



## 你的天国企业有明确的关键绩效指标吗？

拉里·夏普 ( Larry Sharp )

如果耶稣是你的老板，你会怎么样？如果祂是你的董事会主席，你会怎么样？如果你每个月都要向祂报告你的关键绩效指标 ( Key Performance Indicators )，又会怎么样？

面对这些关键绩效指标，你想耶稣会期望它们包括哪些内容？祂又会如何衡量你的工作表现？

明智的企业家或经理会时刻牢记他的关键绩效指标，深知责任感是取得业绩的关键因素。神作为我们企业的拥有人，我们也必须向祂负责；天国的企业家都知道自己不过是管家而已。

关键绩效指标应该简而精、可以量度、不复杂，人人一看就明。要么是达到指标，要么是达不到，没有模棱两可。

### 盈利

世俗企业家事事以利润和增长为念，可说是理所当然，天国的企业家又如何？他们当然也是一样！耶稣在按才受托的比喻中，就以盈利作为衡量成功的一个关键绩效指标 ( 太廿五 14-30 )。祂清楚指出，神将财富委托给人，每个人分到的那份都是独一无二的。例如有一人收到五千银子，有一人收到两千银子；收到五千的那个又赚了五千，收到两千的亦赚了二千。二人都受到嘉许，因为他们“把金钱投入工作”。耶稣于是称赞他们：“做得好！”

另一方面，有一人收到一千银子，他却把银子埋在地里就算。我们可能以为耶稣会说：“嗯，这个人只是没有商业头脑罢了！”耶稣却不是这样说。主人对他同样有要求，同样期望他赚钱回来，可是他却什么也不做，便连把钱存在银行，收取低额利息

也懒得干，难怪耶稣责备他“又懒又恶”。

在旧约，神亲自对摩西说：“.....得财富的能力是他[神]给你的”（申八 18 和修版）。只有企业能创造财富——政府、教育、教会或医疗机构都不能；它们都只会消耗财富。企业赚得利润，创造财富，这是天国企业家的一个关键绩效指标。

基督徒作为神的使者

基督徒是神在世上的使者（林后五 20）。想像一下：我们是宇宙之王的使者，是祂创造了世界，给了我们创造财富的能力。很明显，祂期望我们无论做什么事，都尽一切努力追求卓越。“.....无论做什么，都要为荣耀神而做。”（林前十 31 和修版）

卓越应该成为一个关键绩效指标，它是可以量度的。神创造万物时（创世记一至二章），提到祂的创造全是好的。我们都是“他所造之物，在基督耶稣里创造的，为要使我们行善.....”（弗二 10 和修版）。成为“好的”，也就是要展现出自身最高的价值。无论是生产一件物品，还是提供一项服务，都必须是“好的”，是优秀、卓越的，而且有可量度的标准，亦即一个关键绩效指标。

要为凡事追求卓越铺路，一个办法就是在你的价值宣言中清楚说明这点。霍比罗比（Hobby Lobby）的创始人大卫·格林[中译编按：霍比罗比是美国一个专营艺术品、手工艺品、家庭用品及时尚饰品等的著名连锁企业]便将“追求卓越”列为公司的营商宗旨之一：“为顾客呈上经过千挑万选、不同凡响的超值货品。”真是其志可嘉！这令格林将霍比罗比置于一个非常高的标准上，必须追求卓越，在可量度的数据面前尤其需要如此。

卓越的品质可为我们赢得在商场传扬耶稣的机遇。透过生产优质货品，提供优质服务，我们就可名正言顺地让人知道：我们追求卓越，原因在于我们是天国之王的使者。若以体坛天王巨星来比喻，就是犹如库尔特·华纳、蒂姆·特博或罗素·威尔逊一般！

以神的国度为优先

格林还有另一则价值宣言：“按照圣经原则营运企业，在我们所做的一切事情上荣耀神。”这宣言亦有助霍比罗比成为一个勇于问责的企业，因为谁都可以质疑他们的决策、活动或任何事务是否合乎圣经原则。

耶稣在登山宝训中，谈到天国思维和天国成果。祂讲得很清楚，关键决策应聚焦于永恒，不可单单注目于眼下。“不要为自己积攒财宝在地上.....只要积攒财宝在天上.....”（太六 19-20）。

这对你的企业有何意义？天国又如何能成为你关键绩效指标中的主要指标，且是每个月都可以量度的？一个办法是认真看待耶稣的命令，制定相关的量度标准，让我们每个月的表现都可以有所依据。例如，耶稣说最大的两条诫命分别是“你要尽心、尽性、尽意爱主——你的神。这是最大的，且是第一条诫命。第二条也如此，就要爱邻如己.....”（太廿二 37-39 和修版）。

你的天國企業有明確的關鍵績效指標嗎？

在我们的生意上爱神，到底是怎样的？每个人的表达方式都可以不同。有一位印尼客户将一句圣经箴言贴在办公室的大门上，让进来的人天天都能看到。大多数穆斯林员工都明白，这句话来自老板的“圣书”，表明老板原来也爱神；许多有意义的对话便是由此引起。

爱你的邻舍又是怎样的呢？营商事工在充斥着贫困、不公和失业的世界中，通过创造就业机会来表达对邻舍的爱，尤其是以诚信、公正、公义的方式促进就业。这能把爱传递给员工和社区，吸引人归向神。当我们把人看作神的创造，通过就业赋予人尊严，我们就是按照神爱的方式来爱他们。

但耶稣还有一个命令，称为大使命。我们要训练门徒，帮助所有族群认识且跟随神。《更美的道》( A Better Way ) 一书的作者戴尔·廖什 ( Dale Losch ) 指出：门徒训练其实是“归向十架之前”和“归向十架之后”的事工。非信徒在归信耶稣之前，就已在观察我们的一言一行。我们所做的一切，都代表着神在地上和天上建立祂国度的心意。我们必须想想有什么方法可将这点化为一个关键绩效指标。

### 社会影响

耶稣医治病人、喂饱饥饿的人，平静风浪，叫死人复活，而且影响着祂同时代的文化。天国企业能够在当下的世界中影响并引领文化。

不是只有社会企业才应该对社会产生影响。即使你的产品只是某些视窗小部件，也可以制定一项关键绩效指标，像耶稣一样发挥社会影响力。比尔是个例子。他听从神的声音，开始关怀他城市中那些街道上的残疾人，给他们工作，使他们不再流落街头。久而久之，这改变了城市的面貌。这个亚洲城市的管理者到其他城市参加会议时，渐渐就将比尔挂在口中，引以为荣。比尔相信他能够把社会关怀转化为一个关键绩效指标，社会就因此受到冲击，产生变化。

有些企业用教育术语“行为目标” ( behavioral objections ) 称呼他们的短期和长期目标，有些则用“关键绩效指标”一词。无论用哪个名称，营商者都应该订立一些指标，让业绩以可量度的方式，清晰地显示出来。今天就开始制定你的指标吧！

### IBEC 企业集团，拉里·夏普

本文最初发表在 IBEC 企业集团博客，承蒙准予翻译及转载。

拉里·夏普是 IBEC 企业集团的创始人，以及集团现任策略培训和伙伴关系总监。拉里曾在巴西事奉二十一年，其后担任“十架世界” ( Crossworld ) 运营副总裁和商业伙伴关系副总裁二十年，目前是“十架世界”的名誉副总裁和顾问。拉里自 2007 年起即致力推动营商宣教，现时仍是这个范畴的事工及教育议题顾问。他常到不同的会议、大学和教会发表演说或教学，北美各地和全球都可见到他的足迹；讲论的议题从营商与宣教、危机预防与管理，以至团队建设都有触及。

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