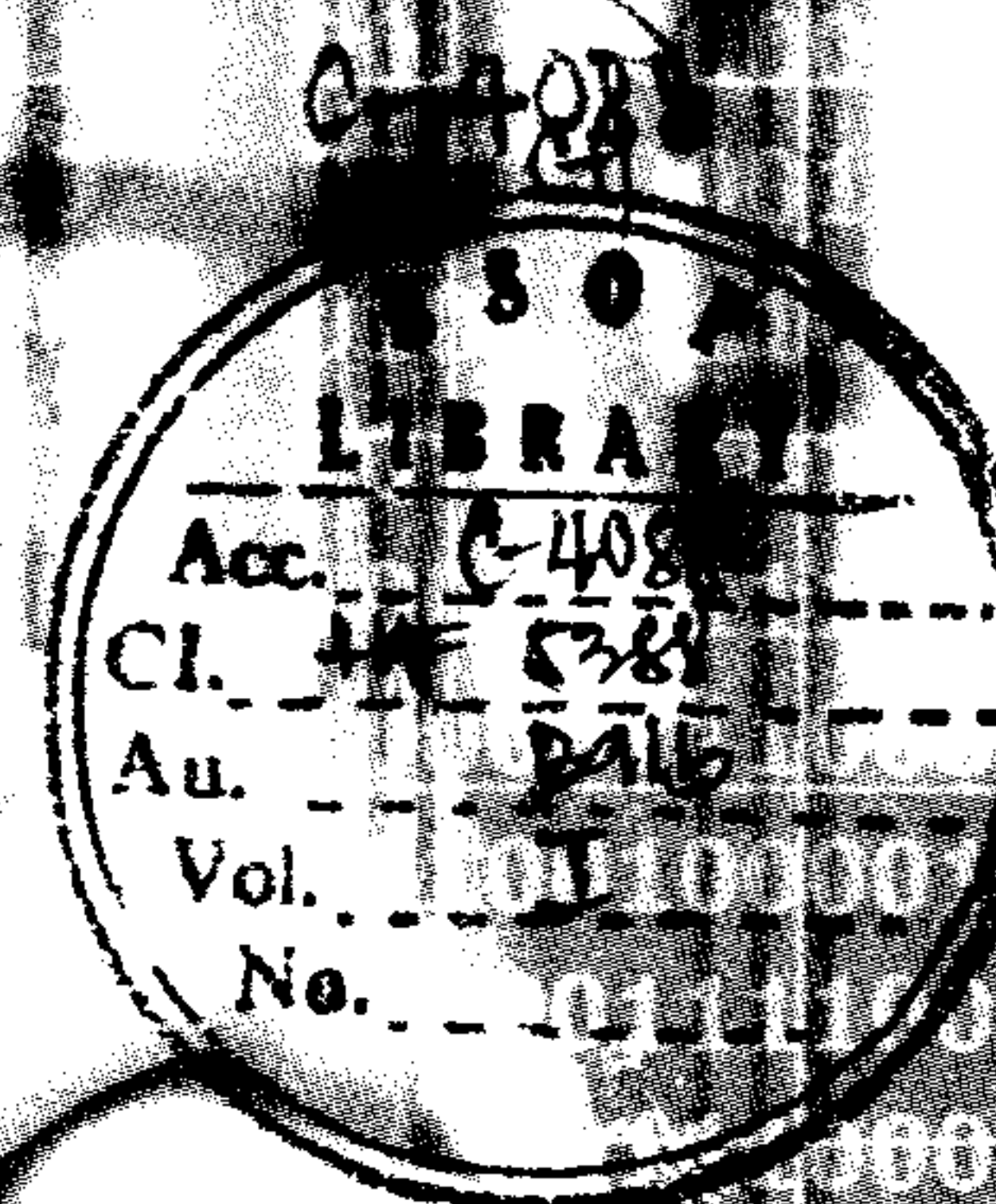
管理解碼

[Business By The Book]

作者 / Larry Burkett

譯者 / 黃莉莉、談清華

- 經營事業的聖經原則
- 商業準則的底限
- 小心事業的陷阱
- 如何擬定財富目標
- 如何發揮事業功能



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)

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 | 142 |

1. 經營事業的聖經原則 001

{ 你或許會問：在商場交易當中，使用聖經原則真的能夠奏效？這點是無庸置疑的，不但有效，而且果效還能維持相當長久的時間。 }

2. 商業準則的底限 019

{ 這些準則並不是我們自己捏造出來的一些高不可攀的模糊目標，而是些明顯的目標，足以表明我們是否以嚴肅的心態，將自己手中的事業完全交給上帝。 }

3. 小心事業的陷阱 047

{ 商業界的陷阱指的是什麼？以我長時間的觀察發現有以下五種徵候值得特別留意：1. 沽名釣譽 2. 工作過度 3. 過度使用貸款來籌資 4. 雜亂無章 5. 急速致富的心理。 }

4. 如何擬定財富目標？ 085

{ 每個基督徒都有責任設定基本的個人財務目標。如果你能夠接納我們僅僅是上帝各項資源的管家而已，那麼，要釐訂「我們究竟應當擁有多少財物」這項抉擇就容易多了。 }

5. 如何發揮事業功能？ 103

{ 基督徒創立事業的一個主要目的乃是事奉上帝。至於以何種方式，其實可以採取的途徑相當多，這些途徑就是基督徒事業所能發揮的各項「功能」，也就是基督徒事業存在的理由。 }

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。

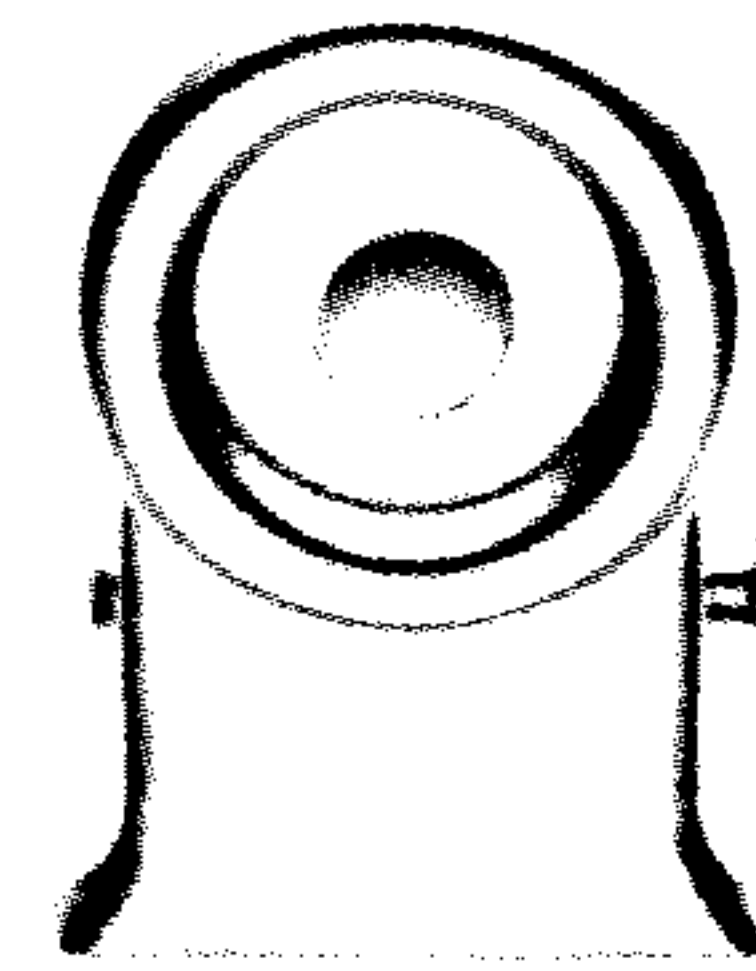
這種壁壘分明的層級劃分使經常性罷工、逐年增

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。



LION No. 52

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。

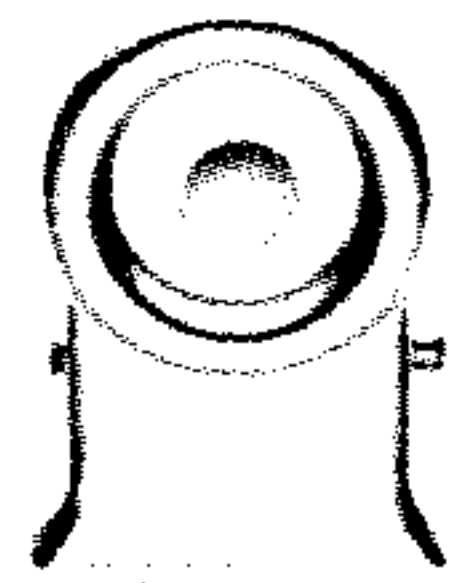
在此特別感謝李伊力先生在領導型態上提供許多寶貴資料，李先生是創辦生命之路課程的最大功臣，也是基督徒財務公司的領導人之一，他是一位作家、演講家、經理人，更是一位好朋友。到目前爲止，李先生和他的工作群已經幫助五萬人次以上找到他們的事業方向，使得他們藉著這份革命性的測試課程找對企業，而企業界也找到適合他們公司的人才。自我了解及了解周圍的人，彼此適應是發展成功企業團隊的最重要因素。

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

經營事業的 聖經原則

如果你的目標僅僅是在追求快速圖利，那麼這些商場倫理原則並不合適你；但如果你期盼的是業務方面能夠有長期的穩定成長，那麼上帝的這些原則應當是你達到目標的唯一途徑。



所以凡聽見我這話就去行的，好比一個聰明人，把房子蓋在磐石上。雨淋、水沖、風吹，撞著那房子，房子總不倒塌，因為根基立在磐石上。

～馬太福音七章24～25節

九八四年，我所主持的福音機構「基督徒財務公司」(Christian Financial Concepts)正在北喬治亞州的一個小鎮，培植設立一所新的訓練中心，我在該地向一名基督徒商人租了一處辦公場地。結果，那幢大樓對我與屋主竟然演變成一場夢魘。

主要的問題在於承造商在挖地基時處置不當，加上地基鬆軟，不牢固，造成整幢建築逐漸向下塌陷。當我們坐在辦公室內時，常會突然聽到牆壁龜裂的聲響，甚至感覺整幢建物正在下陷。這種情形使來到辦公室的賓客深感驚恐，以為發生了強烈地震。最後大樓前方的路面，竟然比大樓入口通道高出了十幾二十公分。

有一天，我撥電話給大樓的房東班恩，請他找人來修理以免造成傷害。

「好啦！我這幾天就找人去修理。」班恩無奈地說，之後，他又補了一句：「你願不願意購買這幢大樓？價格很便宜。」

「班恩，謝謝你願意將大樓廉售給我們，不過我想我們購買這幢大樓的可能性很小。」

「我猜你一定會這麼說的。」

班恩在百般挫折的心態下，總算將這幢大樓轉讓給他家族中的一員。這名新屋主對我們所面臨的問題完全視若無睹，他認為自己並沒有義務做任何修復工作，甚至沒有必要回覆我們一再催促的電話。我知道這個問題只有透過起訴或我們自己出資找人修理才能解決，而我選擇了後者。由於原本的空間不敷使用，因此連樓層裡一些原本未使用的部分也一併加以裝潢。

你可能會認為，我們碰上了這種事應當毀約，立刻遷移到他處。但不幸的是問題並不是那麼簡單。當時我們機構正處於急遽增長的時期，如果場地一再變更，只會引來內部的紛擾及分裂，後果相當嚴重，所

以我們只能忍氣吞聲地選擇繼續留下來。後來我們雖然能從房租中扣除修繕的材料費，但是在管線被切斷的那幾天，我們的損失根本就無法補償，其間足足有兩個星期全面停水，還有其他一些令人困擾、不合理的事。

三年租約期滿之後，我們與房東重新訂定按月租賃的契約，直到我們找到新居為止，最後，我們總算找著了新的辦公室。然而，就在我們搬到新的辦公室兩個月之後，我接到第二位屋主打來的電話，他居然要求我們修繕、粉刷，並重新裝潢整幢大樓。原因是這幢大樓已經顯得破舊，如此出售會乏人問津。

之後，他不斷地撥電話給我，使我相當厭煩。

聖經中針對商場事務的教導，與今天大部分商校的教導是截然不同的。

於是，我告知我們的律師，他提醒我，我們只需要盡到房客當盡的義務，在遷離的時候儘量讓大樓保持完好的樣式即可，並無任何法

律上的責任需要為房東修繕、重新粉刷、裝潢整幢大樓。

聽完律師的說詞之後，我很想立刻告訴屋主，如果他想要我們做一些超出契約範圍的事情，他就有必要找法律顧問來處理這件事。我非常清楚，律師一定會告訴他：此路絕對不通。

陪他走另外一哩路

就在這個節骨眼，我的大兒子意外地給了我一些忠告。他提醒我，這位屋主的獨生子在幾年前去世，他們夫妻二人至今仍然沒有走出那次悲劇所造成的陰霾。我們過去一直希望能在這件事上給他們一些協助，但是機會是不可能主動向我們叩門的。因此，我兒子說，這一回很可能便是我們向他們伸出援手的機會，他提醒我要遵從主耶穌的教訓：有人要你陪他走一哩路，就陪他走另外一哩路。

當我思考我兒子的這一番話後，非常贊同他所歸納的結論。於是決定投入數千美元，去修繕這幢實際

上已經沒有太大使用價值的大樓。

你大概會想：「這傢伙究竟是就讀那一所商校的？」我可以告訴你，我所就讀的商業學校從來沒有教導我們，輕易花費數千美元在不必要的事物上。我從商校所習得的金科玉律是：如果你要從事的這件事情無法讓你賺錢，那麼，你最好將這事完全的忘掉。

而我從商業學校畢業之後，還修習過另外一本教科書，這本書的名字叫《聖經》。在這本書中針對商場事務所給予的教導，與今天大部分的商業學校的教導是截然不同的。

一九七〇年我成為基督徒之後，就開始研究有關「如何經營一份事業」的聖經原則。有一項原則是：「上帝的子民應當盡可能的不讓債務纏身。」一直到今天，這始終是最吸引我的一項聖經原則。

在第二次世界大戰結束的時候，美國杜魯門總統指派麥克阿瑟將軍為日本的軍事統管。麥克阿瑟將軍利用日本人尊崇權威的心理，在該國境內推行了許多聖經的基本教義，成為部分商業範疇中奉為圭臬的道

德倫理。這種勞資雙方充分合作、具高度功能的體制，加上日本人強烈的愛國情操，激勵他們在工商界產生長足的進展，甚至能夠青出於藍。

很不幸的是，麥克阿瑟將軍雖然為日本人設立了正確的商業倫理原則，卻從未告訴他們這些原則的出處是上帝。美國與日本的文化很不相同，這種不予限制的資本主義，在缺乏基督信仰的平衡作用下，是否能夠長時期的見效，則有待觀察。我擔心這種情勢演變到最後，人類敗壞的天性又將瀰漫於這具有淨化人心功效的商場倫理原則中。

根基立在磐石上

你或許會問：在商場交易當中，使用聖經的原則真的能夠奏效？這點是無庸置疑的，不但有效，而且果效還能維持相當長久的

「上帝的子民應當盡可能的不讓債務纏身。」這是最吸引我的一項聖經原則。

時間。如果你的目標僅僅在追求快速圖利，那麼上帝的這些商場倫理原則並不合適你；但如果你期盼的是業務方面能夠有長期的穩定成長，那麼上帝的這些原則應當是你達到目標唯一能夠採用的標準及途徑。誠如耶穌在馬太福音七章24~25節當中所提及的：「所以凡聽見我這話就去行的，好比一個聰明人，把房子蓋在磐石上。雨淋、水沖、風吹，撞著那房子，房子總不倒塌，因為根基立在磐石上。」

我曾經見到這類源自聖經的商業倫理原則，的確在各個工商機構中產生相當的功效。小至每年毛利總額在五萬美元左右的一人公司，大至每年毛利總額高達八億美元、擁有一萬二千名員工的龐大企業集團，都因採用這些原則而交出漂亮的成績單。

就我們的機構而言，在一九七六年的總預算是四萬美元，如今已經增加至每年三百萬美元，而且我們從來沒有使用任何借貸的款項。其實上述的預算總額是不夠精確的，因為我們在電台廣播方面拓展的福音事工，每天有將近八百個廣播節目按時播出，這項福

音廣傳事工每年大致還需要增加額外的一千至一千二百萬美元的預算。我們在從事這項福音事工上從來沒有遭到任何損失。我們的機構擁有七千名受過訓練的輔導，目前遍佈於全美各地從事輔導協談工作。此外，又針對「合乎上帝心意的管理金錢原則」這個主題，前後共舉辦了五百多次教導性質的研習會。

這說明一項事實：上帝正在尋找一些祂能夠大力支持的良好的人。今天，我們所面臨最不利的一種現象便是：祂無法擁有許多能夠即刻同工、具有稟賦的人才。

過去這許多年裡，我曾經在全美各地舉辦以「合乎聖經原則的商業經營理念」為主題的研習會，會中，我將這許多原則教授給好些工商業界的負責人以及主管人員，結果相當具有果效。總共有數百家的工商機構因為這樣的研習會而在營業方面得到復甦，同時，有好幾千人生命得著改變。當你閱讀本書，逐一探討有關商業經營的原則時，你便會讀到我們在研習會中所遇見的一些實例。雖然使用的是假名，但這些

人和事卻都是千真萬確的。

危機即轉機

現今的基督徒商業機構負責人或經理主管所面臨的究竟是什麼樣的經濟環境？顯然，他們所面對的絕對不是一個良好的經濟景況。

過去任何時代的任何一個人，如果觀看當今這世代的經濟狀況，都會毫不猶豫的說：現代人在經濟上，已經浮現一些潛藏的、災禍性的問題，這許多問題正迎面向他們襲來。而當人們在評估一種經濟體制的施行是否成功時，如果完全以「利率上下百分之三調幅」作為評估標準，那麼，如此的經濟體制顯然已經陷於愁雲慘霧之中了。很明顯的一件事實是，債務循環大致上總是繞著它特定的軌道運行。

誠如統計資料所顯示的，我們個人所背負的流動負債，其中最主要的原因是美國聯邦政府的舉債。目前美國政府所背負的流動負債（current obligations）以及遞延負債（deferred obligations）總加起來，其債

款數額高達六兆美元。而大多數的美國人即使將每年前五個月的工作所得薪資全部拿來繳稅，仍然是不夠的。此外，儘管美國政府每年可收取的稅款高達一兆餘美元，還是得另外借貸一千五百億至兩千億美元，這筆款項只是支付債款的利息而已。

依我個人的看法，這一切乃是履行了主在二千年前給予祂子民的兩個大原則。祂先是應許，如果按著祂的名蒙召的百姓，願意遵從祂的律法與誡命，那麼，祂會使他們豐富興盛，超過地上任何一個國家

（申命記二十八章8~13節）。但是，

祂也警戒他們，如果輕忽祂的

典章、誡命，祂便會使外

來的寄居者高升，在他們

之上。這些外人要扮演

貸予者的角色，將錢財

借給他們；而他們則要

扮演告貸者的角色，從這

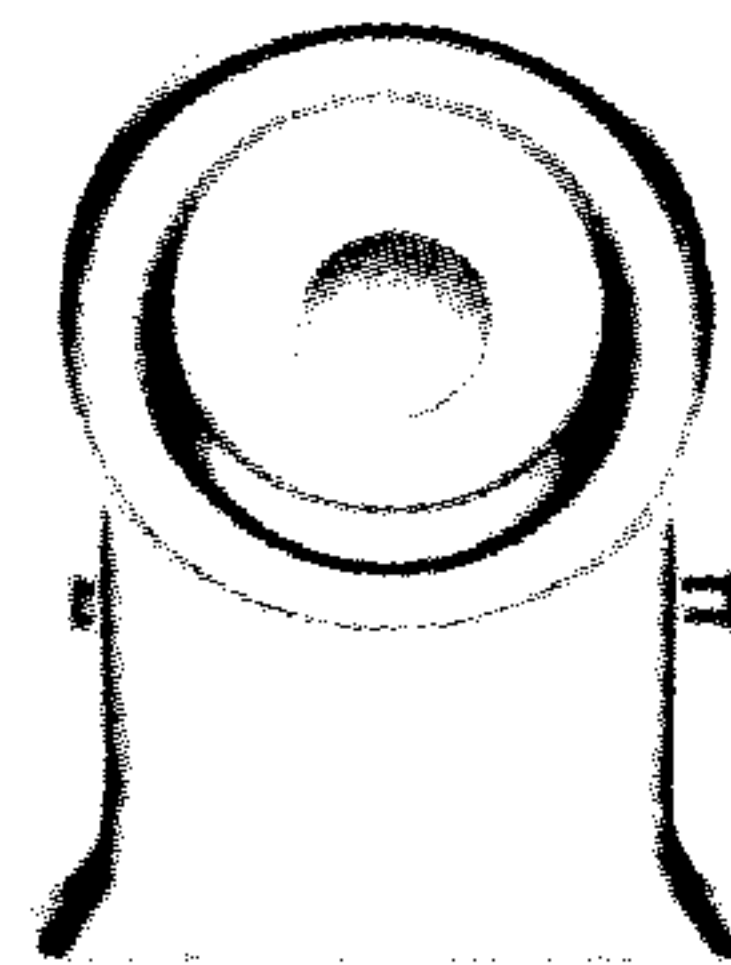
些外來寄居者那裡借錢（申

在商場交易中使
用聖經原則，不
但有效，而且有
長遠的果效。

命記二十八章43~45節)。這番言語其實正是今日美國經濟狀態的寫照。

在如此悲慘的經濟景況中，我們是否仍然找得到希望？這種惡性循環的局勢是否有轉機呢？我認為答案是肯定的。但是必須在符合唯一條件的情況下，才有可能使這種經濟逆勢有所轉圜，而這唯一的條件便是：「上帝的子民能夠轉回到祂的道路上，並且以一種毫不妥協的態度成為祂陣營當中的一員」。我打算在以下的篇幅裡，概要敘述：「上帝對於在工商界範疇中那些屬祂子民所擬定的計劃」，對象包括：單位機構的負責人、經理主管人員以及受僱職員。無論你是屬於工商界的哪一個層面，都有必要在生活中遵從主的典章和誡命，讓自己的生活模式能夠與其他的外邦人有所分別。這其中的根本癥結不在於我們是否有可能過分別為聖的生活，而是在於我們是否「樂意」過分別為聖的生活。



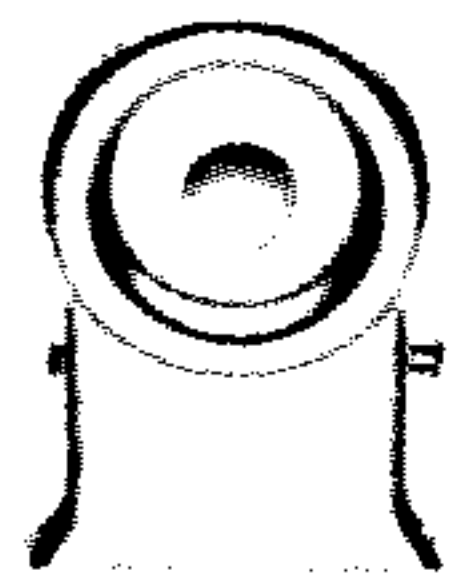


EPON No. 32

2.

商業準則 的底限

要持之以恆運用這些原則的確是一項挑戰，特別當我們的同行及同事很少有人這麼做時。但上帝的回應是：我們要人如何對待自己，便應當如何去對待對方，而不是別人如何對待我們，我們便如何回報他們。



因為乖僻人為耶和華所憎惡，正直人為他所親密。

～箴言三章32節

你手若有行善的力量，不可推辭，就當向那應得的人施行。你那裡若有現成的，不可對鄰舍說，去罷，明天再來，我必給你。

～箴言三章27～28節

每

當我們思想基督教準則的底限時，總會想到十誡。這十條誡命的確出自上帝的口，是使祂的百姓從周遭人中區分出來的準則底限。這些誡命在商業界顯然也應用得上。不過，除了十誡以外，還有一些其他的準則，能夠將上帝跟隨者從商業世界中與其他商人分別出來。

這些準則並不是我們自己捏造出來的一些高不可攀的模糊目標，而是些明顯的目標，足以表明我們是否以嚴肅的心態，將自己手中的事業完全交給上帝。我發現要持之以恆運用這些原則的確是一項挑戰，特別

如果你決意在你的事業範疇裡採用這些原則，那麼你一定得捨得損失一些錢財。

當我們的同行及同事很少有人這麼做時，我們更不容易遵循這些準則。但上帝的回應是：我們要人如何對待自己，便應當如何去對待對方，而不是別人如何對待我們，我們便如何回報他們。

六項商業準則的底限

1. 在生意業務上彰顯出基督的形象

讓我先提出一個開宗明義的聲明：如果你決意在你的事業範疇裡採用這一項原則，那麼你一定得捨得損失一些錢財。我們生活在一個到處充斥著詐騙、欺哄類型契約的社會裡，如果你想以「榮耀主名」的心態來處世為人，勢必會遇上許多受苦、遭逼迫的景況。

箴言三章32節中說：「因為乖僻人為耶和華所憎惡；正直人為他所親密。」第四章24節也提到類似的話：「你要除掉邪僻的口，棄絕乖謬的嘴。」這兩節經文所指的是相同的基本原則：「誠實將得著賞賜，

而不誠實必導致受懲治的結局。」如果這個問題僅僅涉及偷竊或者不偷竊這麼明確的事，相信大部分上帝的子民都會毫不猶疑地切實聽從，但是事實上這個原則所涉及的卻是更廣、更深入的層面，以致信徒在真實的生活中篤行這項原則時，常會有窒礙難行之感。

保羅原本是商業界的主管人員，退休之後搬到墨西哥去經營一家大型的養牛牧場。由於他付給墨西哥籍的員工相當優渥的待遇，同時又秉持著凡事討上帝喜悅的態度經營這個牧場，所以他的事業蒸蒸日上，唯一令他感到棘手的問題就是他必須從美國購買設備器材，以航運方式運送到墨西哥，他必須沿途賄賂邊防人員以及地方官吏，否則他這些設備器材不可能運抵他的農場。

保羅明白，在墨西哥賄賂是一件非法的行為，但他也清楚行賄乃是當地人的一種生活方式，也是被普遍接受的商場慣例，不過仍然無法採取公開正式的管道。

保羅在前往美國採購的那段期間，參加了一個

「合乎聖經原則的商場交易研習會」。在研習會裡，他下定決心，絕對不再隨意賄賂任何一個人。果然，那批設備器材在送抵第一處邊防站時，就因為「規格不符規定」而被攔截下來。保羅想盡各種方法要讓這些設備器材能夠通過邊防站的檢測。他詢問海關人員：「我所填寫的表格是不是有需要更改的地方？」

他得到的答案是：如果他付出兩百美元的「費用」，他的貨品就能順利過關。

這個數目與他那筆設備器材相較，實在是小巫見大巫，但因為保羅已經下定決心，無論要付出多大的代價，絕對不行賄得罪上帝。因此，他斷然拒絕了。他只能在缺乏設備器材的情況下，持續牧場的經營工作。一段時日之後，保羅又去探詢這件事的處置結果。最後發現那些設備器材早已被拆卸支解，許多零件已被販售到黑市去。

保羅作了一個決定：將農場轉售給別人，搬回美國，重新再開設一家牧場。當他遷回美國定居時，搬遷的費用總共花了數千美元，還損失了好些器材設

備，但他覺得自己別無選擇，這是他堅定持守絕不行賄所付出的代價。

出乎意外的，這個故事竟然是喜劇收場。在保羅遷回美國幾個月之後，他獲悉墨西哥政府已經將許多外國人所經營的牧場收歸國有，而這些牧場的所在地正是他從前所經營那個牧場的座落地。如果他當初沒有遷回美國，那麼在墨國政府施行這項政策時，他很可能只能領取少許款額作為土地被徵收的補償金，損失可就更大了。

2. 具備責任感

在我們的社會裡，執政者最需具備的特質莫過於「富有責任感」。我常常看到那些當局者總是讓一批支持他們政策的人，環伺在他們四周。剛開始，當事人會感覺自己彷彿擁有一筆可貴的資產，但漸漸的這份資產會在不知不覺中變成一個拖累。這究竟是什麼原因？原來，在一個組織中，如果缺少一套稽核與制衡的體制，任何人都有可能偏離軌道。

即使是大衛——這位上帝親自揀選的君王，也由於聽取其他將軍的建言，說他「貴為一國之君，不應該冒生命的危險上戰場與敵人作戰」，而偏離了正路。大衛陶醉在那一番歌功頌德的言詞裡，全然忘記上帝曾經帶領他在毫無困阻的情況下經歷了好些戰役，而且是每戰必勝。（如果你留心去傾聽這類歌功頌德的言詞，那麼你很容易就會相信這些話語！）於是，當他的軍隊上戰場作戰時，他便留在城裡，沒有和軍兵一同前去迎敵。結果，就在那段日子，發生了他與拔示巴的醜聞，引發了王室中不可收拾的紛爭。

誠實將得著賞賜，而不誠實必導致受懲治的結局。

許多從業人員認為自己已經擔起了該負的責任，他們認真地籌組公司的董事會，也定期召聚職員會議。我個人就參加過許多次董事會議，從這些會議之中，我洞見了如此的

事實：大部分公司裡的董事，一旦臣服在一名能幹領導人的帶領之下，便會淪於橡皮章的地位。而且當公司的方向與設立之初旨完全相左時，也只有極少數的員工願意向老闆提出建言，提醒他當初所設定的方向和目標。

解決這個問題的答案是什麼？

上帝的話語已經給與我們好些答案。但有一個答案是任何一個居於領導地位的已婚男子不容忽視的重點，那就是要聽取配偶的意見。男性創業者的人數遠較女性多，因此我這番建言大半是針對男性朋友而發，不過事實上，這項原則對於女性創業者也是合用的。上帝的話語明白地告訴我們：丈夫與妻子二人成爲一體，「因此，人要離開父母，與妻子連合，二人成爲一體。」（創世記二章24節）而上帝對於夫妻之間所定下的這種關係，難道不包括事業層面？

我發現有些妻子很少關心丈夫事業上的狀況，也不想過問丈夫在事業上的任何問題。我的看法是：根據上帝話語的記載，作妻子的對於這件事並沒有選擇

的自由；當妻子承擔起助手的責任後，她就必須心甘情願的充分學習關於這方面的知識，以便能成功的扮演好這個角色。

過去，我曾經有好幾回聽見一些作妻子的在談及某些重要主題時很有洞見，但她們的丈夫卻認為她們對這些問題所知有限，或者根本一無所知。這種情形讓我驚訝不已。舉個例子來說，幾年以前，我有機會輔導一名基督徒的紡織製造業者，當時他正面臨嚴重的困境，打算要將他的事業遷往台灣發展。因為我的堅持，他總算同意讓他的妻子參與我們的協談諮商。在一次協談過程裡，他的妻子終於表明對於他先生事業的看法。依據她的觀點，他並沒有必要將這份事業頂讓給他人。

「為什麼不該這麼做？」他急促地反駁，肢體語言透露出對妻子所提見解的輕蔑。面對他的反詰，她閉口不言。

「傑姬，繼續說下去啊！」我鼓勵她！「如果妳還有其他的看法沒有說出來，那麼，不要因為妳丈夫

的反應而不敢吭聲，這可不是表現溫柔的時候，事實上這是懦弱。」那位丈夫刻意避開我的視線，虎視眈眈地望向他的妻子。

「是這樣的，我一直認為這份事業是上帝託付我們的，我們做的這類製造業多半是由猶太人所掌控，」她說道，一面小心翼翼地瞟望著她的丈夫。「如果我們不堅持到底，那麼很可能再沒有人會這麼做了。而且，如果我們打下穩固的根基，我相信應該能夠和當地的中國人一較長短。也許可以製造一種獨具風格、他們無法匹敵的產品。」

「妳的真正意思是什麼？」我問道，一面定睛注視著她。此刻，只見她的丈夫一臉訝異的神色。

「我認為我們應當集中心力發展厚粗斜紋布這種屬於自己的產品。」她提出了這樣的建議，表露出對於這件事真正的關注與熱忱。「我留意到，目前一些共產國家已經比過去進口更大數量的藍色牛仔褲以及其他這一類的產品。因此，何不敦促政府贊助我們從事這類產品的外銷，正如同他們贊助食品業一般？」

聽完她這番話，我告訴她，如果她能夠更進一步說明其中的細節，那麼她這些意見就更加可圈可點了。

這時他的丈夫也顯得振奮起來，表明他也有相同的看法，只是從來沒有說出口而已。之後，他的臉色又顯出凝重。

「怎麼回事？」我問道。

「我們目前沒有足夠的資金讓所有的生產事業完全轉型，或者讓現在的狀況一直持續，直到發展出一項能夠暢銷的產品。」他很沮喪地回答道，「同時，像這一類具風險性的做法，不可能有銀行家願意讓我們貸款。」

「傑姬，關於這一點妳有什麼看法？」我問道。

「我認為我們可以設立一個員工合作社，把公司裡的一些股份賣給員工。」傑姬表情興奮地說道，「在目前這種趨勢下，他們這份工作顯然遭到了威脅，遇到這種經營危機時，我們做老闆的可以把公司以及廠牌名稱頂讓出去，所獲得的金錢能讓自己的後

半輩子過得安適舒服，然而他們就不是這麼回事了，一旦我們將公司頂讓，他們很可能被迫退出日趨式微的勞動市場。」

「我以前倒是沒有想過這方面的可能性，」傑姬的丈夫陷入一陣沉思之中。「這的確有可能，員工們確實可能拿出錢來購買公司的股份。但是一旦我們這麼做卻又無法成功時，我們將會嚴重喪失公司所擁有的主權。」

一個組織如果缺少一套稽核與制衡的體制，任何人都有可能偏離軌道。

「事實上，二十年前我們開始創業時，不就是白手起家的嗎？」傑姬溫和地說。「我認為，我們可以再以同樣的方式，去突破眼前所面臨的瓶頸。我不願意在沒有嘗試的情況下，就悲觀的整理行囊打退堂鼓；我寧願盡上全力，即使遭到失敗的命運也甘心。今天在服飾製造業界裡，真正願意事奉上帝的公司並不多

見，我們絕對不能夠讓自己這家公司從此消聲匿跡。」

「妳究竟從哪裡學來這許多紡織業方面的知識？」那位丈夫不解的探問。「妳又是從哪裡聽來關於員工收購公司股份這一類的事情？」

傑姬臉上浮現笑意回答道：「你忘了在我們剛開始創業的時候，我是你唯一的助手。雖然後來我都留在家裡照顧孩子，但這並不表示我讓自己退步啊！」

後來，傑姬與她的丈夫果然將公司裡近一半的股份轉讓給他們的員工，開始發展出一份繁盛的出口業，以東方的共產國家為產品的主要輸出地。

設立顧問小組

從業人員也可以設立一個公正的基督徒顧問小組。如果在地區上組合不起來，可用的權宜之計是，聯絡國內其他地區從事同類生產項目的一、二名從業人員，藉由電話或者其他管道與他們溝通關於重要抉擇的處置方法。

我曾經參與過一些這類的小組，甚至到今天，我的顧問們和我至少每兩個月會通一次電話，每當遇到特殊需要的時候，我們也會藉由電話彼此討論事情的處理方法。而當我如此行的時候，我發現由於自己樂意尋求他們的輔導和建議，使得他們對自己更加充滿自信，因而更有能力對其他有需要的從業人員提供協助。

此外，我們這類「顧問小組」甚至還曾經幫助一些從業人員解決彼此之間的爭執。舉個例子來說，拉法和傑尼這兩名基督徒商人，以一種非正式的合夥關係購置不動產。他們二人之間的協定是，拉法負責提供資金，傑尼拓展經營這些產業。一段時日過去之後，拉法發現由公司戶頭已匯出了大筆款項，卻見不到任何回收的利潤。當他向他的合夥人索閱帳目時，傑尼感覺相當的不悅，拒絕討論這個問題。

拉法見狀便以訴諸法律行動做為威脅，要求對方交出帳目來，傑尼卻說：「少來這一套！我知道自己沒有做錯任何事，我把你所有的錢全部退還給你就是

了。」

拉法並不希望對一名主內的弟兄提出控訴，他前來請求我為他解決這個問題。當時我正巧和傑尼共同參與了一個顧問小組，我認為自己可以直接與他

談論這個問題，沒想到我一提

及這件事，傑尼憤怒地掛上電話。事後，他撥了通電話給我，向我道歉，同時向我解釋他的感受：

「我覺得自己好像是在沒有任何工資的情況下為拉法看管他的財產，而且我非常憎惡被他指控侵占公款的罪行。所有的款項都已經直接電匯到我們公司的戶頭裡，他只要查核電匯單，就會明白每件事情都清清楚楚，當中沒有人動過任何手腳！」

他們因著這種極不正式的合夥關係，滋生出兩個問題。第一個問題是，主持經營業務的合夥人傑尼，

一個公司提供的產品價值及服務，能夠讓大眾看清該公司及其員工所獨具的特性與風格。

長時間將整個公司當成他私人擁有的企業來經營，甚至使得每個人對於他的判斷能力或所持的動機都開始產生懷疑。第二個問題則是，專事投資的合夥人拉法在經營公司的導向上，顯然有相當的誤差。他每個月都會郵寄數千美元到公司的帳戶裡，長久以來都沒有指明或者過問這些錢財的用途，電匯到公司裡的款項，如果沒有說明用途，當然可能會出現使用不當的情形。

只要你稍微分析拉法一再的把錢電匯到公司帳戶裡的動機，就可以清楚得知，他確實希望這些錢能夠連本帶利的收回來。雖然情況已經演變到兩人的合夥關係宣告瓦解的地步，但是他倆之間的友誼仍然有必要予以挽救。如果這件事不能在「顧問小組」當中公開討論，那麼他們二人很可能讓這件事訴諸法律，兩人之間將因此而產生恆久的裂隙！

3.以合理價格提供高品質產品

一個公司提供的產品價值及服務，能夠讓大眾看

清該公司及其員工所獨具的特性與風格。這裡所謂的「價值」指的是：在購買物品時所回收的功效。如果顧客是以接近成本的低價格買進某項物品，那麼當然沒有必要再附贈該產品回收性的價值。而聖經中所提及有關服務與產品的標準則是：以最合理的價格提供最優良的產品。

我曾經讀到一篇文章，內容是說：有一位醫生在收取病人的醫藥費用時，不是按照一般所採用的定額方式，而是「依照病人的評價來收受費用」。當病患前來看病時，接待人員會遞給患者一份付費方式的資料，內容包括辦公室經常費用以及保險費用的詳細分析表。之後，接待人員會請病患按照他自己認為合理的價格付費。有一些病患只付了少額的醫藥費用，原因是，他們認為這名醫生根本是個吸血鬼、剝削者。但是後來發現，院方在改換收費方式之後，平均收入居然比以前增加了百分之十。足見他的病患們大多數還是感覺到從他的服務中得到當得的價值。

另外還有一個相當不錯的例子發生在「奇菲A公

司」(Chic-Fil-A. Inc.)。這家公司的基督徒領導階層對於他們公司產品的品質感到相當自豪，他們花在廣告上的費用極少，甚至沒有這一項開支，但是他們卻是美國速食連鎖業成長最快速的三家公司之一。

每逢星期日及休假「奇菲A公司」都不營業，這與同一處林蔭道上其他速食店的作風恰成對比，此外，公司給員工的酬勞也相當優渥，甚至還提供大學獎學金。這種情況下，他們仍然可以生存，而且逐日茁長，實在令人納悶。事實上「奇菲A公司」在宣傳

方面的工作做得並不多，比較具體

的宣傳大概是在公司新開幕的

時候，在林蔭道上免費贈

送公司所生產的速食樣

品給來往的行人試吃。

公司的主管們都明白一

件事：一旦這些路人品

嚐過他們的食品而感覺

味道鮮美，就會主動向親

聖經中所提及有關
服務與產品的標準
是：以最合理的價
格提供最優良的產
品。

友推薦，這是任何公司所能刊登的最佳廣告。

反觀我們社會中所採取的標準似乎是：極盡可能的以最高的價格售出最拙劣的產品，這種做法只有在沒有競爭者，或是競爭對手極少的情況下才有可能得逞。

基督徒從業人員所遵從的「以合理的價格提供高品質產品」的哲學，表明他們有高度的奉獻熱忱。當你不再愛自己甚於其他人時，你就會由衷的期盼他們能夠與你的公司進行最佳的交易。而當你願意為顧客如此設想時，你也會蒙福多多，逐日邁向興盛。

4. 如期支付債權人所借貸的款項

所謂「商業債權人」(business creditors)指的是那些借貸商品或金錢給你的人。在現今的商業環境中，資金供應人猶如一名無利息的資金週轉者，當業務發展趨於緩慢時，拖延償付資金供應者所當得的款項，似乎已經成爲一件稀鬆平常的事。當然了，如果你所面臨的景況確實已到達難以駕馭的地步，那就得

另當別論了。但是如果拖延的目的只是爲了降低自己經營上的利息，那麼你就干犯了聖經的原則。箴言三章27~28節提及：你手若有行善的力量，不可推辭，就當向那應得的人施行。你那裡若有現成的，不可對鄰舍說，去罷，明天再來，我必給你。

如果一個基督徒商人手邊還有過期的帳單沒有付清，而他仍然繼續訂購其他需用物資，這種舉止就是一種欺騙行爲。如果你無法接受這番說詞，那麼請你站在資金供應者的立場來想一想，當某人向你訂購物品，已經應允你在某個時候要償還款項，但是期限到時，卻又向你推托，說他的業務狀況不佳，已經出現賠錢的情形，試問你的感覺如何？如果有位顧客購買了你的物品之後，遲遲不肯付清款項，原因是他不肯支付利息去借錢來償付欠你的款項，你的感覺又是如何？你願意自己的公司發生這一類的事情嗎？

有一回，我在一個研討會中教授一群從業人員，當我提到：「顧客刻意拖延付清帳單的時間，而耽延給付資金或物品供應商當得的款項，這種行徑是錯誤

的。」這時，一名學員打斷我的話，說：「你的意思是說，如果我因為沒有能力償清所積欠的錢，而不能在期限內付清借款，這種行徑便是犯罪？」

「但是，假如我為了付清所有積欠的債款，而導致全部事業瓦解，那又該怎麼辦？」他問道，口氣中帶著些許挑釁的意味。

我以反問的方式答覆他：「到底我們現在所談論的是一種真實情形，還是一種臆測的情況？」

「你這話是什麼意思？」他有點不安的問道。

「我的意思是，如果你的債權人在取回你所積欠的債款之後，真的會讓你的事業瀕臨瓦解，而如果你沒有付出這筆債款，事業便能穩妥地繼續經營下去，那麼我建議你把實情告訴你的債權人，同時讓他們也參與你所面臨的處境，共同做出合適的抉擇，我相信他們當中大部分的人必定會表態支持你，寧願和你繼續做生意，而不願見到你的事業瓦解分崩。」

「也許吧，我這麼做或許不會真的落到如此的下場，」他勉強地回答道。接著，又補上這麼一句：

「不過，可能會有其他人因為這麼做而遭致這種悲慘的結果。」

「這的確有可能，」我同意道，「如果情形真是如此，那麼那人在當時就應該面對那個問題。上帝不會加給我們擔負不起的重擔，祂只將我們擔當得起的責任加在你我身上。不過，如果這名經營者在作這個抉擇時，完全以經濟立場作為取決標準，他的出發點是因為積欠供應商貨款要比向銀行借貸更能避免資金大量外流，那麼這便是一種錯謬的心態。」

事後，這名學員告訴我：

當你不再愛自己甚於他人時，你就會由衷的期盼他們能夠與你的公司進行最佳的交易。

「你這次研習會的確相當成功，至少已經說服我去向銀行借款，好在期限內支付供應商的貨款。事實上，我的公司要支付這些利息錢是相當容易的，我所以會拖欠這項應付款，是因為

公司的會計勸告我，不要那麼輕易地支付供應商的貨款。」

在現今這個世代，廉正是一項罕見的美德，特別是事關他人金錢的時候。一個基督徒如果想要擁有能夠取信於人的見證，至少需要符合這最底線的標準。

記得在一九七六年那年，我收到美國一家很大的造紙公司負責人的來函。那封信函相當簡短，文中只寫了這麼一些話：「致這封短函主要是向你們表達謝意，感謝你們如期支付我們貨款，對於你們在此事上的廉正，我們由衷欽佩。」

這封短函讓我感到有些不尋常，因為前一年我們向這家公司購買物品的款項不到一萬美元，這對大公司來說是很小的金額。因此，我決定打電話給那家公司的負責人，詢問他為什麼會寄這封短函到我們公司。

他說道：「在與我們有生意往來的基督徒商業機構中，你們是少數幾家能夠每次都如期付清貨款的機構之一。我本身也是一個基督徒，但是，在我和一些

教會以及福音機構的生意往來中，逾期不願支付貨款這種現象常常出現，還成爲我們董事會議中，大家譏諷的笑柄。」

這的確是一件值得我們注意的事情。一家大型公司的總裁，居然因爲一些基督徒所經營的商業機構沒有如期支付貨款，而遭受他同儕們的嘲諷，難怪有許多人是不願和基督徒有生意上的往來。

5.以公平態度對待員工

以公平的態度對待員工不僅是一項責任，也是一種機會，事業機構的僱主能秉持公義的態度對待員工，便能夠讓員工樂意敞開心門，聆聽他與他們分享基督所帶給人類的大好消息，因爲「他真正地篤行自己所傳的道」；當然，也可能碰到一些生性頑劣的員工，無論僱主如何善待他們，他們總是以敵抗的態度相對。如果遇到這種情況，問題就不在僱主了。總之，那些掌權居高位的人，對於自己的舉止行徑確實有必要特別留意。

至於僱主的公平態度，通常與員工的薪資和利益問題有關，甚至超過這個範疇。公平的心態涉及對待員工的態度，以及與他們之間互動的關係。舉個例子來說，如果機構中的經理主管人員有輕視社會階層較低員工的傾向，他們的心態會在不經意間透露出來，而被輕看的員工會接收到這樣的訊息。一旦這些員工察覺到他們與經理主管人員之間的那道社會隔牆已經高高搭建起來之後，這些主管人員任何宣揚福音的嘗試與努力通常都會遭到排拒。

如果拖延欠款的目的是為了降低自己經營上的利息，那麼就干犯了聖經的原則。

而事業機構如果要履行公平的原則，首先必須認同：無論位居哪一等次職業地位上的人，都是重要的。我留意到這項原則的重要性，是當我還在空軍服役的時候。我發現徵召入伍的士兵與委任人

員之間所架築的階級城牆不但真實，而且絕對。軍方之所以會刻意製造出這種疏離的階層，用意是企圖讓所有處於領導階級的軍官被塑造成絕無謬誤的形象。他們認為，這是發佈生死攸關命令所必須具備的要素。

不幸的是，軍中那套階級心態如今已經滲入商業關係之中。然而主耶穌並沒有在祂自己與門徒之間設下這類膚淺的障礙，祂甚至不允許門徒們在他們自己以及有意接觸的人之間設置這樣的高牆。

如果你察覺到在自己的事業組織中，無法以相同的禮遇及關懷的態度來對待那些最低層的員工時，就得在那個癥結點上停下來，到上帝面前認真解決這個問題。聖經雅各書第二章中相當完整的述及這個問題，第9節則是總括性的概述：「但你們若按外貌待人，便是犯罪，被律法定為犯法的。」

我見到這個原則被實際付諸實行，是在我初信主的時候。那一回，正逢教會的執事會在審核我們牧師加薪的議案。當執事會主席向所有會眾提出「讓牧師

每年的年薪增加數千美元」的議程時，全體會眾毫無異議同意該項議案。接著，執事會主席又提出確定管堂人員薪資的議案，這名管堂人員的年薪要比牧師低數千美元。牧師得知這項議案後，便從中阻撓，不讓會議繼續進行下去，他打岔問道：「我們的管堂人員孩子比我多，但所得到的福利遠不及我，為什麼大家要堅持支付給我比他更高的薪水？」

執事會主席聽到牧師的問題感覺相當困惑。他在不知如何是好的情況下順口回答道：「牧師，我們教會無法負擔這麼高的加薪款項。」

「那麼，不妨從預備加給我的薪水中，抽一部分加在他的薪水裡。」牧師如此說，「事實上我的需要不必這麼多，我知道他真的需要這些錢。」

那天晚上會議結束時，這個問題並沒有得到任何結論。不過最後執事會總算通過給管堂人員加薪，他的薪水幾乎與牧師的一般多了。我相信這件事對教會全體會眾都產生了深遠影響。我也從其中接受了這樣的挑戰：要根據上帝的話語，而非一般的常例來審度

我所行的每一件事。

6. 以公平態度對待客戶

如果你的確相信你最大的責任是忠心地為主作見證，而你最容易接觸到的禾場自然是那些最接近你的人。就事業範疇而言，這個禾場包括了你的債權人；當你每回都能盡力支付積欠款項，而且以公正的心態對待他們時，一旦當你向他們傳福音，他們就會留心傾聽。這個禾場也包括你手下所僱用的員工；當你在各樣事上禮遇他們，在給付他們的薪資上又能秉持公正的原則，一旦你有機會向他們講述福音的大能時，他們也會很容易的相信、接受。這個禾場當然也包括你的客戶；如果你所賣的成品，始終保持優良的品質和水準，價格方面又十分合理，然後以這種廉直的行徑作為你言談的後盾，那麼當你向他們傳講基督的福音時，他們對於你所說的話語，必定會認真思量，不會隨意輕忽淡忘。

當我多年前從事電子事業時，就曾經見到這項原

則很實際地應用在我身上。當時我爲了推銷公司的一項電路試驗裝置產品，打了通電話給一位很可能會購買的老客戶。這項產品價格昂貴，總價大約在二萬五千元美元，不過如果能夠交由一位夠資格的人來使用，它將發揮意想不到的功效，最起碼每年能獲取數倍於這項金額的款項。但是經過我多方探詢之後，發現這位老客戶似乎沒有必要花費這筆錢購買這項設備。根據過去和他往來的經驗，他對於這類試驗裝置似乎相當精熟，只要有新產品問世，他都希望自己能夠添置一台，因此，向他推銷起來十分輕省，甚至連解說、介紹都還沒說完，他就已經決定要購買了。

當時公司的營運不是很穩定，這筆買賣如果成交，對我們確實幫助匪淺。然而，就在我從手提箱中取出合約書的那一刻，我的耳際響起使徒保羅說過的這一席話：「凡事不可結黨，不可貪圖虛浮的榮耀，只要存心謙卑，各人看別人比自己強。各人不要單顧自己的事，也要顧別人的事。」（腓立比書二章3節）我有所顧忌的停下來，對他說：「我不能把這套設備

賣給你。」

「爲什麼你不肯賣給我？」他語帶氣憤地說道，「這項產品的價格雖然昂貴些，可是我還買得起啊！你們公司是不是需要收一些定金？」

「不是的！」我回答他，「是因爲我知道你們的開支相當龐大，而這項設備的成本你們是不可能賺回來的，所以根據我的判斷，你遲早會對自己買下這項新產品感到後悔，而我也會感到自責，好像是在向你傾銷這項產品。」

他聽完這話，臉上氣憤的神色轉變爲驚訝。之

後，他面帶微笑的告訴我，他很

欣賞我甘心損失這筆生意也

不希望隨意欺哄顧客的

作風；不過，他已經評

估過這個問題，而且

他已擬妥計劃要使用

這套設備來開拓一條

新的生產線。我聽完他

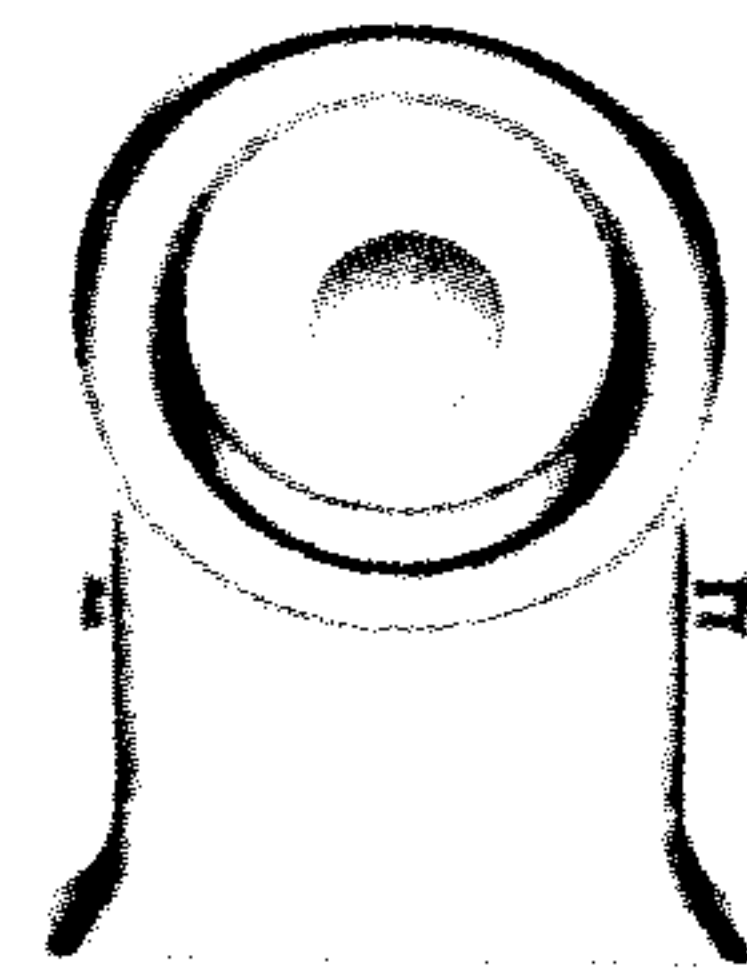
在金錢上持守廉正
是一項罕見的美德，
也是基督徒取信於人
的最低標準。

這一番解說，對於他的計劃欣表同意，因為這種裝置十分符合這項功能，於是這宗買賣就這麼順利成交了。

那次以後，我與那名顧客成爲相知的好友。他曾經因爲家人去世而找過我協談，使我有機會傳福音給他。而這整件事情所以有如此的發展，的確是由於那一回我秉持如此的信念：將他的需要擺在首位，同時，以公平心態對待他。

如今，事隔二十年，當初他所付給我們公司的二萬五千元也早已花費在其他的用途上，而我賣給他的設備也早就損壞，無法再使用了。但是我們所共同擁有的那份對於上帝的愛卻始終存留。

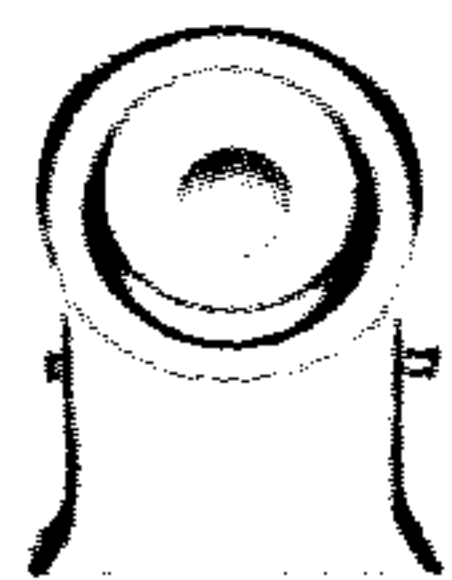
那次的交易確產生了恆久長存的果效。



3.

小心 事業的陷阱

大部分的基督徒寧可讓生活環境的四周佈滿世界的陷阱，而不願捨下自己，讓上帝在凡事上居於首位。一個從商的基督徒如果能夠避免掉入事業的陷阱捆綁，就能夠得著真正靈裡的自由。



手懶的，要受貧窮，手勤的，卻要富足。

～箴言十章4節

誠實人必多得福，想要急速發財的，不免受罰。

～箴言二十八章20節

我

是個天生極端痛恨付出利息給別人的人，所以我這一生從來沒有被債務纏身。如果逼不得已必須向銀行貸款，我也總是儘速償清，不願長期拖欠。雖然我在商場上不曾受到債務的纏磨，卻被另一種陷阱所捆綁。

我出身自一個貧困家庭。打從開始創業，心中始終受到渴求成功這種意念所驅策。因此除了睡眠時間以外，我幾乎把每一個小時都投注在工作上。事實上，我對金錢不是那麼感興趣，我所在意的是金錢所提供的安全感。我不會將金錢浪費在大肆採購物品上，也不至於被自己的私心或者驕傲所摧毀。雖然如此，我還是陷入一種帶著枷鎖的捆綁之中，就因為我這種追逐安全感的意志，促使我將所有的時間全部投注其中，這種情形終於奪去了我與家人共處的時刻。

後來，我認識了上帝，與祂相交的時間也在不知不覺中，移轉到商場上的買賣、籌算之間了。

事業上的陷阱可以區分成好些類型，從全神投注於與債務相關的問題，一直到對於工作過度狂熱這類使人難以擺脫的陷阱都算。最合適的定義或許是：凡是攔阻你與上帝之間或者你與家人之間關係，或是讓你產生不平衡狀態的任何事物都可稱之。

陷阱的特徵是欠缺能夠幫助我們平衡生活步調的實際指導方針。幾年以前，我見到過這麼一則商業廣告，廣告的第一個場景出現一名年輕人與一個小男孩對談的畫面。小男孩詢問他的父親，可否撥出些許時間一塊兒去釣魚。

那位父親從他那堆積如山的文件堆裡仰起頭，對小男孩說：「孩子，我真的很想陪你去釣魚，不過，前不久我們才開設一家新工廠，所以我現在很忙，完全撥不出時間去做這麼悠閒的事情。」

廣告的第二幕場景是：一個十餘歲的小男孩請求他的父親騰出少許時間，和他一同釣魚去。

那父親的回答仍然是：「孩子，我真的很希望跟你一起去釣魚，只是最近我們在歐洲剛剛設置一個新的工廠，我必須上那裡去一段時日，不過，我答應你，等我回來以後，會騰出一些時間和你去釣魚。」

最末一幕場景則是，一名年邁的老年人詢問一個比他年輕許多的男子：「孩子，你是否可以抽出一些時間跟我一起去釣魚？自從你母親過世之後，我待在這裡真的感覺很寂寞。」

「爹地，我實在希望自己能夠騰得出時間，但是你也知道，最近我們才剛在日本設置一個新廠，我必

須上那裡去，不過，我答應你，在我回國之後，一定抽出時間和你一起去釣魚。」

這則廣告是否引起你的共鳴？

這位父親從第一次與他的孩子談話開始，就已經掉入事業陷

凡是攔阻你與上帝之間或者你與家人之間關係，或是讓你產生不平衡狀態的任何事物都可視為陷阱。

阱之中了。

經常在研討會結束之後，有一些年紀較長的人上前來找我，對我說：「如果我在四十年前能夠聽到這一席話，那麼我的生命光景就不是今天這種模樣了。」情況或許真是如此，但人總是容易回溯往昔，然後從其間挑出錯處來，如果我們能夠改變態度，始終以前瞻未來做為奔走人生旅程的動向，並且盡自己所能的規避錯誤，那豈不比前述的情形好得多！改正不良的習性與態度，是永遠不會嫌遲的。你能夠儘早開始進行革除的工作，那麼你便愈加容易脫卻捆鎖與纏絆。

基督徒常常會如此宣稱：「我願意按照上帝揀選的任何方式來服事祂。」然而，當他們一旦感覺到上帝要他們做的某件事情，所需要付出的代價超過他們預備要付上的代價時，他們原先的那份決心便瓦解了。

今天是一個看重保障的時代，以至於在我們獻身跟隨耶穌之前，總是會預先提出一些條件。我們會

說：「上帝，我願意事奉祢，只是……」或者「上帝，當……我願意事奉祢。」或是「上帝，如果……我願意事奉祢。」

耶穌在準備離開迦百農的時候，便遇上了與這類似的合理化藉口。當時有個人有意跟從耶穌，卻又對耶穌說：「容我先去辭別我家裡的人。」（路加福音九章59節）

根據傳統的希伯來出殯習俗，如果家中的父親已經過世，那麼他的兒子理當留在家裡料理喪事，不應該沿路跟著耶穌，聆聽祂傳講天國的信息。事實上，這名年輕人說這話的真正的含意乃是，他想要留在他父親家中，一直到他得著屬於自己的遺產為止。

而當耶穌回答他：「任憑死人埋葬他們的死人」時，絕非出於一種毫無感情的心態。祂說這話的意思是你可以自己作選擇，或是跟從世界的道路，或是行走在上帝的道路之中。

如果我們以自己的保障及舒適做為取決的根據，那麼我們在跟從耶穌，行走祂所預備的道路之際，一

定備覺艱苦。事實上，上帝的呼召很少與人的渴慕是一致的。

大部分的基督徒寧可讓他們生活環境的四周圍佈滿世界的陷阱，甚至甘心在其中獲得罪中之樂，而不情願捨下自己，成爲一名熱心獻身的基督徒。至於所謂熱心的基督徒，就我自己所下的定義，乃是甘願在凡事上讓上帝居首位。就商業界的範疇來說，意思是：讓上帝在凡事上居於首位，即使需要付上損失金錢的代價，一個從商的基督徒如果能夠避免掉入商業界的陷阱，就能夠得著真正靈裡的自由。

那麼，我們又當如何辨別商業界的陷阱指的究竟是什麼？以我自己長時間對於這類心靈疾病的症狀所做的一些觀察，所謂的徵候是指一個人內在世界發生的事情，從他外表顯明出

陷阱的特徵是欠缺能夠幫助我們平衡生活步調的實際指導方針。

來的現象而已。如果你感染了這些症候其中的一項，你就已經罹患了這項疾病，這些徵候包括：

徵候 1：沽名釣譽

我們這個社會最悲慘的狀態莫過於許多所謂「白手起家」的商人所存利己主義的心態。事實上，一個人所以能夠成功，乃是集合了許許多多人同心努力的結果，當然還包括上帝的賜福。

我發現到一個有趣的現象，當我們面臨財務、婚姻、健康等嚴重問題的打擊時，很容易心存謙卑，也樂於對別人所給予的協助表示感激。但是，當這一切逆境消逝，取而代之的是成功的光彩時，我們當中大部分的人都會有「這是我自己努力耕耘所得著的結果」的態度。

多年前，我結識了一位相當成功的基督徒，有一次他邀請我上他家去享用晚餐。他同時還邀了好幾位商界名人及社交圈的領袖。晚餐過後，他向所有賓客分享他所以成功的見證，將榮耀歸給我們的主。

在那次聚餐之中，我心中質疑：在應邀的賓客裡，許多人在事業方面的成就超過主人許多，我很納悶，究竟當中有多少人會對他的見證留下深刻的印象？我心想，如果他邀請的是城裡貧困的人前來用餐，同時向那些有需要的人提及他擬定了一項計劃，打算將上帝所賜給他的財富，挪出一部分來幫助他們紓解困境，我相信，前來進餐的人對於這頓餐宴必定會留下深刻的印象。

也許對於這次餐會作這樣的評斷是過於嚴苛了些。很不幸的是，這種現象在基督徒圈子裡亦時有所聞。有些基督徒嘗試著藉由花時間與那些具知名度的成功基督徒或具領導地位的信徒相處，或者想辦法與他們一起工作，來增加自己的份量，因為如此可以表示自己是個屬靈的人。

我發現某些社區的領導人會贊助一些研討會，或者為他們的朋友所舉辦的聚會。這類事情本身無可厚非，除非他們的動機是爲了「基督徒的沽名釣譽」，其實，上帝的國度根本不需要基督徒爲祂奪得這一類

的虛名，而且我從來沒有見過任何一個人在希圖這種虛名時，還能夠手潔心清地堅立在上帝面前。

基督徒領袖如果容許自己落入這種「沽名釣譽」的陷阱中，常會出現與上帝逐漸疏離的景況，而這種態度也會使他們成日沈醉在過去那番炫目的經歷之中。對於那些想要藉由終日尾隨在知名成功的基督徒人士後面，來提升自己屬靈地位的信徒，我想他們完全不明白福音的重心爲何。事實上，「自己作成的基督徒」絕非「重生得救，擁有上帝生命的真正基督徒」！

徵候 2：工作過度

今天，我們爲了讓自己持續得著暫時性的滿足，生活型態愈來愈趨於恣縱的樣式。通常一個家庭如果想擁有這種縱情於物質的生活型態，往往需要兩份收入，有時甚至夫妻一方或者雙方還必須每天加班好幾個小時，才能夠維持所有開銷。如果拿一名普通上下班的工作者與一名全心投入事業、想要建立屬於自己

王國的男事業家或者女事業家比較，那麼每天只工作八個小時的工作者實在稱得上是個怠惰者。對於一名正在創業的人而言，每週固定工作八十個小時是很平常的事，有些人甚至每週工作超過一百個小時。許多人認為這種現象不但需要，而且是一件稀鬆常見的事情，他們不只鞭策自己把大部分的時間投注在事業上，同時還要求周遭的每一個人都這麼做。

當然啦，很少有人一星期只工作四十個小時，而能夠拓展出一份成功的事業；但是一週工作上百個小

時，反映出生活裡的優先次序呈現不平

衡現象，這絕不是一名委身成

為優秀負責人所當選擇的途

徑！我可以毫不猶疑的斷

言：如果一個人每週工作

時數超過六十個小時，他

絕對不可能在工作、家庭

以及靈性這許多層面中維

持平衡狀態。他也許偶而一段

時間的確有必要加班，但是這麼一來，他的人際關係或多或少還是會受到些許破壞。

我常常會回想自己上大學的那些日子。那幾年我在佛羅里達的卡納維拉角，每天工作十到十四小時，白天還得在學校裡上課。如今想來，那些時日實在是由冗長的日子層層堆疊而成的！而在那個時候，這種生活方式是我唯一能夠選擇的模式，我找不到其他更合適的謀生與讀書並存的管道，因為我明白，不會有哪個銀行家瘋狂到樂意借錢給我，讓我進大學唸書。

我總共花了六年的時間才完成大學學業，畢業之後，我順利加入一位朋友所設立的電子公司工作。投入這項工作後，我的生活型態與在學校時並沒有太多差異，只不過是把每天在學校上課的那幾個小時轉換為工作時間而已，接下來的幾年，我始終維持著與以往相同的生活步調。我心中認為，這是邁向成功的一般立業模式，因為就我所知大部分成功的商業界人士都採取這樣的生活型態。當時我並不知道這些所謂工商業界的成功人士其中絕大多數的人都是二度婚姻，

越早開始進行革
除工作，越容易
脫卻捆鎖與纏
絆。

或者三度婚姻。而且在他們現有的婚姻關係中，仍然不斷重複過去那些壞損的婚姻關係模式，這些人當中，雖然有人自稱是教會中的會友，但實際上其中並沒有哪一個人是真正重生得救的基督徒。

後來，就在我百般用心想要獲得世人眼中實際上的成功之際，我接受了主耶穌成爲我的救主，於是，我開始明白：我的優先次序顯然失去了平衡。從那時開始，每逢星期日我總會撥出半天，不辦理公司的業務，和一般信徒一樣上教會去聚會，然而，到後來我卻又折回昔日的生活模式裡，因爲工作太忙，騰不出主日聚會的時間。我嘗試改變這種生活步調，卻始終無法找出解決的途徑，可以改變我在生活中時間安排上的慣性。後來，我們公司又拓展新的生產線，我因爲增加了新的職務，以致每天需要投注於公事的時間比往常更多。

曾經有一段日子，我每天工作二十個小時，每天的睡眠時間相對減少，這樣的生活型態持續了好幾個月，直到遇見了一件十分震撼我的事情，情況才有所

轉圜。那天，我在清晨兩點鐘左右回家，一回到家就急迫地爬上床蒙頭便睡，才過了幾分鐘，我卻又醒了過來，正如同往常那些得到主「啓示」的日子一樣，在那一刻，我感受到主企盼向我顯明祂的心意。我心中浮現出一段聖經經文，深深感覺主正藉由那段經文向我說話，我趕緊打開聖經，尋找那一段經文，當時，由於我對聖經的認識相當有限，所以大概花了兩個小時才找到。經文在詩篇一二七篇2節，直到如今，我始終牢記住那一節經文：

你們清晨早起，夜晚安歇，喫勞碌得來的飯，本是枉然，惟有耶和華所親愛的，必叫他安然睡覺。

這節經文相當清楚的告訴我：當時我的生命光景是何等枉然，我所努力的並不蒙福。在我成爲一名基督徒時，我曾經向上帝承諾，決心凡事順服祂，我只有一個祈求，願祂清楚的向我顯明祂的旨意，好讓我不致誤解祂的意向而走上歧路，得罪祂讓祂傷心。那一回，當我讀到詩篇一二七篇3節時，我心中頓時明白，上帝正按照我的禱告及時地告訴我一些事情，經

文說：「兒女是耶和華所賜的產業，所懷的胎，是祂所給的賞賜。」從那一刻開始，我向上帝許下諾言：以後絕對不再這樣漫無止境地枉費時間去追求世人所嚮往的忙碌。於是，我為自己作了規範，每週最多只工作四十八個小時。自那個時候開始直到如今，我始終維持著當時所訂定的規範。結果我發現了一個意想不到的事，就是在我開始這種節制性地規劃生活時間之後，我所完成的事情，以及使用時間的效率，竟然要比以往拚命工作花費兩倍於此的時間更多、更佳。

如果你發現自己在時間安排的優先次序上出現問題，我建議你來到上帝面前，單單求告祂給你智慧，讓你能夠在日常生活中維持正確的優先次序；或者藉由縮減業務，甚至關閉公司來除去這種試探！

在這方面最嚴重的干犯者應該是一名負責牧養教會的牧師了。他牧養了一個大型的宣教教會，每天除了在家睡覺幾個小時之外，其餘的時間幾乎全部投注在教會的事工當中。甚至當他待在家裡時，他的心思裡所盤繞的全是教會中尚待完成的聖工，他認為這樣

基督徒領袖如果落入「沽名釣譽」的陷阱中，常會出現與上帝逐漸疏離的景況。

的行徑是相當正當的舉止，因為他所做的一切全都是「為主而做」（對於利用熱切投入教會事工以支撐自我膨脹心態的人而言，這是一種稀鬆見慣的託辭）。雖然這位牧師的婚

姻以及家庭問題重重，但是他仍舊自誇：他從來沒有讓個人範疇的問題影響到他的服事。

一個星期天早晨，當地警察局長打了電話給他。原來，這位牧師十六歲大的兒子由於私藏毒品而被警方逮捕，這是他二度犯罪。這事發生的前一天，他的妻子由於情緒徹底崩潰，已經住進精神科病房，而這名牧師對於這件不幸的事並未多加留意，事實上，他已經備妥一篇「受苦」的信息，打算在那個主日向會眾傳講。但是那個主日當掛上警局打來的電話之後，

他逐漸明白一個事實，他的生命狀況其實是一場騙局，而導致那一切悲慘境況的主要因素則是他深受自己那種自私以及驕傲罪性的捆綁。過去，教會中任何一個會友如果遇見這種狀況前來尋求他的輔導時，他都會奉勸他們先撤下事業的纏捆，讓自己的生命光景重新調整，再折回原先的工作崗位。

那個主日早晨末了的時候，他站上講台告訴會眾：「我目前的生命光景真是一團混亂，而我這個人大家在面前所活出來的根本是一個虛偽的假象。現在，我的妻子正在精神病房中養病，我的兒子則因為私藏毒品而被關進監獄，我真的不知道，上帝是否仍然要我繼續在宣教工場上服事祂？我打算在這個時候向你們辭去牧師的工作，私下靜默一些時日，重新挽回我與上帝，以及與家人之間的關係。如果到時候你們仍然希望我作你們的牧者，那麼我會再回教會來牧會。如果到時候情況有所異動，那麼我就把它看成是上帝另有帶領。」

當這位牧師步下講台時，整個會場一片靜肅。有

一位執事緊接著走上講台對大家說：「我相信上帝總算在我們教會裡動工了，我的妻子和我為這件事情已經禱告相當久的時間，現在，我請大家為牧師以及他的家庭禱告。」

這位牧師前後去職六個月，這段期間內，教會聘請了好幾位過渡性質的牧師以及外請講員暫時取代牧師的工作。而那位牧師則把時間花在服事妻子以及在少年感化院中陪伴他受刑的兒子。他感覺自己有必要重新調整生命中的優先次序，同時，他也要求執事會重新思考他的牧師職位。如果他們要他在這段期間過後，重新返回教會擔任牧職，他希望他們能配合他所提出的條件全盤考慮生命當中的優先次序，包括他們的財務、時間、聖經研讀以及禱告等各項層面。其次，他們必須同意針對教會中的每一名會友做一全面性的調查，看看教會中有多少人是真正的基督徒；之後，必須要求那些尚未重生得救的會友加入「新成員班」——無論他們的社會地位如何，或者成為教會會友已經有多長的時間，任何人都不例外。

教會的執事們在經過多方的爭辯之後，總算同意這項策略，這位牧師便重新返回教會擔任牧職。他在會堂入口處貼了這麼一張告示：「此處只歡迎罪人入內。自認爲非此類人物的人其實都是騙徒，因爲他們如此的否認便足以證實他們也是罪人。」

從此，那間教會和以往的光景截然不同。這位牧師要所有執事們共同扮演教會領導的角色，讓他能夠由繁重的工作當中得到紓緩，不必再一人肩挑教會中所有的輔導協談、聖工拓展以及策劃的各項工作。這位牧師學習到一個新功課：上帝並不需
要我們爲祂燃盡自己的生命，祂真正希望的是我們在從事屬祂的事

如果一個人每週工作超過六十個小時，他絕對不可能在工作、家庭以及靈性等層面中維持平衡狀態。

工上，能夠適度的盡心竭力。

徵候 3：過度使用貸款來籌資

在我們這個世代中，恐怕沒有一項財務原則像貸款這樣深深地掌控我們做生意的方式了。六十年前，整個美國——事實上是整個世界，由於財務根基坍塌而使全國遭受劇烈搖撼，甚至嚴重到搖撼國家核心的程度。當時工商業界失敗衰頹的消息頻傳，銀行一家家宣佈倒閉，數百萬人因爲經濟不景氣紛紛失業。經濟大恐慌已經對我們的社會造成至深且鉅的影響。有了那次經濟蕭條的經驗後，相信一般人絕對不會再冒著傾家蕩產以及缺乏保障的危險，讓自己陷入債台高築的泥沼之中。但實際上距離那段灰暗的日子不過才六十年之久，我們舉債的程度卻有過之而無不及呢！

大家不妨思考如此的景況：美國金融界的利率只要有百分之二的變動，就能夠判斷出經濟是呈現成長，或衰退。再沿著這個方向思索下去，如果美國金融界的利率除了上述百分之二的變動之外，又添加上

百分之二的變動，那麼國內所有的工商單位將有一半以上會遭到摧毀的命運，失業人數將直逼三千萬人之多。

其實，這種傾斜的現象隨時都有可能發生。你或許會以為在這樣的壓力之下，工商業界為了避免經濟崩盤，一定會想辦法儘速清償貸款，實際情況並非如此，大多數的人在告貸的事上可說是毫無節制可言，幾乎沒有人會為未來的清償能力全盤思索過。打開報紙，所見到的盡是接收以及合併機構這一類的事情，而所有這些買主都是用相當刻薄的手段購得這些面臨倒閉的工商機構。

我將在本書其他章裡，詳細探討關於借貸方面的問題，因此，在這裡除了舉出濫無止境的告貸所帶來的陷阱實例之外，其餘不多贅述。

回溯在七〇年代的早期，位於亞特蘭大一帶的不動產開發公司已逐漸成為相當成功的開發以及出售土地的企業集團。而在基督教界之間便有許多這一類的企業集團業者曾經藉由土地出售賺取大量的錢財，而

且每一次的交易在抵押貸款的數額上，總是比上一回的數額更大。舉個例子來說，如果某一名開發業者夥同一群投資業者共同購買並經營一塊土地，在購買過程中，會應允給予原土地持有者（通常是一位耕農）一筆小額的頭期款，其餘款項則先行賒欠，大半是給予地主一張當地銀行的期票。等到期票到來時再付款。一般的情況是，雙方在合約上註明在開始的一至二年內，買方僅是按期支付利息，等過了這段期間後，再開始攤還本息。

這種策略使得企業組合集團的業者只需投注一筆小錢，就能掌握一大片土地。他們所需要的不過是找來一群容易受騙或者生性貪婪的投資者，甘心為他們支付初期階段的利息還款，直到他們能夠順利的以較高的價格把土地轉賣給另外一群投資業者，而轉手間他們就可以從中賺取可觀的利潤。在整個過程中，常見這類企業集團業者會另外組成新的一群投資業者，唆使這些新的投資業者從先前他所組成的第一批投資業者手中購得土地。這種情形與音樂椅子活動有些相

似的地方，在音樂聲停止的時候，必定會有一個人無法找著可以安坐的椅子。

剛聽到這種型態的「投資」策略時，我直覺上認為這是一些寡廉鮮恥的業者想要欺哄他們的顧客所行的伎倆。但隨後我卻發現，大部分的企業集團業者對於他們的投資策略頗具信心。他們當中有許多人都甘心冒這樣的風險，幾乎把他們所賺得的一切利潤全部投資到這些買賣上。

而當稽查人員查核在亞特蘭大主要的銀行連鎖單位時，這整個企業集團的糾結總算被解了開來。稽核人員所作的終結裁定是：大部分這一類企業集團的貸款金額都超過他們的抵押品，他們所能提供的抵押品幾乎就只有集體購得經管的那些土地，以及企業集團業者自己開出的個人背書票據，因此，如果這些投資業者不肯以其他的抵押品替代原來的抵押品，那麼銀行就不得借貸更多的錢給這些企業集團業者。

因此，一整屋子的紙牌全部跌落了下來！由於這種具有高度槓桿作用的交易能否繼續進行完全取決於

讓機構條理組織化是絕對有必要的。

不斷增添的債款，如此一來，這種企業集團式的交易遂開始趨於枯竭。儘管這些業者在過去能夠從這種交易中獲取成千上萬的利潤，但因為這樣的變故，在倏然之間就再沒有任何收入，不僅如此，每個月數千美元的應付款也了無蹤影。

由於許多投資業者一心想在很短的時間內扭轉逆勢，不惜以自己的家宅及其他資產做為抵押向金融機構貸款，來給付這些應付款。但是當投資者見到他們原先預期的利潤頓時消失，而且因為每個月要付出鉅額費用，再也不易找到樂意加入這種企業集團的買主時，開始變得異常惶恐。他們當中有許多人逐漸用拒絕支付應付款的方法來規避日漸加劇的經濟壓力，導致這整串惡性循環加速惡化。

在這個關鍵時刻我結識了保羅。保羅曾經在亞特

蘭大的一處大型的都市教會擔任牧師的職位，當時，土地由組合集團收購的循環作風正方興未艾，他從自己的退休薪俸中抽取了一部分款項投資在組合集團收購土地的行列中。第一年他就獲得了一筆超過五萬美元的利潤。因此他大力鼓吹這類投資的好處，教會中好些朋友也跟著一起投資，這些好友們確實也從其中獲得了利潤。

這不斷而來的形勢促使保羅積極向朋友推銷這種組合集團式購地的潛力。他公開在講壇上誇讚那批與他一同做買賣的好友們，同時極力說服執事會從教會打算興建學校的那筆預備金中撥出一部份來投資。他以為如此一來，他們可以在毫不費力的情況下，讓那筆錢增加到兩倍或者三倍。不久保羅獲得了他的不動產執照，教會中許多位從業人士以組合集團的方法購得了一塊土地。而當這種組合集團購地的方式慢慢垮陷的時候，教會虧損的金錢達到三十萬美元之多，這個數額正是建築大樓基金的款數，同時許多會友都賠上了一生的積蓄。由於保羅所積欠的金額過於龐大，

他籌不出任何兩倍於原先抵押物的資產，因此，在短短時間內，這位牧師眼看著自己著手進行的這一切買賣交易頓然化爲烏有。這個不幸的事件促使他羞愧滿面的離開講壇，他徹底被擊潰，再沒有立足的餘地了。事後，他與其他數千名投資者都發現這樣的事實：他們早已被鉅額的貸款所禁錮，可悲的是，自己對此卻一無所知。

當貸款汽球破裂的時候，發生在保羅以及其他數千名亞特蘭大投資業者身上的悲劇，一樣也可能不斷發生在成千上萬的人身上。如果你靠貸款的金錢來經營事業，卻又從來沒有擬定清償全部貸款的計劃，你就違背了箴言二十七章12節所教導的原則：「通達人見禍藏躲，愚蒙人前往受害。」

徵候 4：雜亂無章

在聖經中，這種徵候被泛稱爲怠惰，箴言書裡至少可以找到二十幾處關於這種態度所可能導致的害處。我特別喜愛箴言十章4節說的：「手懶的，要受

貧窮，手勤的，卻要富足。」當然這節經文的意思不是敦促人不停不歇地終日工作，而是告訴我們，怠惰是一項罪。

我們每個人在日常行事上或多或少都有雜亂無章的趨向，其程度通常取決於手邊所著手的計劃方案。舉個例子來說，我是一名修理舊車的好手，我非常喜歡把古董汽車拆卸以後再重新組合。在我做這件事的時候，總是極盡所能的細心留意，因為我從一些辛苦

的經驗當中得到了教訓，在拆

卸、重組的過程中，只

要有一個螺絲釘鬆

脫，就有可能釀成

巨災。但另一方面，

我對於自己

能夠快速地將金

屬線繞捆在除草

機上，迅速的完成

除草工作，卻感到非

運用恩賜才幹致富，並沒有違背聖經，但當對財富的貪婪成為每項抉擇背後的驅動力時，就得小心了。

常滿意。

在商業範疇中，讓機構條理組織化事實上是絕對有必要的。有些人（例如會計員）個性特質便屬於著重條理組織，由於他們生性看重細枝末節，凡事喜愛循序、有條理，因此對於會計的種種知識技能總是感覺興致盎然。但是，一個喜歡從事細瑣工作的人卻很少成為企業家，除非他所創設的事業是與會計業務相關的。為什麼呢？主要是因為大部分擁有創業天份的業主性情都傾向於自由無羈，他們生性喜愛從事各種不同類型的事情，對於日常生活中例行的公事則毫無興趣。但是，一名聰穎的企業家卻懂得：一份獨具風格、高超絕倫的理念固然能夠輔助他們創設事業，然而真正帶引他們邁向成功之路的卻是讓整個事業機構的組織制度化。這意味著一個事業單位的負責人必須在以下兩種選擇當中挑選出一種：或者發展出一成串必要的規律；或者僱用人來整治公司單位的組織制度，使其成為一個重視條理的機構單位。否則，當事業機構成長到一個地步，一些「未經大腦思索」的決

定再也不敷使用時，單位負責人不是必須將一手所創設的事業頂讓出去，就是必須眼睜睜看著這份事業遭到失敗的命運。

鮑伯是一名從業人員，他在經營所創設的事業中，因為漫無章法的作風使組織單位步向失敗的途徑。他是位專業的化學家，在自己的研究實驗過程當中，推展出一套獨特的公式，這套公式可以把汽車用油中的外來微粒給去除掉。他打算把這套公式推廣到引擎用油，然後將那些需要去除的外來微粒聚集在一個特殊的過濾器中，以此取代標準型的過濾器。如此，引擎用油會持續保持澄清的狀態，而過濾器只要在汽車每行駛一萬哩的車程之後更換一次，每次更換時須付低於十美元的費用。對於任何一名汽車零件批發商來說，鮑伯這項發明很可能為他們賺得數百萬美元的財富。

於是鮑伯與一家大型的卡車公司簽訂了合約，在他們公司裡試驗他這項發明。這段測試期間，卡車公司提供他十輛舊汽車，讓他修改車上的過濾器。鮑伯

對於過程當中的細瑣枝節特別留神，還親自監管過濾器的更換及添加物的使用情形。測試的結果非常成功，鮑伯的發明不但讓機油持久保持澄清的狀態，不含雜質，也不受其他物質的污染；而且汽車的行駛里程增加了百分之五。因此那家運輸公司為公司裡的每輛汽車訂購了過濾網。於是鮑伯的公司就此開動，全力製造這項新產品。

很不幸的是，就在他的公司因應日增的需求趨勢而逐日成長時，公司所生產的產品卻開始出現品質拙劣的現象。全美各地紛紛傳來某家運輸公司一些拖車在使用有瑕疵的添加物之後，引擎發生故障而在行駛途中遭受困阻的消息。當這樣的事情頻頻出現之際，鮑伯從其中習得了「組織化的重要性」這個艱難的功課。那家運輸公司一得知這種狀況後，立刻從所有的汽車上拆除這些新近安裝的過濾器，同時去除一切周邊附隨的添加物，除此，還上訴控告鮑伯的公司，要求他們支付八十萬美元的損失賠償。

鮑伯因為做法上慣常的疏忽，沒有增加公司在責

任保險方面的額度，以因應日漸增多的責任賠償金。在這個緊要關頭，他發現公司裡只有十萬美元的產物能夠償付這項損失。雖然他提出了「破產保護」申請，卻遭到拒絕，因為他無法證實在這件訴訟案件之後，公司是否還能存留。結果他的公司遭到變賣的命運，發明的專利權也轉讓給那家卡車公司做為部分損失賠償。所以致此，即在於他未將公司條理組織化，以致行事缺乏章法，導致失敗。

徵候 5：急速致富的心理

有些人認為從商既能夠不花費多少心力，又能夠快速得利，一旦賺足了錢就捲款悄然離開商業圈，一走了之。持這種哲學觀的人到頭來都落得生命損毀，也使他們所僱用的員

你處世待人的真正動機是以「我」居首位，或者是以「他人」居首位？

工、與他們有生意往來的顧客以及供應商，對基督信仰產生憎惡的心理。

當今在全美各地的企業中，這種「急速致富」的心態到處可見，從數千家公司的接管與變售行為之中，都能瞥見這種不夠務實的致富心理。這一類從業者一旦把公司裡有價值的資產變賣所得歸入總公司的帳內後，就開始以惡劣的態度對待員工，也從來不以合理的態度看待所有的債權人。然後，原來的公司只剩下個空殼，公司宣告破產，債權人以及公司員工所付出的辛勞付諸一炬，無法得到任何實質上的報酬與賠償。

當你運用上帝賜給你的恩賜才幹經營所創設的事業而逐漸致富時，這種做法稱不上不符聖經原則的行為，真正不符合聖經原則的關鍵在於：從業者對於財富的貪婪成為每一項抉擇背後的驅動力。在商場上，讓真基督徒與其他尚未重生得救的業者，或者所謂「屬乎肉體的基督徒」有所區別的癥結點是：如何看待與自己有互動往來的人。針對這一重點使徒保羅在

腓立比書二章3節中說：「凡事不可結黨，不可貪圖虛浮的榮耀，只要存心謙卑，各人看別人比自己強。」你不妨捫心自問，你處世待人的真正動機究竟是以「我」居首要位置，或者是以「他人」居首要位置？就我所知，所有急速致富的策略都是根植於貪婪的意念，而所有貪婪的背後則是「以我居於首要位置」的利己人生觀。

我常常向人提及：希望我能夠說服基督徒從業人員，讓他們從所賺得的利潤當中積蓄小部分的金錢，而且應該避免所有「快速致富」的計劃，那麼他們就能夠在不看好的情況下降低產品的價格，同時在事業生涯結束時，公司仍然有剩餘的錢財足資使用。對每一個想要「急速致富」的人，我敢斷言，結果絕對是百分之百的賠錢，甚至步上破產之途。

亞雷克斯便是一個很好的例子。他是一名基督徒從業人員，在社區開了一家餐廳，生意頗興隆。週間為覓食午餐的群眾調理食物；到了週末，則改變烹調料理，以吸引晚餐的覓食者。他的孩子們在成長過程

中都曾經在餐廳裡幫忙料理事務，也參與這份事業的經營一段相當長的時日。

後來，到了七〇年代末、八〇年代初那段成立經銷處熱潮的時期，亞雷克斯也對這股狂熱興致濃厚，下決心想要在各地設立經銷處。他希望先創設一個全國性分區經銷的事業，等到事業成功時再將其頂售出去，讓自己搖身變為一名投機資本的企業家。據說他有位哥哥因為創設了經銷處事業，已經賺得了數百萬的利潤。

他開始在鄰近的城市設置第一家經銷商店，業績斐然。這次的成功對亞雷克斯而言不啻一大激勵，他和公司的創設人取得連繫，要他出售總公司有限合股的股份，出售股份所得的資本足供亞雷克斯在各處發展經銷處，他自信滿滿，認為如此在短暫的時日必能招來財富。

結果，公司的發起人出售了在不同城市裡二十處經銷處的股份，誰知道就在這個時候，情況開始日趨惡化，種種不利的條件迫使亞雷克斯向當地的銀行貸

借更多的金額，使他的貸款負擔更形嚴重，甚至必須以他正從事營業的那家餐廳做抵押，去向銀行貸款。

各經銷處場地費逐日形成嚴重的負擔，再加上經銷處遲遲無法開張，而使其中的花費漸漸增多。許多與他們合夥的經銷商因為這份新工作，早已辭去原先的工作，也早就用自己的房屋做抵押品去貸款，以因應創業之需。然而，經銷處的開張日卻一直遙遙無期，每一次的耽延對於他們的經營都是致命的打擊。換句話說，開張的日子愈是耽延，他們經營成功的指數便愈發下降。

經過幾個月的耽延之後，經銷商中有三名合夥人斷然起訴，要求賠償他們這次投資所造成的損失，他們聲稱亞雷克斯以及他的公司在這當中有詐欺的行為。結果法庭也認同了這項控訴，亞雷克斯必須償還這些

所有急速致富的策略都是根植於貪婪的意念，而所有貪婪的背後則是「以我居首位」的利己人生觀。

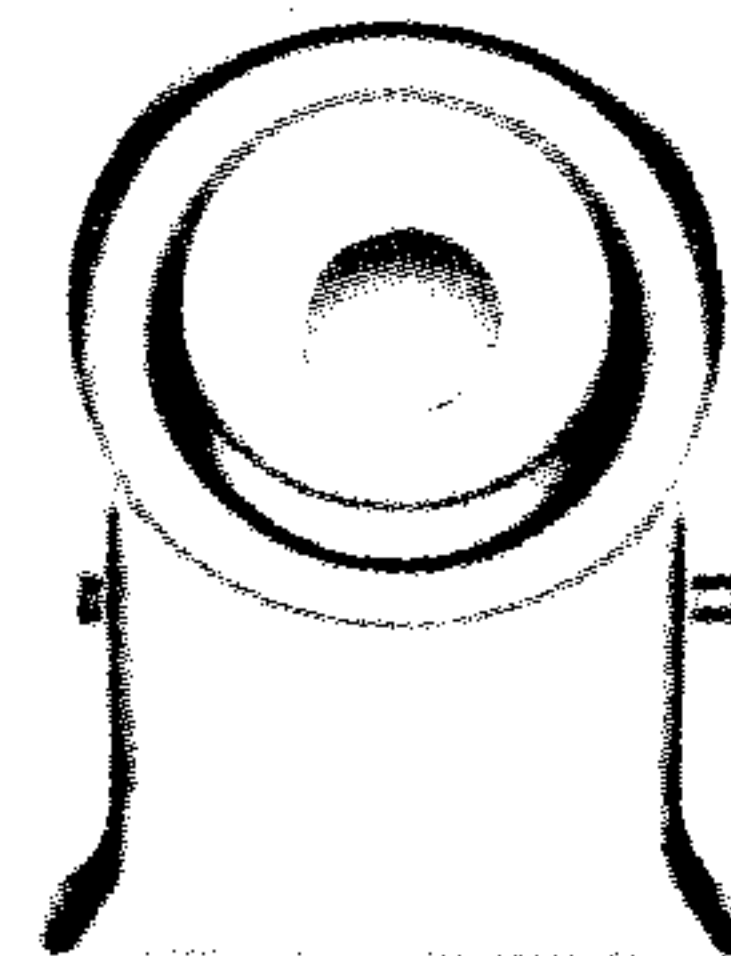
經銷商這段日子來一切的虧損，而這筆鉅額的款數根本超過他的能力所及。最後，他的事業、家庭以及其他所有資產都必須一一變賣，以償還這些款項。在起訴過程中，亞雷克斯很可能以刑事詐欺的罪嫌被提起公诉。好在他始終表現出誠意，願意負起責任清償全部的虧損金額，檢查官才沒有提起公诉。

這一切起因就在於亞雷克斯希望快速致富，進而甘冒這種過度性的風險，原來想使他在餘下的年日中讓自己以及家人們安渡舒適寬裕的生活，但事與願違，反招來極大的損失。

這種「快速致富」的念頭往往會引來三項基本的錯失：(1)讓當事人涉足於自己根本無法明瞭的範疇之中；(2)將你無法承擔損失後果的錢款花在高風險的投資上；(3)倉促做出決定。這些錯失行動當中的每一項行動都違反一或多項聖經原則。而最根本的問題是犯了貪婪的罪。

誠如箴言二十八章20節所說：「誠實人必多得福，想要急速發財的，不免受罰。」



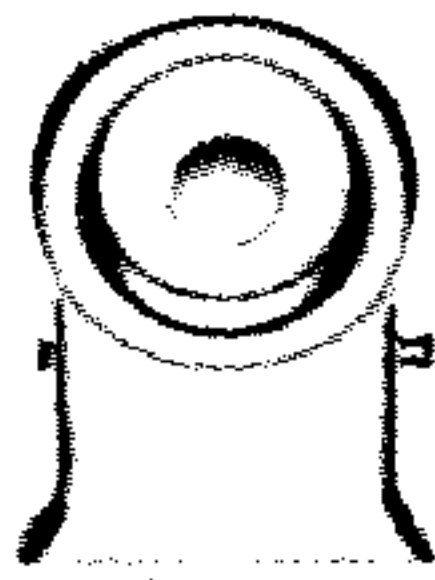


LION No. 52

4.

如何擬定 財富目標？

擬定財富目標是丈夫與妻子二人共同的責任。當丈夫與妻子能夠共同擬定他們的私人預算時，他們彼此將更深入的認識對方真正的面目。



懶惰人哪，你去察看螞蟻的動作，就可以得智慧，螞蟻沒有元帥，沒有官長，沒有君王，尚且在夏天預備食物，在收割時聚斂糧食，懶惰人哪，你要睡到幾時呢？你何時睡醒呢？

～箴言六章6～9節

富戶管轄窮人，欠債的是債主的僕人。

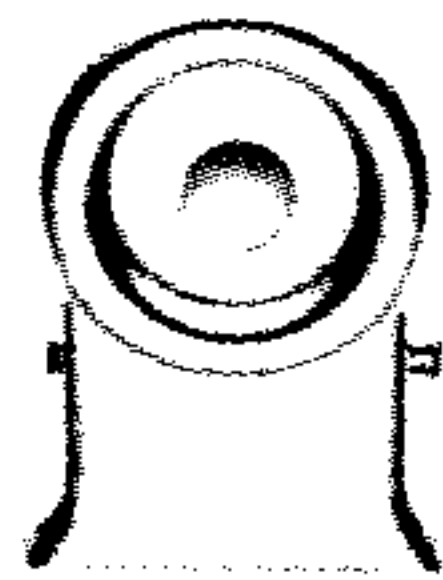
～箴言二十二章7節

任

何一個基督徒從業人員，對「計劃」這個主題所當問的第一個問題不是「我當如何擬定計劃？」而應該是「爲什麼要定計劃？」擬定計劃的意義是：爲未來幾個月，甚至幾年規劃藍圖，並且設定合於聖經標準的基本目標。

我曾經聽見許多基督徒認真的詢問道：「聖經上不是告訴我們不要爲明天憂慮，明天的憂慮明天再考慮不就可以了嗎？」對於這樣的問題，在此我得率直的否定，並說明一番。

路加福音十二章22節裡說到：「耶穌又對門徒說，所以我告訴你們，不要爲生命憂慮喫甚麼，爲身體憂慮穿甚麼。」這則教訓的意思並不是教我們輕忽未來的時日，而是告訴我們，不要爲了擔憂來日的問題而耗費心神。這其中有兩個重點。第一，無論你多



懶惰人哪，你去察看螞蟻的動作，就可以得智慧，螞蟻沒有元帥，沒有官長，沒有君王，尚且在夏天預備食物，在收割時聚斂糧食，懶惰人哪，你要睡到幾時呢？你何時睡醒呢？

～箴言六章6～9節

富戶管轄窮人，欠債的是債主的僕人。

～箴言二十二章7節

任

何一個基督徒從業人員，對「計劃」這個主題所當問的第一個問題不是「我當如何擬定計劃？」而應該是「爲什麼要定計劃？」擬定計劃的意義是：爲未來幾個月，甚至幾年規劃藍圖，並且設定合於聖經標準的基本目標。

我曾經聽見許多基督徒認真的詢問道：「聖經上不是告訴我們不要爲明天憂慮，明天的憂慮明天再考慮不就可以了嗎？」對於這樣的問題，在此我得率直的否定，並說明一番。

路加福音十二章22節裡說到：「耶穌又對門徒說，所以我告訴你們，不要爲生命憂慮喫甚麼，爲身體憂慮穿甚麼。」這則教訓的意思並不是教我們輕忽未來的時日，而是告訴我們，不要爲了擔憂來日的問題而耗費心神。這其中有兩個重點。第一，無論你多

麼希望免去一切的困擾逆境，你仍然無法拒絕大部分的患難。第二，當我們仰賴上帝幫助我們克服各種難以預期的危機時，信心便成爲我們生命中不可或缺的一環。

聖經對於「信心」以及「實際」這兩個詞彙都提出了相當明確的闡釋，譬如希伯來書十一章1節指出：「信是所望之事的實底，是未見之事的確據。」路加福音十四章28節則是提到實際行動前應先有所規劃：「你們哪一個要蓋一座樓，不先坐下算計花費，能蓋成不能呢？」我發現很多基督徒在做一些事情的時候常常搞不清楚方向。我自己就曾發生過類似的情形，主要是因爲我對於「自己究竟該做些什麼」以及「我應該把哪些事情交託給上帝，讓祂去完成」感覺困

計劃如果過於繁瑣可能會導致自信滿滿，計劃過於粗簡則可能引來不必要的危機。

惑。

舉個例子來說，如果你正在經營一家房地產公司，你該清楚公司的收入有季節性的差異，也經常會因爲景氣的好壞而有大幅度的變動。如果你正好遇到銷售旺季，在付清所有帳單之後，仍有盈餘，你會把所有的盈餘全部捐給慈善機構，然後在下個月時，憑信心仰賴上帝的供應？還是會從這些盈餘中留下一部分，以便在淡季時使用？如果你選擇後者，那麼究竟該留下多少？

當現實生活面臨抉擇時，並不像在主日學上課時面對選擇那麼簡單就能作決定，信徒如果想要對生命的挑戰予以正確的回應，同時在仰賴上帝以及成爲一名忠心的管家這二者之間取得理性的平衡，就必須對上帝的原則做深入的認識，草率的「略知」絕對不足敷用。「純粹信心」的信徒會選擇每個月都處置所有盈餘的款項；至於「純粹邏輯」的信徒則會傾向於將所有盈餘全部儲存下來，以備淡季來臨時，能夠彌補虧損，讓公司安渡難關。以上這兩種不同狀況都可以

從聖經中找到支持的根據。

在路加福音十四章33節提及：「這樣，你們無論甚麼人，若不撇下一切所有的，就不能作我的門徒。」這段經文除了解釋為「規勸我們每個人除去一切屬世陷阱的教導」之外，恐怕無法再作其他的詮釋。但是，在路加福音二十二章35~36節中所記載關於耶穌與門徒之間的對話，卻又強調不同的論點：「耶穌又對他們說：『我差你們出去的時候，沒有錢囊，沒有口袋，沒有鞋，你們缺少甚麼沒有？』他們說，沒有。耶穌說：『但如今有錢囊的可以帶著，有口袋的也可以帶著。沒有刀的要賣衣服買刀。』」這段經文所指的意思並不在於「門徒應當存留物資」，而是「主的門徒應當更多地仰賴上帝的供應」。換句話說，在考量你公司裡盈餘的處置問題時，你有必要捫心自問：「當我擁有一些存留物資時，是否仍對上帝存著仰賴的心？或者為了完全仰賴上帝的供應，我需要捨棄所有的東西？」

聖經中關於這方面的教導原則是「適度存留物

資」，主要是避免信徒淪入與世俗主義為伍的危險處境之中。但問題是，在我們這個社會裡，一項事業如果缺少足夠資金，那麼經營起來必定困難重重。面對這個問題有三種因應措施：(1)放棄事業經營；(2)在有需要時，向他人告貸；(3)存留一些物資以便在欠缺的時候應急。

每當我思索這個問題時，我心中常浮現箴言六章6~9節的經文：

懶惰人哪，你去察看螞蟻的動作，就可以得智慧，螞蟻沒有元帥，沒有官長，沒有君王，尚且在夏天預備食物，在收割時聚斂糧食，懶惰人哪，你要睡到幾時呢？你何時睡醒呢？

螞蟻並非性喜囤積，牠們積存糧食的目的是為了能夠安渡一個不匱乏的寒冬。如果一個螞蟻團隊移居到一個豐富的環境，那裡的糧食足夠牠們食用一年的時間，那麼這些螞蟻就會關上貯藏室的大門，一直到牠們再次感覺有必要貯藏食物為止。

擬定計劃最基本的重點是，必須合乎聖經的原

則，而且它必須是成爲一名好管家所不可或缺的方針導向。這項計劃如果過於繁瑣可能會導致自信滿滿，計劃過於粗簡則可能引來不必要的危機。如果能將計劃根植於上帝的話語之上，並處處仰賴上帝的引導，這樣將能夠幫助你取得適度的平衡。

釐定個人目標

在擬定事業計劃之前，你必須先規劃出個人的財務目標，怎麼做呢？只要採取以下兩個主要的步驟，就可以輕易地加以取決。

(1) 擬定並維持一份個人預算

一個人如何處理自己的財務狀況，通常也會以相同的方式來處理公司的財務收支。道理很簡單，一個人在小事上忠心，在大事上也能忠心；一個人在小事上不義，在大事也會不義。（參路加福音十六章10節）有一句話說：「一個人如果富有到連一便士的錢都不願意拾起來，那這個人實在是太富有了。」

我們經常會見到某個事業經營者委託另一個人來做這些所謂「瑣碎不重要的事」。以夫妻爲例，通常作丈夫的會將一些無足輕重的瑣事交給太太去辦，讓她儘可能地少涉入他的事業，或者根本就不讓她有涉足的餘地。不過從聖經中我們可以看出，個人的預算以及在財務開支上堅守這樣的預算，是丈夫與妻子二人必須共同擔負的責任。如果你忙碌到連家計預算這一類重要的事情都嫌煩累，那你的生活步調實在是太過於繁忙緊張了。

一個人如何處理自己的財務，通常也會以相同的方式來處理公司的財務。

在此我要特別強調，當丈夫與妻子能夠共同擬定他們的私人預算時，他們彼此將更深入的認識對方真正的面目。上帝把兩個性情截然不同的男女擺在一起，目的就是讓夫妻二人能補對方不足、不平衡之

處。如果一對夫妻在財務問題上從來不曾溝通交談過，那麼我敢向你擔保，這對夫妻之間絕對不可能針對任何事情做充分的溝通！

(2) 設定一些短程以及長程的個人目標

每個基督徒都有責任設定基本的個人財務目標。根據馬太福音十三章12節裡耶穌對門徒的明訓：「凡有的，還要加給他，叫他有餘，凡沒有的，連他所有的，也要奪去。」那些有能力賺取更多金錢的人，他所擔負的責任比其他人更加吃重。

至於設定目標所涵蓋的層面，除了衡量價值之外，還包括設定一些目的。這涉及生命型態的問題，例如，財務方面的成功究竟要達到怎樣的地步，才能讓人心滿意足？有許多基督徒爲了今生短暫的享樂而出賣了他們在永恆國度裡的產業。雖然耶穌在世時，曾經花費許多寶貴的時光，悉心教導信靠祂的人許多關於永恆賞賜的觀念，但是信徒中能夠真正洞知其間奧秘的卻爲數稀少。

如果你能夠接納我們僅僅是上帝各項資源的管家（經理人員）而已，那麼，要釐訂「我們究竟應當擁有多少財物」這項抉擇就容易多了。由於我們的天父上帝擁有萬物，同時這些資源歷世歷代生生不息地聚散著，因此，我們的確有必要作出抉擇，究竟在這一生當中需要擁有多少財物，才能達成上帝所交付你我在一生中所當完成的任務。

至於「恣意揮霍」可以解釋爲：購買一些對我們而言，沒有太大用處，或者沒有任何用處的物品。

如果要判斷某項物品是否屬於恣意揮霍的奢侈品，或者是否具有使用的價值，單單以價格的高低做爲評斷的標準是不夠的。舉例來說：我有一位朋友近日購買了一架新飛機，這架飛機的售價大約是一千二百萬美元。雖然飛機的價格很昂貴，他卻一點也不認爲那是奢侈品。爲什麼呢？原因是他擁有一家航空公司，這架新飛機是他用來謀生的工具。所以囉，這其間主要的關鍵在於該物品的價值如何，而不是它的價格如何。

我相信，上帝希望屬祂的子民凡事興盛，但這並不表示我們可以揮霍無度地去購買許許多多精美小飾物之類的奢侈品。約翰·衛斯理曾提出這樣的看法：「你永遠無法讓一名獻身的基督徒陷入極其貧困的逆境中，因為藉由在他裡面那份出自上帝的本性，也就是那份節儉的美德，將使他永遠行走在成功的道路上。」

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

成爲何等富足的人」。但

我卻發現，很少未信者

會對基督徒的富裕生

活留下深刻的印象，

在他們周遭貲財豐裕

的人比比皆是，大富

人家他們見多了，真正

能夠讓人留下深刻印象的

一個人如果富有到連一便士的錢都不願意拾起來，那這個人實在是太富有了。

乃是爲數不多的那一小群人。那一群人已經學會掌控生活型態的要訣，而且也明白「如何運用自己所擁有的豐富財物，去幫助他人以及傳揚福音」。

夫妻二人一旦共同擬定了一份短程計劃之後，他們就得要一起擬定屬於彼此更加遠大的目標。請務必牢記：你們所擬定的目標必須以「明白上帝對於你們一生計劃」這個大前提做爲基點，而不是以我或其他人對於你們一生所擬定的計劃做爲設定目標的基點。

首先，你應該設定的目標乃是：成爲一個沒有任何債務纏身的人，包括你的房子、事業、汽車、服飾以及你所擁有的一切物品。每當經濟衰退時，那些身負債務的人就可能陷入財務破產的危機當中。箴言二十二章7節說得好：「富戶管轄窮人，欠債的是債主的僕人。」

究竟要有多少財富？

在美國，只有最富裕的那一千人，才能擁有最寬敞的房屋，外觀最佼好出色的汽車，以及最昂貴的玩

具。許多在工商業界著稱的基督徒甚至公開宣稱，如果你不屬於這些富裕階層中的一份子，那麼，你很可能無法搭上上帝國度的巴士。

難道那些住二、三十坪老房子，駕駛四年車齡汽車的基督徒，就因此被剝奪獲得上帝上好賜予的資格嗎？

且讓我提供給你另一角度的思考：上帝對於我們每一個人都有不同的計劃，同時也為每個人釐定不同的生活型態，這樣的差異為我們帶來最大的自由，讓我們可以毫無阻礙的服事祂。就某些基督徒而言，他們很可能極其需要一幢二千坪的房屋，才能夠達成上帝呼召他們在自己社區中做成的事情。但是，現在大多數富足的基督徒，從來就不會坦誠的思考「究竟我當擁有多少財富才足夠呢？」每當有人詢問他們這個問題時，這些富足的信徒總會套用財政家貝納得·巴魯克（Bernard Baruch）的說法來答覆對方：「究竟當擁有多少財富才足夠呢？只要再稍稍多一些就可以了。」

有許多美國人把他們的價值體系架構在所擁有的汽車之上。這樣的態度很可能從他們在高中時就已經開始了。因為一個十多歲的青少年獲得高度聲望的途徑，有一部分是取決於他或她所駕駛的汽車。

我要強調的是，你想駕駛哪一種品牌、哪一種類型的汽車，那是你和上帝之間的事。不過，身為教導上帝話語的教師，我必須警戒你：「除非你在聖工上所投入的事奉能夠與你汽車的品牌相稱，你才有必要挑選名牌汽車。」每次當你在決定自己應當駕駛何種等級的汽車時，你可能需要重新評定自己心意之所趨、所嗜。「因為你們的財寶在哪裡，你們的心也在哪裡。」（路加福音十二章34節）

什麼是你生命中最寶貴的事物？

當你以基督徒的身份投身於工商業界時，你便得著大好的機會得以成為你所信從理念的表率。別人從你如何處置所託付給你的資源就能清楚看出，何者是你生命中最寶貴的事物。依我的看法，基督教界極需

要一些明白自我操練真義的富裕信徒。你會發現，一旦基督徒高居顯赫的位置之後，他與其他功成名就的人士之間，就很難加以區分了。生活在富裕的環境中極易養成輕鬆的習性，恣意揮霍的作風也很容易就合理化，今天我們教會界真正需要的是一批願意為主而活，將主擺在首位，將世界撇在後面的熱心愛主的基督徒。

豪華拉風的轎車、奢華的家宅、價格不貲的假期旅行，以及有大筆存款的銀行存摺，這一切在你的心臟停止跳動之後，連一秒鐘的生命也換取不到。而在靈魂所歸去的永恆之中，唯一具有價值，能夠留存下來的事物便是按照主的方式所做成的那些事情。

我們的主在拓展地上的福音事工時，曾經花

上帝對我們每一個人都有不同的計劃，也為每個人釐定不同的生活型態。

了很大的心思告誡信徒關於服事世界的危險。在這一章即將結束前，我打算與大家分享其中數則訓誨，這些話語讓我深感經營基督化事業所當持守的那些原則的確十分重要，但是其中如果缺少了「耶穌是主」這種出於內心的真誠態度，那麼，這些原則充其量不過是為數繁複的規則罷了。現在，請各位撥出幾分鐘的時間，閱讀以下這幾段經文，並且加以默想，多方的禱告：

• 不要為自己積攢財寶在地上，地上有蟲子咬，能銹壞，也有賊挖窟窿來偷。只要積攢財寶在天上，天上沒有蟲子咬，不能銹壞，也沒有賊挖窟窿來偷。因為你的財寶在哪裡，你的心也在哪裡。（馬太福音六章19~21節）

• 你們要先求祂的國，和祂的義，這些東西都要加給你們了。（馬太福音六章33節）

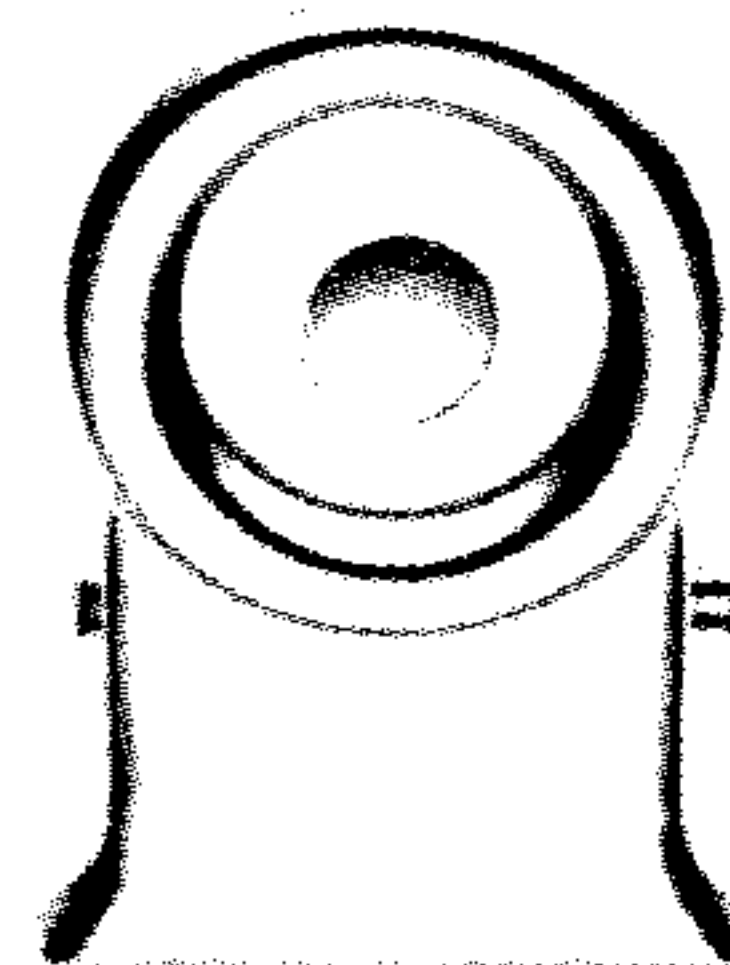
• 凡聽見我這話不去行的，好比一個無知的人，把房子蓋在沙土上。（馬太福音七章26節）

• 人若賺得全世界，賠上自己的生命，有甚麼益

處呢？人還能拿甚麼換生命呢？（馬太福音十六章26節）

· 凡為我的名撇下房屋，或是弟兄、姐妹、父親、母親、兒女、田地的，必要得著百倍，並且承受永生。然而有許多在前的將要在後，在後的將要在前。（馬太福音十九章29～30節）

· 你們中間誰為大，誰就要作你們的用人。凡自高的必降為卑，自卑的必升為高。（馬太福音二十三章11～12節）

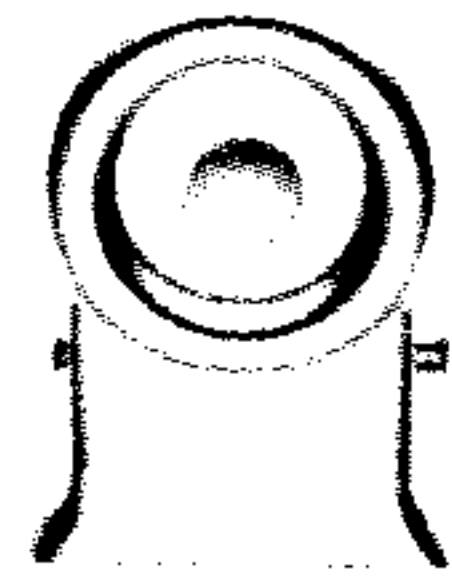


LION No.52

5.

如何發揮 事業功能？

如果那些由基督徒所經營的機構能夠帶動一種充溢著關懷與責任的氣氛，重新燃起在員工之間已經喪失的工作倫理道德感，或許整個工商業界將能夠尋找出適合他們的做法與途徑。



工人有聲音呼叫，並且那收割之人的冤聲，已經入了萬軍之主的耳了。

～雅各書五章4節

行正直路的，步步安穩，走彎曲道的，必致敗露。

～箴言十章9節

基

督徒創立事業的一個主要目的乃是事奉上帝。至於以何種方式，其實可以採取的途徑相當多，這些途徑就是基督徒事業所能發揮的各項「功能」，按照字面上來說，也就是基督徒事業存在的理由。

功能一：支持福音事工

基督徒開設的公司行號應當具備一項重要的功能就是：支持傳揚上帝福音的工作。聖經上提到過如此的話語：你要以財物，和一切初熟的土產，尊榮耶和華。（箴言三章9節）你可以從公司所得的利潤中撥出一部分，投

基督徒創立事業的一個主要目的乃是事奉上帝。

入福音事工中，以此支持各項聖工的需要。

這是基督徒公司行號應具備的一項重要功能。然而，單單就這項功能而言，並不足以讓一家商業機構成爲「基督化」的公司行號。

功能二：滿足需求

基督化企業所具備的另一項重要功能是供應那些在日常生活所需上仰賴它的人，包括你自己的家人以及你的員工。聖經上說：「人若不看顧親屬，就是背了真道，比不信的人還不好，不看顧自己家裡的人，更是如此。」（提摩太前書五章8節）我個人認爲這段經文不僅可以應用在我們自己家人的身上，也可以延伸至一名工商業界的經營者身上，他有責任供應他的員工生活需用。

至於基督徒的經營者應當付給員工多少薪資？如果你有能力支付較多的薪資，而你卻不願意如此行，那麼你就有必要仔細揣摩雅各書五章4節所說的：「工人有聲音呼叫，並且那收割之人的冤聲，已經入

了萬軍之主的耳了。」毫無疑問的，這節經文的立論乃是：上帝要僱主們盡自己所能的去供應僱工們的家庭需用。

功能三：訓練門徒

有好幾回，我見到一些基督徒從業人員每年花大筆的金錢到世界各處旅遊，同時與其他國家的人民分享基督的福音，但是他公司裡的員工卻從來不曾聽到這些屬天國度的好消息。

有一回研習會結束後，一個叫艾倫的基督徒從業人員與我分享他公司裡的一些事情，他對我說：「我原本以爲自己是個信心十分堅固的基督徒商人，但是參加了這次研習會之後，我才發現自己在公司裡將信仰真理活化出來的程度，還不及你在研習會中所提的三分之一。請問，像我這樣的情形，究竟應該從哪一點開始著手改善？」

我回答他：「我認爲最不明智的做法就是研習會結束後一回到你自己的公司，就迫不急待的告訴你的

員工，他們應當如何如何地將這些原則應用到商場上。你應當做的是，把注意力集中在那些適用於你自己的聖經原則上。而且要讓你的員工們體會得到，你的確關心他們。」

事後，艾倫一回到自己的公司，就召開了一次全公司的會議，他的員工們在乍聞這項消息時，最直截的反應就是：「天啊！他剛參加了一次宗教研習會，現在回來想必又要告訴我們應當在商場上如何行，來事奉上帝。」過去我曾經見到過好幾次諸如此類的事情，員工們對於這一類的事情害怕得很，心想：我們又得遭殃三個星期了，要等三個星期過後，老闆對這套理論的興趣平淡下來之後，我們才可能回復到正常的狀態。

不過，這回艾倫採取了不同的途徑。他告訴公司裡的員工：「我剛參加完一個商業研習會，這次的研討會的確改變了我整個的生命觀，我很樂意將上帝藉由這次研習會所教導我的事項告知各位同仁。所以從今天開始，我打算每個星期讓工廠至少停工一個小

時，利用這個小時與大家分享，上帝藉著祂的話語告訴我應當為你們做些什麼。這個會議原則上採取自由參加的方式，不過，還是歡迎每個人都能參加。我希望你們能夠幫助我擔起責任，逐漸成為上帝期盼我所扮演的僱主。」

到了下個星期，當工廠首度全面停工，將經營運作改為會議時，居然所有的員工都自願前來與會。於是，他開始與員工們分享，就他的觀點這份事業應當具備的全貌，以及他未來打算如何推展公司業務的種

種。談話之中，有時他會這樣說：

「利潤」是良好的
服務加上優良的
產品所能衍生的
經濟回饋。

「目前我沒辦法馬上把這一切全部付諸實行，如果現在立刻實行，我們公司可能無法承擔，遲早會遭到倒閉的命運，但這個導向卻是我最終的目的，我會竭盡全力把這一切的理念付諸實行。」艾倫有意執行的各項計劃

之中，有一項是屬於慈善捐助的計劃，目的在幫助有特別經濟需要的員工能夠償付一些意外支出，如醫藥費、家庭危機所導致的額外開支，或者特殊的教育費等。做法是藉由提供非工作酬勞的捐贈金來協助有這些需要的員工。想要落實這項措施，必須先擬定一套完備的教育計劃，對所有員工灌輸相關概念，那麼那些沒有獲得這項捐助的員工，才不至於對接受捐助的員工產生憎惡與不滿。此外，要想推行這項措施還要設立一個「員工委員會」，以便督察所有捐助款項，以及對捐助申請人進行評估的工作。儘管這項措施推展起來需要許多繁複的步驟，艾倫仍然下決心要展開這項工作。

會議定期召開之後大約一年，艾倫邀請我去他的機構演講，在我演說達到一個關鍵性要點時，我問他們：「請問現在坐在這個房間裡的人，有多少人已經接受耶穌做你個人的救主？」結果，大約有二十五人舉手。

一年之後，我再度回到那個組織發表演說。這一

回，我問他們：「在過去這一年當中，你們中間有多少人因為負責人的緣故，而接受耶穌做個人的救主？」結果，所有在場的人全部舉起了右手。也就是在那一年當中，有六十餘名員工因著艾倫的影響，而歸向基督，但艾倫對於這件事卻毫不知情。事實上，他最終的目標倒不是向員工宣揚福音，他所抱持的目標僅僅是在他的事業領域中，更多活出基督的樣式。

使徒保羅告訴我們：少種的少收，多種的多收，這話是真的。（哥林多後書九章6節）艾倫親身體驗到這項真理的真實性。原來，就在那一年，他在財務方面遭遇了極大的危機。局勢惡劣到他必須擁有大筆現金才能夠讓事業繼續運作下去。而那段日子，各金融機構的融資利息出奇的高，向這些單位借貸根本行不通，當員工獲悉公司財務面臨危機後，其中幾位員工針對這事擬定了回應之策，大家決定聯合起來借錢給艾倫。他們不僅從其他員工那裡募得了所需的款項，而且還以無息貸款的方式將這筆錢借給艾倫。

艾倫所以會有如此令人羨慕的際遇，全是他早先

所播下的種子。當他開始遵從上帝的原則時，他並不知道員工之中居然會有超過半數的人由於他的見證而成爲基督徒，他也不曉得他的員工們在公司面臨經濟困頓時，竟然會以無息貸款的方式，將三十萬美元借貸給他。這些日子以來，他只不過是把一些聖經上的教訓，例如：「你要人怎麼待你，你就要怎麼待人。」這一類的原則散播在他們的心裡；他因著實踐那些聖經原則，而得以享受豐富的收成。

員工們往往情願相信他們親眼所見的，甚於相信親耳所聽的。如果我們的言行無法一致，那麼他們對於你我口中所發的言語通常都會打折扣。

功能四：獲取利潤

利潤可說是一份經營良好的事業所必然衍生的副產品，是良好的服務加上優良的產品所能衍生的經濟回饋。如果一個事業單位沒辦法謀得利潤，它必定遭到失敗的下場，對於員工以及顧客宣教的行動勢必就此中止。

因此，每一名基督徒，無論是僱主或者是員工，都應當竭盡心力圖謀公司最大的利潤，當然要以不違背基督徒事業所當具備的原則爲前提。舉個例子來說，如果僱主是藉「支付員工不足數的薪資」這個方法來圖得最大的利潤，這種行徑就違背了基督徒事業所當具備「滿足需求」的功能。

而基督徒僱主也應認定，由於上帝才是事業的真正擁有者，所以他們不能將各項利潤視爲自然增值的財富而獨自獲取所有的利潤。

今天，由於組織化勞工的力量逐日式微，以致基督徒經理主管以及公司單位的負責人又再度擁有散播好種子的機會。如果那些由基督徒所經營的機構能夠帶動一種充溢著關懷與責任的氣氛，重新燃起在員工之間已經喪失的工作倫理道德感，或許整個工商業界將能夠尋找出適合他們的做法與途徑。

短期經營目標

事業組織一旦設定了長程目標之後，接下來的步

驟就是釐訂明確的短程經營目標。以下所列舉的是在擬定短程經營計劃時，可以酌情採用的幾種原則：

優良的計劃必須包括「設定優先次序」以及「要從哪些最重要的計劃開始推展實行」。就金錢層面來說，這就是所謂的預算。預算的意義是，按著各項不同的可能花費來分配能夠利用的資源。如果你開了一家專門販賣貨物或者提供服務的公司，你就必須要擬定送帳單給顧客的計劃，否

則你很可能會在非自願的情況下，變成一個

非營利性的機構。

不要覺得我這麼

說很可笑，我就

曾經碰過搞不清

楚是否已經向顧客

收取貨款或服務費用

的從業人員，結果使得

明明有利潤潛力的事業，竟因

只要仔細瞧瞧自己在金錢使用上所定的優先次序，就不難洞知我們的屬靈光景究竟如何。

此虧損連連。

舉個例子來說，潘姆經營了一家州際卡車運送公司，這家公司是她父親遺留給她的。由於她在父親過世前的那幾年裡，已經幫著父親經營公司的業務，所以她對整個公司的經營運作情形非常了解。甚至在擴張業務經營方面，她也規劃出好些相當不錯的主意，其中包括在最大運輸量期間將拖車租借給其他的公司。而且這種體制今天已經被許多運輸業者所採用。

潘姆不但繼承了她父親在機械方面的長才，也繼承了他在預算方面的稟賦。她會把當月所有交易帳單及收據全部集中在好幾個箱子裡，到了月底時，地方的簿記員會前來整理所有的箱子，以便得知該月的收入數額，再將支票存在銀行，支付龐大的帳單。這種方式在小公司還可勉強支撐，一旦擴大經營就可能釀成巨災。因為簿記員的進度愈來愈落後，有許多帳單也因此未能如期支付；更糟糕的是，許多可以收取的帳款都沒有統籌整理，而這種情況公司裡居然沒有一個人知道。由於租賃拖車的業務經營是靠每個月把帳

單寄發給使用戶，所以當廣告以及維修的花費增加時，總收入額便大幅度地銳減。

於是，在短短一年之內，潘姆接獲好幾件被起訴的訴訟案件，都是因為延遲償付帳單，她的燃料來源管也遭切斷，原因也是未能如期付費。她當面質問簿記員，簿記員才不得不承認，她的確無法及時按照步驟理清所有的帳單及收據。那一陣子，由於債權人威脅著要查封她所有的運送車輛，使她打了電話前來請求援助，當時，整個情況迫使她不得不認真考慮申請破產防阻手續，因為一旦債權人真的採取行動，那麼她手邊就再沒有足夠使用的現金了。

當我審視潘姆的「帳務」體制時，我給了她建議，最好再找一家會計師事務所來整合所有的帳目。她聽後，毫不思索的抗議道，她根本撥不出這筆額外的費用。不過，到末了我們還是找來一家公司，他們樂意優先處理這個案件，至於費用則可以等到所有的帳務全部平衡理清之後，再按照實際金額酌情付給他們。潘姆同意了這項約定。在接下來的一個星期裡，

她與會計師一同理清這些帳目，重新規劃所有的租期，釐訂所有租賃拖車者租約到期的期限。

在最後的分析當中，我們發現潘姆最氣惱的那四名債權人，事實上也是拖欠租賃費用最嚴重的顧客；他們積欠潘姆的租賃費用要比潘姆拖欠他們的錢款多出兩萬餘美元。因著這項事實證據確鑿，促使這幾位所謂的債權人悄悄地撤回控訴，並且同意付清所積欠的租賃費用。而在所有的帳目都查算清楚之後，潘姆發現所得到的淨利竟然比前十個月要多出三十八萬美元。當這種收費制度一旦建立之後，她又回到自己的崗位上，順利地經營這份事業。過了幾年以後，當她將這份事業頂讓出去時，所獲得的頂讓金甚至比原來的資金多出三百餘萬元。

至於「使用金錢的尺度」，其實正是我們信仰理念最清晰的外在顯明器。如此的信念乃是起源於我們的主：「一個僕人不能事奉兩個主，不是惡這個愛那個，就是重這個輕那個，你們不能又事奉上帝，又事奉瑪門。」（路加福音十六章13節）

而我們只要仔細瞧瞧自己在使用金錢方面所設定的優先次序，就不難洞知我們的屬靈光景究竟如何。

如果某個人是真心跟隨耶穌基督，那麼，你我將可以從這個人的日常生活中找到足以證實的憑據，這其中當然包括這個人使用金錢的方式。我很難想像，某個跟隨基督的從業人員在經濟能力不虞匱乏的情況下，會刻意付給員工們不足數的薪資，或者在訂下貨品之後，欺騙供應商自己沒有償還貨款的能力。這種現象有時候是由於不夠周詳的計劃或是記帳方面的錯誤，但是如果事先知道先前所訂的貨款尚未償清，卻又向對方訂購更多的貨品，那麼這種情形與偷竊行爲並沒有兩樣。

支付款項的優先次序

依照我個人的看法，我認爲針對「支付正當的商業債款」這個問題，聖經所支持的是一種類別分明的優先次序。基本上由這樣的觀點所歸納出的問題是：當公司的資金不是那麼充裕的時候，最先應當清償那

一方的債款？

優先次序 1：給供應商

如果你的機構在財務緊縮的時候，只要收到足夠的款項，你應當以那些憑信用狀或存著信任的心態提供貨品的供應商爲第一優先人選，將貨款快速償還他們。我知道這種做法與現在工商業界所秉持的邏輯恰恰相反。今天商場上所盛行的作風是：當銀根緊縮時，要極盡所能的拖延你需要支付的款項。但是，當你在忖度這項說詞是否真確時，不妨思索箴言十二章22節：「說謊言的嘴，爲耶和華所憎惡，行事誠實的，爲他所喜悅。」當某人訂了貨品，同時給予供應商暗示性的清償承諾，結果卻沒有照著自己口中所說出的話去實行時，那人便是在撒謊。

約翰是零售鞋業的大盤商，他經常會訂購價值十到二十萬美元的運動鞋，然後再批發給全美各地各種以折扣促銷的商店。當鞋業同行競爭愈來愈激烈時，約翰發現，他必須給予那些零售商店更多的折扣，才

能夠延攬到生意，甚至有很多次他不得不以低於成本的價格將鞋子批發給那些零售鞋商。起先他為這種慣例找了足以解釋的托辭，認為這只是過渡期，等到價格上漲時情況自然會好轉。但是時間一天天過去，情況卻始終未見好轉，他訂購鞋子所當付的錢愈來愈多，以致他開始拖延付款，而且拖延的情況愈來愈嚴重。在所有的帳單中，他只清還那些積欠最久的帳單。如此一來，供應商開始拒絕再送貨給他，直到他付清款項，他們才願意與他洽談交易。

約翰在付款方面的優先次序相當簡明。首先他撥出自己所需要的款項來支付他個人的花費，然後挪出支付基本的經常開銷如電費、房租費等以維持公司的運作。之後，他撥出奉獻，用在教會聖工上。最後，他才把銷售所得餘剩的錢付給供應商。這些錢通常還不到供應商所提供給他全部鞋價的一半。

當公司裡有現金入帳時，最先要考慮的支出對象應該是供應商。

我和約翰是經由一位朋友的介紹才認識的。我要求約翰說明他的全盤經營計劃，他說，由於鞋業製造商本身的業務人員在推銷上帶給大盤商很大的競銷壓力，所以他被迫在銷售商品時，把折扣壓得很低，甚至比成本還要低。

「你打算如何讓自己脫離這種惡性競爭的循環？」我問他。

「目前我也不知道該如何才好，」他回答道，「不過，如果我把公司關掉，就不可能清償這些債款，我希望整個景況能夠好轉。」

接著約翰又說了好些話，這些話我已經聽過無數次了，事實上，許多基督徒在遭遇類似狀況時都會說出這種樣版式的話：「我知道是上帝把我放在這個事業裡的，我也相信只要我有信心，祂必定會施行神蹟為我開路。」

我相信「憑藉信心的確能夠使上帝為我們成就大事」，我也相信「神蹟絕非空詞，這樣的事情的確有可能發生」，但我同時還相信一個事實，就是約翰的

舉止會造成攔阻，使上面說的這兩者狀況都不會發生。換句話說，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所製造的那一團紛亂之中釋放出來，而上帝居然會欣然應允他們，按照他們的心意如此行。

我把這樣的觀點說給約翰聽，換來的是他敵抗的態度。「約伯的朋友不也是以錯謬的觀點來詰罵他？」約翰回嘴道，「我深信只要我們有信心，上帝有足夠的能力成就我們所祈求的每一件事情！」

接下來他所提及的仍然是「信心」這兩個字。

「約翰，」等他稍稍冷靜下來之後我說道，「你最近在事業上所擬定的計劃只是要求你的『債權人』要有信心；實際上，真正冒這份危險的人是他，不是你。至於你剛才所提的這件事，我們可以從聖經中找到相當清楚的教訓，其實約伯受苦真正的原因是來自撒但的控告，而不是因為他有任何的不順服。」

之後，我要求約翰把他付款的優先次序做個調

整。根據箴言三章27節中所記載：「我們手中若有行善的力量，就當向那應得的人施行，不可推辭。」由於供應商提供我們所需要的商品，這意味著他們已經投資了自己的時間與金錢，所以就你公司財務給付的優先次序而言，理當居於極前面的順位。「當公司裡有現金入帳時，你最先要考慮的支出對象應該是供應商。」我如此勸告約翰。

「如果我真的這麼做，就沒辦法有足夠的資金繼續經營這份事業了。」約翰抗議道。

「約翰，在那樣的景況下才真的需要倚靠信心。希伯來書十一章1節中提及：『信是未見之事的確據』。難道你真的認為當主在你的公司居首位，引導你按照祂的方式經營管理時，祂會憑己意去訂購商品，而不顧積欠供應商的貨款嗎？」

約翰頹喪地跌坐在椅子上，思索我所說的話，最後，他如此答覆我：「是上帝要我開創這份事業的，除非上帝親口吩咐我關閉公司，任何人都不可能要求我做這件事。」

在他身邊有許多利益不住地誘惑他，他也不為所動，當然這是必須付出代價的。

當大利烏王向全國頒佈禁令，規定全國人民在三十天的期間內只能俯伏敬拜王的金像，不得敬拜任何其他神祇或任何人之際，但以理仍然每天敞開窗戶敬拜上帝。有人依據王的法規向他提出挑釁時，他甘心承認自己不願遵從王法的舉止，並且願意接受被投在封閉的獅子坑內的刑罰。結果，上帝爲了讓但以理蒙受益處，遂從中干預。祂之所以會置身其中的關鍵因素在於：但以理已經表明他順服的心態，以及樂意堅定不移的跟隨上帝的決心。

時間運用的優先次序

一般人每週應當工作四十小時、六十小時，或者八十小時？我們無法從聖經中找出確切的答案，不過一個星期當中包括了六個工作天其實並不算過多，這應是符合聖經訓示的。

今天，我們在工作領域中，似乎發展出兩種相對

性的看法。在員工這一方面，總認爲一週工作時數如果超過四十小時，就應視爲加班，理當領取加班費。就僱主這一方面而言，員工一週的工作時數如果低於八十小時，就被當作是不夠殷勤的員工。結果，這兩方由於互不讓步，而發展成相當不智的極端局面。

當公司負責人採取每日過多時數的工作策略，只知一味要求員工投注時間在工作上，卻不提供休憩及戶外活動的時間，這種舉止事實上是告訴員工：如果你不肯投注較長的時間在工作上，那麼你在這個公司裡就不可能有成功的一天。這種作風使員工心理產生很大的壓力，反而導致減產的後果。僱主極盡所能的壓榨員工最寶貴的心力，直到這些員工心神疲累到極致的地步，然後，再找新的員工取代他們的位置。一般而言，這類公司的人事變動通常是相當頻繁的，當然，他們也給予員工較高的薪資以作爲補償。

通常採取這種措施的公司負責人所秉持的想法是：如果他們以高薪聘用一些優秀的員工，那麼這些員工就可以維繫整個公司的命脈，使它不斷地經營運

作下去。事實上，金錢只能短暫性的引發動機。如果待遇過低，確實會迫使一些優良的員工無法久留。但是，如果公司付出高薪，卻以掌控員工生活中各個層面作為條件，那麼員工一樣無法久留，一旦他們積存了足夠應急的金錢，可以憑較低的薪資過生活時，他們會毅然離開原先的工作崗位，以金錢來換取自己能夠掌控、應用的時間。

道德倫理的優先次序

第三項是道德倫理方面的優先次序，例如納稅、詐欺以及濫用公司的財產等。

納稅

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，更能夠清楚的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。

罪極易誘使人陷入網羅，除非你深信與上帝的關

係乃是你這一生中擁有的最重要的資產。就我個人的觀點，在所得稅上出現欺騙的行為是從商的基督徒最常干犯的一種罪。這種罪很容易掩藏，甚至連最優秀的查帳員也沒辦法查知。然而，上帝對於這其中的一切都完全明白，任何隱晦的事情祂都能夠識透。

這些年來，我大概已經聽過各種逃稅的情形，也曾經遇到一些自稱是基督徒的人，從來就沒有繳過當納的稅。這些基督徒當中有許多人對於與上帝有關的事工都表現出慷慨樂捐的態度。有好些人經常扮演上帝出口的角色，努力宣揚福音，做成了許多堂皇、令人稱羨的聖工。只是這些人都有一個共同的特徵——心中缺少平安，而且在他們的屬靈生命中總是無法感到滿足。當他們在人群中時，或許可以偽裝成熱心、活躍的基督徒；但是在他們獨處一隅之際，心中卻很明白，自己與耶穌之間的關係，早已喪失了某種珍貴的特質。

詐欺

當今在美國社會中，一般人將不誠實視為稀鬆平常的事，其程度已經到達令我感覺震驚的地步。美國人民經常眼睜睜的看著一些政客做出欺瞞的行為，卻還是把選票投給這類政客。此外，美國人民在聽到某些運動員破壞運動規則之後，並不為所動，仍然鼓動群眾籌組一些活動來支持這些不法的運動員繼續留在球場上。更不能忍受的是商業界的不誠實，不是因為美國人民對商業界的領導要求比較嚴苛，而是因為他們發現自己已經淪為商業詐欺行為下的犧牲品了。

例如對保險公司施行詭詐，有許多人認為，一旦他們支付保費達數年之後，他們就有權從保險公司回收一筆高利潤的款項。換句話說，他們把保單看成類似年金之類的錢財。

這種態度在醫生這一行業中似乎也相當普遍。一名存著好意的基督徒醫生會在自認為為了病患好處的前提下，與病患共謀誑騙保險公司。只要將病患已經獲減免、不用繳納的錢款也一併列入帳單之內，然後，再要求保險公司支付帳單上所列的全部款項就可

以了。許多基督徒因為醫生的這種作風而感到極度痛苦，甚至害怕面對這些醫生。可見當有人欺哄行騙時，即使所抱持的是最善良的動機，相關的每個人都會受到虧損。

我的一位朋友吉姆最近買下一處新汽車的經銷處。一名他的合夥人是個基督徒，這人擁有好些這類的經銷處。

當吉姆接管了這個經銷處的經營管理工作後，目睹到的一些狀況著實令他吃驚。他看到公司的業務員在銷售汽車時，先是提高新車的價錢，之後再給有意購買汽車的顧客相當的折扣，打過折扣後的價錢甚至低到「批發價格」。而購買汽車的顧客雖然已經繳付了售後服務的費用，卻從來沒有獲得任何當得的售後服務。換句話說，原本可以支付給製造商做為售後服務費用的保證金，已經被銷售商擅自挪用，變成盈利的一部分。服務中心還設下了一套回應顧客維修的程序。首先，凡是屬於非關鍵性的小問題，除非顧客真的不肯罷休，爭執到底，否則一概不予受理；其次，顧客必須連續預約三次以上，才會得到回應。

吉姆同時也發現到，這個經銷處曾經與當地的一家貸款公司達成協議，雙方訂下一份分期付款的合約，經銷處可以從每一筆引介的生意得到二百美元的回扣。於是，有許多沒有戒心的顧客被送到這家貸款公司，當然囉，羊毛出在羊身上，這些顧客向這家貸款公司所借取的債款，利息一定比其他銀行高。

當吉姆知道這些內幕事件後，他立刻中止這種不道德的作風，同時解僱了相關的業務人員及服務部經理。接下來的三個月裡，經銷處所獲得的利潤比原先減少了百分之二十五。他的合夥人在得知這消息後，急切地想要知道這其中究竟發生了什麼事情。而當他知道原委後，簡直怒不可遏。

「你別再做這種蠢事了！」他向吉姆大聲吼道，「你對經銷處的經營根本是一竅不通。從現在開始，你只要照著我告訴你的每個步驟去做，我們就會經營得很順當。」

「但是這麼一來，我們又該如何處置顧客的情緒呢？他們難道不會受到傷害？」吉姆訝異的問道。他

認識這位合夥人已經有好些年了，然而在這一刻，他卻發現自己對對方根本一無所知。

「你聽著，吉姆，顧客們不會因為自己不知道的事情而受到傷害。如果他們認為與我們的交易相當合理，價格划算，自然就會稱心滿足。況且他們也認為佔了很大的便宜，雙方算是打平了。」

「依我的看法，這其中已經牽涉到所謂廉正的問題，」吉姆在離開經銷處時，如此回答對方。最後，他把所有的股份全部頂讓給他的合夥人。

聖經上說：「行正直路的，步步安穩，走彎曲道的，必致敗露。」（箴言十章9節）事實上，對於一個基督徒而言，完全的誠實只是最低標準而已。如果基督徒所創設的事業無法在完全誠實的先決條件下生存，那麼，還是考慮改換其他的行業吧！

濫用公司財物

一般公司的負責人多半會認為他們大可將公司的財物看成是私人的財物，但事實上事業單位負責人如

果這麼做，實際上已經算是犯罪了。以下是公司負責人容易濫用公司財物的幾個項目：

(1)公司的汽車。大部分公司專用的汽車也常常被使用在一些與公司業務毫不相干的私人活動上。當這種情況發生時，合適的處理方法是：將使用在公事的相關資料記錄下來，剩下的即是私人的費用，把這部分金額償還給公司。另外一種權宜的方式則是，在申報所得稅時也申報這一類的款項，同時為這筆支出繳納當繳的稅款。至於這兩種方法究竟該如何取捨，那就得視公司的策略而定了。

(2)使用公司的電話。我敢斷言，大多數公司負責人都會毫不猶疑的擅用公司裡的電話打私人的長途電話。這一類的狀況在處置方法上與私用公司的汽車大致是相類似的。

(3)影印機器、筆、鉛筆、紙張之類。公司負責人常常會視這些物品的私自取用是他們理當享有的特權。事實上，有關這類物品的私用很可能就是撒但所佈下的罪網，牠非常清楚，一個人一旦在小事上不夠

廉正，那麼要引誘他跨出下一步就容易多了。因此，事業單位的負責人需要設下鞏固的防線，避免自己在舉止行為方面有任何不誠實的跡象出現，這樣日後才不至於衍生為更大的詐欺行為，而釀成不易解決的難題。誠如箴言四章14節所說的：「不可行惡人的路，不要走壞人的道。」

認錯與償還

要一個人遠避撒謊或者偷竊公司物品的試探，遠比要他認錯而且如數償還所偷取的款項容易得多，主要是因為認錯與償還常會發生不愉快的結果。許多基督徒認為，上帝所要求我們的僅僅是「棄絕一切的罪愆」。事實上，上帝先是要我們棄絕罪惡，承認自己所犯的罪，之後，會要求我們儘可能的為所犯下的罪做各

當有人欺哄行騙時，即使所抱持的是最善良的動機，相關的每個人都會受到虧損。

項的補償。

在整本聖經之中，關於認罪與事後進行補償這個層面的例子，前後不下數百則。印象最深刻的是撒該的例子。「撒該站著，對主說，『主啊，我把所有的一半給窮人，我若訛詐了誰，就還他四倍。』」（路加福音十九章9節）當撒該面對真理時，他開始滋生懊悔的心，為自己欺哄的罪行悔改、認罪，同時願意加倍償還訛詐的金額。

幾年以前，我遇到過一名基督徒商人，當時他如果願意從經營的歧途中回轉，其實可以如撒該一樣，有嶄新的前途。這人當時所經營的是一家化粧品包裝公司，那一陣子，由於他將金錢投資在許多沒有什麼前瞻性的事業上，以致財務上出現了問題。如果他能當機立斷結束這些事業，那麼他的財務困難就能夠輕易化解。因此，我給了他這麼一個建議：「不要再將寶貴的金錢投資到那些呆板、冒險性的事業上了。」

幾個月之後，我接到這名商人打來的緊急電話，他說他在先前便已經開始拓展的另外一項事業，目前

正面臨經濟困境，所欠缺的金額總數將近一百萬美元。我們在電話中針對這件事交談了好幾回。在我了解他的狀況之後，我的判定是，他所背負的債款是毫無解決、清償的希望了，雖然他在這類事業上有相當不錯的構想，但終究注定失敗。

幾天後，他到我的辦公室裡，道出了我所聽過在商業界最惡名昭彰的欺謊故事。

「我父親經營這家公司已經有二十年之久，而且他在工業界裡也頗受敬重。我是由他手中繼承這份產業的，因為他所創設的這份事業似乎沒有發揮出全部的潛力，因此，我設立一家船運公司，負責運送原料及已完工的成品。但因資金不足，無法與其他同行競爭，所以我必須以自己的事業做抵押來貸款。結果這一切的花費遠超過我原先的預期，不到一年，我發現自己已經深陷於經濟危機之中，我很可能失去這份產業。」

「而我們的包裝公司，因為產品的價格過高，所以從來沒有打進折扣商店的市場。如果這些產品能夠

打入市場，那麼我們所經營的包裝事業將更具潛力。因此我僱用了一名精通化學的專業人員，請他分析他們產品的公式，同時我們也開始使用比較便宜的原料來製造化粧品。之後，我們把這套新研擬出的公式與舊有的公式混合在一起，然後把新產品銷售到新開拓的市場。結果，這些新產品果然獲得短暫性的成功，我們輸出的產品也達到倍增的數量。

「之後，我們就開始輸出這類較受歡迎的產品，前後大約一年多的時間，這段期間我們所得到的利潤清償了一切的債務。但是我開始對於自己的行為產生了一種罪惡感，於是我毅然停止這種做法，不再生產這樣的產品。

「很不幸的，由於油價扶搖直上，我們的卡車運輸公司再次受到重挫，這種不景氣的趨勢迫使我們不得不重拾攪混產品成分的伎倆，為的是讓公司能夠找著脫困的出路。如今，我們已經察覺到公司的業務狀況必須仰賴這項收入，可悲的是，我們無法停止這種做法，讓公司重新回到正派的經營途徑。」

聽完他這一番話，我質問他：「你知不知道，自己這種行為不但有違道德倫理，很可能還觸犯了法律？」

「這我很清楚，」他神態不安的回答道，「但是現在我們已經陷在這個泥淖中，沒辦法動彈了，我真的找不到一條可以解困的出路，公司裡總共僱用了一百多名員工，這些員工和他們家人的生活需用完全得仰賴我們供應。」

這位從業弟兄很慧黠的以其他人的需要做為藉口，為他無意停止這種非法又有損見證的行為加以掩飾。此刻，我很清楚，這個問題的取決在他，而不是我。我給了他一個建議：要他回母公司去，向他們坦承自己這一切的行徑，然後聽憑最後的制裁，「因為這種事情遲早會被揭發出來，到那個時候，你就失去了坦承自己錯誤的機會，現在，你要抓住這個機會，趕緊去做。」因他並不認同我的建議，我們的協談就此結束。

幾星期之後，我接到他打來的電話，他帶著狂亂

的語氣說，他公司裡有一位員工曾經參與攙混產品成份過程的工作，由於工作表現不佳而被公司解僱。他心生惱怒，到母公司揭發這不誠實的全部過程，而且還呈上一份書面報告給董事會，因此董事會開始對他的包裝公司展開稽查。

結果母公司的董事會撤銷與這名基督徒從業者所訂定的合約，要求他清售公司中一切有價值的產物，同時將變賣所得的一切錢款全部歸給母公司。他們堅稱，他們才是他公司中所有產物的擁有人，而且他所得的一切利潤都應充當賠償他們損失的賠償金。

最後，由於母公司也被告發自包裝公司的不法事業中圖得利益，所以包裝公司還能勉強存留下去。而

如果基督徒所創設的事業無法在完全誠實的先決條件下生存，那麼還是考慮改換其他的行業吧！

在這整個過程當中，真正的損失則是：一名誠實無欺的基督徒從業人員自此喪失了可靠的信譽。這種損失是無可彌補的。

