



單元 6  
活出基督  
建立工作的使命感

## 本單元目標

- 分辨錯誤和合乎聖經的工作觀
- 認識職場中道德的陷阱
- 認識職場中合乎聖經的道德觀
- 建立個人工作使命宣言

## 指定讀本

- 《工作的魅力》（提摩太、凱勒，希望之聲出版社）

神賜給我們每一個人一個生命，卻帶有獨特的心意。

對神來說，工作是聖禮，

包括了那些我們認為毫不重要、沈悶的工作…

祂對我們每人都有一個計劃。

能找到這計劃是何等的喜樂。

就在我們無助的情況中，讓祂引領我們去實現這計劃。

**Catherine Marshall**

## 課前備課表

### 6.1 神是工作的創造主

- 閱讀：《工作的魅力》前言、導論及第一至二章
- 聆聽光碟：《工作與人生》[可到 Total Growth Paul Chan YouTube channel 閱覽 TG 第十一講]
- 背誦金句：創世記 1:26

### 6.2 日光下的勞碌

- 閱讀：《工作的魅力》第四至六章
- 背誦金句：創世記 3:17

### 6.3 工作新、舊觀

- 閱讀：《工作的魅力》第七至九章
- 背誦金句：哥林多前書 10:31

### 6.4 從真理到實踐—工作道德觀和尊嚴

- 閱讀輔助文選：《十個明智的抉擇》之〈只作有道德的抉擇〉
- 閱讀輔助文選：《不用妥協的成功》第二章〈成功的表現和藝術〉
- 聆聽光碟：《享受你的工作吧！》[可到 Total Growth Paul Chan YouTube channel 閱覽 TG 第十二講]
- 背誦金句：馬太福音 5:16

### 6.5 從真理到實踐—使命人生

- 閱讀輔助文選：《職場大贏家》第十五、十六章、後言
- 閱讀輔助文選：《Amidstad 之無名英雄》
- 背誦金句：羅馬書 12:1-2

## 6.1 神是工作的創造主

### 本課握要

- 眾說紛紜的工作觀
- 了解創世記的工作觀
- 欣賞神設立工作的美意
- 繼續實踐每日靈修的操練、養成每日代禱的習慣

### 課前指定作業

- 本周每日靈修指引：請按後頁指引以 A.C.T.S. 禱告和以歸納式默想經文。
- 背誦金句：創世記 1:26
- 閱讀：《工作的魅力》前言、導論及第一至二章
- 聆聽光碟：《工作與人生》[可到 Total Growth Paul Chan YouTube channel 閱覽 TG 第十一講]
- 在閱讀或聆聽本周作業時，請留意思想和回答本課合班和小組的問題。

“基督徒如何理解工作？…這種理解就是，工作最主要不是為了活著而做的事情，而是活著就需要做的事情。它是、或者應該是工作者各種能力的全面表達…是把自己獻給上帝的管道。” (Dorothy Sayers)

## 每日經文默想摘要

星期一 ( 月 日) 創世記 1:1-23

(這段經文是以詩歌的體材寫成，其中用意是叫我們像觀看自然生物的錄影一樣，來欣賞神極美、奇妙的創造)

星期二 ( 月 日) 創世記 1:24-31 (請用 II.2 之歸納性分析表作研讀)

星期三 ( 月 日) 創世記 2:1-17

星期四 ( 月 日) 創世記 2:18-25

星期五 ( 月 日) 詩篇 104:1-23

星期六 ( 月 日) 詩篇 104:24-35

星期日 ( 月 日) 傳道書 3:1-13

注：可採用“5年靈修指引”輔助經文默想(見 [www.totalgrowth.org](http://www.totalgrowth.org))

## I. 弟兄或姊妹組合班時間 (Part 1—約 30 分鐘)

1. 見證或靈修分享 (10-15 分鐘)

本周負責: \_\_\_\_\_

2. 為分享者代禱 (2-3 分鐘)

本周負責: \_\_\_\_\_

3. 背誦金句 (約 5 分鐘)

4. 事務報告:

## II. 弟兄或姊妹組合班時間 (Part 2—約 60 分鐘)

1. 本周每日讀經分享

a. 分享其中抓著你心的提醒之一

b. 本周靈修須付諸實行的是什麼？

2. 用以分析表作歸納性來研讀創世記 1:24-31

Vs.	What (什麼)	How (如何)	Why(為何如此)	So What (實踐)
24				
25				

26				
27				
28				
29				
30				
31				

你的回應禱告：

---

### 3. 研讀《*Every Good Endeavor*/工作魅力》所得的分享

#### a. 前言

你對凱薩琳(Katherine Alsdorf) 在工作和職業的爭扎和困惑有那些認同的地方？

---

---

#### b. 導論

i. 《尼格爾的葉子》這故事對工作（特別是你的工作）有什麼啟迪？

---

- ii. 如果一個人始終找不到自己工作的「聖召」，但卻一生誠實的盡心去作來討悅神；你認為神會在他回天家時，怎樣對他說呢？

---

***Ignorance is not necessarily a sin, but disobedience certainly is!***

**(PC)**

**無知不一定是罪、不順從神卻肯定是罪！**

c. 第一章—工作的設計

- i. Which of these “reminders” or “ideas” speak to you the most and why? 下列那一個提醒或體會對你最有意思？試解釋。
- 聖經創世的記載比遠古世界起源的傳說更獨特
  - 神在工作中找到樂趣 (God finds delight in work)
  - 工作始於「樂園」 (Work begins in paradise)
  - 工作是自由的邀請 (Work is an invitation to freedom)
  - 要尊重工作的限處 (Must honor the “limits” of work)
- ii. 尤瑟夫說：“休閒不只是沒有工作...(或)不活動”(40,41頁)；又說：“Leisure lives on affirmation”(譯者略過這句話)——你同意他見解嗎？為什麼？

d. 第二章—工作的尊嚴

- i. 如果我們因社會逐漸以高、低的薪酬來分化「知識階層」和「服務群體」而苦惱，我們豈不墮入以金錢來衡量工作的價值的陷阱嗎？意下如何？

---

---

- ii. 作者在第 51 頁如何為「工作的尊貴(嚴)」下定義呢？

---

4. 聆聽光碟《工作與人生》的感受和分享

- a. 光碟中提及的 Q 君、足球教練和企業得獎者的故事，那一個是你個人或你所熟識的人的寫照？

---

- b. 光碟提到神給人、特別是屬神的人工作的機會三個原委是

i. Making a \_\_\_\_\_;

ii. Making a \_\_\_\_\_;

iii. Making a \_\_\_\_\_

- c. 試為自己的工作、作出「成功」的定義：

---

- d. 這光碟對你最重要的提醒是什麼？

---

### III. 弟兄或姊妹組小組時間(約 45 分鐘)

1. 承擔與交代。
2. 分享你是怎樣找到現在(或是近)的工作。有否看到神在其中的安排? 有值得為目前工作感恩的地方嗎?
3. 分享你在目前的工作中最大的難處。
4. 翻閱下一課的習作, 並一起擬定下周如何個人能作最有效的時間分配, 有意義的完成習作。
5. 彼此代禱 (15 分鐘) — 用以下代禱表記下各組員代禱事項:


## 承擔與交代

用些時間來重溫以下承擔與交代的問題，或可以寫下你個人承擔與交代的問題。神怎樣藉著本周的小組學習向你說話？不斷重溫這段的内容，就可看見神怎樣在你的生命和小組組員生命中動工。

請坦誠地分享在過去一周

- 我有否經常單獨與神相處？
- 我有否至少為一位未信主的親友禱告？

請坦誠地互問在過去一周你有否

- 把握時機向別人傳福音？
- 容讓自己落在與異性妥協的處境中或接觸色情/不良意識的媒介？
- 在錢財交易中不誠實之處？
- 說長道短？
- 給你的家庭優先時間？
- 不論是在人前或人後「出口傷人」？
- 在嗜好上放縱自己？
- 心中仍懷著怨怒？
- 在家或工作環境中，容讓自己起伏的情緒影響周遭的人？
- 私下希望別人遭殃？
- 你剛才撒謊嗎？

# 每日代禱

	家人	其他人	教會	機構	社區/國家	普世/其他
星期一						
星期二						
星期三						
星期四						
星期五						
星期六						
星期日						

聆聽光碟《工作與人生》

光碟內容筆記

回應—改變、遵行之處

個人主要的提醒：



## 6.2 日光下的勞碌

### 本課握要

- 思想日光下勞碌的無奈
- 尋找更有意義的工作召命
- 繼續實踐每日靈修的操練、養成每日代禱的習慣

### 課前指定作業

- 本周每日靈修指引：請按後頁指引以 A.C.T.S. 禱告和以歸納式默想經文。
- 背誦金句：創世記 3:17
- 閱讀：《工作的魅力》第四至六章
- 在閱讀本周作業時，請留意思想和回答本課合班和小組的問題。

“除此之外，我們的工作還能算什麼呢？

這些都是上帝的面具，祂要躲在後行萬事。

What else is all our work to God... These are the masks of God, behind which He wants to remain concealed and do all things.”

馬丁路德/Martin Luther

## 每日經文默想摘要

星期一 ( 月 日) 創世記 3: 1-8
星期二 ( 月 日) 創世記 3: 9-16
星期三 ( 月 日) 創世記 3:17-21 (請用 II.2 之歸納性分析表作研讀)
星期四 ( 月 日) 傳道書 1:1-15
星期五 ( 月 日) 傳道書 1:16 – 2:11
星期六 ( 月 日) 傳道書 12:1-14
星期日 ( 月 日) 耶利米書 2:9-13

注：可採用“5年靈修指引”輔助經文默想(見 [www.totalgrowth.org](http://www.totalgrowth.org))

## I. 弟兄或姊妹組合班時間 (Part 1—約 30 分鐘)

1. 見證或靈修分享 (10-15 分鐘)

本周負責: \_\_\_\_\_

2. 為分享者代禱 (2-3 分鐘)

本周負責: \_\_\_\_\_

3. 背誦金句 (約 5 分鐘)

4. 事務報告:

## II. 弟兄或姊妹組合班時間 (Part 2—約 60 分鐘)

1. 本周每日讀經分享

a. 分享其中抓著你心的提醒之一

b. 本周靈修須付諸實行的是什麼？

2. 用以分析表作歸納性來研讀創世記 3:17-21

Vs.	What (什麼)	How (如何)	Why(為何如此)	So What (實踐)
17				
18				
19				

20				
21				

你的回應禱告：

---

### 3. 研讀《Every Good Endeavor/工作魅力》 所得的分享

#### a. 第 4 章 “工作是服務”

- i. 作者在第 74 頁的首部份提出了兩個問題：如果我們信工作為「召命」，那會怎樣改變我們對工作的態度，並如何影響我們選擇職業的態度？
- 

- ii. 馬丁路德說我們的工作是「上帝的面具」是什麼意思？ (77 頁)
- 

- iii. 在引伸 Dorothy Sayers (賽耶斯) 認為工作須要「技術熟練、有能力 (本事) /skill & competence」的論點時，作者引述「聯合航空班機 UA811」作例證、證明這是“愛鄰舍”是佳途徑(83-84 頁)：

- 試想：如果改是另一位機長負責飛行，他也是極有資格、不過稍欠經驗，但在危殆情景下，盡了他所能，而終於墮機收場：這是否是他的錯？是否他是欠「技術熟練、本事」。？是否「不愛鄰舍」呢”？
-

iv. 這樣、我們該怎樣給“本事/competence”下定義？如何斷定主耶穌為，“本事的工匠/competent carpenter”？

---

v. 請分享聖靈在這章給你的提醒：

---

b. 第五章—“工作沒有成效”

i. 請總括你對這一章的感受

---

ii. 作者引用兩個例子來表明“工作是徒勞”的：

(a) “醫院管理團隊”（100-101 頁）

你同意他的分析嗎？為什麼？

---

你認識有人（或包括你自己）是真從工作中常嘗到喜樂和滿意的？若然，你會怎樣回應作者對“荊棘和蒺藜”的看法？

---

(b) “阿瑪迪斯的安東尼奧/Antonio Salieri in *Amadeus*”（101-103 頁）安東尼斯的工作之“徒然”基本的原因是什麼？

---

“莫札特是一個音樂神童、很有才華但遭受拒絕和貧窮”（102 頁）。他是否該看自己的工作為“徒然”呢？為什麼？

---

- iii. 為鼓勵我們工作能有“果效” 作者以他教會中一位金融界的領袖為例，並說：“為產生最大果效就必須改行，這是能自然的事”（103-104 頁）。你同意嗎？為什麼？

---

你認為對基督徒而言，什麼是“產生最大果效”？

---

- iv. 這一章尚有什麼提醒你的地方？

“果效”最終的定義還需從「永恆」的角度去衡量！不少就因沉醉在享受工作的果效而完全忽略了永恆！[Many who enjoy the fruit of their work so much that they turn a blind eye to eternity!] (PC)

c. **第六章—工作沒有意義**

1. 作者提出一個很有興趣的觀點、就是「選擇的危險」；
- a. 是什麼叫選擇產生“危險”？

- 
- b. 作者從聖經中在這方面提供了以下的“智慧”；試列舉出來：  
(120-122)

i. \_\_\_\_\_

ii. \_\_\_\_\_

iii. \_\_\_\_\_

2. 在論到選擇的危機時，作者引述布魯克斯(David Brooks) 的話，說“社區服務變成了道德補丁[Community service has become a patch for morality]”（118 頁）。你同意嗎？為什麼？

---

3. 作者繼而引述賽耶斯 (Dorothy Sayers) 的話說：“今日的流行語是：每個人都有責任服務社會，然而...直接以服務社會為目標，會（原著“是”）否定工作[is to falsify the work]”（121 頁）賽耶斯這句話是什麼意思？你同意嗎？為什麼？

---

4. 請細思傳道書 4:5-6 (123 頁)。請分享這經文怎樣在你的工作和職責上提醒你：

### III. 弟兄或姊妹組小組時間(約 45 分鐘)

1. 承擔與交代。
2. 分享聖靈如何藉本周的閱讀和反思提醒你對工作和事業，在態度上該有的檢討。
3. 翻閱下一課的習作，並一起擬定下周如何個人能作最有效的時間分配，有意義的完成習作。

4. 彼此代禱 (15 分鐘) — 用以下代禱表記下各組員代禱事項：


## 承擔與交代

用些時間來重溫以下承擔與交代的問題，或可以寫下你個人承擔與交代的問題。神怎樣藉著本周的小組學習向你說話？不斷重溫這段的内容，就可看見神怎樣在你的生命和小組組員生命中動工。

請坦誠地分享在過去一周

- 我有否經常單獨與神相處？
- 我有否至少為一位未信主的親友禱告？

請坦誠地互問在過去一周你有否

- 把握時機向別人傳福音？
- 容讓自己落在與異性妥協的處境中或接觸色情/不良意識的媒介？
- 在錢財交易中不誠實之處？
- 說長道短？
- 給你的家庭優先時間？
- 不論是在人前或人後「出口傷人」？
- 在嗜好上放縱自己？
- 心中仍懷著怨怒？
- 在家或工作環境中，容讓自己起伏的情緒影響周遭的人？
- 私下希望別人遭殃？
- 你剛才撒謊嗎？

# 每日代禱

	家人	其他人	教會	機構	社區/國家	普世/其他
星期一						
星期二						
星期三						
星期四						
星期五						
星期六						
星期日						

## 6.3 工作新舊觀

### 本課提要

- 了解我們自私的本性和對工作的影響
- 了解過去和現今的文化的偶像和對工作的危害
- 嘗試從福音的角度來看工作與事業
- 繼續實踐每日靈修的操練、養成每日代禱的習慣

### 課前指定作業

- 本周每日靈修指引：請按後頁指引以 A.C.T.S. 禱告和以歸納式默想經文。
- 背誦金句：哥林多前書 10:31
- 閱讀：《工作的魅力》第七至九章
- 在閱讀或聆聽本周作業時，請留意思想和回答本課合班和小組的問題。

## 每日經文默想摘要

星期一 ( 月 日) 創世記 11:1-9
星期二 ( 月 日) 以斯帖記 4:1-17
星期三 ( 月 日) 但以理書 1:1-21
星期四 ( 月 日) 尼希米記 1:1-11
星期五 ( 月 日) 尼希米記 2:1-8
星期六 ( 月 日) 羅馬書 12:1-2; 13:1-10
星期日 ( 月 日) 列王紀下 5:15-27

注：可採用“5年靈修指引”輔助經文默想(見 [www.totalgrowth.org](http://www.totalgrowth.org))

## I. 弟兄或姊妹組合班時間 (Part 1—約 30 分鐘)

### 1. 見證或靈修分享 (10-15 分鐘)

本周負責: \_\_\_\_\_

### 2. 為分享者代禱 (2-3 分鐘)

本周負責: \_\_\_\_\_

### 3. 背誦金句 (約 5 分鐘)

### 4. 事務報告:

## II. 弟兄或姊妹組合班時間 (Part 2—約 60 分鐘)

### 1. 本周每日讀經分享

a. 分享其中抓著你心的提醒之一

b. 本周靈修須付諸實行的是什麼？

### 2. 研讀《Every Good Endeavor/工作魅力》 所得的分享

#### a. 第 7 章 “工作--讓人自私”

- i. 作者在指出我們每人“自私”的本性時說：“沒有人能完全按照「在任何時候都服務別人利益」的純潔動機而活...事實上，認為某些人是「好人」（是服侍別人的），而其他人是「壞人」（只是服侍自己）是非常危險的（131 頁—括弧是原作的話、譯者沒有按字繙譯出來）。

請細思這番話，看看你同意否。為什麼？

- ii. 作者認為最好把以斯帖的榜樣視為指向耶穌基督的“指標”。請思想耶穌基督如何藉“認同”和“中保”來完全救贖之工（140-141 頁），看看你能如何應用在你工作上。
- iii. 作者引述盧卡斯(Dick Lucas) 就聖經中的約瑟：“但常常更困難的是讓基督徒看到，上帝樂意不僅在教會事工中使用人，而且也在法律、醫療、商業和藝術行業使用人。這是今天很缺乏的。”（133-4 頁）。你認同嗎？為什麼？
- iv. 請分享神藉這章.提醒你的地方。

**b. 第 8 章 “工作—揭露偶像”**

- i. 作者說「有別神」是“意味著把一件好東西變成終極的東西”（147 頁）細思這句話：試舉出現今的世人，包括你在內，如何在工作 and 事業上犯了這樣的錯的例子。
- ii. 作者給我們分析三種仍在影響我們的世界觀的文化。試用不列表格略為給他的分析作總論：

文化/ Culture	其要點/ Essence	其危害 (偶像)	其價值
傳統文化 Traditional			
現代文化/ Modern			
後現代/文化 Post-Modern			

- iii. 傳統文化的偶像：作者以日本人的“理想還是一生的雇傭關係”和“為人提供工作機會的強大社會責任”作對傳統文化的批評。你認為這些可算是「偶像」嗎？為什麼？（154 頁）
- iv. 現代文化的偶像：作者以他祖父的經歷作為現代文化的後果（158 頁）。你認為這例子怎樣反映現代文化的正、負兩面對工作的影響？
- v. 後現代文化的偶像：請不要忽略作者是主要從他教會信徒所面對的紐約華爾街的角度來分析後現代文化的影響。以你而言：你能觀察到相似的後現代崇拜「無目的手段/means-without-an-end」明顯的後果嗎？試舉出你處身所在的社會的實例。
- vi. 與其被這些文化偶像所牽引，作者提出基督福音能提供四方面的資源使我們重尋工作正確的觀念與意義（165-166 頁）。試列出這四點及其重要性：

福音的供獻	其重要性
1.	
2.	
3.	
4.	

c. 第 9 章：“工作的新故事”

i. 作者列出史蒂文森/Leslie Stevenson 的“人性七論/Seven Theories of Human Natures”（176-7 頁）。你信主前曾與那首六個認同？

---

---

ii. 不過，作者更加上第七論—就是基督教（178 頁）。哲學家沃特爾斯/Al Wolters 怎樣把基督教與其他的六論分別出來？（178 頁）你認為還可加上什麼的分別？

iii. 作者總結的說：“沒有理解福音……我們會妖魔化某些並沒有壞到可以解釋我們所處困境的東西；我們也會偶像化某些並沒有強大到可以拯救我們的東西”（179 頁）。他說得有道理嗎？你可想到一些實例支持他的結論嗎？

iv. 作者嘗試從福音的角度來看“商業/business”，“新聞業/journalism”、“高等教育/higher education”。“藝術/arts”和“醫療/medicine”（相信是反映著他會眾主要的職場）。試分享神怎樣藉這些分析向你說話；並你能怎樣從福音的角度來應用在你的工作、職場中（請勿忘記：家庭主婦/homemaker 也是神所寶貴的職業）。

### III. 弟兄或姊妹組小組時間(約 45 分鐘)

1. 承擔與交代。
2. 分享聖靈如何藉本周的閱讀和反思提醒你對工作和事職，在態度上該有的檢討。
3. 翻閱下一課的習作，並一起擬定下周如何個人能作最有效的時間分配，有意義的完成習作。
4. 彼此代禱 (15 分鐘) — 用以下代禱表記下各組員代禱事項：


## 承擔與交代

用些時間來重溫以下承擔與交代的問題，或可以寫下你個人承擔與交代的問題。神怎樣藉著本周的小組學習向你說話？不斷重溫這段的内容，就可看見神怎樣在你的生命和小組組員生命中動工。

請坦誠地分享在過去一周

- 我有否經常單獨與神相處？
- 我有否至少為一位未信主的親友禱告？

請坦誠地互問在過去一周你有否

- 把握時機向別人傳福音？
- 容讓自己落在與異性妥協的處境中或接觸色情/不良意識的媒介？
- 在錢財交易中不誠實之處？
- 說長道短？
- 給你的家庭優先時間？
- 不論是在人前或人後「出口傷人」？
- 在嗜好上放縱自己？
- 心中仍懷著怨怒？
- 在家或工作環境中，容讓自己起伏的情緒影響周遭的人？
- 私下希望別人遭殃？
- 你剛才撒謊嗎？

# 每日代禱

	家人	其他人	教會	機構	社區/國家	普世/其他
星期一						
星期二						
星期三						
星期四						
星期五						
星期六						
星期日						



## 6.4 從真理到實踐—工作道德觀和尊嚴

### 本課握要

- 化所學的理论為行動
- 認識道德及其實踐的極重要性
- 誠實檢討個人在工作上的態度和心思是否福音的見證
- 開始思想個人的使命宣言
- 繼續實踐每日靈修的操練、養成每日代禱的習慣

### 課前指定作業

- 本周每日靈修指引
- 背誦金句：馬太福音 5:16
- 閱讀輔助文選：
  - 《十個明智的抉擇》之〈只作有道德的抉擇〉
  - 《不用妥協的成功》之〈成功的表現和藝術〉\*
- 聆聽影碟：《享受你的工作吧！》代替舊光碟：《人在江湖》請到 Total Growth Paul Chan YouTube channel 閱覽 TG 第十二講)
- 在閱讀或聆聽本周作業時，請留意思想和回答本課合班和小組的問題。

\*註：請用時間詳細回答這文章的每一問題(見 II.4)

## 每日經文默想摘要

星期一 ( 月 日) 馬太福音 5:38-48

星期二 ( 月 日) 約伯記 31:1-15

星期三 ( 月 日) 約伯記 31:16-28

星期四 ( 月 日) 約伯記 31:29-40

星期五 ( 月 日) 馬太福音 6:19-34

星期六 ( 月 日) 提摩太前書 6:6-10, 17-21

星期日 ( 月 日) 彌迦書 6:6-16 (請用 II.2 之歸納性分析表作研讀)

注：可採用“5年靈修指引”輔助經文默想(見 [www.totalgrowth.org](http://www.totalgrowth.org))

## I. 弟兄或姊妹組合班時間 (Part 1—約 30 分鐘)

1. 見證或靈修分享 (10-15 分鐘)

本周負責: \_\_\_\_\_

2. 為分享者代禱 (2-3 分鐘)

本周負責: \_\_\_\_\_

3. 背誦金句 (約 5 分鐘)

4. 事務報告:

## II. 弟兄或姊妹組合班時間 (Part 2—約 60 分鐘)

1. 本周每日讀經分享

a. 分享其中抓著你心的提醒之一

b. 本周靈修須付諸實行的是什麼？

2. 用以分析表作歸納性來研讀彌迦書 6:6-8

Vs.	What (什麼)	How (如何)	Why(為何如此)	So What (實踐)
6				
7				
8a				

<b>8b</b>				
<b>8c</b>				
<b>8d</b>				

**你的回應禱告：**

---

**3. 研讀輔助文選<只作有道德的抉擇>的分享(請勿投射別人身上)**

a. 分享神藉這文選提醒你過去在工作中虧缺聖經教導的地方：

b. 分享你需在工作或工場中當小心或改善之處：

c. 倘有其他得到提醒的地方嗎？

**4. 研讀輔助文選<成功的表現和藝術>的分享(作者在其他編幅已為「成功」下定義：“成功不是成就或擁有，乃是成為何等樣的人/Success is not what you achieve or accumulate, but what you become)”**

## #1：“成功人士要面對的只有一件事：自己做人的態度和對事的看法”

作者引述的莊尼(Joni Eareckson Tada)和天才表演的兩姊妹怎樣證明這一點的真確？

## #2：“做事專注的人能強勁地到達終點”

1. 你認為最需要你不斷聚焦的領域是什麼？（若忽略這一點保證會帶來失敗。）
2. 你若逐點來查察你聚焦在這領域的過程，確實保證能夠完成的話，那對你和你的事業會帶來什麼最大的益處？
3. 請列出五項最常打擾你使你不能聚焦的事物。（換言之，在要達到目標時，你有那五樣打岔你聚焦的事物，以致使你最受損呢？）
4. 你最喜歡做什麼事，而這事對你達到目標是最無關的？

## #3：“擁有誠實正直的成功並非容易；但若欠缺則絕無可能成功”

1. 所有人在人前與私底下的表現總是有點不同的。你可以想到你某些完全不同的表現會讓別人覺得你在裝假或是個冒牌貨嗎？
2. 對你來說，講真話是困難的嗎？你曾否有說謊話比講真話更難受的經歷嗎？
3. 請列出十樣你在營商時要盡量持守的重要觀點與原則：

\_\_\_\_\_， \_\_\_\_\_， \_\_\_\_\_， \_\_\_\_\_， \_\_\_\_\_，  
\_\_\_\_\_， \_\_\_\_\_， \_\_\_\_\_， \_\_\_\_\_， \_\_\_\_\_

#### #4：“有健康的身體就有健全的頭腦”

1. 你要除掉那一樣飲食習慣就會使你的體重有明顯的改善？
2. 若能回復運動的習慣，那一項運動是你最樂意去做的？
3. 誰能陪伴你、輔助你做運動？
4. 什麼態度使你不能持續地去做你知道需要做的運動呢？
5. 為要改善身體狀況，你會如何去改變這態度？

#### #5：“使信心成為你立足處”

1. 許多人因生命中遭受重大的打擊而失去信心的。他們認為世上沒有神，不然怎會讓如此可怕的事發生，覺得神背棄了出賣了他們。在你的人生中可有一些使你極度失望的事，以至你懷疑神的存在嗎？
2. 許多時候人拒絕神是因為他們曾被一位較年長的成人，尤其是父母，拒絕過或不接納過。請問：你在童年時發生過那一件事使你覺得被人和被神所拒絕的呢？
3. 對某人心懷憤懣和苦澀是會攔阻人意識到神的。許多時對信心有掙扎的人心中對他應該愛的人存著怨恨。有何人是你需要原諒和寬恕的嗎？
4. 你若想在工場上成功，而不失去人對你的愛，你就需要神的幫助。用幾分鐘來寫下你願獻身給神的禱告。求神賜你在工作上和你個人生命中得到有意義的成功。

## #6：“成功人士的内心有平安、寧靜與安詳”

1. 在會議中你感到焦慮時，是因為你自己幾樣的憂慮還是因為自己將焦點放在那些事情上？
2. 回想在成長時最能帶給你快樂的地方，那地方使你感覺到在家的安全和穩妥。請描述那美麗的地方。
3. 下次感到焦慮時，請你想及那地方，讓自己重回那平靜之地，而不去想你現在的處境。也請想到，當你在商討過程中開始感到焦慮時可以採用的另一個方法。你會怎樣抽離焦慮，同時仍能維持焦點在會議上？
4. “堅強的信心是保持安詳和鎮靜的主要因素。我們若覺得機會是控制在自己手中而不是在神手中，我們就會背負著極大壓力的擔子和責任。當我們信靠神，將我們所有的憂慮都交給祂，我們就能如釋重擔了。”請寫下一句你能背唸的宣言，使你可以一有壓力就想起來。讀出宣言化作一個誠懇向神的降服，將你的工作和努力交托給神，相信祂能做你不能做的事。

## #7：“成功人士是不斷地在學習”——請用幾分鐘寫下未來半年內你要做的計劃，使你在公司(或工作場所)裡能成為更有價值的資源。

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_

## #8：“絕不讓過去斷送你的未來”

1. 在工作場所中你常遇到一些人促使你決定辭職的嗎？在這些事件中可找到一個共通點嗎？那是什麼？
2. 回顧過去，你看到一個與衝突跟著逃避的模式嗎？你每次逃避是因壓力與意見不同嗎？會否有時是你自尋煩惱，用此為藉口來辭職？你認為過去的那一部份可能影響你構成這模式？是否在很年輕時就得了這一個習慣？請寫下你認為在工作上持續發生爭執和衝突是因那一個重要因素。
3. 許多時候在工作時人變得有需要而失去自我控制是因為他們在家裡得不著所需的。請用些時間在以下騰空的地方填寫上你會計劃怎樣用工餘時間滿足以下幾方面的需要，使你在辦公時有少些問題。

身體：\_\_\_\_\_

精神：\_\_\_\_\_

情緒：\_\_\_\_\_

社交：\_\_\_\_\_

靈性：\_\_\_\_\_

## #9：“與成功的人同慶”

1. 請認定公司裡一名職員，不管在你之上或之下，是你認為最有潛質或成功的人。
2. 寫下你可以做的一件事來使那人的職位更進一步。

3. 你會怎樣向他/她表達你極願意助他/她成功呢？
4. 你有什麼計劃來慶賀其中一個業務夥伴的成功？

#### #10：“做個肯承擔責任的人”

1. 是什麼使你覺得自己無需恪守你的委身，你有什麼必需不讓別人知道的秘密呢？
2. 請寫下你認為可能成為你傾訴對象的 3 個朋友名字。
3. 請提出你願意改變的一項性格。這性格是你願意別人來評估你改善的進度的。
4. 若然對配偶或其他一個人培養更好的承擔責任，你最大的得益是什麼？

#### #11：切實地認識自己的長處與短處

註：以下的問題，部份已包括在第一單元的「使命宣言」的問卷中。請藉以下的問題再次思想。

1. 什麼是你最強的長處使你在職場上能超越他人？
2. 當別人稱讚你時，他們是看到你性格的那一長處？
3. 在職場上，你被認同你所作的嗎？還是經常受到批評？
4. 你願意在生命終結時，別人會以你現在的表現來講述你的特點嗎？
5. 你那一方面的工作是弱點，需要改善的？

6. 你會做什麼使那弱點成為強點？
7. 曾有人向你指出你的期望不實際嗎？
8. 找一個認為你是個如此的人，請他詳細說明他覺得不實際的原因。
9. 請寫下一個你從不懷疑你能完成的人生目標。
10. 你若達到那目標，被認為在那方面是個成功人士，那你對這世界最大的貢獻是什麼？會有長遠的果效嗎？

請把這一章作個結結、看看你得到最寶貴的提醒是什麼。

---

---

## 5. 聆聽影碟 《享受你的工作吧》分享

- a. 以那“賢德婦人”為例，分享信息所列三種賢德，那個對你最有幫助或提醒：

1. 忠心/Faithfulness

---

2. 紀律/Discipline

---

3. 人際關係/Relationship

---

b. 你以為第 29-30 節像墓碑文一樣，是你人生的寫照嗎？為什麼？

c. 請分享聖靈給你最大的提醒。

### III. 弟兄或姊妹組小組時間(約 45 分鐘)

1. 承擔與交代。
2. 分享聖靈如何藉本周的閱讀和反思提醒你對工作和事職，在態度上該有的檢討。
3. 翻閱下一課的習作，並一起擬定下周如何個人能作最有效的時間分配，有意義的完成習作。
4. 彼此代禱 (15 分鐘) — 用以下代禱表記下各組員代禱事項：


## 承擔與交代

用些時間來重溫以下承擔與交代的問題，或可以寫下你個人承擔與交代的問題。神怎樣藉著本周的小組學習向你說話？不斷重溫這段的内容，就可看見神怎樣在你的生命和小組組員生命中動工。

請坦誠地分享在過去一周

- 我有否經常單獨與神相處？
- 我有否至少為一位未信主的親友禱告？

請坦誠地互問在過去一周你有否

- 把握時機向別人傳福音？
- 容讓自己落在與異性妥協的處境中或接觸色情/不良意識的媒介？
- 在錢財交易中不誠實之處？
- 說長道短？
- 給你的家庭優先時間？
- 不論是在人前或人後「出口傷人」？
- 在嗜好上放縱自己？
- 心中仍懷著怨怒？
- 在家或工作環境中，容讓自己起伏的情緒影響周遭的人？
- 私下希望別人遭殃？
- 你剛才撒謊嗎？

# 每日代禱

	家人	其他人	教會	機構	社區/國家	普世/其他
星期一						
星期二						
星期三						
星期四						
星期五						
星期六						
星期日						

聆聽影碟 <<享受你的工作吧！>>

筆記：要點

我的回應  
(須改變、付諸行動)

個人主要的提醒：

## 輔助文選

### 只作有道德的抉擇

選譯自：《十個明智的抉擇》第六章

### 10 Smart Moves for Women

### Who Want to Succeed in Love & Life Ch. 6

作者：Dianna Booher

約在四年前我決定重新裝修住所。一來是因為在兩月內我要在家舉行三個宴會，二來雙親的金婚誌慶在即，而且房子實在需要粉飾一番。經友人的推薦，我致電 Dallas 市一位室內設計師，請她來家裡與我會面。她來了，在屋內匆匆繞行一圈後，作了幾個提議，就邀請我到她的店舖去挑選沙發和三張椅子的布料。

一周過去，我出現在她的店舖內。我們大約花了五分鐘看各樣布料樣品時，從櫃檯那邊傳來一個男顧客的咆哮聲：「你們要馬上退還椅子的價錢給我。我等了半小時了。馬上退款！」那店主—設計師慢條斯理，眼睛仍停在書籍上的精選品，說：「我們忙著呢。你不妨多等半小時吧！」

現在回想起來，這正是給我一個「有麻煩」的警號。然而我卻沒有理會。在罪證不足的情況下我要假定那設計師無罪，因為無理挑剔的顧客是存在的，而且我不知道整件事情的來龍去脈。

一小時後，我們選定要訂製用的布料。她答應在計算所需的尺碼後將價錢傳真給我。傳真收到了，我發覺她的報價比她在店內即時的估價高了些。是否她將服務費加在報價裡呢？我不太肯定，就致電問她。

「我不會另收服務費的。你在我的店舖內購物，我給你的意見和時間已計在能賺的微利裡了。」

「但是你所提的其他裝飾附件—燈飾和雞尾酒桌子、一些餐椅和掛畫，還有其他零碎的飾物—又如何？不會透過你的店舖購置嗎？」

「對，不過購買這些物件不會花太多的時間。每隔一、二天我都到貨品交易中心去。到時我會留心看看有什麼貨式。身為長期顧客我向中心訂購的物品量大，通常拿到的優價是其他直接到中心購物的顧客得不到的。我們大約只需半小時就能辦妥。我已將這時間計算在為你特別訂製的沙發和椅子的收費內。」

聽來相當合理。我接受她傳真來的沙發和椅子的報價，這樣她們可以開工製造了。

一周後，她來電話，要我與她在 Haverty's 傢具公司會面。她看中一些燈飾，雞尾酒桌子，餐椅來配合我的舊餐檯。在同意所挑選的傢具後，在我要回自己的辦公室時說：「好了，今晚我會再來與經理議價，現在我忙著要走呢。我會將他們的最好價錢傳真給你。」

聽來相當合理。討價還價的事還是由她來做吧，我就回自己的辦公室去。天後，她的報價傳真到我手。再一次，價錢比想像的高多了。

接著的星期六我和丈夫駕車無意經過 Ft. Worth 市，看見另一間 Haverty's 店子。「在這裡停車。我要給你看看設計師所挑選的物品。」出乎意外！那些餐椅八折減價，比那設計師於星期四傳真來的價錢便宜了 20%。我覺得奇怪，她不是說可以拿到很好的折頭嗎？也許最後她還是決定加上她的「購物服務費」吧。

跟著的星期一，我打她店子的電話，留下口訊：「上星期六我偶然到 Ft. Worth 的 Haverty's 店去，發覺他們有我們在 Dallas 市店內挑選的餐椅和燈飾。他們在大減價呢！減價後的售價比你傳真給我的特價還要低。這差額是否表示你已加購物服務費在傳真的報價裡呢？你不是說過不會另加額外的收費在這些物品裡，因為我是透過你的店舖來訂購傢具，而你已在售價上有了利潤嗎？我說得對嗎？請立即回覆我，今天是大減價的最後一天！」

她沒有回電。到星期三，她仍不回電作覆。我致電 Dallas 市 Haverty's

店的經理。可否麻煩他將店子給設計師的報價也給我一份？他依著做了。所有報價都比設計師傳真給我的便宜多很多。

我再致電設計師要求她解釋。她裝作為這「出錯」驚奇。

「這樣吧，你若能用較低價錢買到那些燈飾和餐椅，就自己去買吧。」她語帶不快地說。「我是照 Dallas 店的經理給我的售價傳真給你的。我可沒有加上一文錢的收費。」

「那末，不知是誰弄錯了。算了吧。我會自己去買那些燈飾和餐椅的，相信 Haverty's 的經理仍肯給我減價。不過，你說會到 Trade Centre 貿易中心幫我挑選的掛畫和其他的物品又如何？你說過只需約定一天用一小時的午膳時間就可辦妥的。」

「我要先看的我的工作時間表再回覆你。」

「好。但我必須在本周內辦妥。不要忘記星期六就是金婚誌慶，到時會有許多賓客來我家的。」

「我記得。」

「你會在本星期內約我一起去選購那些裝飾物品嗎？」

「會的。大概星期二或星期三的下午吧。我查看工作時間表後會給你電話。」

我在等候。她沒有來電話我。

再致電給她。「我們何時會一起去選購那些裝飾物品呢？星期六就舉行金婚宴會。」

「沒有問題。星期四晚我們一起去吧。我會於星期四黃昏與你約實時間。」

星期四她沒有來電話。星期五早上我再次致電給她。她回答說：「搬運工人會於今早送沙發和兩張椅子到府上。但仍欠一張椅子。」

「好。那些裝飾物品怎樣了？」

「我自己挑選好了，我知道你會喜歡的。我們只需一小時就行了。我會在搬運工人送傢具到府上時出現，親身指點他們安放各物在適當的位置。」

當天稍後時間，搬運工人出現；那設計師卻不見蹤影。那搬運工人帶來這個口訊：「Gail 吩咐說她有事不能來。明早她會用電話約你一起去看她的選擇，然後到這裡來幫忙掛那些畫。」

「我雙親的金婚宴就在明天！到時賓客會在這裡。」

「太太，我只知道這麼多。她只吩咐要告訴你她明早會來。」

到了星期六的中午，雖然我仍是那樣天真，終於明白她存心不給我電話來提到裝飾品的事。那天首次在她的店舖裡遇上那怒氣沖沖的顧客要求退款的情景立時重現在腦海裡。在她的店舖裡購置傢具，她已賺取了利潤，在 Haverty's 店內的選購，她差點再次賺取利潤，現在她不打算再用時間來實踐她會幫忙購買其他物品的承諾。

我衝出家門，自己去購買最後的數件物品，趕及在賓客按門鈴之前辦妥。從此我再沒有接到那設計師的電話。上次我駕車經過 Dallas 市她的店舖所在的地區時，發覺她的店舖已消失得無影無蹤了。

如此不合道德的做生意手法不單毀了業務，同時也毀了人。

### **品格是重要的；觀念會犯錯的**

明智的女人永不以自己的品格和誠信作賭注。明智的女人知道事業會成功或失敗，職位會得著或失去；機會會來臨或溜走；金錢會賺來或花掉。在最佳或最劣的時刻，品格決定機會或是禍患。在商場、社團和社交圈子裡，品格是重要的。

在銀行裡也一樣。真的！放貸經理在決定批准或拒絕一項借貸申請時，會考慮申請人的五項貸款信用要點：貸款歷史、還款能力、抵押資產、

現金周轉和品格。品格—連行外人所指的品格評語—決定你能否獲得貸款、就業機會、或接獲控訴狀。

我在訪問本書內所提的各成功企業家時，他們異口同聲說從長遠的觀點看，人的誠信必須是確定無疑的。

那些與品格有關的問題需置女人於險地呢？可以列出的實在多，但我認為接近首位的是對性行為的表現。一個成功的女人若有美貌，總有人會認為她得高職是因為性的寵愛。她若是不特別漂亮，又會有人認為她會渴望任何性的邂逅。

在整個處境中，單看外表而得的觀念是最能傷害人的部份。不是發生了什麼事或在發生什麼事，而是別人以為發生了什麼事或以為什麼事在發生，能帶來影響。

在三十歲時，我身歷一件因單看外表而得的觀念的事件，感受良多。那年我剛開始自己的顧問和訓練事業，獲得 Houston 市一間小規模的煤氣輸送公司委託去訓練員工。

我抵達 Kansas City 替客戶主領一個技術寫作班。客戶的聯絡主任在訓練班開課的那天早上到酒店來接我。在往公司的路上他解釋說：「我給你一些公司內部的情形。你也許早已知道氣油和煤氣工業是一個大男人世界。」

我點點頭。只要在 Houston 市住上幾星期，這不是什麼大新聞。

「社交活動是重要的。我要你知道這些男人經常宴樂。若要在此地成功，在課室內賺得他們的信任，你必須在課室外成為『他們的一份子』」。

「好.....吧，」我說。這是我首次出外的商務旅程，極想多知道些。他聽來像是個長兄，要我認識這個大而壞的世界到底怎樣運作的真相。既然我對整個商業環境陌生（剛從研究生院畢業），我是虛心受教的。雖然我不太清楚「成為他們的一份子」的含意，但要我在休息時間，在走廊裡，在有需要的的情況下，與這些「大男人」傾談，我倒是蠻有自信的。

那聯絡主任繼續說：「五點鐘一下課，他們會到酒店的酒吧去。縱使你不喝酒，我仍建議你在酒吧出現，坐一會，與各人傾談，然後出外吃晚飯。我們所有人會一起外出，我建議你也跟來。你會是唯一的女性，但我希望你不介意。」

「當然，沒問題。聽來相當好。」我試圖安慰他。他的信用繫於一線上，因為是他主張僱用我；無論我做什麼或不做什麼都會對他有影響。我要他知道他的選擇是對的，我會與他們打成一片。

「他們只會與他們合得來的人做生意的，」他重複地說。

「我明白的。我不認為這是個問題。」

到了五點鐘，工程師和經理下課了。正如所料他們全部走向酒吧去，我就跟在後面。

他們喝酒，交換他們隸屬不同地區的故事和資料，我坐在那裡，與他們交談。最後大約是七時，高職位的副總裁提議我們「找個地方來吃飯」，並邀請我同行。其中幾個人，包括我在內，說要先回自己的房間去拿外衣。那副總裁提議於十分鐘後在酒店大堂齊集，到時決定到那處去吃晚飯。

我回到大堂指定的地點時，他們分成兩組聚在走廊的各兩端。副總裁、大約有六名男士圍著他，說：「我們決定留在酒店吃晚飯。這裡的餐廳看來不錯。你跟我們嗎？」

「這個主意不錯。」我開始向他的方向走過去。

就在此時，我背後有聲音傳來。「或許，你寧願跟我們出外？我們會到路口那間牛排房去。我們覺得整日在室內真悶，外邊的天氣不錯。你會跟我們嗎？」

「這也是個好主意。」

我回頭看那副總裁，又看著剛才發出邀請的那人和他那組的人。

我該朝那一方走去呢？誰的職位較高呢？這一點重要嗎？這男士是

誰？我記不起他的姓名或職銜。我僵站在那裡一會兒，腦海中出現了在晚飯後他們可能會再往酒吧喝酒的想法。我真想早上床休息來應付明天。於是我決定那組離開酒店的人會較快吃完飯。「好吧。」最後，我口吃地作答。「吸口清新空氣是不錯的。我選擇往牛排房去。」

副總裁聳聳肩，他的那組人走向走廊盡頭那邊的餐廳。

我跟著另一組人分散登上數輛車子去。那發出邀請的男士說：「這邊，我的車子在這邊。」我跟他到他那輛租來的車子去。我們等候了一會。「看來沒有其他人與我們同車了，」他說。車子駛離停車場，向著牛排房駛去。在車內我大聲發問：「其他的人怎麼了？我以為他們都會一起去的。」

「不曉得，」他說。「也許他們改變主意。或許我們提到地點時說得不清楚。無論如何，我肚子餓了。繼續前去和叫食物吧。」我心中十分忐忑不安，叫了食物。其他人一個也不出現。進食後我們就回酒店去。我走過大堂，沒有遇見人，然後直上房間去睡個早覺。

翌日早上，我抵達訓練課室，無人提到晚飯，我也閉口不提。那副總裁看來有點冷冰冰。我決定向那聯絡主任打聽一下。我問：「昨晚你的晚飯怎樣了？」

「我到街上一個地方去—忘記了那地方的名字。」

「我還以為成組人會到牛排房去呢。結果其他人沒有出現—只得 Bill 和我。你知道其餘的人去了那裡嗎？」

「不知道。」他又變得寡言起來。

「那麼，」我繼續打聽下去。「誰留在酒店的餐室吃晚飯呢？」

「Dick 和其他幾個人。我也不太清楚。我不是已告訴你他是副總裁嗎？」我點點頭。「我認為他的感受有點不好過。」

「是因為我嗎？」

他點點頭。

「我從未想到——Bill 說有一組人會出外吃牛排，我不知道——」

「我想他認為你在眾人面前有意冒犯他。」

有人行近，我們就轉換話題。

在課程完畢後，出席人士對課程的評價是特別的好，我如釋重負地鬆一口氣。我寫了一封循例式的道謝信給那聯絡主任，卻有多月接不到他的消息。終於在四個月後我給他電話，問及將來開班的事宜，他說並沒有計劃再開班，不再有生意，也沒有解釋。

約一年後，我再致電才知道已另有人做那份工作——是一位曾參加那首次訓練班的人。聯絡主任這樣解釋說：「我相信說話傳開了一大概是 Bill 的炫耀——他告訴人你與他共渡過整個晚上。我想那副總裁有點生氣，因為你沒有選擇與他一起吃晚飯。」

到這地步，我對那晚的解釋是不重要。別人單看外表而得的觀念和外表支配一切。最後，我們再有機會為這客戶工作，而不是數年後的事了。

就這樣一次的事件，使我認識到工作地方如地雷陣圍著各人。在過去的十八年，情形有所改變——然而改變卻不太大。今天，雙方面的性壓力在對流。男人對女人的討厭佔便宜小動作和暗示，並女人對男人誘惑和誣告都是存在的。

性騷擾的情況只是我們每天面對道德問題的一部份。一位律師接受有關商業道德的訪問時，提到怎樣以道德的方法來處理法庭案件。他說：「審理案件有幾個不同的方法。比較「感性」的手法或是強硬手法。我是選擇依自己認為較好的方法去行，通常是奏效的。陪審員對我們有利。委託人曾要我們用殺傷手法對付對方，但我們決定不這樣做。我們甘心冒著不討委託人歡心的險——不依他們提議的方法來審理那案件。終於案件結束時他們很開心。」

然而，不是所有道德的範疇都能使各人「從今以後快樂地活著」的。壞人不一定輸；好人也不一定贏。

幾年前，Judith Bride 集合一組投資者購買一間小型酒店。她自己本人和她所召聚的投資者成為有人動用公款的受害人，酒店終於要宣告破產。其他的有關人士洗手不幹，撇棄這艘沉船，但 Judith 不放棄，要保護同事的投資。她說：「這酒店是使我重返大學攻讀博士學位的原因之一。我需要學習怎樣管理一間酒店。在為博士學位苦幹的兩年半，我所寫的每一篇文章都與酒店的不同過渡階段有關。若在開始時我能預料前景—後來我是學會了—我就早該知道不論我個人是如何盡力希望挽救局面，一切仍只會慘淡收場。結果，債權人的一元債項能拿回一百仙，這是破產案件中最好的交代。所有的債權人全數得回他們的款項；所有投資者喪失投資金額。我一直堅持下去做我認為該做的事。但這經濟上毀了我們超過十年的生活。」

**留意人生道路的分岔點，到達目的地前要知道該轉向那方。**

我要說的重點，不是勝或敗，發達或破產。我要說的重點是要做正確、對的事。在人生的道路上，我們總會不多不少面對選擇道德的分岔路：

- 用別人的主意或成就當作是自己的。
- 「得過且過」地做一天的工作。
- 打私人性質的長途電話，卻要公司付費。
- 虛報因公旅行的支出。
- 向顧客和同事說謊來掩飾自己的過錯，不肯坦認
- 拖延付款給供應商，利用他們為免息的賒貸。
- 支付商務和轉介的回佣。
- 生產劣質貨品或供應劣質服務。
- 未經同意或未獲授權而用別人的電腦或辦公枱。
- 在按時計的工作多計收費。
- 「借用」公司的現金賬款而不交還款項。
- 將同事的商務秘密或公司的內部資料轉遞給新僱主或商務對手。
- 用欺騙手法來宣傳或推銷不合規格的產品。

- 故意向僱員或顧客歪解契約來使自己不用依章行事。
- 為僱員寫不屬實、工作表現差的推薦信給他的未來新僱主。
- 傳述未經證實、錯誤的資料和是非，或不更正所聽來會傷害某人或其處境的資料。
- 虛構求職履歷。
- 存著「騎牛搵馬」的心仍然接受一份職位和長期訓練。
- 不履行親口說的承諾。

列明各項細節是難的，特別是對那些面臨複雜處境和逆境情況的人來說。故此在信念裡我們一早堅持只做道德的事情是重要的—就是在發現某一抉擇所帶來不幸後果的細節之前。為什麼呢？因為身處於該情境中，我們趨向用理由來把這「正確和對的」抉擇挪走。

成功的企業家 Vicky Weinberg 談到身為高級購物商場和優質價高地段的發展商要作的抉擇：「在借貸文件上簽名時，你好像是孤注一擲的。有些借貸可以很快回本；有些長期地使你覺得如生活在槍口之下。簽署一份高達一百五十萬的借貸是件可怕的事。你必須對那計算出這數字的人有信心，相信那數字計算得準確—和你對其他的估計都準確。你已分析所有的成本，你又策劃好一個生存方案，倘若經濟衰退突然來臨，你仍能死守兩、三年。我知道住客搬進後，總會有業主不滿這不滿那的一燈膽不亮或是行人道上有洞。在業務上我的話就是我的人格和誠信。有問題要解決嗎，我必去解決。我對人說我會做什麼，你可以信任我一定去做。」

在一些事上，Vicky 在她的異象和計劃堅守立場，不是由於有人強迫著她。她可以在一塊地皮上計劃建海濱散步區；在另一塊建人工河。在發展期中，地段能否賣得出會使收入的情況轉向惡劣。她必須牢記著她向首批在她發展的地皮上置業的人士所作的承諾，她會興建該區公共設施的描述和承諾。一個發展商，若有心在國家的某一地區長期發展，就要保障物業持有人轉售單位的價值，手裡就如拿著「到天國的鑰匙」。有時細節列寫在說明書上；有時卻沒有。不管怎樣，Vicky 的話是她的約束和保證。

她的未來業務決定在這一點上。對她來說更重要的是，她的人格和誠信要她這樣做。

另一方面，縱使在最低的錢財風險的情況下，愚蠢的女子會作愚蠢的抉擇。Laurie 是一個二流的企業家，她在家中做平面設計的生意。她應徵報紙上的一項廣告：一間大公司需要人來為他們的技術手冊作些設計，並將一些錄音帶內容寫成文章。

他們會面，簡短地討論所需的才能和翻看 Laurie 為其他客戶工作的成績。然後商討日後的工作內容和議定每小時的收費。Laurie 開始與客戶建立生意關係，首宗的工作是將錄音帶的內容寫成文章，並說明交貨日期是二月十七日。Laurie 手拿錄音帶，答應下星期完工交貨，就離開客戶的辦公室。

二月十七日星期一，她來個電話，解釋說：「我很抱歉不能依時完工。上周五家中發生不幸的事。我的伯父逝世，以至我上周末離市出席葬禮。我剩下七卷錄音帶還沒有做，其他的都做好了。我會於明天下午二時全部交貨到你的辦公室。你接受這安排嗎？」

「親人離世是不幸的。」客戶回應。「但是我們實在需要全部錄音帶都做好。若收不到全部文章我們的工作計劃就無法進行。這樣吧，我重新作安排使這裡各人有可做的工作，明天下午二時等待你出現。」

翌日上午十一時，Laurie 致電客戶。「對不起，要告訴你壞消息。昨晚我不在家過夜，於數分鐘前踏進家門，發覺有賊人光顧，什麼都被偷走，辦公室內的所有設備—電腦、打印機。幸好你的錄音帶仍在，賊人並沒有拿走那些錄音帶。」

「真是不幸中的大幸。消息令人震驚。」

「是可怕的。事實上警察現在仍在家中。我們還要列出失竊物件的清單。真是一場噩夢，必是有人留意著房子。我從不曾離家過夜的。」

「你將已完成的文章帶來，好嗎？」

「我只印了二十二篇。我失去磁碟，因為磁碟放在電腦裡，而他們偷走了電腦。上周五我在開始印文章就接到伯父逝世的電話。紙張剛好用完，我還打算於周末去買紙張和印好所有的文章。」

「噢。」

「然而我有個好消息。我已訂購一部新電腦—很快就能聯網起來。新電腦應於今早送到，我會用它來完工的，不過我只能於星期五，二十二號交貨。」

「失竊真不幸。但我實在需要那些錄音帶。沒有那些寫好的文章我們整個工作計劃就要停頓下來。」

「我明白。非常抱歉。不過我知道抱歉不能彌補過失。我很樂意為你工作—包括其他的工作—因這遲延我不會按已做好的工作來向你收足全費。」

「好吧。這個容後再談吧。那末，星期五再見你。」

星期四，客戶致電 Laurie 問她會於星期五何時送回錄音帶，可惜只能在電話裡留言。她沒有覆電話。

星期五，客戶再致電 Laurie，留下第二次的口訊，請她不論做好還是未做好的錄音帶都必盡快交還。一樣收不到覆電。最後，客戶起了疑心，做點調查。警局果然有 Laurie 地址的失竊記錄—不過是上個月的。在周末多留三個口訊，仍然沒有回覆。

星期一早上，客戶致電 Laurie 的手提電話，並留下辦公室另外一個不常用的電話號碼，是 Laurie 不認識的。果然，Laurie 立即回電。當 Laurie 發覺她在回覆誰的電話時，再又頻頻道歉。「真對不起，我過了期限。原因是太離奇，故我也不打算說了。我會於今早用速遞服務送上錄音帶和完成的文章。」一小時，那未完成的工作—只得十四篇文章—送到了。

在包裹裡另外有一封道歉信，並請求客戶下次再有平面設計或轉錄音帶為文章的工作時，至緊致電聯絡她。

難以相信這樣的事吧。不過，真有其事。倘若我們有機會與 Laurie 相談，她會說自己存心在限期前交貨的，可惜低估了所需要的時間。可能她從沒有存心要「搗亂工作計劃」，她只是按著性格來回應身在的處境，而她的品格決定了她的行為：只要有需要用說謊來挽回面子或去挽救生意交易。

當身處困境中——不論是重要的或不重要的節外生枝——我們都會按著身內已定型的品格來行事。品格決定你的言語，行為和抉擇。

有時，我與不同意我這論點的人相談，他們這樣說：「不錯，我有時說謊（或其他的行為），但都是為無關重要的事情。在重大的事情上我永不說謊、偷竊或歪曲報導。」

我極不同意這樣說法。試想：假如 Susan 覺得有些少的壓力就決定用說謊來掩飾她的小過錯，為要避免些少的尷尬或不便。你說當有真正困難來到，例如失業、親友離世、或金錢損失，為要避免沉重的痛苦，她會怎樣做呢？人若在小事上採取不道德的行動，在大事情上更會受大壓力來重施故技的。我再說一次，品格掌管行為。

我在一次會議演講完畢後，坐下來吃晚飯，身旁坐著一位出入口商人，我們交談與海外公司交易的事情。他證實與外國做出口生意所遇的不道德行為的問題是與在美國本土的同樣盛行。「我正與 Miami 一間大航空公司交涉呢。我打算在星期一早上寫信給那航空公司的總裁，告訴他我們不再與他做生意了。」

我很想知道原因。

「因為他們解僱了那在 Miami 最後一個肯依實說明我的貨物是否趕得上飛機的僱員。你把貨物送到航空公司，你必須立即把貨運上飛機，因

為客戶在拉丁美洲那邊等著。航空公司的人員跟你說一定會及時運走—雖然明知是趕不上飛機的。

「但有一個人—就是這個人—常給我確實的回覆。他會說：『這批貨趕不及今晚上飛機的。』在這種情形下，我起碼可以提起電話，讓遠方的客戶知道。

「航空公司正在大事整頓內部結構，裁減人手。那人接到解僱信。我打算僱用他，為他增一個職位，我需要誠實的人。我會寫信給航空公司的總裁，要他知道他們再不會得到我的出口載運生意。」

一個被公認為有品格的人具有強大的個人力量。環境是我們不能控制的，品格則常在我們能控制的範圍內。這與美貌、破產或證券無關，而是與熱誠、說服力有關。長期在業務或個人關係的成功來自公認為有品格、信念和言出必行的女人。

明智的女人只作道德的選擇。套用 Rick Warren 在 FAX of life 書中所說，明智的女人視本身的價值比資產價值更為重要。

“Excerpted from 10 Smart Moves for Women Who Want to Succeed in Love and Life by Dianna Booher. Used with permission of Dianna Booher, Booher Consultants, Inc.  
<http://www.booher.com>+1 817.318.6000 [mailroom@booher.com](mailto:mailroom@booher.com)”

## 輔助文選

### 第二章 成功的秘訣之道

選譯自：《不用妥協的成功》

原著：Winning at Work Without Losing at Love

作者：Stephen Arterburn

當你能夠避開對你無益的事物，就能像個成功者那樣策馬前驅了。到底成為一個成功者需要具備些什麼條件呢？一個整天閑坐著的人，每天在怨天尤人，認為自己欠缺有財勢的父母和機會；在他人生的每一個階段都被不公平的對待，他就是個失敗者。他們認為只有那些得天獨厚的人才會成功的。這樣的想法是大錯特錯的。事實上，好些被公認為極度成功的人士是經過最艱難困苦的情境脫穎而出的。他們勇奮迎擊挑戰，戰勝種種困難。你也可以如此。

也許你已認為自己是個失敗者。這正是問題的所在；但你是能夠克服它的。你可能覺得自己的工作沒有出路，覺得自己太無能，太缺乏專門訓練。你內心可能充滿了世上其中一種的自卑情緒，認為只有天才才能攀到機構最高層的職位。你可能認為自己的面前有太多的路障和阻礙，根本不可能一一勝過而達至成功。

這些想法和看法皆非是事實的真相。我們唯一需要做的就是將自己視線的焦點移離以上各種不重要的事情，聚焦在那些重要和有關的事情上。以下我會列出與成功有關的重要因素，逐步地增添構成為成功人士而設的成功秘訣指南。

#### **1：成功人士要面對的只有一件事：自己做人的態度和對事的看法**

我在達到成功的過程中，得到的秘訣可分兩部份：

**你認為要面對的困難並非真是你要面對的。**

你可以列出對你不利的每一項事物。但我要告訴你，這些都是毫不重要的。你可能認為這些都是你生命中的大問題，其實都不是，而且永不會是。你要知道你所看見的障礙可能就是走上成功之道的踏腳石。讓我盡我所能來描述我所認識中最成功人士的一個故事吧。每當我面對所有不同的困境時，總會想到她這位英雄。

她的名字是莊妮（Joni），一位坐輪椅的女士。請你不要先入為主的以為這又是一個傷殘人士接受自己的殘缺的故事，就不想繼續讀下去。莊妮遇上車禍，引至她全身從肩頭以下都癱瘓了。除非你也曾有過相同的經驗，否則你不可能領會到完全失去活動能力，繼續生活下去的難處和掙扎。精神病院就是住滿了那些無法應付，以至逐漸成為住院的病人。墳場也豎立了不少墓碑是為那些不願一生坐輪椅而尋死的人的。莊妮的堅定不懈與那些放棄面對挑戰的失敗者是個強烈的對照。

莊妮在接受自己的苦難的過程中，內心是曾有很大的掙扎的。她憂傷、低泣。她不能獨立生活；不能行走；不能用雙手做事。她差不多斷定自己的夢想永遠不會成真。她的心願就是想成為一位作家，並為自己的作品繪圖。你若在發生意外後的數週內看到她，你會感受到實在有太多方面的問題是攔阻她夢想成真的因素。

然而，許多顯而易見的事並非是必不可缺的。這年青女子的目光並不聚焦在顯而易見的事上。莊妮領會到生命中最重要功課的第二部份：

你唯一要面對的就是你做人的態度和對事的看法。

莊妮是幸運的。她發覺有一件事是她可以操控的：就是她自己的態度和看法。在她開始勤奮下苦功鍛練自己行動上的技能以前，她努力改善自己對事物的態度和看法。這其實也是我們每個人都要面對的：自己對事物的態度和看法。世上總有人比我較好較強；也總有人比我較差較弱。人家怎樣與你不相干，只要自己對事物的態度和看法是對自己有益無損的。

莊妮對神有堅定的信心。因信靠神，她就擁有一個成功者的態度和看

法。結果她成為超過百萬人的鼓舞。她學會用嘴來握緊鉛筆或畫筆，繪寫了好幾本書，其中一本是我女兒所心愛的。她也繪製了許多問候咭；向以千數的觀眾演講；編寫和錄製不少詩歌。還有，她策劃和舉行特別為家中有傷殘成員的家庭而設的退修會。她不聚焦在她所欠缺的，而是專注在回饋社會的事情上。她實在擁有成功人士的心志和精神。

在放下以莊妮（全名為 Joni Eareckson Tada）為主的話題前，我先要與你分享我在她主辦的一個退修會中所得的難能可貴感受。我被邀請到這會為講員，分享我的著作「信心能傷人心；信心能治愈人心」（Faith that Hurts, Faith that Heals）所傳遞的信息：在神的眼中身患疾病的基督徒從不是個二等信徒。在講道之前有一個天才表演節目。所有參與表演的孩童，有些坐著輪椅，有些靠拐杖支撐身體。其中有些的表演才華就是在美藝術學院也是稀見的。其中一幕是我一生所見最美的表演。

在這天才表演中，一名年約 27 歲的女子，開始隨著「我雙翼下的風」“Wind Beneath My Wings”的音樂起舞。隨後她那患有唐氏綜合症（Down's Syndrome）的妹妹加入。她們二人之間舞步動姿美妙得就如奧運雙人溜冰舞所達的水準，簡直就是一門藝術達極高水準的美表演。其真正的美來自每位觀眾都看得出她們姊妹二人在預備時段所付出的時間，雙方彼此的愛流露在她們的面上。終結時她們彼此擁抱揮發著愛與接納。在那一刻我覺得患唐氏綜合症的妹妹是較幸福的，因為她是承受著一種罕見的愛，是我們當中很少人領受到的。愛、被接納、參與、和歡欣——這一切都在一個擁有天賦才能的年青女子身上流露無遺。她的臉兒散發著從心發出的感恩和喜樂。其他比她擁有更多機會和技能的人未能達到她這水準全因是她們的態度和看法成了障礙。她的態度就如莊妮的一樣：「掌握你所有的，同時仰望神的幫助，盡力善用它。」

人若完全欠缺態度和看法，是很難培養得到的。身為僱主，我發覺我大部份的職責是要找出那一個僱員心懷深切的積極態度和看法；那一個在這方面完全欠缺。好幾次我讀到不同的報告書，在評估公司的主要指標時，

都能指出那些公司的運作是朝著方向前進；那些的運作開始走下坡。看看那些成功的公司所發生的事，我發覺與主事人是否有成功的意志或願望有關。換言之，按態度和看法一拳出擊就決定了政策。當有人因某理由認為失敗是無可避免的，但若有一個懷有新態度和看法的新人加入公司，那原本是失敗的計劃會令人驚奇地變得成功。縱使所有的資源依舊，唯有那最有價值的資源——要成功的意願和態度，就能使成功成真。

## 2：做事專注的人能強勁地到達終點

成功人士不但有卓越的態度和看法；他們同時專注在不可或缺的事上，不理其他。一個中學男生若在多方面有出色的表現，通常會被推選為將來「最可能成功」的人。可是現實卻常常看到那人無法充份發揮他的潛能，因為他有太多的才能分散在太多的領域中。他無法集中專注在某一個領域上，好好地發展成為成功的事業。另一方面，一個不被人重視的小子，每週末都在電腦前努力埋頭苦幹，結果破譯了 Fort Knox 的密碼，最後成立一間電腦公司，賺得幾百萬。為何會如此？因為他從不懷疑，也清楚知道自己的所愛和自己有那方面的才能。他專注，心無旁騖，並且有方向。

做事專注的人士懂得去推卻不必要的邀請。你若是一間公司或機構的主領，你會多番的被邀請參加千多種不同看來會成功或失敗都不要緊的計劃。事實上，這些計劃會是要緊的。因為你若接受的邀請足夠打岔你對自己優先事項的專注，那你所有的精力就會花費在單調平庸的事上，使你無法達到主要的目標。整天在忙會奪去你的專注，轉離了你必須遵守去成就大事的日繼日的常規。

不單只是小事能毀我們的專注，也有一些非常冒險的大事可以把我們拖跨了。加利福尼亞州常出產一些相當獨特的人物，就如 Dean 為例。在娛樂界中 Dean 是個數名極受尊敬的明星的財務經理。除了具備一個對數字精明的頭腦外，他還是個逗人喜愛的男漢。他平易近人的性格很自然地吸引人到他身旁。他有幾名國際知名的客戶，他們相信他，給他不加約束的

自由來管理私人的財產。Dean 多年來也向他們提供了最好的投資建議和服務。他們完全信任他。他負責照理他們的銀行戶口賬單、投資、稅項和財務結算會計。

Dean 的財政服務收費並不低廉，你是可以想像到的。他與妻子擁有兩幢房子，兩個兒女都被安置在精心設計和豪華裝置的房子裡。一間俯視太平洋；其外一間高高駐立在荷里活山上。兩者都陳設滿精美的藝術品，優雅的傢具，以及最先進的電子設備。

當兩位聯邦調查局（FBI）人員來到 Laguna Beach 房子敲門時，Dean 的妻子 Katy 感到非常驚詫。為何會有聯邦調查局的人來找 Dean 呢？

「他到外國去了」，她平靜的解釋。

「何時會回來？」

「下星期。」

等了兩個月 Dean 還沒有回來。他不斷地告訴 Katy 因要磋商多張合同而被困在歐洲。她開始認真的考慮，懷疑他所說的是否真話，尤其是當稅務局（IRS）也在追尋 Dean。終於他回家了，但隨即被捕，罪名是盜用款項和欺詐。當得知 Dean 其實還和數名高檔應召女郎有瓜葛時，Katy 立即提交離婚申請書。現在 Dean 在最低保安的州監獄中服刑。

雖然賺得巨額薪酬長達 20 年，他在整個過程中都能保持乾手淨腳，但是只要垂手就可以得大量金錢的誘惑終於吞噬了他的道德防線。他將視線從聚焦在自己已有的和必須要做的事上，轉移到沒有的和覺得自己有資格和該得的事上。像許多人那樣，他從不認真的認為自己已有足夠的金錢。只覺得畧為運用技巧，將別人戶口的錢轉移到自己的戶口去，實在是輕而易舉的事。他不需太長時間就習慣了有大量的金錢，還想要多些。這些容易得來的錢財對 Dean 而言就像是毒品。正如濫用毒品那樣，他的事業被毀，資源消失，家庭破裂，名譽盡喪，前途盡毀。那是完全不值得的。

Dean 有一段時間是個成功者，但他容許自己轉移視線的焦點，背棄自

己所定的規條。現今他什麼都不是，只是個不折不扣的失敗者。當你失去你的視線焦點，結局就會如此。當你注重所得的，過於成功本身，你的視線就不再聚焦，人生就失去了平衡。

請用些時間來反問自己：我的視線焦點放在那裡？你有容讓金錢或權力來分散和扭曲你的視線焦點嗎？你是否像枝箭瞄準你認為最能帶給你滿足的目標？若是，你就有成為一名成功者的機會。若不，你會後悔你所走的路付出太多得著太少。人生目標有焦點的人能成就大事，而且有能耐維持一段很長的時間。

在換話題前，請用幾分鐘來清理一下你的事業焦點。請回答以下問題：

1. 你認為最需要你不斷聚焦的領域是什麼？（若忽略這一點保證會帶來失敗。）
2. 你若逐點來查察你聚焦在這領域的過程，確實保證能夠完成的話，那對你和你的事業會帶來什麼最大的益處？
3. 請列出五項最常打擾你使你不能聚焦的事物。（換言之，在要達到目標時，你有那五樣打岔你聚焦的事物，以致使你最受損呢？）
4. 你最喜歡做什麼事，而這事對你達到目標是最無關的？（例如：你喜歡在上班時間與同事傾談？喜歡用電話與人聊天？用太多時間做體育運動？喜歡購物，花費太多金錢去買你其實負擔不起的東西？）

以上這四方面，倘若你肯深思，可能會釋放你的潛能，使你能聚焦在那首要的事情上，有個開始是引致成功的主要成就。太多人因害怕失敗就連一步也不肯踏出去嘗試。好了，下一步是能使你的成功維持一段長時間：誠實正直。

### 3：擁有誠實正直的成功並非容易；但若欠缺則絕無可能成功

誠實正直是堅守嚴格的道德規範或倫理準則。擁有者訂立一套自己拒絕越過的界限。在訂立決策的過程中，心中知道什麼事可以做，什麼事不可以做，自然就不會犯錯。誠實正直使所作的決定都是明智的。你若擁有誠實正直，就是個完人，不受情感所左右，你能控制大局。可惜許多我所認識事業有成的人不是靠誠實正直來獲得的，以致他們所有的成功只有以下其中一種的結局：（1）失去所有，（2）公開被羞辱，（3）家人蒙羞，（4）被大眾拒絕，受家人嘲笑，（5）患性病甚至死亡，（6）失去自由。

我和妻子在南加州擁有一間泳裝公司達8年之久。雖然到處旅遊去熱帶島嶼拍攝廣告照片有相當的樂趣，但這門生意充滿了壓力和競爭。我們每季都負巨債，而妻子就每年都在努力擴充公司。在收養女兒後，我們知道是時候出售公司了。我的確感到如釋重擔，能有這個難得的藉口趁機從這難熬的行業中脫身。我們將公司放盤並且成功賣出兩次。

第一次一個看來擁有比我公司更成功的同行男士收購了我們。在行業中他出名為同行人士做好事，別人從不覺得他處於任何壓力下。無人弄清楚他的錢財從何而來，因為他的花費總是比其他人與他規模相似的公司高。當該行業陷入低潮時，他如常的運作，好像沒有問題發生。他看來有很多錢，將公司賣給他是個合理的決定。於是我們就這樣做。

他先付十萬元的首期，支票是兌現的。在第二期付款到期前，聯邦調查局介入並遞捕了他。到現在他仍在坐牢，罪名是他主理支票作弊的計謀。他開設超過百多個銀行戶口，涉及以千計的支票。我們得回公司後再出售。他這支票騙子所有的計謀全部都是錯誤的。不知怎的他竟相信表面的成功就是一生成功的要訣。我覺得他若能從頭來過，他會寧願忍受宣告破產所帶來的痛苦，也不想成為一個要面對羞辱的重罪犯。許多誠實正直的人會申請破產。沒有重罪犯是帶著誠實正直走進監牢的。但有重罪犯是帶著誠實正直走出監牢。不過，有許多較容易的方法學到誠實正直的，不需要經過坐牢。

雖然報章上滿報許多不道德商人成功的事，然而我在每日營商所接觸的事實卻不如此。誠實正直是長期成功的最重要要素。從實際的立場來看，你不用時時的提心吊膽，自然能作更好的決定；誠實正直的人心安理得，睡得好，知道自己已盡了力，就足夠了。誠實正直帶來明智的頭腦常會被不義之財的引誘所摧毀。每天都成功的一條途徑就是開始每天時都立定心意要以誠實正直為做事的重點。

讓我們用幾分鐘來查核一下自己誠實正直的程度。

1. 所有人在人前與私底下的表現總是有點不同的。你可以想到你某些完全不同的表現會讓別人覺得你在裝假或是個冒牌貨嗎？
2. 對你來說，講真話是困難的嗎？你曾否有說謊話比講真話更難受的經歷嗎？
3. 請列出十樣你在營商時要盡量持守的重要觀點與原則。（例如要誠實，公正和品質優良）

你若認真相信你所寫下的的觀念或原則，請你抄寫在另一張紙上，放在書桌上，或貼在牆上，讓別人也知道你會依從自己所擬寫的守則來生活。

#### 4：有健康的身體就有健全的頭腦

成功人士不單保持道德與倫理都健康的生活，他們還會找到使身體健康的途徑，當然會有少數的例外，但大多數我遇到的都看來身體有健康，且實在是健康的。那些例外份子從不運動，常飲酒，不停的吸煙。我不認為他們真的享受這樣的生活，他們會寧願能打破這些陋習，開始一個新的生活方式。在我所接觸的，我難以尊敬一個明顯未能照顧自己身體的人所作的生意決策。一個對自己私人生活不負責任的人，我認為他會在工作上同樣的不負責任。我羨慕那些身體健康的人所擁有的自律。

自律是可以培養得來的成功因素。若不能一週四次去健身室，你仍可以有足夠的自律力在你上班前或下班後步行十分鐘。若現在沒有十分鐘，你可以自律地每天早十分鐘起牀。

在工作場所能自律是有回報的。其中一項回報是擁有更放鬆和清晰的頭腦。另一項是獲得多人的尊重。工作成功的人士立志使自己的身體與頭腦同樣的健壯是不會有損失的。

讓我們看看你需要做什麼來培育一個健壯的身體。

1. 你要除掉那一樣飲食習慣就會使你的體重有明顯的改善？
2. 若能回復運動的習慣，那一項運動是你最樂意去做的？
3. 誰能陪伴你、輔助你做運動？
4. 什麼態度使你不能持續地去做你知道需要做的運動呢？
5. 為要改善身體狀況，你會如何去改變這態度？

### 5：使信心成為你立足處

身體已健壯安康，但若沒有信心作為立足處，仍是無益的。攀山健兒知道要有堅定穩固的立足處的重要，因生與死全繫於它。在我們個人和專業生活裡信心是個立足點，能定生與死。我若隱瞞我的信心，就常會對自己失望。當我靈活地與人分享我的信心，常會帶給我極大的滿足。去年在接受該年度企業家獎的答謝詞中，我告訴現場出席的人士，我們公司全部人都認定公司是神所賜的，在所做的事上我們都以榮耀神為主。一年後當我現身於該項比賽作評判員時，司儀先生介紹我時提到我那篇演說的內容。原本我猶疑不想說的話反是最被人記得的。

我的公司也曾經歷困難的時刻，對神的信心使我能堅持下去。我知道神是個別而親自的愛我，對我的人生祂有個計劃，縱使我的公司要關門。這信心使我能作一些大膽的決定，是那些覺得神已離開他很遠，神不關心他的人不會作的。我堅定的立足點是我的信心，而我所做的一切都是從這

堅定的立足點而來。當公司的業務短時期表現不佳時，我就召集合夥人來告訴他們，倘若公司要關門，或經歷一段困難的日子，我們都要經此一役後成為更好而不是更差的人。我們彼此承諾不讓壓力將我們打散。我們都緊守諾言，讓困難和弱點使我們聚焦在神的大能上。

一夥堅強的信心所帶來的安全感使人能作出堅強的決定。那些沒有堅強地立根於信心的人，就像在風暴中在大海上的浮筏。你的心在翻騰，被拋來拋去，不知這樣做能成功嗎？能維持下去嗎？你對所作的每個決定總發出疑問，不知自己是否做對，這樣的人生是可憐和難受的。有信心，就不用憂慮是否做對了。你知道只要持續的信靠神，祂能動工，使你犯的錯誤在祂的和你的目的都能成為好事。如此的信心當然能挪走不少的壓力。

既是有人有信心，也有人沒有信心，而有信心的人生活得比沒有信心的人更好，就讓我們用幾分鐘的時間來查察一些潛在的原因引至人轉離神或信心吧。

1. 許多人因生命中遭受重大的打擊而失去信心的。他們認為世上沒有神，不然怎會讓如此可怕的事發生，覺得神背棄了出賣了他們。在你的人生中可有一些使你極度失望的事，以至你懷疑神的存在嗎？
2. 許多時候人拒絕神是因為他們曾被一位較年長的成人，尤其是父母，拒絕過或不接納過。請問：你在童年時發生過那一件事使你覺得被人和被神所拒絕的呢？
3. 對某人心懷憤懣和苦澀是會攔阻人意識到神的。許多時對信心有掙扎的人心中對他應該愛的人存著怒恨。有何人是你需要原諒和寬恕的嗎？
4. 你若想在工場上成功，而不失去人對你的愛，你就需要神的幫助。用幾分鐘來寫下你願獻身給神的禱告。求神賜你在工作上和你個人生命中得到有意義的成功。

## 6：成功人士的内心有平安、寧靜與安詳

堅定的信心不單帶來安全感，還有其他的好處呢。

數天前我與公司董事局的一名成員出席一個會議，磋商一項投資達一百萬給我們公司的事宜。參與開會的人都是非常成功、經驗豐富的生意人，看來我們能獲得這份投資的機會甚微。整個會議我坐著那裡，讓那董事完全控制局面。許多次我都有要插嘴作補充的衝動，但我沒有這樣做。我坐著，讓他停話時有一段較長的寂靜。每個在會議室的人都覺得這段時間難受，然而他掌握這些時間。他清楚地解說了一點就坐下來，安靜地滿有信心地等候讓其他人想一想。果然他們想一想。最後我們完全得到在開會前希望得到的成果。

我所提的那人，並不像那在電影裡扮演的商界大亨，身高六尺八，只靠身形高大來壓場。他的個子小，他的威嚴是來自他的焦慮能控制自己的能力。他擁有的資產巨大，因為他是會安靜地等候。常向前衝的人不常會成功的，尤其是當焦慮是他向前行的動力。當你對自己的工作有內心的寧靜，旁人是看得到的，他們會被吸引，帶來尊重和合作。大多數人都願意與在壓力下能保持冷靜的人的團隊中或領團隊的人手下工作。

當你需要安靜下來，就有方法安靜是重要的。有人用倒數數目字之法，有人用數算恩典之法。有人會仔細逐步考慮對方談判代表會採取的下一步，將談判過程預演一遍，像是跟對方玩一盤國際象棋那樣。還有些人正要開口說話時，腦海中閃出一大個紅色停止訊號，迫他多停候數秒鐘來作全盤的考慮。是時候讓我們一起來思想幾個問題來測出你在壓力下仍能表現鎮靜的能力和所有的安全感。

1. 在會議中你感到焦慮時，是因為你自己幾樣的憂慮還是因為自己將焦點放在那些事情上？
2. 回想在成長時最能帶給你快樂的地方，那地方使你感覺到在家的安全和穩妥。請描述那美麗的地方。

3. 下次感到焦慮時，請你想及那地方，讓自己重回那平靜之地，而不去想你現在的處境。也請想到，當你在商討過程中開始感到焦慮時可以採用的另一個方法。你會怎樣抽離焦慮，同時仍能維持焦點在會議上？
4. 堅強的信心是保持安詳和鎮靜的主要因素。我們若覺得機會是控制在自己手中而不是在神手中，我們就會背負著極大壓力的擔子和責任。當我們信靠神，將我們所有的憂慮都交給祂，我們就能如釋重擔了。請寫下一句你能背唸的宣言，使你可以一有壓力就想起來。用這宣言化作一個誠懇向神的降服，將你的工作和努力交托給神，相信祂能做你不能做的事。

## 7：成功人士是不斷地在學習

當我有安詳和鎮靜時，就會更加愉快和輕鬆地追求改進自己，升高自己的技巧，以及擴闊自己的視野。我不認識在商界成功的人中有不博讀群書的；但我知道一定有不閱讀的成功人士，只是我沒有碰上。我閱讀與我的行業有關的資料，我需要與潮流並進。我也閱讀與我競爭對手有關的資料，免得我忽視了市場的某一方面。閱讀佔了我成功戰略的主要部份。我盡力去做一個成績優異的學生，雖然在中學時我從不是。

我喜歡在我身旁的人是喜歡閱讀的。他們向我提供我所欠缺的資料，使我有信心地知道公司裡有博學的解決問題的人材。他們常藉著增長知識來提升他們的價值。你若還不是位於高層，但想要攀上去，其中一個方法是多閱讀。用你空閒的時間來找與公司營運有關的報導文章，剪下來，送遞給公司的高層。用這個方法來爭取高層的人的注意是有效的。我從不認識一個公司的總裁（CEO）會看不起一個低幾層的下屬向他提供的資料。

閱讀是不斷的學習的重要途徑。有時專題講座和研討班是你和雇員一起離開辦公室外出接受教育的好藉口。不管是推進工作大會或是交易協商研討班，我們都參加。所帶來的果效，就是我們現在比開創公司時成為更勝職的主管和經理。因不斷接受培訓我們成為公司更有價值的資源。

其實你在閱讀這書正說明你是勤於學習，願意得到新的做生意技巧訓練和培養自己已成功的一些新構思。請用幾分鐘寫下未來半年內你要做的計劃，使你在公司裡能成為更有價值的資源。

1.

2.

3.

4.

### 8：絕不讓過去斷送你的未來

看見有人經歷成功，又看著他們在不需達成功所用的一半時間裡完全摧毀所得的，實在是令人惋惜的事。有些人有內在自我毀滅的模式，以至他們所做的都受到阻礙。許多時候源頭來自不太理想的過去所帶來的某種內疚感。若不是內疚，就是一小小的怒恨常不經意地出現在心頭。背負著過去的包袱在做現職時打開，會容讓所有的困難摧毀另一個機會。

如果你有在短時間內獲得職位，跟著辭職或被要求離去的重複模式，就表示著你擁有受雇的有利條件，同時也可表示你遇不上適合你個人需要的工作，你不要帶著些過去需要解決的問題來到你新上任的職位上。我認為許多職業上的問題是可以借著輔導得解決的。讓我們用幾分鐘時間找出輔導員可以解決的你可能有的問題。

1. 在工作場所中你常遇到一些人促使你決定辭職的嗎？在這些事件中可找到一個共通點嗎？那是什麼？

2. 回顧過去，你看到一個與衝突跟著逃避的模式嗎？你每次逃避是因為壓力與意見不同嗎？會否有時是你自尋煩惱，用此為藉口來辭職？你認為過去的那一部份可能影響你構成這模式？是否在很年輕時就得了這一個習慣？請寫下你認為在工作上持續發生爭執和衝突是因那一個重要因素。
3. 許多時候在工作時人變得有需要而失去自我控制是因為他們在家裡得不著所需的。請用些時間在以下騰空的地方填寫上你會計劃怎樣用工餘時間滿足以下幾方面的需要，使你在辦公時有少些問題。

身體：

精神：

情緒：

社交：

靈性：

請依計劃實行一個月，然後看看還會覺得辦公地方是個令人不快樂的地方嗎？問問別人有否注意你在態度上有所改變，你與他們的交往有否改善。

## 9：與成功的人同慶

妒忌別人的成就只顯得你器量小，使你滯留在原有的職位上。拉低其他人到你的水平上會引至每個你所認識的人表現得平庸，作不了大事。許多這樣做的人也阻礙自己成就大事。其實採用不同的方法能帶來更大的成就。不妒忌別人成功，反而慶賀他，鼓勵他，輔助他成功，才是更佳方法。

遠在我管理一間公司之前，我在不同的機構擔任第二高的職位。我認為自己是個蠻好的第二把手。我的幹勁使一些上司感到吃不消，但我從沒有想要取代他們。我願意他們也成功以致我與他們一起升職。這政策生效。

我做得更好，他們也更好。我的薪酬與獎金與他們的一起上升。人人都是贏家。最後公司有一個與我的上司同等的空職。結果那些曾是我上司的人變成我手下的一員。

曾有不少人做我的下屬，我不斷地慶賀他們的成功。我從不想有人為我不求長進。我不介意他們的工作效力高，賺得比我多。我們屬於一個團隊，團隊中人表現好，大家都會表現好。要自己升職最好的方法就是你的下屬升職，甚至超越你。這樣就有團隊精神，並促進卓越的成績。在其他人的眼中你是成熟的。你慶賀別人成功，就總會有人為你留意對你最有利的機會。

是時候來分析這原則怎樣能加增你成功的機會了。

1. 請認定公司裡一名職員，不管在你之上或之下，是你認為最有潛質或成功的人。
2. 寫下你可以做的一件事來使那人的職位更進一步。
3. 你會怎樣向他/她表達你極願意助他/她成功呢？
4. 你有什麼計劃來慶賀其中一個業務夥伴的成功？

慶賀他人的成功是不必費心製作和複雜的。可以簡單地每天留意需要打氣的人，說一兩句讚賞的話，或向那有需要的人表示支持和支援。

## 10：做個肯承擔責任的人

這原則對成功人士是頗不容易的。沒有人真的願意去承擔另一個人所做的事帶來的後果。尤其是對那些獨立地管理公司或機構的人而言。從十多歲我們追求的是獨立，而非承擔責任。但在關係上肯承擔責任就像是船的舵。缺乏它你就很肯定會偏離正路。順從關係上承擔責任的守則能使你保持行在正路上，也使與你同行的人一起走在正路上。

若是已婚，你需要向丈夫或妻子負責。意思是說你要向那人透露有關

你本人難以啟齒的事。分享你的憂慮、弱點和恐懼能建立你們的關係。生活行為要與結婚時所諾下的誓言相符。太多的商界人士過著兩種不同的生活：他們的專業生活與私人生活完全脫節；他們的私人生活與工作生活並不吻合。肯承擔就是將兩者合而為一，做得恰當和連貫會產生更大的果效。

一件使我極感惋惜的事，是在商界裡看見不少有家室的男人，每當外出做生意時，都向在家的賢妻和乖子女隱瞞自己的行為。許多太太以為丈夫忠貞；我卻聽到他們高談闊論地提到召妓和婚外情的事，好像所有男人該有這個權利。我也看見當這些男人的行為被發現時，家庭被毀，心破碎——全因是缺乏承擔責任之心。你要對自己的配偶承擔責任。

除了配偶外，你還要向其他人承擔責任。找一個你可以向他/她承認自己所犯的每一次罪和錯誤的朋友。在這方面的友人我有添（Jim Burns）。我可以將心中所有的事向他傾吐，這樣做能幫助我在人和神的面前保持一顆清潔的心。他有完全的自由來問及我有關慾念、貪念，自私，態度和在忙些什麼。我敬佩他的智慧和判斷力，我相信我今天仍行在正路上全因他的指導。你若沒有一個如此的朋友，請去找一個。也許需要些時間來尋覓的，但只要你決心要做一個承擔責任的人，你必能找到。

1. 是什麼使你覺得自己無需恪守你的委身，你有什麼必需不讓別人知道的秘密呢？
2. 請寫下你認為可能成為你傾訴對象的 3 個朋友名字。
3. 請提出你願意改變的一項性格。這性格是你願意別人來評估你改善的進度的。
4. 若然對配偶或其他一個人培養更好的承擔責任，你最大得益是什麼？

## 11：切實地認識自己的長處與短處

我會簡略地提說這最後的一點。一個成功者能認真地評估自己的長處與短處，以致所立下的目標是切實的。對自己作不切實的期望只會帶來懊惱、沮喪和失敗。若你的才智與技能加起來的總分說明你有做管理員的本領，就做個管理員好了。不過，要做個最好的管理員，在那職位好好地服務社區。逐小的儲蓄金錢，然後尋找建議作投資。縱使是個管理員，你仍能成功，為退休積聚頗巨額的儲備金。

許多只具備有限才能的人，看見別人成功，就期望自己也能做得到——不過要快。當發覺自己沒有所需的天資或神的祝福來達到目標時，就覺得失敗。在絕望中他們酗酒或是突然發烈怒。因絕望他們毀了已有的天賦才能。

要清楚認識自己。測驗自己的才能，然後訂立一個能達得到的人生使命。請用幾分鐘時間來評定你是否已走在能完成使命的正確路徑上。

1. 什麼是你最強的長處使你在職場上能超越他人？
2. 當別人稱讚你時，他們是看到你性格的那一長處？
3. 在職場上，你被認同你所作的嗎？還是經常受到批評？
4. 你願意在生命終結時，別人會以你現在的表現來講述你的特點嗎？
5. 你那一方面的工作是弱點，需要改善的？
6. 你會做什麼使那弱點成為強點？
7. 曾有人向你指出你的期望不實際嗎？
8. 找個認為你是個如此的人，請他詳細說明他覺得不實際的原因。
9. 請寫下一個你從不懷疑你能完成的人生目標。
10. 你若達到那目標，被認為在那方面是個成功人士，那你對這世界最大的貢獻是什麼？會有長遠的果效嗎？

總結來說，你若想做個成功者，你是可以的。或許你會爬得太高，努力太盡，這就必會帶來失敗。不要讓自己達到你不能控制和掌握的地步。先要有小小的成功，然後才嘗試大大的成功。無論作什麼都要委身向傑出與卓越進發。就算你坐在公司裡最低的職位，也要別人提及你的時候說你做得比任何人更好。

除了表現優秀外，成功人士還要委身於服務。那些因成功以致能服務他人的人是有滿足感和人生的意義，是那些只有權力的人永不擁有的。要認定你所做的是神在使用你讓你能影響和幫助更多的人。如此做，就能為你的家庭樹立了威信、聲譽和傳統。

成功要靠你自己。你要在什麼事上成功，你會用什麼方法來得到成功全由你決定。若選擇要成功，就絕不能犧牲他人、你的家庭，或你的信心。制定了這些成功的界線你就找到和獲得生命的使命，遠比只獲得成功更豐盛的人生。貢獻人群成為使命，這在各方面就是愛的使命。

## 總結

### 成功者的 11 個標記

1. 成功人士認識到要面對的只有一件事，就是自己的態度，所以他們對所有事都保持積極。
2. 成功人士專注在首要的事上，並拒絕讓自己忙碌和分心挪移他的視線焦點。
3. 成功人士一生誠實正直，不論在上班時或下班後。
4. 成功人士會盡力維持有個健康的身體。
5. 成功人士培養會和持續一個堅強的信心。
6. 成功人士的內心有平安和安詳。
7. 成功人士從不停止學習。
8. 成功人士不會讓自己的過去摧毀自己的未來。
9. 成功人士與他人的成功同慶賀。
10. 成功人士常肯承擔責任。
11. 成功人士切實地認識到自己的長處與弱點。

## 6.5 從真理到實踐

### 草擬《工作使命宣言》

#### 本課握要

- 把這單元所學習的應用在自己的工作上
- 訂定計劃與心志相同者彼此扶持實踐在工作見證基督
- 與組員討論並草擬《工作使命宣言》
- 繼續實踐每日靈修的操練、養成每日代禱的習慣

#### 課前指定作業

- 本周每日靈修指引：請按後頁指引以 A.C.T.S. 禱告和以歸納式默想經文。
- 背誦金句：羅馬書 12:1-2
- 閱讀輔助文選：《Amidstad 之無名英雄》及《職場大贏家》第 15-16 章和〈後言—職場贏家的時代〉
- 在閱讀或聆聽本周作業時，請留意思想和回答本課合班和小組的問題。

## 每日經文默想摘要

星期一 ( 月 日) 使徒行傳 8:1-8
星期二 ( 月 日) 羅馬書 13:8-14
星期三 ( 月 日) 約伯記 22:21-30
星期四 ( 月 日) 箴言 30:5-9 (請用 II.2 之歸納性分析表作研讀)
星期五 ( 月 日) 提摩太前書 6:1-21
星期六 ( 月 日) 馬可福音 10:23-31
星期日 ( 月 日) 馬太福音 11:25-30

注：可採用“5年靈修指引”輔助經文默想(見 [www.totalgrowth.org](http://www.totalgrowth.org))

## I. 弟兄或姊妹組合班時間 (Part 1—約 30 分鐘)

1. 見證或靈修分享 (10-15 分鐘)

本周負責: \_\_\_\_\_

2. 為分享者代禱 (2-3 分鐘)

本周負責: \_\_\_\_\_

3. 背誦金句 (約 5 分鐘)

4. 事務報告:

## II. 弟兄或姊妹組合班時間 (Part 2—約 60 分鐘)

1. 本周每日讀經分享

1. 分享其中抓著你心的提醒之一

2. 本周靈修須付諸實行的是什麼？

2. 用以分析表作歸納性來研讀箴言 30:5-9

Vs.	What (什麼)	How (如何)	Why(為何如此)	So What (實踐)
5				
6				
7				

8a				
8b				
9				

你的回應禱告：

---

### 3. 輔助文選 “Amidsta’s 之無名英雄” 讀後分享

a. 請分享這故事最觸動你的地方。

b. 試列出 Tappan 對工作的態度最值得你學習和應用於你自己的身上：

i. \_\_\_\_\_

ii. \_\_\_\_\_

iii. \_\_\_\_\_

iv. \_\_\_\_\_

#### 4. 輔助文選“職場大贏家/Your Work Matters to God”讀後分享

##### a. 第 15 章: “每信徒皆領袖/Every Christian a Leader”

- i. 算算你平均每周用多少時間在工作或工場上?
- ii. 基督徒可從馬克斯把工場作為重要戰略來推行其主義之舉學什麼的功課? 作為基督的見證人你有這樣看你的工場?
- iii. 作為基督徒, 我們當然須參與建立公正和平等的社會, 但主的命令最基要還是「塑造新的子民、而不是新的社會-- to make new people, not new societies」。若不明白這基本的命令, 就是不明白「改變」的本質。你同意嗎? 為什麼?
- iv. 你“深信人們滿心盼望基督—people want Christ”嗎? 試舉實例以說明。

##### v. 作者提議那八個能為基督影響同事的步驟?

- (a) \_\_\_\_\_
- (b) \_\_\_\_\_
- (c) \_\_\_\_\_
- (d) \_\_\_\_\_
- (e) \_\_\_\_\_
- (f) \_\_\_\_\_
- (g) \_\_\_\_\_

- vi. 在第四點, 作者提醒我們“但是, 在有關福音的問題上我們絕對不能利用一段關係來作為傳福音的藉口-- But where the gospel is concerned, you never want to ‘use’ a relationship as a pretext for evangelism.” 你同意嗎? 為什麼?

vii. 這一章還有什麼感動或提醒你的地方？

b. 第 16 章：“你能發揮的影響力”

i. 作者列出基督徒在職場中四大需要。請用你自己的言詞、按你職場上的實際景況，寫出這四點心總意：

(a) 我需要\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(b) 我需要\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(c) 我需要\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(d) 我需要\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

ii. 你的實踐計劃：請按作者的提議——包括“成立小組/small group”和所謂“個人專屬的董事會/A Personal Board of Directors”——草議你在完成「全人成長」課程後，怎樣能繼續有效的在工作上作基督的見證（或若你是教會的領袖之一，更包括如何訓練或影響其他人齊邁向這目標）。

iii.“後言——職場贏家的時代”：在這結束的一章，作者引用了近代著名的學者之名言（其中是帶預言性的），包括畢齊/Henry Beecher，薛華/Francis Schaeffer，陸梅克/Rookmaaker，/湯恩比/Arnold Tonybee，/享利 Carl Henry 和索忍尼辛/Solzhenitsyn. 試分享其中一個最觸動你的一個思想，叫你在這末世尋索你在神國中的位份所得的啟示。

- c. 工作使命宣言的草議—請用點時間來回答作者以下所提出的問題：
- i. “為什麼我會從事這一行/Why am I in the career I’m in?”:
  - ii. “我的工作完成了神要完成的某件事嗎/ How does my work accomplish something that God wants done ?”
  - iii. “神賜給我什麼資源來做祂的工作/ What resources has God given me to do His work ?”
  - iv. “我的工作如何表達我對神的愛/How does my work show my love for God ?”
  - v. “它如何服事人，包括我的雇主、員工和顧客/How does it serve others, including my employer, employees and customers ?”
  - vi. “我幫助窮人的計劃是什麼/ What s my plan for assisting the needy ?”
  - vii. “我的工作如何服事自己和家人/ How does my work serve myself and my family?”

- viii. “我的工作和工作外領域（家人、教會、社區等）的關係如何 / What is the relationship of my work to non-work areas（family, church, community, etc.）？”
- ix. “我和周遭的人互動的目的為何 / What is my purpose as I interact with the people who work around me？”
- x. “對於薪資收入，我如何安排處理 / What do I do with the income I gain from my work？”
- d. 按著以上的答案，每小組必須在這星期中、找時間一起草議出該小組的「工作使命宣言」、準備在合班時分享—以下是 2002 年「全人成長」學員一起試草議出的宣言作為參考：

## 工作使命宣言—「全人成長」合組 二零零二年一月

我們得在現今的崗位中工作，是

- 藉著神的手引導、環境的使然、個人的心願、或是按神所賜的才幹；
- 為要服務社會和供給家人的需要。與此同時，我們會刻意的計劃
- 用我們的資源去幫助有缺乏的人，
- 並作工作所得的貲財的好管家。既作管家，我們不但作合理的儲蓄
- 知道這些錢財仍全屬於神，
- 至終是要按祂的心意去使用。我們更明白到在工作場所中，我們甚可能是同事和顧客唯一認識教會或基督徒的途徑，
- 故此，我們承諾要藉著我們的品格和工作的態度
- 作光，作鹽

## 我的工作使命宣言（草稿）

### III. 弟兄或姊妹組小組時間(約 45 分鐘)

1. 承擔與交代。
2. 在這課程結束時，請分享聖靈在這課程提醒你需改變或著重的地方和他準備怎樣付諸行動。
3. 請與組員討論如何能在 TG 後、繼續彼此代禱與承擔、交代。
4. 彼此代禱 (15 分鐘)——用以下代禱表記下各組員代禱事項：


## 承擔與交代

用些時間來重溫以下承擔與交代的問題，或可以寫下你個人承擔與交代的問題。神怎樣藉著本周的小組學習向你說話？不斷重溫這段的内容，就可看見神怎樣在你的生命和小組組員生命中動工。

請坦誠地分享在過去一周

- 我有否經常單獨與神相處？
- 我有否至少為一位未信主的親友禱告？

請坦誠地互問在過去一周你有否

- 把握時機向別人傳福音？
- 容讓自己落在與異性妥協的處境中或接觸色情/不良意識的媒介？
- 在錢財交易中不誠實之處？
- 說長道短？
- 給你的家庭優先時間？
- 不論是在人前或人後「出口傷人」？
- 在嗜好上放縱自己？
- 心中仍懷著怨怒？
- 在家或工作環境中，容讓自己起伏的情緒影響周遭的人？
- 私下希望別人遭殃？
- 你剛才撒謊嗎？

# 每日代禱

	家人	其他人	教會	機構	社區/國家	普世/其他
星期一						
星期二						
星期三						
星期四						
星期五						
星期六						
星期日						

## 輔助文選

### “Amistad 事件背後英雄”

大導演 Stephen Spielberg 的“Amistad”是源於一件真實的歷史——是有關一條運送奴隸的船上所發生的叛變、經多月海上漂流後、最後底陸於(美國東岸的)長島。船上的非洲奴隸被拘捕、並控以「海盜」和「謀殺」罪名。

“Amistad”正駛進當時美國黑奴爭議的風波之中。反對奴隸制度的倡議者站在這些黑奴這一邊，認為他們是非法被擄劫、而他們的叛變完全是出於自衛。但美國總統 Van Buren 則決意把這些黑奴送回古巴(被處決)。

“Amistad”這電影雖然加上不一定合乎事實的資料，但總算是忠實的反映這在美國發生的故事戲劇性的一面。當時反對奴隸制度的倡議者多數是基督徒——這電影亦如此報導；他們不但希望這些被囚的得釋放，更希望他們認識耶穌基督。其中一個鏡頭是有關一個黑人從看到聖經中的圖畫而領會福音的信息。事實上，不少的黑人成為基督徒，並把福音帶回非洲。

不幸的是，叫“Amistad”船上的囚犯得釋放的主要功臣 Lewis Tappan 卻只被簡單的被提及。(更糟的是)戲中加插的虛構的一段對話，是 Tappan 告訴另一個反對奴隸制度的倡議者，說這些黑人殉道比被釋放更佳。這就把 Tappan 被形容為種族歧視者——是絕對與事實不乎。

Lewis Tappan 絕對不同意輕忽的處理「黑白」人之間的關係。他與(著名奮興家) Charles Finney 爭論、反對他仍在 Broadway Tabernacle 把黑人的座位分開。甚至不同種族的婚姻對他是沒有問題的：“在一千年內、美國這大地的人口只有一個顏色、沒有黑與白...只有銅色。”

這確是很坦白而叫人驚懼的一番話，因當時“種族混雜”是不被接納的。但 Tappan 常說心中的實話、不大理會公關的。他是典型的的成功商人，與兄弟 Arthur 創立的紐約最大的絲綢入口公司；不過卻在 1837 年經濟不景的年代宣布破產。Tappan 卻努力的還清債務，並及後創立了世界首間

Credit-rating 的公司，就是至今仍在的 Dun & Bradstreet.

Tappan 雖然賺得不少的金錢，但他過著簡樸的生活、亦把大部份財富捐出。他極其勤勞、非常直言、聰明而不避諱、活像一火車頭。在反對奴隸制度的運動中，沒有 Theodore Weld 或 Frederick Douglas 那樣的出名，但其影響力是無人能及的。這對“Amistad” 的囚犯亦然。Tappan 一知道他們的情況，就立刻成立委員會來營救他們。在獄中探望他們時，他不由自主的向他們傳講神的旨意、雖然他們無人懂英語。但他一面向公眾宣傳和為辯護籌款，亦同時安排耶魯大學的神學生繼續作監獄探訪。他亦在紐約的船塢尋找能說這些囚犯言語的人、和聘請最好的辯護律師。他用了差不多兩年的時間為他們奔馳，直到高院釋放他們為止。及後，他為他們籌回非洲的旅費。

與此同時，他在面對生意破產的掙紮、開始了為紐約黑人而設的主日學、更日日培伴快將因肺病死亡的女兒。但他認為基督徒的商人每天工作六小時已足夠，其他時間該用於援助貧苦。他最愛在工餘溜連紐約的海旁派單張、傳講耶穌。不過他用更多時間在背後處理事務、作篇輯、寫信、籌款和開會議。

“Amistad” 事件之前五年，他紐約的家曾被暴徒燒毀，而警察卻袖手旁觀。他常遭侮辱，恐嚇；更曾收到有人寄來一黑人的耳朵，作為“自然興趣的收藏”。他的生意更糟到美國南部和支持奴隸制度者的抵制。但他繼續忠於基督、繼續致力爭取社會公義超過 30 年。在有生之年他目睹林肯釋放黑奴的宣言，也成為向這些新市民傳福音的 American Mission 的創辦人之一。

讓我們欣賞這好電影，但同時為這幕後真正的英雄向神獻上感恩。（譯自 *Christianity Today*, April 27, 1998）

輔助文選  
《職場大贏家》

第 15 章

每個基督徒都是領導者！  
針對你的非基督徒同事

最後我們要討論的是，聖經的工作觀能使你與同事之間的關係又產生什麼樣的不同。我想在這一章裡專門討論你與非基督徒的交往，在下一章中則討論你和基督徒間的互動。我想要強調的是，在這兩種情況中，你都需要以基督跟隨者的身分扮演極關鍵的角色。讓我告訴你原因。

● 工作是最重要的場所

有一次我被邀到波士頓一個研討會演講，我向會眾提出本書中的一些觀念。結束後，有位中年紳士過來跟我談話。我們聊了一些概念背後的隱喻。

這位先生在波士頓一間名聲響亮的高科技公司上班，同時也在他的教會擔任長老。他想知道怎麼樣才能讓他的信仰在日復一日的工作中發揮作用。

談到最後我問他：「為什麼你不網羅一些附近上班的人士，讓大家聚在一起討論策略，看看能在你們附近為基督產生什麼樣的影響呢？」

他遲疑了一會兒，有點不解的問我：「你的意思是指一些福音性的策略？」

「當然，」我說，「不只如此，還有以基督徒的身分彼此建造。」

他又遲疑了一下，「你是說在工作場所做這件事，也就是在教會生活之外？」

「沒錯！」

他沒有拿掉他的疑慮，但已明顯地深入思索這樣的提議。終於他笑了，他說：「哇！我從來就沒想過要這樣做！」然後我們又花了一些時間討論該如何做最好。後來我把這件事告訴了比爾。

「我不覺得訝異，」他說，「你得先了解這裡有許多人就是這樣看待傳福音這件事的。」

「怎麼說呢？」我問。比爾在波士頓已住了十年以上，有一段時間還在一間教會的牧養部門中做過。

「對許多人來說，傳福音是在教會、醫院，或者是去監獄探望時才做的特別行爲，」他解釋道，「他們從來就沒有把工作場所視為是傳福音的地方。」

我聽了非常震驚！根據我讀過的統計資料，大約有四成的美國人無論如何都絕不踏入教堂一步。而我也知道，在這個有著私人車庫、警備鎖，以及人口高流動率的城市中，大部分的人連自己的鄰居都不認識了，更別提說能跟他們談論自己的信仰了。

因此，工作場所可能是人們唯一有機會接觸其他基督徒的地點。事實上，我相信職場已經成為今日基督教思想與影響力最重要的發揮場所。

然而，正如我在第一章指出的，基督教的影響力不僅逐漸減弱，更在消失中。信仰的世界和工作的世界早已出現極大的裂蓬，於是，信仰不只在職場中逐漸失去影響力，還反而讓世俗主義透過職場對信仰造成愈來愈大的影響。

我認為這位波士頓長老正是今日許多基督徒職場人士的典型案例。就像他一樣，很多人都認為在工作場所中傳福音是件很新奇的事，他們會像他一樣說：「哇！我從來沒想過要這樣做！」但為何不能這樣造呢？他們每天與同事相處超過八小時以上，為什麼從來沒有想到要跟同事傳福音呢？但是，他們卻從來不問問自己：為什麼要選擇閉口不談自己的信仰？

毫無疑問，這背後有諸多的原因。但容我提出最重要的一點：我相信

許多基督徒已接受這個社會盛行的一種觀念——沒有人有權利將自己所信的「強加」於別人身上，特別是宗教信仰；人們應該「自由地」做自己的決定；同時，也沒有任何一種觀點有權利宣稱自己是最終極、最有權威的（就如同基督教所宣稱的一樣）。

我但願你看得出來這種觀念本身的愚蠢。這種觀念是基於如此多的荒謬假設，教人難以相信還會有人接受它的論點，然而它卻普遍存在於我們的文化裡面。而假使一個基督徒接受了這樣的觀念，他就會變成一個被逼進類似「衣櫥裡的基督教」的基督徒。

我要說的是在今日的文化中，基督徒不但有權利、更有義務要向世人說真理，即使真理與別人所想或所說的有所衝突。當真理不被述說，或是沒有人想知道時，我們就是在走向靈性與文化的毀滅之途了。

#### ● 你可以選擇領導或跟隨

容我再強調一點：身為基督的跟隨者，你必須在你的職場上成為基督教思想與影響力的領導者。

職場不能算是一個中立的環境，它是菜市場，有些人還會說是戰場，裡面充斥著各式想法、信念、影響以及貨品和服務。我指的不只是企業文化的影響力，雖然這絕對有所關連。我也不是只想到貨品的製造與運輸本身的概念，雖然這也有一些關係。

我所考慮的主要是人們在職場上對其他人所造成的影響，一種在每天的狀況、決策與對話當中以上千種方式所呈現出來的影響力。人們把自己的價值觀、對事物的看法、他們所信的，以及對工作的預設立場時刻帶在身上。我們姑且把這樣一套想法、信念與意見稱之為人們的世界觀。在每日的例行工作中，人們基於那樣的世界觀去行動與溝通，這不只影響了工作上的表現，也影響了同事間的價值觀、信念與想法——簡言之，就是一種世界觀。

這使得職場無法成為一個中立的環境。而這與工作的本質無關，反倒是跟工作者的本質有關。人們的所作所為都是來自於自己的世界觀。這並不是人們去工作的原因，但它卻發生在人們工作的時候。

在這個思想的競賽中，一定會有贏家和輸家、領導者和跟隨者、影響者和被影響者。我認為已經有太多的基督徒容許自己成為輸家、跟隨者和被影響者。

你可能會覺得我把事情說得太嚴重了。但它的確需要擴大討論。因為整個的社會、以及這整個的世界皆處於同樣非中立的環境。各種世界觀和哲學彼此競爭，冀望自己能成為主流的影響力，這是以前沒有過的。而它們衝擊的重要地點在那裡？就是在職場裡。

舉例來說，馬克斯主義者數十年來滲透非洲與拉丁美洲的職場，可發現他們已獲得相當的成功。一位曾經信奉馬克斯主義的人說：

「資本主義社會提供了共產主義者成千上萬個現成的會眾，不是只有一次，而是每一天。他們不僅免費提供會眾，還自己付費讓他們參與。資本主義者提供了建築物，將群眾集合起來，給共產主義者機會跟他們每天相處八個小時以上。當他們工作時，他就站在他們當中，站在他操作的機器前面；午餐時間，他則跟他們一起在餐廳中吃飯，早上和下午的休息時間，他也跟他們閒聊。」

這位共產黨員一天中最重要的部分，無疑地，應該是他在工作的时候。他覺得他的工作給了他一個無與倫比的機會，讓他可以向著目標完成他的使命。

同樣的，新世紀哲學的想法，例如現代心理健康科學（est）和科學主義（Scientology）在商業掛帥的美國，正被人們積極的推動。現代心理健康科學的創始者溫納爾哈（Werner Erhard）設立了一個叫做轉化科技（Transformational Technologies, Inc.）的顧問公司，為福特汽車（Ford）和美國太空總署（NASA）這樣具影響力的客戶提供服務。而龐大的太平

洋貝爾公司（Pacific Bell）中六萬七千名員工則透過研討會，直接接受德國神秘主義者的訓練。

簡言之，在這個世界上具有影響力的人大都發現，職場大大的主導著我們的文化，已成為改變的分佈點。

### ● 每個基督徒都是領導者

由於這個因素，我要再次重申：身為一個基督的跟隨者，你必須在基督教思想和影響力這兩方面，成為你職場上的領導者。

我所指的領導者應該是這樣：

塑造領導者的工作其實完全在於創造一種心智的態度。當某些新的狀況臨到，大多數人的反應是問：「什麼時候會有人來處理這個狀況？」一個訓練有素的領導者會反射性的問自己：「在這種狀況下我應該怎麼做？」

他會對他的同儕說：「我們應該做這個、那個，還有那個。」然後他們會跟隨他。個中原因是他說話具有權威，叫人尊敬景仰他，但同時也因為從經驗中得知他總是會想出解決之道...

基督徒也許形勢上更為有利，可以問問自己：「身為基督徒的我該怎麼做？」然後照著去行。倘若每個基督徒都能具備這種心智和態度，並用這樣的方式去思考，那麼像社會改革和道德更新這一類的事情就會自然出現。

在我們今日的文化中，我們是否需要社會改革和道德上的更新？我相信我們需要。但不論你或我是否同意這一點，真正重要的是耶穌在兩千年所說的——耶穌進前來，對他們說：「天上地下所有的權柄都賜給我了。所以，你們要去，使萬民作我的門徒，奉父、子、聖靈的名給他們施洗。凡我所吩咐你們的，都教訓他們遵守，我就常與你們同在，直到世界的末了。」（馬太福音廿八章 18-20 節）

這三節經文表達出基督「最後的期許和見證」，也認可了前面所描述的領導能力和影響力，以及它所帶來的結果。透過這三節經文，基督概括

了目的、過程、媒介、延伸，以及權柄，這些要素為你在同事身上造成的影響下了定義。

- **目的** 當耶穌說：「去，使萬民作我的門徒」，祂所預期的並不是改造文化，而是改造人民。祂希望你的同事能夠分享祂的生命，祂希望他們的行為與人格都能得到改變，成為像祂的樣式。
- **過程** 在這裡出現一個最關鍵的命令，如我在第四章所指出的，那就是「使萬民作我的門徒」。能夠使人成為基督樣式的過程就是作主的門徒。作「門徒」的意思就是一位學習者，作一個基督的跟隨者。這當中包含了受洗(代表一個人相信基督是他的救贖主)和順服(按著基督的命令去作)。基督希望你的同事成為跟隨祂的人，最後成為像祂樣式的人。
- **媒介** 耶穌使用那些已經是祂門徒的人，來完成製造門徒的過程。這可以從一個事實看出來：祂把這個命令傳達給祂的門徒，最終傳給今日每一位基督的跟隨者。要點不是叫基督徒延攬同事成為他個人的門徒，而是使用你去影響同事成為祂的門徒。如果一個人跟隨你，他只會變成像你一樣。但是，當一個人跟隨基督並且與祂連結時，那麼他就會變得像基督。
- **延伸** 作門徒的過程是要延伸到「萬國」，以至於「萬民」。換句話說，每個人都需要這個機會去回應基督，並跟隨祂的呼召。再者，基督應許祂會常與我們同在，「直到世界的末了」，暗示著這個過程必須持續，直到祂再臨。換句話說，這個命令在今日仍然生效。然而，當你思想這件事時，不要只想著要觸及「千千萬萬無法觸及的人」，雖然他們的確是需要被觸及，但你所當作是先要瞭解基督所求於你的，是要你帶領你的同事成為祂的門徒。
- **權柄** 這個重要的委任起始於主權的彰顯。我之前提到一個事實，職場不是一個中立的環境，它是個充斥著各樣想法、信念和影響力的菜市場或是戰場。耶穌來到這裡，祂的身分不是一個漠不關心的局

外人，也不是旁觀者，但也不是一個積極的參與者，乃是造物主。祂來到這裡是為要掌權，至終的目的不是要掌管職場，而是要掌管人。是祂的權柄託住我們，讓我們有那份想要影響同事的意圖。

## ● 改變，而非支配

但至終務必注意：這完完全全是祂的權柄，絕對不是你的。

基督徒領導能力的訓練，目的不是幫助胸懷大志的人達到顛峰，或是讓卑微的人在完成課程之後自我膨脹。更不是要生產領袖，無論是高階或低階的領袖。

它主要的目的是塑造出完整的人。這些人了解他們所信的，也深深的獻上自己，並且努力不懈的把他們的信仰與他們生活中的每一個面向連結，也與他們所處的社會連結。

了解這一點對我們來說是極為重要的。如今在一些基督徒當中，有一個運動正在醞釀和成長，就是要「為基督重新得著美國」。這些「重建主義者」相信神要美國成為一個基督教國家，而達到這個目標的方法，就是選出基督徒政府官員，並將基督徒放在各個公司和機構的領袖位置，並且設立提倡基督教思想的法律與政策。

但我認為他們誤解了我們的主的教導。他的首要目標是塑造新的子民，而不是新的社會。祂的主要方式是作門徒的過程，而不是選舉的過程。祂所使用的是使人信服的基督徒，而不是控制人的基督徒。祂的計劃遍及所有的人，而非僅止於美國人。還有，也許最重要的是，人們所服從的權柄必須是祂的權柄，而祂並沒有將這個權柄委託給基督徒或任何基督教政府。

除了這些以外，這個觀點還有一個根本上的缺陷，就是它誤解了改變的本質。基督要塑造新的人，但是這個轉變不是由外而內，而是由內而外。基督在人的思想、態度、價值觀和人格上工作，為了要導引出合祂心意的行為。

這不是說外在的約束，例如法律，這是不必要的。誠然，只要罪還存在於這個世界，法律是不可或缺的。但是如羅馬書第七章所說的，再多的律法也不能改變人心，因為律法不能除去罪，唯有基督可以。

基督徒應該對這個社會及政治產生影響力，這點我並不質疑。但是聖經和歷史都清楚的教導我們，基督徒的實踐主義只達到有限度的(雖然也是極有價值的)目標。當基督再臨，祂會在這個世界的總體經濟中使一切事物歸正。

在這期間，我們的任務是去影響身邊的人，包括同事，使他們與基督建立關係(接受福音)，如果他們願意接受基督，就影響他們，使他們跟隨主。

#### ● 影響非基督徒同事

■ **先說服你自己** 如果你期望說服別人接受福音，那麼最好的起點就是確定你自己相信基督教信仰就是真理。這也許聽起來平淡無奇，但很不幸的是，我們當中有太多人不明白我們所信的是什麼，以及為何而信。

舉例來說，我們多數人均相信神的存在，但是祂跟我有何關係？再者，我們認為神是慈愛的，然而為什麼很多悲慘的事卻不斷發生？我們又如何知道祂是全能或全知的呢？耶穌又是誰呢？他是神嗎？或者只是一個好人？他真的從死裡復活嗎？還是說復活只是一種傳說？聖經的記載都是真的嗎？它真的具有權威性嗎？到底它是人類的故事和對神的想法，還是神對人所說的話？

福音又是怎麼一回事呢？它到底是什麼？所謂的罪是怎樣的一種狀態？它跟我們與神的關係又有何干？基督是如何處理罪的？在十架上發生了什麼事？在今日，一個人要如何認識神？

最後，這些跟今日文化中的生活又有什麼關係？將近兩千年前在羅馬帝國某個偏遠小鎮發生的事情，怎麼可能在這個世代產生任何實際的影響？

人們並不需要對這些問題死守一種答案才算是基督徒。但若要讓一個人相信基督和基督教信仰是真實的，就必須有智慧的回答這些問題。基督信仰的真實不是只對少數人顯現，也不是只維持一下下，而是無論在任何時空、地點，對任何人都是如此。

當然，我們不能只是相信基督教是真理，而是要信靠它。也就是說，光是在心理上認同基督教的事實是不夠的。我們也應當將我們個人完全的交託給基督，那些事實才能在我們身上發揮作用。

能夠為基督成為領導者的人，必須能了解他所信，能深深獻上自己，並且不懈怠的將他所信的應用到他自己的生活和他所處之社會當中。這就是我為什麼要說，假如你想影響非基督徒同事，讓他們接受福音，你自己就得先相信這個福音。

▪ **深信人們滿心盼望基督** 你必須深信人們真的希望能在他們的生命中找到基督。新的信息告訴我們，他們需要找到基督，這是無需爭辯的。但是許多基督徒之所以保持沉默，是因為他們沒有發現人們是多麼想要認識基督。今日的人們在尋找許多事物：尋找對人生的解釋、尋找意義與目的、從世界末日的焦慮中解脫、尋找希望、醫治、尋找可以改變個人生活的某種力量、尋找喜樂。他們將在基督裡找到這些、甚至更多。事實上，無論他們是否注意到，他們其實是在尋找基督，而不只是這些東西。身為一個認識基督的人，你的責任就是為他們指引，幫助他們能夠找到基督。

## ● 偉大的對話

這要如何辦到呢？如果你自己相信基督，也想幫助別人找到祂，那你就必須開啟你與同事們的對話。讓我稍作解釋。

在工作的場所中，撇開工作不談，每個人都會跟別人進行某種對話。我們用數千種方式跟別人溝通，我們的價值觀和信仰自然而然的透過對話成為跟對方的交流。這就是我稍早提到的一種產生影響的過程。

舉例來說，假設現在是休息時間，你正和同事們在一起。突然有一個人放低音量，開始講起他昨天聽到的黃色笑話，聽得每個人都笑了。這事件傳達了一些訊息，是有關說笑話的人，和這個群體中的每一個人。

再一次，假設你聽到你的上司正在糾正某一位同事，他的態度堅決且句句切中要害，但是他沒有提高音量，也沒有傷害對方的自尊心。最後當他們的對話結束時，兩個人握握手才分開。這件事讓你了解到你上司的某一面。

這樣的對話整天不斷的進行著。人們的行為總是透露著某種訊息，當他們留下來加班、準時或不準時、跟配偶講電話的方式、在客戶或同事背後評論別人、他們寫報告的方式、甚至是他們的儀表和習慣。這些對話比單純的人格還要來得複雜許多。這是一個載滿價值陳述的對話。

這個對話總是有兩個面向：言辭的與非言辭的。言辭的對話顯然包含了陳述和問題，可以立即傳遞想法和價值觀。但正如你可能已經猜到的，傳遞最多信息的是非言辭的訊息。

為了讓你成為同事當中基督教思想與影響力的領導者，你必須在對話當中同時掌握這兩種層面。當時機允許，你所講述的一定要能夠彰顯基督生命的真實性。而在非言辭的層次上，你所述說的則必須是你身為基督跟隨者所擁有的生命的真確感。

會讓人對你的信仰感到好奇的，通常是你行為所透露的訊息。有一位經理如此形容他辦公室裡的基督徒：

我注意到，這些人身上流露出一股寧靜和很深的自信心，以及內在的平靜。他們非常有能力，非常有信心。他們不會以口頭告訴你說他們擁有這些特質，但你絕不會看不到。這不是像化妝品一樣只有外表，而是它會為整個團隊帶來良好的影響。

那麼，你該如何參與這種對話，並且為你的同事帶來重大的影響呢？

## 1. 建立關係

最自然的方式是在一段關係中持續這樣的對話。我建議你先確哪些是已經和你建立關係的同事。或者，如果你是新進員工，就先確認可能與你建立關係的人。

想一想那些與你氣味相投的人，那些你可以與他們自然相處的人。通常這樣的友誼會呈水平式發展，而不是垂直發展。換句話說，如果你是一位銀行副董事長，你可能自然比較容易和其他副董事或經理等階層的人來往。同樣，做護士的也比較容易跟其他護士親近，而跟醫生或行政人員的機會就較少。

倘若你一時想不到有任何一位同事可能和你建立一段關係，那你就得好好反省了。無可否認，有些工作可能會讓你在辦公室裡處於完全隔離的狀態，但是，只要你在工作中還有其他人在場，同事間的聯繫與交通就會自然而然的發展開來。神造人就是這個樣子。所以，假使你覺得你連一個這樣的關係都無法建立，那你就得問問自己，是否在無意中把一些不健康的成分帶入了同事的關係之中，以致阻礙了你與其他人的正常互動。

## 2. 為你的同事禱告

假設你在工作場所中已有一些跟你互動良好的人，我的建議是，下一步你就要為這些人好好禱告。很明顯的，你要為他們能夠明白基督是他們的救主禱告；但你也同樣要為他們生活的其他部分禱告，包括他們所做的每一個決定、他們的家庭、他們的成就、他們遭遇的問題、他們面臨的衝突、他們與別人的關係、他們的工作。這正是新約聖經教導我們要去做的事情。

## 3. 找尋共同立場

接下來，當你週復一週、月復一月的為這些人禱告，你要讓你們之間

的關係日漸成形，日益成長。當你在各式各樣的工作計劃中與他人肩並肩的開會討論並共事時，這樣的情況尤其明顯。在這些情境中，你會更了解對方的需要。

同時，你也要與工作夥伴保持社交往來。我有一個朋友，每隔幾個月就跟他公司裡的其他的五十位經理一起騎馬。每個人都特別穿上牛仔裝備，再搭配護腿和配備一把鑲著珍珠的左輪手槍，讓他們的裝扮更加完美。無庸置疑的，場面簡直熱鬧極了！而男人與男人在這樣的戶外活動中所產生之互動，幾乎是無價的。當彼此的關係更進一步時，便自然會發生某些事，而那位能夠真正和你建立關係的人也會逐漸出現。

另一個能夠與工作夥伴互動的層次就是知識的層次。我剛剛提到的那位朋友也定期和他的同事交換書籍和文章來看。事實上，在交換想法的過程中，他們看到他的基督徒世界觀是如何的影響他對人生的看法。這引起了他們的興趣，因為他們大部分早就認定基督教是愚蠢的無稽之談。因此當他們開始向他提出許多有關生命以及跟神相關的議題時，這又帶動了接下來一個禮拜有關基督信仰的哲學基礎討論。

#### 4. 持守誠實可靠

建立這種健康的關係是需要花時間的。所以，實際點吧！友誼這種事是急不來的。人們需要時間培養，才能對你敞開心胸。他們需要日漸瞭解你是否和他們擁有相同的價值觀和夢想。他們亦需要時間去確定他們可以信任你，尤其是當週遭出現衝突和危機的時候。

也因此，我會鼓勵基督徒在職場上要定睛等待適當的時機，以便可以對同事講述福音信息。

原因如下。在我們的文化裡，尤其是在工作場合中，有許許多多的關係大都是建築在功利主義上的。我們利用別人去完成我們的任務；在工作的世界中這是無可避免的。但是，在有關福音的問題上我們絕對不能利用一段關係來作為傳福音的藉口。

不幸的是，有一些極端分子在狂熱的情緒中，正好做出這樣的行為。他們縮短了建立關係的過程，取而代之的是不自然的關係。他們著重於把耶穌當作商品一樣的「販賣」，而不是為了建立一段友誼而交朋友。

而這就是不誠實。這是將友誼拿來當作託辭。表面上是在傳達福音的信息，實際上卻是要別人改信基督教，非基督徒很快就會察覺這種意圖，並且會很快地以不信任和憤怒回應你。

基督徒應該尋求健康的關係，也就是要讓人與人互動時自然而然的產生化學反應。我們不能只為了滿足自己一直想做見證的不健康念頭，就讓一段無法發展的關係勉強產生，到頭來反而會有更大的破壞。

## 5. 做合宜的事

更確切的說，當我們耕耘友誼的時候，我們應該鼓勵同事以與生俱來的好奇心來思考基督在聖經中所說的。我們要自問：「即使這個人拒絕了福音，我還要接受這個事實並繼續當他的朋友嗎？」如果我們的回答並不肯定，我們就要問我們的見證、或者我們跟對方的這段關係是否為勉強產生的。

因此，你要觀看等待，並且在適當的時機作適當的事和說適當的話。要記住：你在工作中的人格和行為時時刻刻都在別人的觀察中。這並不表示你必須時刻發出一種屬靈的形象。你只需要作你自己，並且在神的大能下盡你所能的過生活。

但是在察覺別人的需要上，你要顯得特別的敏銳。在變化或危機發生的時候，經常會顯出那些人的需要是什麼。在這些時候，你就會有機會用任何合適的方式進行福音的傳遞：也許是傾聽別人的心聲、一句鼓勵的話，對於事實或重要的事物直言不諱，或是一個禱告，或是講述一篇福音信息。不管用什麼方式，只要能符合當時情況的需要即可。

## 6. 述說你所知的

你向同事解釋福音的方式，主要取決於你的個性。你可能是個大膽而坦率的人；你可能很保守而細膩。重點是你要誠實並且表達清楚。不幸的是，許多基督徒，尤其是那些持有主流價值觀的基督徒，讓許多人以為只有直接、不模稜兩可，也許還帶著挑釁意味的方式才是正確的方式。

挑釁具有一定的作用，但是在職場上多數的時候都是一種不恰當的方式。我比較建議用持續的對話來代替挑釁。因為那樣作可以保住你同事的自尊心，同時也表示你尊重他們的智能。假以時日，你的信仰就會自然展露，使其他人感到好奇而想一探究竟。

但是，接下來你就會面臨如何解釋這個信仰的難題。這會是個問題，因為有些人善於解釋所有的事情，有的人卻連一件事也解釋不好。我的建議是，你從述說你所知道的事情開始，也就是說先從你個人的經驗和你與基督的關係談起，以及祂為你成就了哪些事情。如果你還可以清楚明白解釋你的信仰和你所經驗的真理，那就放手去吧！

但如果你不能清楚解釋其中的真理，那就直說我不知道，只要回答說你願意再去幫忙找出答案。你甚至還可以建議把他介紹給另一位也許可以解答他問題的人。你只要確定這個人真的想要得到一個解釋，以及你介紹的那個人可以清楚而細膩的解釋給他明白即可。

## 7. 加快你的腳步與等待

你在期待別人對福音信息的反應速度上要實際一點。顯然的，你會迫不及待的想看到你的朋友能夠立刻完全接受福音。但是，一般的情況並不是這樣，畢竟你不是要招待人免費到迪士尼樂園玩一趟。你是在強迫一個人面對一個很壞的消息(他自己的罪)，並向他解釋很好的消息(基督在十架上所作的)，讓他完全改變人生的方向和永恆的命運。這些都是很沉重的話題。

所以，要有耐心，給這個人一點時間，讓他對生命徹底的想一想，然後自己得到結論做他的決定。千萬不要忘記讓他自己做決定，他必須有充分的自由這麼作。

## 8. 你的名聲就是一切

我要再一次強調，當你向同事講述自己所經歷的基督時，無論何事都要符合你的生活和名聲。我認識一些基督徒，他們將基督在他身上作了多麼大的改變告訴每一個人，但是他的人品和價值觀卻是別人口中的笑柄。

另一方面，我偶爾會認識一些不刻意表現完美的人，無論在道德上或其他方面。而他們卻樂於告訴別人，正是這些不完美促使他們轉而尋求基督的恩惠。你的同事會直覺得辨認出令人反感的偽善基督徒，和那些令人欣喜的誠實基督徒之間的不同。

### • 結語

你的基督徒思想和影響力可以使你成為你工作場所中的領袖。你沒有必要表現得咄咄逼人、嘮嘮叨叨，或者是偽善。你只要做你自己，表現出跟隨基督的人該有的樣子。你也可以在你的人際網絡中大大地影響其他基督徒。在下一章中我會告訴你該如何做。

## 第 16 章

### 你能發揮的影響力

#### —針對你的基督徒同事

在上一章中，我說明了你必須在你的職場中成為基督思想與影響力的領導者。如我們所見，這個領導的角色始於竭力引領你的同事歸向基督、接受福音。而這也包括你要起來挑戰那些已經認識基督的人，輔助他們跟隨耶穌。在本章裡，我會提出一些方法，教你如何達到這個目的。

#### • 基督徒職場人士的需要

正如我在第一章所說，基督徒把一些獨特卻經常被忽略的需要帶到工作中，結果導致無數的問題，削弱了他們在職場上應有的領導能力。以下來探討四個領域。

#### 1. 每一位基督徒職場人士都需要被認識、被接納、被瞭解

或許對人類靈魂來說，最可怕的事莫過於在殘酷的世界中感到孤單，而這正是許多基督徒告訴我的，孤單是他們在上班途中最深的感受。「我是唯一的」，他們說。雖然「你和耶穌合起來永遠是多數」這句口號貼在汽車保險桿顯得很酷，但在實際工作場所中卻永遠不是這麼回事。

• **道德孤獨感** 許多基督徒不只在情感上感到孤單，也在道德上感到孤立無援。我不認為基督徒比其他人在情感上更加堅強。我們會感受到同樣的不安全感、同樣的焦慮、同樣的挫折。除此之外，我們還得承受生活在兩個世界、兩種價值觀間的緊張。

• 記得在七零年代初，我在泰國佻邦實習的時候，被分派要擔任情報員。我跳下運輸機，我的指揮官就等在那裡，他告訴我因著需要，在佻邦出任務的這段期間要住在市中心裡。

「市中心？長官。情報員不是應該在戰區裡嗎？」我問。

「這你不用擔心。你的任務不同，我們已經替你準備好一個房間和補給品，還有一個女伴，就像我們在市中心的其他每個弟兄一樣。」他解釋。

我漸漸瞭解整個情況和其中的隱喻。但因為自己深知作為基督的門徒，我不可以和一個女孩同居，因此我跟長官說：「長官，跟女孩同居這點我辦不到。」

你一定可以想像那位長官的反應！我們來回「爭執」了一會兒，最後他說：「薛門下士，我現在給你直接的口頭命令，你要去住我們要你住的地方，並且照我所說的去行。你懂不懂什麼叫直接的口頭命令？」

所謂直接的口頭命令，是上級給下級的最高優先指令。不遵守這個指令，或是不理它，就被視為嚴重違反軍規。長官給我的警告就是，如果我不照著計劃作，就只好跳上飛機，放棄我的任務，回程接受處罰。

我還記得當時我站在那裡，腦中所想的就是我的工作會起怎樣的變化，全看我接下來怎麼說話。我覺得好孤單。我身處在一個陌生的文化，離家數千英哩，更與那些激勵我以一位信徒的身分成長的人們相隔好幾光年。而我正與一位不耐煩、生氣的長官面對面，他在等著我的回答。

最後我終於說話了：「是，長官，我知道。」

「那麼，你會去住市中心，並照我所安排的去做？」

「不，長官，跟女孩同居這件事我辦不到。」

在盛怒中，那位長官轉身氣呼呼的走了，留下我一個人站在偌大的飛機跑道上。最後我自己找到了基地的營區，辦理報到。但是接下來好幾天我感覺到一股完全與世隔絕的孤單感。事實上，最後當我終於在基地找到一群基督徒的時候，幾乎是喜極而泣。

• **需要支持** 這幾年來，我發現類似的情況和身處其中的感受，正是許多基督徒每天在工作時所面對的。他們遭遇到極多道德上的挑戰和試探。

他們也感受到來自蔑視他們價值觀人們的敵意。

我得到的結論是，基督徒職場人士需要找到那些能夠瞭解他們世界的其他職場基督徒。他們不只需要知道他們並不孤單，更要知道有許多其他人亦與他們有著相同的信念。

• **平信徒團體** 這個需求或許可以解釋過去二十年來，超過二百個不信徒團體的興起。這些團體包括「基督徒醫學公會」（Christian Medical Society），「基督徒護士團契」（Nurses Christian Fellowship），和「基督徒運動員團契」（Fellowship of Christian Athletes）。這些團體的價值之一，就是讓參與者可以有認同的對象，並與其他信徒交通的機會，以及一份歸屬感。

## 2. 每個基督徒職場人士都需要被激發以表現道德上的傑出

身為美國人，我們常自豪於堅固的個人主義和自我滿足。我們傾向於將企業家捧為最終極的全國英雄。然而這些卻是幻想多過於現實。事實是我們絕大部分的人遠在我們「自己做好決定」之前，就已經被別人影響了。沒有任何領域比價值領域更符合這個事實的。

之前描述的泰國情況，我勉強持守住我的道德勇氣。而那份勇氣主要是來自於我在空軍學校時，團契中幾位基督徒持續數個月所帶給我的餵養和訓練。要是我沒有在那個過程中有所裝備，我相信我遲早會在低邦那個屬靈孤單的地方跟現實妥協。

我們都需要其他信徒的激勵，好幫助我們在道德上表現出屬基督的勇氣。這關乎來自肢體間彼此的鼓勵和對神的信靠。我們都需要來自其他人的鼓勵，好幫助我們做出合神心意的決定和承諾。我們也需要其他人幫助我們以實際的行動來守住那些決定。否則，當我們面臨困難時，很容易就搪塞過去而遠離了我們的「道德邊緣」。

### 3. 每個基督徒職場人士都需要幫助決定和解決問題的資源

只要想想每個大公司在決策過程中所做的投資我們即可瞭解。它付高薪給高階經理人，也就是主要的決策者。它為這些領導者設立一個董事會，開會提供意見和問題。它需要聘請顧問來研究某些情況的細節，並提出建議。它甚至會投下數十萬美元作前導計劃和測試，以求了解某個想法會成功抑或失敗。為什麼要有這些花費呢？答案誠如杜拉克所指出的：一個好的決策能讓一間公司省下數百萬元之後，再賺數百萬元。同樣的，一個不好的決策能讓她損失數百萬元，甚至還有可能影響到企業未來的生存。

如果這對 IBM 有用，對你也會有用。因此，如果就公司來說，如何在事前做出一個正確的決策是件非常重要的事情，那我們對個人事情的決定就可輕忽嗎？然而有許多對於個人的確非常輕忽。更不幸的是，人們在為自己的事作決定時都習慣單槍匹馬。你認為不應該拿個人和一間公司來作比較，因為其中的代價和風險相差多了，但真的是這樣嗎？

例如，在第十一章，我探討了品德這件事，也說了雖然持守品德會讓你損失一些東西，但若不持守品德，會讓你失去得更多。因此，在商業上適用的，對你也同樣適用：作對決定會讓你的人生發展大為不同。

我們每個人都需要資源，就像企業界需要的一樣，這是為了能幫助我們做出正確的決定，並處理我們所遭遇的問題。我所想到的最重要資源依舊是那些在我們周圍的其他基督徒職場人士，那些親身經歷過、瞭解我們問題所在的人。這些人可以提供智慧、忠告、警告、建議、具創意的其他解決方式，和客觀性，以及代禱。

沒有這些知心的人，我們大多會在職場失去明確的導引。我們當中有些人是傑出的決策者，而我們所有的人也都可以做出至少一點點好的決策，但無論我們多麼有智慧，沒有人可以每次都作對決定。所以，假如我們選擇一意孤行，我們可能是在做一個不必要而且愚蠢的冒險。這就是為什麼箴言十五章 22 節告訴我們：「不先商議，所謀無效；謀士眾多，所謀乃成。」

#### 4. 每個基督徒職場人士都需要資源，幫助他在工作上按基督的樣式成長

從很多方面來看，這句話是我在本書中所說一切的總結。現在應該更明顯了——那就是神深深看重你的工作。祂將工作賜給你，是希望你在其中顯出你的獨特，但這不是自動發生的。你乃是需要有意識的下定決心並付出努力，才能在工作上以一個基督跟隨者的身分，按基督的樣式成長。

若能擁有促進這種成長的資源，對你會更有幫助。在本書裡我提到多種神已預備的資源：比如賦予每天的工作一份尊嚴和意義的聖經工作觀；對工作上各種特殊議題均有正確引導的聖經經文；聖經中和歷史上各個敬虔的職場人士所立下的典範，以及今日許多傑出的道德偉人和平信徒英雄；許多的書籍和資料；當然還有在我們每天進入工作場所前向神的禱告，與祂真實的同在。

接續下來，我希望能將焦點集中在基督徒職場人士所擁有的一個最有價值卻常被忽略的資源：也就是其他的基督徒職場人士。我在整本書中一直提到這個資源，但在這裡我特別要討論一個有關此方面的策略，讓基督徒在他們的人際關係中去影響其他的基督徒。我們會發現，身為職場人士，大部分的需要都可以在周遭的基督徒同事身上得到滿足。

#### ● 小組聚會

首先，讓我說一段歷史。幾年前我開始在商業人士和專業人士當中工作，試著幫助他們將信仰與工作結合起來。我提供諮詢輔導、舉辦餐會、舉行專題討論等等。但是後來我發現最能幫助人們，且帶來最深刻、最重大之生命轉變的，就是他參加了小組。

以下是這些小組進行的模式。大約六至八個人一起找個午間空檔聚會，一起討論與工作有關的議題並互相代禱。一般人較喜歡討論的議題如：成功、如何平衡生活等。漸漸的，我從中發現至少有九、十項是基督徒會在工作上遇到的「議題」。最重要的是，當小組員發現聖經都能夠回應這些議題時，他們的心立刻活絡起來。

我帶領類似的小組時，都會先提出幾件個案來開啟大家的討論。這些都是直接取自於職場的，我會帶出其中的爭議處和壓力點。在個案研究之後，我還準備了四或五個討論題目，用來檢視這個議題，並將討論內容個人化，將它應用到每個人自己的情況裡。

大約討論二十分鐘之後，我會告訴他們一個或兩個聖經看待這個議題的原則。接下來，這個小組會用剩下的時間，將這些原則應用到個案當中，也應用到自己的情況裡。

當然，「小組」並不是新的構想，個案研究也不是，它是哈佛大學聞名的 MBA 課程裡早已使用多年的。但是，當小組成員開始使用「改變生命」這個詞來形容此經驗的益處時，我知道我在作一件充滿活力的事情。

這不只是因為我的教導，雖然那的確有幫助。但我認為在小組本身的活力裡面，有某一件更重要的事情發生了。小組員成為彼此的資源。事實上，他們彼此的關係已經從小組裡面延伸到每天工作的情況裡。

所以，我在此給你一個衷心的建議，請你務必找你周遭的基督徒同事，組成一個類似的小組，一起討論與工作相關的議題，一、兩個人開始都可以。

#### ● 個人專屬的「董事會」

• **討論會** 想想看這樣一個團體的價值，他們就像你在工作中的「董事會」。首先，它提供你一個特別的機會，讓你好好對付每天在工作中所面對的問題。也許你夠幸運，剛好你去的教會對這些領域有適當的教導，但是，你的同事可能就沒有這樣的教會作他的支持。一個人若能擁有一群志同道合的基督徒做為幫補，將聖經原則應用到職場上，這樣的機會是一種難得的特權。

• **責任感** 再來，讓我們思考一下這樣一個具有鼓勵性質又有責任感的團體，能為你帶來什麼樣的益處，如此我們可以更多的善用這些益處。

我在大學唸書時曾經加入摔角隊，在每一季的尾聲，我們的教練會讓我們參加聯賽。這個聯賽是連續在週五晚上和週六整天舉行的、非常累人的比賽。

為了準備這個聯賽，我們會做一個例行練習：首先以一些伸展運動和健身操作為暖身，然後跑步二英里。跑完之後，一軍的摔角選手全都上了墊子。這其中包括我。

我會跟二軍的選手摔個九分鐘，接著三軍的人加入，我再跟他摔九分鐘。最後，四軍的人再上場跟我摔。不消說，整個練習結束後，我已經累得像一攤爛泥了！

但接著我們還會起來再跑二英里，然後回來再做二回合的練習！最後我們才能放鬆下來去沖個澡。在聯賽開始的前兩週，我們每天都要照著這個例行練習去做，只為了在這個艱難的挑戰中贏得冠軍。

我必須誠實的說我一生中從來沒有這麼努力的鍛鍊過身體，而且再也不會了！我當時應該是處於人生中體格最好的時候。但我為什麼要這麼努力？為什麼我要把自己逼到這個地步？為了冠軍獎盃？當然。但是，讓我日復一日持之以恆的卻是因為我四周一大群的隊友。當你置身於一群同儕當中，你很難想要放棄或鬆懈下來。

而那正是小組的價值所在。無論人的天性如何，我們都需要某種責任感的建立和互相的鼓勵。獨自一人去做事情，往往很容易在個人和屬靈的承諾上一下子便懈怠了。

• **決策與問題** 另一個這類小組的益處就是它在做決策和解決問題上的價值。你應該接受某一份工作嗎？你應該雇用這個人還是那個人？你妻子換了工作，必須到另一個城市：你和她應該怎樣做才是最好的呢？你的合夥人中的一位正在接受司法調查：你該為此做些什麼？你的主管因為你的基督信仰而處處刁難你：你該如何回應？

這些都是透過小組成員可以互相幫助解決的實際問題。這是一個無價

的資源。事實上，在一些我協助成立的小組當中，成員的關係已經緊密到彼此互稱對方為自己個人的「董事會」了。他們做任何重大決定之前，一定先徵詢「董事會」的意見！也難怪有許多加入這類小組的人，生命都因此一百八十度轉變！

## ● 跨出第一步

### ● 從你的人際網絡中找一群志同道合的同儕

根據我們的經驗，當人們有同樣的價值觀、目標、世界觀、身分地位……時，他們比較能夠自然的彼此互動。這就是為什麼你的人際網絡中的同儕是小組成員的最佳來源。

### ● 確定每一位組員都同意這個聚會的目的和期望

你可能很清楚這個小組應該如何運作。但一定要確實的把你的想法清楚的解釋給每一個人聽，讓每個人決定這個小組是否適合他。我建議你請可能的成員先試著參加六週。這讓他們必要時還有機會退出。

### ● 使用某個工具以使討論更活潑的進行

我在前面提到我如何用個案研究的方式達到這個目標。還有一個類似的想法，就是讓組員彼此協調，個人都負責準備一個個案供大家討論。舉例來說，如果小組要連續六週討論「正直」，每個人會想到他或他認識的某個人會面臨的情況恰好可以呈現正直的某些面向。他可以把這個個案的細節寫下來，再提出二或三個可供討論的問題，並幫助小組將聖經的教導應用到這個狀況中。很顯然的，相關的經文也必須被帶到討論當中。

### ● 將小組的重點放在實際應用神的真理上

討論常常會迷失在假設性或深奧的問題中。這可能會帶來智能上的刺激，但你應該把目標放在改變生命的事上。記住，正如葛尼斯 (Os Guinness) 所說，當今基督徒的問題不是他們沒有置身於對的地方，而是沒有在對的

地方成為對的人。小組的重點在於讓小組員，無論男女都能活出與眾不同的生命，讓他們的同事好奇地想要了解他們如何活出這樣的生命。這才是真正的影響！

#### ● 結語

基督希望你能對同事產生重大的影響，他要你在同儕中成為領導者。領導者瞭解他們所信仰的，並深深奉獻於他們所信的，且努力不懈的把他們所信的帶到他們生活中的每一個面向，也帶到他們生活的圈子當中。倘若你想在這個世代為基督成就一些不一樣的事工，最佳的起步就是將這些神放在你人際網絡中的基督徒同事帶起來。

## 後言—職場贏家的時代

我們等於繞了一整圈，在第一章中，開始描述了現今存在於宗教世界和工作世界之間的鴻溝，我提到從某種角度來說，它端賴身為工人的你能夠在這溝渠間搭起一座橋樑。

這又將我們帶到審視三個解決此一問題的不適當方法，它們是許多(或是大部分)基督徒正在嘗試的，然後我提出了對於工作的替代性看法和建議，我相信它更忠於經文，對人和他們的工作也較為實際。

最後，我特別強調這樣的觀點對你和你工作的意義，並強調你扮演角色的重要性，以及你可以為基督影響你的世界，來作為這一部分的結論，請讓我在這點上多加一些詳述。

身為基督的跟隨者及工人，你或許是現今戰略上最重要的一號人物。這是一個大膽的言論，所以讓我提供它的理論根基。

### ● 基督教的盡頭

多年來，實際上大約有好幾十年，思想家和觀察家一而再地向大眾傳達出兩個主題：一、基督教的重要性及教會的公眾生活均逐漸衰微，二、文化道德和靈性日漸敗落。一個世紀以前，亨利畢齊(Henry W. Beecher)牧師在紐約的商會傳講了一個「商人和牧師」的主題，他的主旨是：

有三個根基一直是人類成功的最大因素，它們放諸四海皆準——那就是真理、誠實和忠誠，這就是我今晚所要傳講的信息，希望能讓它們被運用到一個更大的範疇。我憂心的是不知道為什麼，現今的講道者均已不看重這些，許多人的講道內容都太廣泛了，不是從教育的力量和哲學的研究來著眼，就是從被視為「更為崇高」的主題——神學——來探討，不過我要申明，我無意指控他們什麼。

虔敬的人怎麼會去欺騙他們的「監護人」？竟然有教會的領袖拿著十

萬或二十萬元跑了？換句話說，宗教簡直就變成了流氓和惡行的幌子，現在是商人和牧師一同站起來的時刻了，應該聯手在此主題上作討論。而這個時刻已經來到，我們必須回去，讓講道內容回到老舊、單純、易懂的內容，談論一般的道德觀，直到人們不再那麼看重亞當的後裔，也不再那麼看重更崇高的神學主題，因為它們太常被拿來檢驗人的證道能力，以及教會是否正統，或是可讓人得救與否。

雖然這已是一百年前的論述，聽起來卻和今日的光景相當契合。教會歷史學家馬丁馬提（Martin Marty）指出，同一時期，制度化的教會成長茁壯，但卻變得愈來愈疏離公眾生活。從那時候開始，教會並沒有多大的改變：宗教變成了私下參加的活動，已無關社會的脈動。

事實上，歷史學家康麥格（Henry Steele Commager）把美國的教會描述成像是一間鄉村俱樂部，有著「大大喪失其道德的功能，取而代之的是一種世俗的樣貌呈現——提供像是一個社會組織的服務」。

儘管有七零年代和八零年代新保守主義的更新影響所帶來的歡呼聲，若我們以一個更長遠的宏觀來看教會歷史及她在今日所站立的位置，就鮮有我們可以歡呼喝采之處，薛華（Francis Schaeffer）則費盡一生的時間研究、深思，並參與在福音派當中，他如此咆哮道：

適應、適應！這種適應的心態不斷增長擴張下，在上一個六十年就已衍生出一場道德的災難，我們成就了什麼？悲傷的說，我們必須說福音派的世界也是此災難的一部分，更糟的是，福音派的反應本身也是場災難。針對今日這些緊要的問題，有沒有特別符合聖經的基督教答案，那裡有清楚的發聲？我們必須帶著淚水地說：「沒有」。福音派的世界有很大的一部分已被現今世界的靈所引誘，其中最可能的是，若福音派世界不在生活的每一面向為聖經的真理和道德站立，那麼，我們可以預期未來將是更大的災難，因為今日的福音派向著世界的妥協，正代表文化崩潰的最

後一道防線已被挪去，隨之而來的是，社會的混沌及獨裁主義正以某種型式的興起來恢復社會的秩序。

這個信息聽來是如此令人絕望，我們感覺到這位先知應該是一位幻想破滅的悲觀主義者，但其實他是在警告我們：神的家著火了。

另一個類似的警語來自陸梅克博士（**H.R. Rookmaker**），他曾是阿姆斯特丹自由大學的藝術史教授，在瀏覽過現代藝術及其中有關西方的文明之後，他做了這樣的結論：

研究現今的情況，我們發現它指向一個事實，那就是今日的文化正在崩潰，儘管它在科技有所成就、許多領域有極大進展……，但我們絕對不能認為這只是因為「他們」敵視神的結果，我們必須瞭解我們基督徒也有責任。今日世代的諸多抗議是可以理解的，但為什麼以前的基督徒不抗議，為什麼我們不再渴望正義，幫助受壓和貧窮之人？觀看現代藝術就是在看前衛的靈的果子：就是他們在前頭建立一個沒有神、沒有標準規範的世界觀點，因為基督徒早就將此一領域交給了世界，帶著點神祕的從世界撤退了下來，光只譴責藝術為世俗的，甚至說罪孽深重，是這樣的嗎？的確，在文化的領域裡沒有一處如藝術一樣地「新鮮」，藝術(從廣義來看)透過大眾傳媒，在極短的一段時間就得到比以前更強大的影響力。

我還可以列出更多類似的引證，但重點是不管如何一再地警告，基督教在美國人的生活裡已變得毫無影響力可言。同時，以整個世界的文化來看，全人類更是陷入了屬靈麻痺和虛無主義的流沙之中，依照傑出的歷史學家湯恩比所說的，真正根基的破口便是在連續兩次世界大戰和經濟大蕭條的重擊之後沒多久才開始被注意到的：

一九三一年是很特別的一年，和前面的那些年比起來——是「戰後」，也是「戰前」的一年——它有一個獨特之點，當年全

球男女嚴肅地沉思，並坦然討論西方社會系統垮台及停止運作的可能……一九三一年，這個偉大、高齡，迄今都仍勝利的社會百姓在問自己，是否西方的生命和成長就在他們的時代裡進入尾聲……？然而在西方人心裡所沉思的，這一年翻天覆地的結束，並不是任何外在力量的傾覆，而是社會從內在開始的自發性崩潰，這樣的結果相較於前者將更加難以應付。

有人可能會爭辯說美國不是重整旗鼓，被興起來挑戰「意志、智慧及活力的初期失敗」嗎？畢竟，她不是戰勝了希特勒和日本，並開始走向無可匹敵的成功和興盛的年代嗎？但是在文化的屬靈層面上，她也有成長嗎？很抱歉的說，沒有，根據卡爾亨利（**Carl F. H. Henry**）所說：

美國社會一個顯著的惡化的確在西方社會十分普遍，就在福音派從次文化進入了文化時浮現……。

簡單來說，美國文化現正處於命運的十字路口，整個西方的命運現在捲入了那些信奉聖經者的手裡，他們擺弄了整個行星的命運；事實上，西方所傳達的信息是他們自己本身就是會啟示人的神，的確大多數的西方文明已做了決定性的轉向……。

只有超級大笨蛋看不出來美國的未來有多麼地了無希望，若她選擇繼續地追求感官的滿足和極度的自我成就，這一切誠如約翰衛斯理所說的：「刻意的漠視看不見的永恆世界，對死後和結果一副事不關己。」道德的敗壞在我們的時代猖獗蔓延，危機四伏地把我們帶至一個文化毀滅的盡頭。而使美國這個國家一再地免於滅絕的命運，相信一件事——不是因為科技的才能，不是由於政治的智慧，不是由於經濟的專業，而是因神的恩慈寬容，儘管有些人早已「**卻不當作神榮耀祂，也不感謝祂。**」（羅馬書一章 21 節）。

類似這樣末日審判就要逼近的悲觀主題，在如此一個「消遣自娛到死」的文化中，是一點也不受歡迎的。一九七八年諾貝爾文學獎得主索忍尼辛，在哈佛大學清楚有力地提出了一個類似的現代文明衰敗版本，當然也沒受

到歡迎，身為一個觀察西方社會的旁觀者，這位備受尊崇的蘇聯作家承認自己對西方社會靈性的枯竭感到震驚。

在其所發表言論的結尾，他重述了問題的根源，然後他丟了一個嚴酷、廣泛的文化和屬靈改變的挑戰：

我們現在才在這趟旅程的開始，為尚未被適當評估的錯誤付出代價。從文藝復興直到今天，一路上雖然豐富了我們的經歷，但也讓我們失去了過去能抑制我們激情和不負責任的最大力量：神的觀念；我們把太多希望放在政治和社會改革上，結果發現自己最為寶貴的資產已被奪去：我們的屬靈生命。在東方它被政黨的烏合之眾所蹂躪，在西方則是為商業所侵蝕，此一危機的核心是；世界的撕裂還不比折磨其主要部位的病症來得可怕……。

即便人類沒有因戰爭而毀滅，其生命還是必須要改變，為了不讓它本身主動消失，我們必須再度評估人類生活和人類社會的根本定義，這是無可避免的。人類真的在一切之上嗎？沒有凌駕更高過於他的靈嗎？人類的生活和社會的活動由過度的物質膨脹來掌管是正確的嗎？我們可以允許這樣的擴張，而使整體不可或缺的屬靈生命造成損害嗎？

若世界還未走到盡頭，它也已到達歷史上一個重要的分水嶺，其重要性就如從中世紀進入文藝復興一樣，它需要靈性的光輝：我們需要提升自己至一個新的高度，一個新的生命層次，使我們的形體本質不再像中世紀一樣地受到咒詛，而更為重要的是，我們的屬靈生命不能再受到踐踏。

這樣的提升就像是攀登至人類學上的下一個階段，地球上沒有一個人可以找到任何其他的路，只有一條——向上之路。

## ● 平信徒的日子

一個步向死亡的文化，一個事不關己的宗教，這是你和我身為工人所面對的世界，為回應這點，我需要清楚說到三件事情。

### 1. 你必須有所行動

若我們對警告的徵兆依舊帶著令人膽寒的漠視，我們所面臨的悲劇就會更加慘重，我們的文化並不是面對一個新的或突然的巨大災難，這個在霧中警告船隻的角聲已經響了一陣子，我們中間許多人早就習慣了它的存在，的確，你可能早就等著類似這樣一個對美國生活有所責難的文章出現，但在今日這不過是一件司空見慣的事。

自我批判就像自助一樣地受到普遍歡迎，諷刺是我們最喜愛的娛樂型態之一，一本警戒的書可能和一部驚悚電影一樣地有趣，我們喜愛警告——我們也喜愛置之不理，買一本書是一種預防的行為：讀到一個問題就如同已經用魔法解決了，改革是美國生活傳奇的模式。

我們不只是對罪感到習以為常，同時也耽溺其中，不是嗎？我們希望信仰能夠來鞭策我們、預告災難、強烈抨擊我們的文化不是因為我們有絲毫想改變它的意圖，而是因為前景無望的信息被傳講得如此之好？罪惡感的存在使人覺得舒服，我們故意避免「悲傷乃至悔改」，因為需要有所改變，寧可選擇「悲傷乃至喜樂」。

在這一章中，如同本書的其他部分，我沒有興趣玩這樣的遊戲，我多次引用但以理，他對神有著超凡和夠久的堅持，他解釋了牆壁上所寫的，現在時候到了，不需要虛假的眼淚，而是我們如何看待生活的方式，並且下定決心改變。

換句話說，我要求大家對在本書裡所讀到的某些行動，不僅覺得有趣、可讀性高、激發了你的想法、很實用，和你的世界息息相關，但最終是希望能對你的生活帶來改變，能在你身上激發出改變生命的火花，你不只是買下它，讀了、笑了，然後把它放回書架上，而是你能真正邁出腳步行出來。

## 2. 基督將建立祂的教會

基督教評論家、批評家和小說家卻斯特頓（G. K. Chesterton），會挖苦地表示，貫穿歷史至少有五次「信心顯然都給了狗了，而這五次的每一次死的都是狗。」換句話說，絕不能把基督算在外頭，美國文化無可避免地將過去，基督教可能會吐出死前的最後一聲嘆息，人本主義和世俗論者將會在害人害己的想法重壓下瓦解，但基督絕不會再死一次，祂的敵人曾試過，結果發現到祂是「知道如何從墳墓裡出來的一位神」。

這同一位基督也曾說過「我將建造我的教會」，若地獄的門無法勝過祂，那我們現代的社會也一樣無法勝過祂。

這將導致二件事情，首先它會護衛我們抵擋掉美國的結束就是世界末日的這個想法，我們當然不會希望看到那樣的結局。的確，我想身為基督徒的我們應該行所當行，以引領美國回轉向神；但我們也必須記得基督正在建立祂的教會，而不是建立美國，若美國實在是建造教會的妨礙，基督可以易如反掌地除掉美國。

第二，這應為我們帶來盼望而不是失望，對教會的盼望，對真理的盼望，對公平和公義的盼望，對敬畏神百姓的盼望，若我們的生命是建造在基督的真理上。那麼我們就可以有極大的信心，相信祂會去做所需要做的。當然，若我們的信心是建立在美國經濟和政治系統上，那麼，我們就是把生命建造在沙土裡。

## 3. 工人扮演策略性的角色

嘗試去描述神現在正在做的總是一件冒險的事，若我們說祂正要把美國生活的帷幕拉下來，最後我們可能會發現，祂不過只剛完成序曲而已；換句話說，若我們宣告教會的新紀元已經開始，結果我們可能還只是在演奏前做銅管擦拭而已。

不論如何，我不確定我們是不是到了盡頭，我觀察我們的日子正如在

一個十字路口，我相信神可能正在提供給我們一個選擇，身為美國人，我們需要有所抉擇，讓神也可以給我們一個選擇：我們可以離開世俗主義回轉向祂，或棄絕祂過著與祂遠離、非常世俗化的生活。

因此這時工人的想法和行動就成為關鍵，文化顯然需要更新、教會需要改革，但我在第一章裡指出，在這二者間有很大的鴻溝，教會通常會認為與她無關，例如職場，而今日職場的世俗價值觀則正為基督徒和教會寫下腳本的底稿。

假設神有這兩方面的代理人，一位可以在這兩個世界裡來回穿梭、更新變化的代理人，一位影響別人轉向神的領袖，一切就都不同了。身為基督徒的工人，可以成為這樣的一位代理人，那也是為什麼我稍早所說：身為基督的跟隨者和工作者，你或許是目前基督最具策略性的角色，因為：

「你是辦公室和教會間唯一的暢通管道」。你的雙腳踏在這兩個世界中，不管兩者的分歧有多大，你站在最佳的位置，依據你在另一方的參與去影響雙方的任一方。

在職場上，你有機會去展現一種生活型態和工作型態，你顯得如此地特立獨行，如此地與眾不同，同事們會因而將你視為領袖。若你依著我在本書十五、十六兩章建議的去做，你即有機會影響你的牧師、教師或其他人；如同我在十四章中建議的，你能將聖經真理以實際的方法應用於生命的每個面向。

「你是職場世界上最可信賴的一個人」。波士頓大學社會學家黛安波頓（Dianne Burden）和布德雷葛金（Bradley Googins）調查了一千五百位職場人士，而有了「職場正變成人們主要社群」的結論。今天的職場人在尋求忠告和幫忙時，最常找的是同事和主管，而不是親戚或社區裡的機構。

這表示身為職場中基督的跟隨者，你有前所未有的影響力，來為基督帶領你的同事。你可以將你的價值和信念，特別是你的聲望和個人的觸角，向那些尋找忠告和幫助的人敞開。

神把祂的工作分派給你，你是新傳道人，在有需要之處神賜下工作給你，因著基督的緣故，你的工作不是一種後備的身分，而是前線的戰士。

若教會未能影響這個文化，可能是因為在此文化裡她未能裝備好工人去做神的工作。不要只是去教日學，或幫教會做財務管理，參與窮人或長者事工的志工——這些當然是必要的工作，但在開卡車、從事律師業務、安排旅遊行程、電話行銷、申請保險理賠、寫小說、蓋房子、開交通罰單、修車等等，也都可以成為基督的跟隨者和基督的器皿。

不論基督在這樣的工作中是否做了有所不同的任何事，身為一位工作者，你需要知道祂如果做，會做些什麼，如果沒做，也要知道，**球賽結束了，看板上會寫著：世俗主義將順手把文化偷走。**

基於這些理由，我相信平信徒的日子已經來到，當那日到來，教會運作的關鍵人物不再是教宗、或聖徒、或修士、或傳道人、或宣教師，或者是一位「極度委身教會事務」的教徒——不！都不是，而是每日的工作者，這是一個單純地以基督為他的事業，以及其他每個生命領域首位的人。

三十年前，杜魯伯預言了同一件事，從那時起到現在，我們很難看到真正發生了什麼，但如我所建議的，這可能是因為平信徒生活的關鍵——工作——在野心名利搶盡風頭的情形下，還沒有被發揮出來。

無論如何，將文化和教會再放在一起，更新職場和改革教會、選擇基督成為生命的主，而不是把祂丟在系統之外的關鍵——很可能是一群人的一個行動。他們因其辛勤的工作、卓越的努力，誠實和堅定不渝的正直，對人的權力和福祉的關切，順從律法、標準、政策，因著產品和服務的品質，因著品格的出眾，因著生活型態裡的紀律和奉獻犧牲的精神，因著將工作放在一個適當平衡的位置，因著在同事之間的領導風範而為人知曉——簡而言之，**他們無論上班、下班都活得像基督**，像這樣的工作者，若成為一支大軍，你想可以為基督成就些什麼呢？

## ● 從你開始

基於這些原因，我有時會夢想著一整個世代的人，其生活和工作全都「像是為主而做」，就如同起初基督門徒所展現的，影響了一整個世代，但這樣的事一次只會發生在一個人身上，它必須從你自身開始。

下面我會建議三件事是你可以開始做的，但先讓我們確定我們的目標何在。改變文化和改革教會最終是基督的責任，不是我們的，但祂可以在過程裡使用我們，在個人的層次上祂只有一個最終的目標：把我們轉變成一位像基督的人，那應是我們最主要的焦點。

我指出這點是因為文化或許不會改變，它可能更進一步地隨著道德的混亂和不敬畏神而隨波逐流；教會或許也沒被改革，她可能愈加與不信者拉出距離，變得愈為神秘、愈加事不關己，但不論教會或文化改不改變？你必須改變。即便像挪亞一樣，你是地上最後一位公義的人士，你有責任敬畏神和順服祂。你不能等別人去做，你必須是第一個去採取此行動的人。以下是你可以做的：

### 1. 確定自己對工作的觀點

這是本書的要點：除非你可以連結你每天的工作和你認為神要你做的兩面，否則你永遠都不會在工作中找到你與神關係的最終意義。若你是位保險經紀人，你必須在信心中確定是神要你去賣這些保險，若不清楚是祂要你這麼做，那你就是在浪費生命。

你對每日工作的觀點是什麼？你需要對此有結論，因為工作是生活的中心，你的工作是否關乎神？或你固執地認為每天的工作若是對神有任何價值也是微乎其微；或是祂較喜歡大部分的人都去從事專門的事工；或是你仍相信你工作的主要目標應該是傳福音；或是你覺得工作關係到神什麼事了等等，關於這些問題，你必須從經文、職場和自己作些評估，以找到這方面的確據。

我在本書裡所說的可能你大半都不同意。不過，如果你看重新約，我實在無法想像你怎麼會拒絕我所舉的優先前提——那就是耶穌必須是你全部生命的主。對工作本身的建議，你可能有其他不同的看法，但若你的激情和企圖是為了讓基督成為中心點來掌管你的生命，即便我們觀點有異，我仍然可以接受。

## 2. 整理出一個事業宣言

每一個成功的事業都是從一個事業的計劃開始的，許多人的計劃老早就丟掉了。但它通常是某人在某處從某點開始，通盤思考應該做什麼事業、顧客會是誰，該如何服務那些客人以及它如何能獲利。

同樣，足球隊也是按照球賽計劃練球，如同軍人照作戰計劃打仗，美國太空總署花上千萬元和小時，只為完成讓人登上月球的計劃，教師寫課程計劃，作者有截稿時間，建築師設計藍圖，即使達文西繪畫也是從草稿開始。

重點是在工作的世界裡，一個人要對所做之事先想過一遍，似乎是理所當然的，但真實狀況是，這樣的人實在不多，我認識的人當中會依照他們和基督的關係徹底想過其事業的，可能用五根手指頭就可以數完了。他們和大部分的職場人士間最大的不同是，他們帶著目標和決心去做他們的工作，而工作也回報給他們信心、方向、意義、智慧以及成熟的看法。

若你渴望建立這樣的目標，我建議你要花時間去整理，以此寫成你的事業宣言，這宣言包含你工作的目標、企圖和動機。藉由它，你可以徹底思考你在你的生命和事業中想要完成哪些事，以及為什麼要完成？

你考慮的諸多問題中可能包括，為什麼我會從事這一行？我的工作完成了神要完成的某件事嗎？神賜給我什麼資源來做祂的工作？我的工作如何表達我對神的愛？它如何服事別人，包括我的雇主、員工和顧客？我幫助窮人的計劃是什麼？我的工作如何服事自己和我的家人？我工作和

工作外領域（家人、教會、社區等）的關係如何？我和周遭的人互動的目的為何？對於薪資收入，我如何安排處理？

你還可以思考任何你想到的其他問題，重點是要設計一個綜合的策略和基本的原則，來幫助你處理日復一日出現的情況。從宣言開始，你才能對一些發生的事做出回應，而不只是反應，你的生命將全面地往前邁進，而不是見招拆招，以僥倖的態度或以一時的權宜之計應付過去。

因此你可能會說：「身為一位建築師，我的目標是以我設計的方案來榮耀神，我計劃要追求某種計劃方案，而避開其他的，我要以慎重的態度來對待我的客戶、員工、承包商，以下是我對債務結構所規劃的，以及我的利潤分配及為什麼這麼做等等。」

寫下或口述這樣一份文件可能長達數頁，範圍極廣，它需要花上你一個週末假期來完成，但這麼做是值得的，重點是你要把你願意在工作上成為有所不同的基督雇員的想法，用白紙黑字完整地寫下來。

### 3. 和朋友討論神對工作的觀點及其意涵

本書中許多地方我均一再強調工作上人們密切的互動，對彼此間有極深的影響。在第十五章和十六章中，我提到身為基督的跟隨者，在同事間你必須是一位有著基督想法和影響力的領袖。

若你想在文化和教會裡看到改變，你可以就從「此處」開始，而不用去構思大型活動、或遊行、或特會、或立法，雖然它們都有存在的必要，但你只要做這最大的一步，就是和那位坐在你辦公室旁邊的同事討論有關神對工作的觀點及意涵。基督希望你從此處開始，若我們無法影響那些已在我們網絡裡的人，更遑論去改變一個世代？

#### ● 結語

我們正站在十字路口，該往何處去？教會跟你一樣，擁有的機會不多。

我們絕不可能在教會裡投票表決，要那些想跟隨基督的人舉起手，那些想離開基督的舉起手，然後再來清點人數，這樣是做不了任何事的。

相反地，你若在這個月或下個月對你的生命做一千次、數百萬次的選擇，決定是否要為基督而活和工作，如果數百萬的基督徒都同樣這樣做，那麼，身在這個世代的基督徒將會因此決定我們將走向那一條道路。

「到今日為止，誰是歷史上最智慧的？」某人曾問我這個問題，我為你禱告，你若下定決心，盡意地讓你的生活和工作討神喜悅，那你就有智慧來創造歷史，並以此與上帝同工。