

朱正中長老職場系列講座  
突破職場關鍵：天國領導力



# 設定你的目標



免費提供使用，請勿翻印販售



# 基督徒的人生目標

## 敬拜詩歌

在耶穌的腳前



## 靈修經文

腓立比書三章 12-14 節

<sup>12</sup>這不是說我已經得著了，已經完全了；我乃是竭力追求，或者可以得著基督耶穌所以得著我的（所以得著我的：或譯所要我得的）。<sup>13</sup>弟兄們，我不是以為自己已經得著了；我只有一件事，就是忘記背後，努力面前的，<sup>14</sup>向著標竿直跑，要得上帝在基督耶穌裡從上面召我來得的獎賞。

## 主題信息

### 前言：保羅的榜樣

保羅是有目標的人，他的目標是榮耀上帝、不斷傳福音讓人得到幫助。他在腓立比書三章 12-14 節講得很清楚：

- 第一，目標是持續不斷的，沒有休止，是永遠的目標。
- 第二，目標很清楚，目標總是在前面，要忘記背後，努力面前。
- 第三，我們的目標是要得到從天上來的獎賞。

從天上來的獎賞不是從人來的獎賞。今天我們有太多人尋求別人的認可，我們以為別人的認可可以滿足我們。臉書為什麼那麼多人看？大家都在分享吃什麼、玩什麼，我沒有 Facebook 帳號，我不看別人的 Facebook。因為你吃得再好、玩得再好，我都沒興趣知道。我們不要尋求別人的認可，乃要尋求上帝對我們的認可。

### 做「對」的事情

我們的一生要有很清楚的方向。年輕人常跟我說他們很忙，但我一聽到有人說他很忙就非常擔心。因為當你很忙碌的時候，就沒有時間靜下來思考，這是非常可怕的。

我的工作生涯中，尤其是早期的拚搏，幾乎每天加班拚命，後來卻發現那根本不對，是錯的事情。如果是錯的事情，即使再怎麼努力，也不會有好的結果。所以我常跟年輕人說：「選擇做對的事情。」所謂對的事情就是「有時間思考」。如果我們的人生走到一半才發現目標、方向錯誤，那就糟糕了，因為我們已經浪費太多時間。

所以我們要把人生交在上帝的手中，祂常常糾正我的人生，很奇妙地把我從各種陷阱中拉回來。人生走到一半發現錯了，但在上帝手中還是有機會回頭。服事上帝最寶貴的地方，是上帝的字典裡沒有「退休」這個詞，因此我們永遠有機會回頭。如果你不知道自己的錯誤、沒有目標，就來到上帝面前求祂給你智慧。

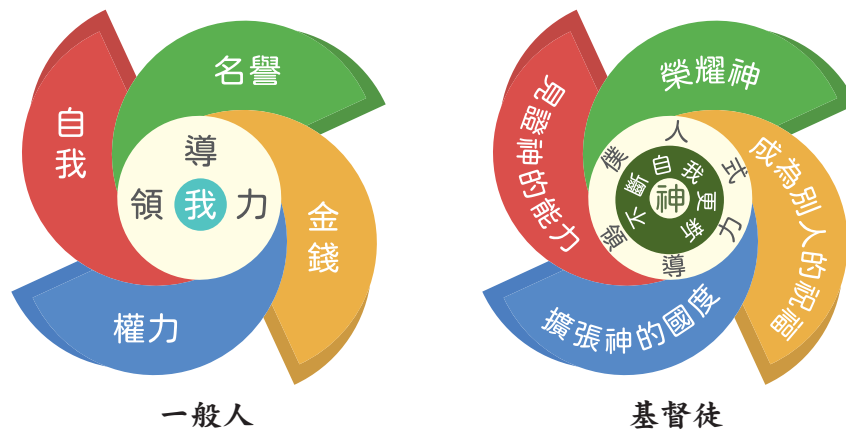
## 回應上帝的呼召

2007年，我退休後回到美國，住在聖地牙哥的小城，那裡有二十幾座高爾夫球場，很適合退休生活。有一天發生森林大火，我與家人只好避居海邊，那三天裡我一直在思考：「上帝讓我回美國退休卻碰到這樣的事情，必定有祂的旨意！」就在那個禮拜天，教會牧師講道提到出埃及記十九章，以色列人出埃及到了利非訂以後，耶和華曉諭摩西說：「你要這樣告訴雅各家，曉諭以色列人說：『我向埃及人所行的事，你們都看見了，且看見我如鷹將你們背在翅膀上，帶來歸我。如今你們若實在聽從我的話，遵守我的約，就要在萬民中作屬我的子民，因為全地都是我的。你們要歸我作祭司的國度，為聖潔的國民。』這些話你要告訴以色列人。」（出埃及記十九：3-6）牧師還講到老鷹如何教導小鷹飛翔，就是把小鷹叼出來丟在外面，強迫牠們飛翔。我問上帝：「我的房子快要被燒掉了，你的意思是不是要我出去服事？」於是從2007年開始我重新挑戰自己，服事上帝直到現在。

也因此，我開始思考上帝到底要我做哪一方面的服事？後來我領悟到，過去上帝為什麼在職場給我這樣的成就——我在可口可樂公司當過執行副總裁，又分別到另外兩家公司當執行長和營運長，然後又到中國當了四家公司的獨立董事——上帝給我這些不同職場的經歷，我原以為是在建立自己的生涯，後來我才知道這些經歷是為了讓我服事商場上的年輕人。

## 一般人的目標：為自己尋找快樂

一般人的目標，大多數是尋找快樂，想方法得到權力，追求金錢滿足自己的需求。正如傳道書二章 3-9 節描繪的畫面：「我心裡察究，如何用酒使我肉體舒暢，我心卻仍以智慧引導我；又如何持住愚昧，等我看明世人，在天下一生當行何事為美。我為自己動大工程，建造房屋，栽種葡萄園，修造園圃，在其中栽種各樣果木樹；挖造水池，用以澆灌嫩小的樹木。我買了僕婢，也有生在家中的僕婢；又有許多牛群羊群，勝過以前在耶路撒冷眾人所有的。我又為自己積蓄金銀和君王的財寶，並各省的財寶；又得唱歌的男女和世人所喜愛的物，並許多的妃嬪。這樣，我就日見昌盛，勝過以前在



耶路撒冷的眾人。我的智慧仍然存留。」所羅門王尋找世間快樂的方法，總結有三種：

- 一、透過娛樂：用酒使身體舒暢，有歌手為他唱歌，有妃嬪跳舞作樂。（參3、8節）
- 二、累積財富：所羅門在那個時代是最富裕的人，有數不盡的財寶、牛羊、房舍、池塘、樹林等等。（參4-8節）
- 三、獲得成功：在事業、工作、金錢上功成名就。（參9節）

我有位醫生朋友說，他的人生目標是周遊全世界。如果像他一樣把目標訂在滿足自己世俗的慾望、肉身的享樂、受人尊敬的名譽地位上，我們不難猜想，這些無止盡慾望帶出的目標，絕對無法長時間滿足我們虛空的內心，以及逐漸衰殘的身體！

### 基督徒的目標：僕人式領導，幫助他人

上帝希望我們不斷地更新。我們在教會聚會時，常做一件不很正確的事，特別是姊妹之間常會說：「妳都沒變！」我就想：「這下慘了！」因為聖經的原則是心意更新而變化，一個有生命的基督徒會不停地改變。因為上帝在我們裡面，我們自然就會有改變。然後我們會改變到一個地步——活出僕人的樣式，就是服事人。

作僕人幫助別人，有時會遇到一些問題，特別是時間上的困難。哈佛大學曾針對最忙碌的三種職業——律師、工程師和醫師做過研究。這三種人的工作分秒必爭，通常不太會有額外的時間去幫助人，因此這項研究給了他們一個任務：他們必須改變做法，常常去幫助人。

他們很快就察覺自己的工作果效降低了，因為幫助人必須把時間分出去。然而六個月後，工作績效竟然提升了！哈佛大學於是更進一步地研究，發現當一個醫師幫助他的病人、護理師、同事之後，就開始跟人建立了良好的互動關係，而這種關係有助於績效表現，真是很有趣的現象。通常我們會認為幫助別人是損失時間，沒想到向他人伸出援手，就跟對方建立了彼此互助的關係，當我們有需要時，對方也會來幫助我們。所以僕人式的領導確實有其道理，作僕人好像是在服事別人，但其實到後來很多

人會來幫助、支持我們。

## 基督徒的四個共同目標

我們的主耶穌，以及大衛、但以理、以斯帖、彼得、雅各、約翰、保羅，都是以敬畏上帝為生命的目標。這給我們一個很大的啟示，基督徒在世上可以有不同目標，但是最終的目標是，為這位上帝擺上我們所有的，而且很清楚地知道祂在我們身上的呼召。現今的基督徒在職場上做事情，應該要有很清楚的四個共同目標。

### 1. 成為別人的祝福

亞伯拉罕出去時，耶和華對他說，他要成為萬國萬民的祝福（參創世記十二：1-3）。這個目標非常重要，因為當我們越來越好時，有一種現象會產生，就是我們周圍的人也變得越來越好。如果我們越來越好，可是周圍的人沒有越來越好，那就有問題了。

如果你是管理者，下屬做事沒有達到你預期的標準時，你會不會說：「算了，我自己做好了，我比你做得快、做得好！」其實這表示我們並沒有真正地幫助下屬，還會產生另一個更大的問題，變成喜歡用做事情得到滿足感！因為做事情是得到滿足感最快的一種方法，相對地，帶領人、幫助人、教育人、訓練人等這些工作都是非常難的工作。很多管理者常常覺得下屬一個個都像笨蛋，當你這樣想的時候，其實就是在罵自己是大笨蛋！因為你沒有訓練下屬成為聰明人！我要告訴大家一個很重要的原則：要成為別人的祝福。若我們越來越進步，照理說我們身邊的人應該也會越來越蒙福。

### 2. 榮耀上帝

在美國，很少人願意在職場上公開承認自己是基督徒，過去職場、學校對基督徒的態度、氛圍並不友善。基督徒榮耀上帝有一個很重要的原則，就是你一到職場工作，立刻跟眾人表明你的基督徒身分。一旦讓別人知道你是基督徒，這就會成為你自己行為的規範。

我在中國工作了十六年，期間充滿許多誘惑，包括女色、賄賂等等。我在公司擔任副總裁不久，馬上就有供應商找我說：「可不可以讓我們賣罐子給你，然後你讓我們擔任銷售。」我說不行，我們的銷售都有獨特的通路，我不能這樣做。他說：「以前都可以，而且你也有錢可以拿，為什麼不做呢？」我告訴對方，因為我是一個基督徒。有次我剛到上海沒有多久，住在飯店裡面，有一個祕書問我可不可以到我住的飯店來看我。我說沒有人可以到飯店來看我，有什麼事情就在辦公室裡面談。

基督徒若要榮耀上帝，除非你願意公開跟別人講你是基督徒，不然你很難抵擋外面各式各樣的誘惑，這是很常發生的事情。當別人知道你是基督徒的時候，榮耀上帝的事就會很自然地流露出來。然而，當你不願意公開承認你是基督徒，只有禮拜六、禮拜天作基督徒，很多灰色地帶的事情都會發生。



### 3. 見證上帝的能力

我從 2007 年退休到現在，一年差不多有 36 個禮拜在外服事，抱定服事上帝的心志到現在沒有一點減少，也經歷很多神蹟奇事在我身上。我原本在聖地牙哥過著舒服的日子，卻不覺得上帝在我旁邊。但是每一次我出去服事，都感受到上帝與我同在。

舉個例子，有一次我在上海對一群基督徒做兩天的培訓。早上九點的培訓，我八點就到了。我一打開電腦，發現它竟然當機了！我趕緊傳訊息給我太太，請她為我禱告。到了八點五十分，電腦的燈突然亮了！我緊張是因為我講課的資料全在電腦裡面，沒有另外備份，嚇得我一身冷汗！從此我就學會一件事情，做任何培訓前的第一件事，就是為我的電腦禱告，到現在再也沒有發生類似的事。所以我們有一個很重要的使命，就是見證上帝的能力，因為這位上帝真是奇妙！

### 4. 擴張上帝的國度

基督徒最終的目標，是傳福音。我希望職場上的基督徒都能夠作鹽作光。你如果不能作鹽作光，就無法完成傳福音的使命，你再怎麼用口去傳福音，還是沒用。如果別人看到你行事為人覺得很失望，他絕對不會相信上帝。這是傳福音很重要的原則，我們一定要做出好成績。

努力傳福音的使命，我們應當牢記在心，這是耶穌離世前重複交代門徒的事——在耶路撒冷、猶大全地，和撒馬利亞，直到地極傳福音、作主的見證（參使徒行傳一：8）。不論工作上設定了什麼目標，基督徒最大的目標就是傳福音。也就是說，我們工作、生活的目標，都在這項大目標之下。

### 結語：藉由兩項反思，重新審視自我目標

#### 反思①：教會是為傳福音而設立的！

要能成為別人的祝福、榮耀上帝、見證上帝的能力、擴張上帝的國度，傳福音就是最重要的。傳福音是每一個基督徒的使命，但最近美國針對一千所教會做了研究，發現有 79% 的基督徒認為教會的設立是為了基督徒。這是多麼錯誤的認知！教會是為傳福音而設立！當弟兄姊妹有如此錯誤的認知時，就會對教會產生所謂的消費者心態——禮拜天到教會聽牧師講道，覺得哪個牧師講得不錯他就會來，哪個牧師講得很差他就不來。如果弟兄姊妹把教會當作上帝的家，就絕對不會有這樣的心態。今天美國的教會越來越小、成員越來越老，正是因為他們逐漸遠離基督徒的主要目標，沒有去傳福音。

#### 反思②：你的同事會一直記得你嗎？

我在職場工作已經四十五、六年了，看過許多不信上帝的人。他們在職場上的確很成功，但他們的成功通常不會維持很久，以後也沒有人會記得他們。非基督徒做事都是為了滿足自己的 Ego（自我），自我會越變越大。自我是非常驕傲的，它的目的是

賺錢、名譽、滿足自我以及權力，例如政治鬥爭、內部角力等都是這種現象的呈現。

然而，如果我們是一個榮耀上帝的基督徒，周圍的人都會一直記得我們。我之前在三、四個公司作過 CEO（執行長，Chief Executive Officer）和 COO（營運長，Chief Operating Officer），到現在同事都還記得我，逢年過節也都會收到網路傳來的許多卡片。我盼望今天不只是我，而是有更多基督徒也能在職場活出一個見證上帝、榮耀上帝的生命，使人因著基督徒在職場的表現，能認識我們這位奇妙的真神。（整理／吳俊德）

### 問題討論

1. 保羅設定目標時的態度跟你設定目標時的態度，有什麼不同？你覺得自己所追求的，是從天上來的獎賞，還是從人來的獎賞？
2. 基督徒在職場的四個共同目標，對你來說有什麼啟發？你印象最深刻的是哪一個目標？為什麼？
3. 信息提到傳福音是基督徒的最終目標，你覺得自己可以怎樣在職場或學校傳福音？

### 禱讀經文

哥林多前書九章 23-27 節

<sup>23</sup>凡我所行的，都是為福音的緣故，為要與人同得這福音的好處。<sup>24</sup>豈不知在場上賽跑的都跑，但得獎賞的只有一人？你們也當這樣跑，好叫你們得著獎賞。

<sup>25</sup>凡較力爭勝的，諸事都有節制，他們不過是要得能壞的冠冕；我們卻是要得不能壞的冠冕。<sup>26</sup>所以，我奔跑不像無定向的；我鬥拳不像打空氣的。<sup>27</sup>我是攻克己身，叫身服我，恐怕我傳福音給別人，自己反被棄絕了。



## 如何達成你的目標？

### 敬拜詩歌

煉淨我



### 靈修經文

箴言十六章 3 節

你所做的，要交託耶和華，你所謀的，就必成立。

哥林多前書十章 31 節

所以，你們或吃或喝，無論做什麼，都要為榮耀上帝而行。

路加福音十四章 28-30 節

<sup>28</sup>你們哪一個要蓋一座樓，不先坐下算計花費，能蓋成不能呢？<sup>29</sup>恐怕安了地基，不能成功，看見的人都笑話他，說：<sup>30</sup>「這個人開了工，卻不能完工。」

### 主題信息

一般人設定目標都維持不久。比如說每年一月的時候，最多人訂的目標就是鍛鍊身體。但在美國經過統計，三月時運動的人數就只剩一半。

我們面對目標要有四種正確的態度，才不會半途而廢。第一，專一聚焦。第二，不隨意動搖。很多人變來變去，變化的程度大於計畫的幅度，這樣根本沒有辦法做事。第三，持續意志。第四，不斷激勵自己。我們怎樣激勵自己？包括透過外界和自己，但外界的激勵能維持的時間都很短。如果我們能養成自我激勵的習慣，這樣的激勵力量很大，還可以長久維持。

### 找到改變的動力：「拉力」與「推力」

我們設定目標，想要達成目標，就像是往上爬樓梯。我們會想這個目標到底能夠帶給我們什麼好處？我們想要達到的目標，通常都是正面、有好處的，但是單單用好處吸引自己，是不夠的。因為有一股很大的力量（地心引力）會拉住我們，教我們動彈

不得。要真正讓我們往目標前進需要兩種力量，一種力量吸引我們向上（拉力），另外一種力量抵抗將我們往下拉的地心引力（推力）。

## 「推」你離開舒適圈，「拉」你朝目標前進

如果停留在同一種狀態，對未來會有什麼不好的影響？我們會發現如果自己在工作、職位、公司沒有學習和成長，到了一個地步就可能被淘汰。另外一個影響是，要是我們的成長和改變不夠快，照樣會被淘汰。意識到這不好的影響，就會產生推力，推動我們離開現在的狀態。

我大學主修化學，第一份工作是在冰淇淋工廠作測試人員。那個實驗室的工作單調又無聊，薪水更是低。我當時之所以會在那裡工作，純粹是為了申請綠卡。我那時就在想，難道我每一天就做這樣的工作？我一輩子就待在這個實驗室裡面嗎？我的同事是一個越南老兵，他看到東方人就討厭，所以他很討厭我。我不想待在這個實驗室，這樣的工作環境促使我一直思考未來要做什麼。後來我決定要作管理者，可是我欠缺很多領導者應該具備的能力。

有一次我聽到銷售人員在講銷售話術，讓我很心動，很想去買他說的東西。我回家就向太太和孩子宣布：「我現在開始要學演講，請你們當我的聽眾。」我練習了一個月，我的兒子受不了，哀求我不要再懲罰他。後來我買了一面全身鏡，站在鏡子面前練習了大概兩年。為了成為銷售員的動力，不足以促使我練習演講，而是因為我如果不練習這些技術，我可能就只能當基層技術員，但那不是我想要的。

所以我們訂目標的時候有兩件事要考慮，不是目標好，我們就會去做，還要清楚告訴自己，如果不改變、不增加自己的能力，就會停留在基層，而這不是一件好事。很重要的是，我們設定目標的時候一定要考慮，什麼可以把我們推離現在的狀況？如果我們沒有這種動力就無法往前，因為人本來就習慣於舒適環境，很難走出舒適圈。也因此，當一邊是拉力、一邊是推力，這兩種力量同時在我們身上時，我們就願意朝著所設定的目標前進。

## 真正除去障礙的方法

以下這個論點源自一本書：《快樂是可以練習的》（*The Happiness Equation*）。

### 牛頓力學第二定律： $F - f = ma$

F 就是總力量（動力），f 是摩擦力（阻力），動力減去阻力等於運動量的增量。其實，這公式反映了生活中的普遍規律，即事物要想運動、發展，問題要想得以解決，都要處理好動力與阻力的問題。由於動力總是積極的、主動的；而阻力總是消極的、

被動的，因此人們形成了一種常規的解決問題模式：只考慮增大動力來克服阻力，這實際上是一種典型的思維障礙。也就是說，若你的目的是想把  $ma$  變大，那就增加  $F$ ，減少  $f$ 。但其實這並不符合經濟的原則，真正經濟的原則是拿掉  $f$ （阻力）， $ma$  就會變大了。

今天很多人做不完公司的工作，馬上想到的解決方案就是加班。加班很可怕，我們以為加班是解決工作沒有效率，或是產能很低的問題。其實不是！加班只是暫時延後問題的發生，並沒有真正解決問題；這一點我們要注意、要思考。

從上面的公式來看，加班是增加  $F$ ，但其實我們的經濟、時間、家庭和健康都損失了，整體來說，並沒有得到好的結果。如果我們用加班解決問題，老闆會覺得我們既然做得完，就再增加工作量，結果我們反而更不快樂。以下有四種方法，可以幫助我們除去障礙、達成目標。

## 達成目標的四個重要因素

### 1. 釐定清楚的目標

我們的目標要越清楚越好。在創世記廿四章中，亞伯拉罕要僕人幫他的兒子以撒找妻子時，他把要求講得很清楚，因此幫助老僕人順利達成任務，找到他要的媳婦；這都是因為有清楚的目標。

今天我們在職場工作，是以滿足服務對象為目標，任何工作沒有滿足顧客的需求就是浪費，這個顧客包括內部顧客和外來顧客。今天教會也是一樣，教會的使命是傳福音，目標是針對未信者傳福音，那麼教會的策略一定是以傳福音為核心。因為必須先帶人信主之後才能談靈命建造，所以我們的目標清楚，策略也會很清楚。公司定位很清楚，產品定價和銷售管道就很清楚。今天很多公司的定位不清，定價也令人困惑，他們的顧客也很困惑，不知道這個公司到底要賣什麼？我服務的可口可樂公司賣的東西很清楚，就是飲料，不是瓶子、瓶蓋。雖然我們每年用很多瓶罐，但是我們要賣的是裡面的飲料，不是罐子。

### 2. 與成員溝通目標

如果你是一個組織的領導者，不要單打獨鬥，你一定要與員工清楚溝通共同的目標，並達成共識與支持。領導者要花大量時間溝通，這是今天職場工作者常常欠缺的。為什麼你的團隊不能成為合作無間的團隊？因為很多領導者跟員工之間的目標不一樣。所以領導者需要很清楚地與團隊溝通目標。

所謂「清楚的溝通」是很有學問的。如果你的目標是你個人單方面設定的，你的團隊絕對不會了解你的目標是什麼。不管你是領導者或是專案小組長，不只要能夠跟人很清楚地溝通，還要能夠說服他們：這是一個很值得追求的目標。一個領導者所訂

的目標不可以是自己的目標，必須是大家的目標，否則成員不會認同。

因為各人的差異，各人的目標、執行目標的方法、看重的利益點、性格都不一樣，所以一個組織的領導者需要在事前花大量時間溝通，讓全體成員達成共識，這個目標才會有意義。

### 3. 將大目標拆成小目標

目標本身必須能夠拆分成幾個較小、較容易執行的小目標。有個小故事是這麼說的。在一場馬拉松邀請賽中，一位普通選手大爆冷門獲得冠軍。當媒體好奇他是如何成功的時候，他的答案出人意料之外：用智慧取勝！原來在賽前他會沿著比賽路線把沿途醒目的地標：醫院、郵局、公園等一一記下來，他把四十二公里多的賽程分解成幾十個小目標。

把目標拆成好幾個比較容易達成的小目標，就很容易達到大目標。這讓我想到四年前我想開始寫書，我發現我每天需要寫十五章才行！這麼大的目標讓我越想越可怕，越想越做不到，結果兩年過去，還是一片空白。於是我分解目標、各個擊破。我不應該把十五章當作目標，我一次只寫一章就好，慢慢地寫。後來花了一年的時間，我把書寫完並且出版了。當我們在設定今年的目標時，可以將其分成第一季、第二季、第三季、第四季，這樣會更容易實行。

### 4. 清楚達成目標前的障礙

開始朝目標前進之前，要先考慮所有可能的障礙。我舉一個運動的例子。假如你今天讀了這篇文章後，決定明天開始要走路、運動。結果，第二天早上起床發現下雨，你就不想走了，決定回去睡覺。第三天起床又下雨，又回去睡覺。雖然第四天出太陽，但你也不想運動了。如果你真的想要運動，就要想清楚在走路這件事上，你最大的障礙是什麼？假如天氣、懶惰是你的障礙，那你要怎麼克服？

比如：找一個也想運動的夥伴，彼此打電話相約起床運動；或是寫一篇「立志運動文」，簽上名，貼在住家附近大街小巷的牆上——這樣鄰居都看得到，你就會去運動了。一旦發現障礙，就要找到解決之道。同樣地，如果天氣是你運動的障礙，那你就去找有走廊的地方，起床之後不再問自己：「要不要去運動？」而是問：「我要去哪裡運動？」這兩個是完全不同的問題。任何一個目標如果不找出障礙，就沒有辦法克服障礙，也就無法達成目標！

### 結語：上帝是克服一切障礙的祕訣

箴言十六章 3 節：「你所做的，要交託耶和華，你所謀的，就必成立。」當我們在職場上想要除去達成目標前的障礙，可能會需要很多的資源、人脈、機會、培訓等等。但是不要忘記，所有的資源都來自上帝，這是我的親身經歷。一旦你找到上帝，你所



需要的靈感、自我激勵的動力、東山再起的力量，包括在極其困難環境下所需要的力量等等，都會出現。

聖經中大衛對戰歌利亞就是典型的例子。他們兩個人的裝備、身材差很多，歌利亞以為是用傳統的肉搏戰來打，但大衛不打肉搏戰、不硬碰硬，而是以智慧贏得這場搏鬥。他在牧羊時學會扔石子，技術好到可以殺死猛獸以保護羊群。他知道自己弱點，於是用其他方式彌補。如果你要效法大衛，你知道自己的弱點嗎？當你清楚你的劣勢，並找到可以彌補的東西，就可以跟別人競爭，甚至有超越別人的競爭優勢。

這麼多年來，我在職場和教會服事，我對自己目標的要求非常嚴謹。如果你對自己的工作沒有清楚的目標，你後面走的路不會成功，也不能作上帝榮耀的見證人。當別人看基督徒連目標都沒有，就無法信任上帝，我們也就不能跟人分享這個上帝是幫助我們的上帝。因為你連目標都沒有，祂怎麼幫助你？所以我們一定要設立好目標，並竭力完成它。這樣別人看到我們完成目標時，就會歸榮耀給我們的上帝。（整理／吳俊德）

### 問題討論

1. 現階段你在學校或職場的目標是什麼？你如何將它拆分成幾個小目標來完成？
2. 要完成你的目標，可能會出現什麼障礙？你覺得自己可以如何克服它？你相信上帝可以幫你克服它嗎？
3. 你有沒有因著上帝的恩典而克服困難的經驗？
4. 你滿意自己目前所處的環境嗎？有沒有什麼拉與推的力量可以幫助你離開舒適圈？

### 禱讀經文

箴言廿一章 5 節

殷勤籌劃的，足致豐裕；行事急躁的，都必缺乏。

箴言廿九章 18 節

沒有異象（或譯：默示），民就放肆；惟遵守律法的，便為有福。

哥林多前書三章 9 節

因為我們是與上帝同工的；你們是上帝所耕種的田地，所建造的房屋。