



你的天國企業有明確的關鍵績效指標嗎？

拉里·夏普 (Larry Sharp)

如果耶穌是你的老闆，你會怎麼樣？如果祂是你的董事會主席，你會怎麼樣？如果你每個月都要向祂報告你的關鍵績效指標 (Key Performance Indicators)，又會怎麼樣？

面對這些關鍵績效指標，你想耶穌會期望它們包括哪些內容？祂又會如何衡量你的工作表現？

明智的企業家或經理會時刻牢記他的關鍵績效指標，深知責任感是取得業績的關鍵因素。神作為我們企業的擁有人，我們也必須向祂負責；天國的企業家都知道自己不過是管家而已。

關鍵績效指標應該簡而精、可以量度、不複雜，人人一看就明。要麼是達到指標，要麼是達不到，沒有模稜兩可。

盈利

世俗企業家事事以利潤和增長為念，可說是理所當然，天國的企業家又如何？他們當然也是一樣！耶穌在按才受託的比喻中，就以盈利作為衡量成功的一個關鍵績效指標 (太廿五 14-30)。祂清楚指出，神將財富委託給人，每個人分到的那

份都是獨一無二的。例如有一個人收到五千銀子，有一個人收到兩千銀子；收到五千的那個又賺了五千，收到兩千的亦賺了兩千。二人都受到嘉許，因為他們「讓金錢來工作」。耶穌於是稱讚他們：「做得好！」

另一方面，有一個人收到一千銀子，他卻把銀子埋在地裡就算。我們可能以為耶穌會說：「嗯，這個人只是沒有商業頭腦罷了！」耶穌卻不是這樣說。主人對他同樣有要求，同樣期望他賺錢回來，可是他卻甚麼也不做，便連把錢存在銀行，收取低額利息也懶得幹，難怪耶穌責備他「又懶又惡」。

在舊約，神親自對摩西說：「.....得財富的能力是他 [神] 給你的」（申八 18 和修版）。只有企業能創造財富——政府、教育、教會或醫療機構都不能；它們都只會消耗財富。企業賺得利潤，創造財富，這是天國企業家的一個關鍵績效指標。

基督徒作為神的使者

基督徒是神在世上的使者（林後五 20）。想像一下：我們是宇宙之王的使者，是祂創造了世界，給了我們創造財富的能力。很明顯，祂期望我們無論做何事，都盡一切努力追求卓越。「.....無論做甚麼，都要為榮耀神而做。」（林前十 31 和修版）

卓越應該成為一個關鍵績效指標，它是可以量度的。神創造萬物時（創世記一至二章），提到祂的創造全是好的。我們都是「他所造之物，在基督耶穌裡創造的，為要使我們行善.....」（弗二 10 和修版）。成為「好的」，也就是要展現出自身最高的價值。無論是生產一件物品，還是提供一項服務，都必須是「好的」，是優秀、卓越的，而且有可量度的標準，亦即一個關鍵績效指標。

要為凡事追求卓越鋪路，一個辦法就是在你的價值宣言中清楚說明這點。霍比羅比（Hobby Lobby）的創始人大衛·格林 [中譯編按：霍比羅比是美國一個專營藝術品、手工藝品、家庭用品及時尚飾品等的著名連鎖企業] 便將「追求卓越」列為公司的營商宗旨之一：「為顧客呈上經過千挑萬選、不同凡響的超值貨品。」真是其志可嘉！這令格林將霍比羅比置於一個非常高的標準上，必須追求卓越，在可量度的數據面前尤其需要如此。

卓越的品質可為我們贏得在商場傳揚耶穌的機遇。透過生產優質貨品，提供優質服務，我們就可名正言順地讓人知道：我們追求卓越，原因在於我們是天國之王的使者。若以體壇天王巨星來比喻，就是猶如庫爾特·華納、蒂姆·特博或羅素·威爾遜一般！

以神的國度為優先

格林還有另一則價值宣言：「按照聖經原則營運企業，在我們所做的一切事情上榮耀神。」這宣言亦有助霍比羅比成為一個勇於問責的企業，因為誰都可以質疑他們的決策、活動或任何事務是否合乎聖經原則。

耶穌在登山寶訓中，談到天國思維和天國成果。祂講得很清楚，關鍵決策應聚焦於永恆，不可單單注目於眼下。「不要為自己積攢財寶在地上.....只要積攢財寶在天上.....」（太六 19-20）。

這對你的企業有何意義？天國又**如何能成為你關鍵績效指標中的主要指標，且是每個月都可以量度的**？一個辦法是認真看待耶穌的命令，制定相關的量度標準，讓我們每個月的表現都可以有所依據。例如，耶穌說最大的兩條誡命分別是「你要盡心、盡性、盡意愛主——你的神。這是最大的，且是第一條誡命。第二條也如此，就要愛鄰如己.....」（太廿二 37-39 和修版）。

在我們的生意上愛神，到底是怎樣的？每個人的表達方式都可以不同。有一位印尼客戶將一句聖經箴言貼在辦公室的大門上，讓進來的人天天都能看到。大多數穆斯林員工都明白，這句話來自老闆的「聖書」，表明老闆原來也愛神；許多有意義的對話便是由此引起。

愛你的鄰舍又是怎樣的呢？營商事工在充斥著貧困、不公和失業的世界中，通過創造就業機會來表達對鄰舍的愛，尤其是以誠信、公正、公義的方式促進就業。這能把愛傳遞給員工和社區，吸引人歸向神。當我們把人看作神的創造，通過就業賦予人尊嚴，我們就是按照神愛的方式來愛他們。

但耶穌還有一個命令，稱為大使命。我們要訓練門徒，幫助所有族群認識且跟隨神。《更美的道》(*A Better Way*) 一書的作者戴爾·廖什 (Dale Losch) 指出：門徒訓練其實是「歸向十架之前」和「歸向十架之後」的事工。非信徒在歸信耶

耶穌之前，就已在觀察我們的一言一行。我們所做的一切，都代表著神在地上和天上建立祂國度的心意。我們必須想想有甚麼方法可將這點化為一個關鍵績效指標。

社會影響

耶穌醫治病人、餵飽飢餓的人，平靜風浪，叫死人復活，而且影響著祂同時代的文化。天國企業能夠在當下的世界中影響並引領文化。

不是只有社會企業才應該對社會產生影響。即使你的產品只是某些視窗小部件，也可以制定一項關鍵績效指標，像耶穌一樣發揮社會影響力。比爾是個例子。他聽從神的聲音，開始關懷他城市中那些街道上的殘疾人，給他們工作，使他們不再流落街頭。久而久之，這改變了城市的面貌。這個亞洲城市的管理者到其他城市參加會議時，漸漸就將比爾掛在口中，引以為榮。比爾相信他能夠把社會關懷轉化為一個關鍵績效指標，社會就因此受到衝擊，產生變化。

有些企業用教育術語「行為目標」(behavioral objections) 稱呼他們的短期和長期目標，有些則用「關鍵績效指標」一詞。無論用哪個名稱，營商者都應該定立一些指標，讓業績以可量度的方式，清晰地顯示出來。今天就開始制定你的指標吧！

IBEC 企業集團 · 拉里·夏普

本文最初發表在 IBEC 企業集團博客，承蒙准予翻譯及轉載。



拉里·夏普是 IBEC 企業集團的創始人，以及集團現任策略培訓和夥伴關係總監。拉里曾在巴西事奉二十一年，其後擔任「十架世界」(Crossworld) 運營副總裁和商業夥伴關係副總裁二十年，目前是「十架世界」的名譽副總裁和顧問。拉里自 2007 年起即致力推動營商宣教，現時仍是這個範疇的事工及教育議題顧問。他常到不同的會議、大學和教會發表演說或教學，北美各地和全球都可見到他的足跡；講論的議題從營商與宣教、危機預防與管理，以至團隊建設都有觸及。

英文原稿：<http://businessasmission.com/clear-kpis-kingdom-business/>