

挑战职场潜规则：盼望星期五
树立工作新态度：爱上星期一

敬业之
信念篇

LOVING MONDAY

一改过去咬牙撑到周五，只盼周末早点到来的生活态度，一位成功的俄亥俄州制造业总经理发现，他的工作可以充满意义和目的。关键在于他把工作与信念结合，创造两者双赢、互促精进的局面，一心盼望星期一的到来。

爱上星期一

〔美〕约翰·贝克特 (John D. Beckett) 著
徐中绪 译



再现了一个基督徒的工作观与价值观；
篇章精短、案例实用、图表生动；
由一位深孚众望的信奉并实践基督教伦理与原则的总经理执笔；
不论你是在快餐店打工或在位列《财富》500强的公司中任职，
本书都很管用。

作者简介

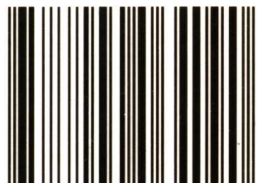
美国俄亥俄州伊利里亚贝克特公司总裁。该公司是世界最大的家用暖气炉生产商。贝克特同时还是更生工业创办人，专为一无所长难以就业者提供培训及机会。作为麻省理工学院校友，他曾当选为石油暖气工业年度最佳风云人物。

选题策划：ZDLBOOKS (010-88472756)

责任编辑：波勒格太

封面设计：奇文云海   
010-84495201

ISBN 7-204-06409-7



9 787204 064090 >

ISBN 7-204-06409-7/I · 1126

定价：20.00 元

LOVING MONDAY

爱上星期一

〔美〕约翰·贝克特 (John D. Beckett) 著
徐中绪 译

内蒙古人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

爱上星期一 / (美) 贝克特著; 徐中绪译.
呼和浩特: 内蒙古人民出版社, 2005. 1
ISBN 7-204-06409-7

I. 爱… II. ①贝…②徐… III. 长篇小说—美国—现代
IV. 1712. 45

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 015561 号

Loving Monday

© Copyright 1998 by John D. Beckett

Originally published in the USA by InterVarsity Press

P. O. Box 1400, Downers Grove, IL 60515-1426

All rights reserved

爱上星期一

作 者: [美] 约翰·贝克特 著 徐中绪 译

责任编辑: 波勒格太

出版发行: 内蒙古人民出版社

地 址: 呼和浩特市新城区新华大街祥泰大厦

印 刷: 北京拓瑞斯印务有限公司

开 本: 880×1230 1/32

印 张: 6

字 数: 100 千

版 次: 2005 年 4 月第 1 版

印 次: 2005 年 4 月第 1 版 第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-204-06409-7/I·1126

定 价: 20.00 元

目 录

序 / 1

自序 咖啡 & 花生米 / 4

中文版序 / 7

绪论 飞行计划 / 9

第一部 无法跳越——职业从挫折起步…… / 11

1. 彼得·詹宁斯的放大镜 / 13 /

2. 生命的良伴 / 19

3. 人间天堂的劫难 / 25

4. 火的试炼 / 31

5. 看不见的手 / 37

6. 出奇的温暖 / 43

7. 两个世界,还是一个? / 48

第二部 不二选择——信仰 A, 还是信仰 B? / 55

8. 文化战争 / 57

9. 希腊文化的传承 / 61

10. 另一扇窗 / 67

11. 永存的真理 / 73

第三部 成功的典范——以信念助长事业 / 79

- 12. 成为具有无限价值的员工 / 81
- 13. 谁在为你设计蓝图? / 89
- 14. 总会碰上麻烦 / 97
- 15. 企业个性:冷酷还是仁厚? / 104
- 16. 服务,始终是服务! / 111
- 17. 回报即是获取 / 117
- 18. 家庭与工作的平衡体操 / 124
- 19. 最好的企业顾问 / 131
- 20. 明晰企业的愿景 / 138
- 21. 关键——企业价值观 146 /

第四部 惟一的法宝——重塑职场慧心 / 155

- 22. 爱上星期一 / 157
- 23. 终极目标 / 162
- 24. 你的新角色——商业大使 / 169



序

序

我和约翰·贝克特在多年前的相识并非巧合。当时，我是科罗拉多州一家大型消费者产品公司的负责人（猜猜看是哪家公司——那家公司是用我的姓氏命名的）。我的工作，以及我的家庭，占去了我醒着的所有时间。我一点也没察觉到生命中有任何缺憾，直到我在教会小组认识的一位朋友麦克出其不意地问了我一个问题。他问我：“有什么我可以为你祷告的吗？”

我的嘴里吞吞吐吐地冒出了这几个字——“我需要一个朋友。”

我对自己的回答大吃一惊。在那一刻之前，我从来没想到我需要朋友。不久，麦克打电话给我，建议我见见俄亥俄州一个叫做约翰·贝克特的生意人。他说：“我相信你们两个人会合得来的。”

不久之后，约翰和我约好找一天一起去滑雪。麦克说得没错。我们两人的确惺惺相惜，并且从那一刻起一段美妙的友谊就开始萌芽了。我们有很多相似之处——尤其是我们都想做



个好先生、好爸爸——当我们知道对方也同样拥有六个孩子时，这种相似感就更深了。不过我们还发现了另一项共同点——想以正派、足为典范的方式经营我们的事业。

我们认识几年之后，约翰邀请我在他公司五十周年的庆典上致词。我对贝克特企业的第一趟拜会并没有抱太大期望。他的公司隐藏在俄亥俄州美丽的乡下，专门制造一种居家暖气必备、但毫不起眼的产品。但是我在他们员工身上发现的干劲——他们工作的兴奋、卓越的热忱——却让我永生难忘。我的结论是，这家公司树立了一种模范——反映出公司员工一股不平凡的热忱，制造产品的独特方式，以及不时髦但却经得起时间考验、耐久、实际的政策和做法。我发现了许多值得学习的地方，甚至足以运用到我自己更大、更复杂的企业当中。

自从认识约翰之后，我晋升到活跃控制专家科技公司（ACX，亦即 Active Control Experts Technologies）的领导阶层，这家公司是纽约证券交易所（NYSE，亦即 New York Stock Exchange）榜上有名的大企业。约翰是我们的董事之一，所以我们俩接触频繁，常有机会分享看法、交换心得，并互相激励。基于我们的友谊和对经营企业的相似理念，我们甚至不时提到合著一本结合信仰和工作的书。我繁重的工作压力使得这项合作计划迟迟无法实现。不过，约翰却不曾忘情于我们共



同的展望，当《爱上星期一》的初稿成形时，我是约翰第一批邀请参与校阅、评论的人士之一。我一读初稿就知道这本书必定会为商业丛书再添一本重要、独特的佳作。

在短短的篇幅当中，约翰掌握了一个讲究原则的企业的精髓。他点出这种做法的根基，并且使我们深信，透过我们的工作领域，我们可以对许多人的生命产生重大影响。《爱上星期一》不是以大学教授、神学家或工商顾问的口吻写下的。这是有实战经验的人——一个亲身经验过商场生活带来的重大挑战并获得报酬的人写的。这本书简单、直接、轻松，又有丰富的洞见。我不断地想翻阅下一页，发掘更多可以应用的东西。这本书是我的良师兼益友内在真实的表白。

相信你也会像我一样，发现《爱上星期一》蕴藏着实用、适时的智能，能让你从崭新的角度来看待你的工作。我也相信，它将会启发你——就像约翰这些年来给我的启发一样——在你的工作当中发现新的意义和成就感。

杰弗里·库尔斯 (Jeffrey H. Coors)

ACX 科技公司 总裁



咖啡 & 花生米

文字。原则。真理。

文字——字句泛滥。我们淹没在文字堆里。

原则——机场每一家书店的书架上都排满了这一类的书。

真理——愈来愈难找到了。

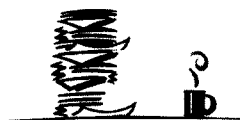
但是当我们真的找到真理时，真理就仿佛是火炬所放射出来的光芒，穿透迷茫大雾的黑夜——就像船长接到的警告一样，警告我们提防危险的浅滩，引导我们驶向安全的港口。

经商是趟旅程——充满应许，但也暗藏挑战。我期待这本书能够把火炬的光芒照射在这趟旅程上。

这是一本节奏轻快的书。我知道你是个大忙人，所以我的目标是让你在两趟九十分钟的飞行航程里读完这本书。也就是喝杯咖啡、吃袋花生米的工夫。

当我的朋友们知道我在写这本书时，他们曾叮咛我一定要设想好心目中的读者群。

关于这个问题，我真的思考了一阵子，不过现在我相信我知道这些人会是谁。



- 你是商场上的一分子，或是希望有朝一日从商。
- 你是个有原则的人。
- 你希望你的公司、你的职业和这个世界，能因为你的存在而变得更好。
- 你充满好奇心，不以现状为满足。

你会从此书中渐渐了解我，不过请允许我先作个开场白

- 我经商。
- 我是个有原则的人。
- 我希望明白基本的真理，并在我的工作中将它们应用得淋漓尽致。
- 我非常热切地想要与人分享我学习的心得，但我也明白我仍不断地在学习。

喔，还有一点。你将会明白我真心热爱星期一的理由。

我还有最后一项目标。如果这本书能成为你的朋友、能带给你希望、勇气，如果它能带给你崭新的视野，以历久弥新的真理调整你的工作世界的话，我的心将快慰无比。

致谢

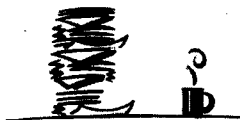
以下是我衷心感谢的一些对象（可能还有更多人）。



感谢贤妻温蒂，她不仅为我生养了六个可爱的孩子，也对我的这项写作计划多有包容（作家有时候真的是脾气暴躁！）。感谢老练的编辑狄克·雷加特（Dick Leggatt）。他的毅力和鼓励弥足珍贵。

感谢我们公司的员工，在我戮力写作、不在公司的期间，他们也让公司运作良好。

还要感谢我的爱犬，它在这段期间早晨散步的时间减少了。



中文版序

无论在哪个层面，华人都展现出了极强的工作热情。

甚至在上一个千年，华人的生产力也居于世界领先地位。今天这种传统仍然持续，每天工作十二小时以上的人不足为奇。我并不鼓励本书读者都得这样辛苦地工作，然而，这本书提出了对华人（也含西方国家的人），在工作上所要面临的严肃问题（书中内容有提到），例如——

- 工作的意义为何？只是为了一张饭票吗？
- 工作为上帝旨意的一部分吗？如果是的话，那将如何改变一个人的态度？
- 如何解决工作和家庭之间的冲突？
- “呼召”的概念也和“事奉”一样适用于工作上吗？

我尝试从两方面来谈论以上几个问题和其他问题。第一方面从我个人在企业界近四十年领导的经验说起。在其间，我建立一个成功的企业，但一路走来，仍免不了许多艰辛的过程。



第二方面是根据我成为基督徒之后学到的真理。当我研读《圣经》时，从当中可以看到《圣经》以引人注目的方式，直接针对职场工作传达的信息；它也赐下了在工商学校以及实际在商场交易时常忽略的亮光。

我相信无论你是企业领导人、中级主管、学生还是在其他领域工作的人，都会从本书获得丰富与实用的洞见。

贝克特 (John D. Beckett)

2000年1月5日



飞行计划

绪论

飞行计划

以下是《爱上星期一》的飞行计划。

这本书包含四个部分：“无法跳越——职业从挫折开始……”、“不二选择——信仰 A，还是信仰 B？”、“成功的典范——以信念助长事业”和“惟一的法宝——重塑职场慧心。”

我在第一部里分享了一些个人经验——一些独特的关键性挑战，它们往往透露出极为重要的真理。通常这些洞见并不是以大格局涌现出来的，而是零零星星、日积月累组合在一起的。它们的影响十分深远，塑造了我的人生观，并促成了我对经商的热忱。

在第二部里，我们展开了一小段哲学航程，透过两扇截然不同的窗户眺望西方文化。透过第一扇窗眺望的时候，我们发现工作和信仰互不相干，乃是两个分别独立的世界。但是透过第二扇窗眺望时，工作并不是独立于信仰之外的世界，两者显然是合二为一、相辅相成的。

在第三部里，我们着重于利用一些独到的方法，将基本的真理融入每一项生活层面，尤其是我们的工作。这些真理有



一项特质就是它们乃是根植于《圣经》，我将其视为和商业息息相关的一项宝贵资源。《圣经》是历久弥新、与时俱进的。

第四部将重要的观念结合在一起，传递出这些观念对商业界的个人所代表的意义。

正如我的朋友杰弗里·库尔斯在序文里所说的，这本书不是一本学术著作，而是真实世界里的实务经验。整本书以我个人的经验为背景，包括我将近四十年的工作经验。不过，虽然我的生平为本书平添趣味，这本书可不是在吹捧我自己。这也不是一本教学手册：“只要运用这套四步原则，往边上一站，成果就发生了！”相反的，这本书乃是教我们更稳固地立定在一些基本的原则上，并开拓一些不同的思维方式。这本书帮助我们看见将基本的价值观，应用于我们的行业的实用价值。

我深深相信，如果真理运用得当将会成果斐然。你将会发掘新颖、新鲜的方式，来为你日复一日所做的事注入活力和意义。你的顾客和你的同事将会注意到其中的不同。也许你甚至会在你们公司会计的脸上制造出更多的微笑！

系紧安全带喔！在不知不觉当中，乘务员将穿过走道，察看进食桌盘和椅背是否收拾妥当。而你也将会合起本书，预备迎接下一项令你跃跃欲试的任务。

Study Guide
Now Included

第一部

无法跳越—— 职业从挫折开始……

- 《圣经》是这家公司做生意的指南。
- 我生命的主要意义,乃是明白上帝的旨意,并且遵行它。

*Succeeding in Business
Without Selling Your Soul*