

老闆！算便宜一點？

文／草食萬來
圖／Alice chen

凡事都叫眾人喜歡，不求自己的益處，只求眾人的益處，叫他們得救。



就讀大學時，曾利用課餘之際，在花圃店兼了一份工。花圃店做的是園藝花草的買賣，採用中盤量多的批發方式，大至大樓穿堂的樹，小到書桌上的小花、小草都有賣。在花圃店中，可看到百百款的客人來來去去，其中有一次令我特別有感觸。

有一天，來了四位客人，要挑十盆火鶴盆花、十盆彩雲（觀葉植物）。我正在納悶，會這樣出手的，應該不是一般的客人時，那帶頭的婦人就跟老闆說：「啊！我們這是寺院要用的啦！我們都是做義工的，給我們算便宜一點啦！」

當下，我立即幫老闆回答：「等妳們全部挑完了，再一起給老闆算看看……。」從那時候起，這位婦人一再地碎碎念，不斷地表示要算便宜一點。

這讓我想到了，曾聽過的、某間教會的故事……。

有一間教會的插花組成員，固定會去花市買花，也許是想為教會省點錢吧，所以都極盡所能的「殺價」。每當問完價錢後，接著的第二句話就是：「算便宜一點啦！」也有人直接把老闆所講的單價減少個十塊錢，再問老闆：「好不好？」甚至，有人拿出同樣的愛心牌殺手說：「我們是教會要用的啦！」

其實這樣說不一定是有用的，老闆若不是基督徒，他才不管你咧！甚至有時會產生反效果，讓人對基督徒留下不好的印象。

仔細分析一下，當有人說「我們是做愛心的，要算便宜一點」，這樣的心態不就表達著：我們是做愛心的，所以老闆也要支持一下。說得更直

教育
專欄

心
派
生
活



接明白點，意思就是：老闆，你不能賺我們的錢喔！如果賺我們做愛心的錢，你就是沒愛心了。

然而，愛心的善舉，不當是由自己樂意甘願所捐的付出或心意嗎？

我們願意不計酬勞，支出財力或人力來做教會的事，這就叫奉獻，這些都是自己「歡喜的、自願的」，所以主耶穌才會稱讚那投入兩個小錢的寡婦（可十二41-44），因為她甘心獻出自己的所有。

再講現實一點，賣東西的人就是為掙錢，因為他要養家活口，何況，開店也要有管銷等花費的支出。

問題的癥結就在於是否有「同理心」。

辛苦開店就是要賺錢，憑什麼要他跟你一起做愛心呢？莫論我們買花所用的是額外的錢，而店家掙的，是吃飯的錢。

就算老闆真的也想做愛心，卻也輪不到你幫老闆減價，他自己就會主動算便宜一點了。這其實是感受的問題。

即使真的殺價成功，省到了錢，卻反而讓老闆對基督徒的印象扣分，這樣真的值得嗎？想想看，這是主耶穌要的吗？

聖經說：「凡從牛群或是羊群中，將平安祭獻給耶和華，為要還特許的願，或是

作甘心獻的，所獻的必純全無殘疾的才蒙悅納」（利二二21）。一分錢一分貨，我想：「神要的是最好的，而不是用祂的名殺價來壓低成本的祭物。」

× × × ×

幾天之後，花圃店裡來了兩位姐姐，她們一進門，先繞了一圈花圃之後，客氣地詢問價錢，以及盆栽要換比較漂亮的盆子，還有運送等等的問題。

店裡的大哥一五一十地跟她們講價格，也回答了她們的問題。她們沒有殺價，連嫌棄一聲都沒有，馬上就說：「好，成交。」

我正納悶怎麼有這麼好的客人時，大哥已經依照顧客的要求換好新的盆子，並且，除了把盆景擺好之外，還在樹葉上額外別了幾個漂亮的蝴蝶結，讓整棵樹煥然一新，好像過年那樣喜氣洋洋。

「噓！這是我自己拿出來的，不可以讓老闆娘知道喔！」大哥小聲地跟我說。我點點頭，心裡有許多感觸。

你是什麼樣的客人呢？

精明的生意人都很清楚，他從你的態度上，內心就先決定好價錢的高低，好讓你有殺價空間。



就像店裡的前輩曾說，他在花市買花時，看到了一樣的針墊花，卻有兩樣的價錢。老闆看他一臉納悶，偷偷地對他說：「因為那個客人很愛嫌東嫌西，然後就要殺價，我們做生意不能得罪客人，只好抬高價給他殺，這樣他高興，我們也方便。」

保羅說：「凡事都叫眾人喜歡，不求自己的益處，只求眾人的益處，叫他們得救」（林前十33）。

愛是不求自己的益處，並且給出最大的益處；況且我們有了耶穌，這些尾數的價錢，早就是可以忽略的小數點。

為神而做的，就是要盡力、要歡喜。

因為我們是盡心盡力地愛我們的神，只要價錢合理，買的人開心、賣的人歡喜，若老闆知道你的誠意以及買花的目的，也會有感謝祝福的話，這才是榮耀神的名。

當我們與人計較的時候，往往失去的比得到的更多，雖然我們事奉的動機不是為了「利」，但是當我們呈現了氣度時，就會讓人認識了耶穌，你會發現，基督徒的心境與氣量，是無價的！

