

建立職場信徒 見證道在人間



職涯內外

袁海柏 | HKPES 執行董事

P.1-2 ■ 職涯內外：點只合約咁簡單？

(A Contract Is Just A Contract?)

P.3 ■ 坐井觀天：「唯獨信心」雕刻畫的反思：

人的組織須憑信心不斷改革

P.4-5 ■ 道在井旁：搵幾多食幾多整定？— 物質秩序與職場

P.6 ■ 飲於井內：有情緒 = 情緒化 = 失見證？

P.7 ■ 機構活動精華 + 大隱於市 + 財政報告

# 點只合約咁簡單？ A Contract Is Just A Contract?



我們不時會看到傳媒或消費者委員會報導，一些商人利用手段去誤導或脅迫顧客，去簽訂一些在正常情況下消費者不會接受的買賣合約。大家看到這些「無辜顧客被奸商欺騙」的報導都會感到氣憤，並指責涉事的商人無良、不誠實，縱然有不少負面的報導，但為甚麼仍繼續有商人這麼做呢？筆者相信除了有些利慾薰心而不顧後果的商人外，亦有些商人很清楚知道，只要自己不涉刑事罪行，或違反一些與商品/服務交易有關的法律，那便可以執行所簽訂的那份合約了。縱使有一方事後十分不喜歡所簽訂合約的條款，但在合約精神下，“A contract is a contract”（「合約便是合約」），他無奈地都要履行（或透過民事法律程序來與另一方解決）它。

## 真正的合約精神

究竟一份合約是否只是一份合約而已？又或者，甚麼是合約？甚麼是合約精神？筆者不擬在此從法律角度去討論這些，但在筆者心目中，合約是一個在尋求雙方都能夠取得最大利益下，而達成雙贏協定的結果，在這共識下，雙方訂定各自的權利和責任，然後決心去履行。

至於合約精神，筆者認為是在訂定合約後，形勢有所變動時，雙方不僅要依從條款履行自己的責任和尊重對方的權利，亦要在能力範圍內，盡力維持雙贏的局面。讀者或許會不同意筆者的合約精神中「要維持雙贏局面」那部分，甚至可能覺得有點「儒商」味道。但在筆者心目中，一個在你情我願下訂定的合約，最核心的地方就是「雙贏」，否則便是一個不平等合約了。然而，在形勢有變化時，要繼續維持雙贏，便要某一方付出多一些或賺取少一些，而不是去硬生生地堅持自己的權利或對方的責任。在以個人利益為前題的商業社會中，要達到這個境況，實在談何容易，不過請讀者看看以下的故事。

## 應否因別人出錯而佔得便宜？

在一個圖書展銷會上，P先生經一位售貨員的介紹和報價後，簽訂了合約購買一套圖書，並繳交了三百元的訂金。怎料翌日那位售貨員致電給P表示，她是剛上班一星期，所以前一天一時大意弄錯，向P報價時少報了一百八十元。在道歉之餘，她希望P同意將所買的圖書價格多加百多元，否則便希望P取消訂單，然後取回訂金。若你是P先生，你會怎樣做呢？1. 同意加價；2. 取消合約或是，3. 堅持所簽的合約呢？

相信大家都會覺得在這情況下，既然交易經已完成，「合約便是合約」，況且買方事前是不知情，沒有欺騙賣方的意圖，所以那售貨員作出那些要求是完全不合理的。（反過來，大家可能會懷疑是售貨員蓄意誤導欺騙呢！）

P覺得前一天簽的是有效的合約，而出錯的既是賣方，他們便應該承擔錯誤的結果，而不是要求買方同意「加價」來保障自己的，更何況她很有可能是欺騙自己，用這方法提高價格。所以P當時堅持要照原訂價成交，並要求來電的售貨員按合約依時付貨。那位年輕的女售貨員在電話繼續苦苦懇求P取消合約，因為若P堅持的話，她便要個人承擔那百多元的差價了。

當時P在想，是否應該體諒她初出茅廬，放她一馬，因而取消合約？抑或是堅持執行合約，由她承受自己犯錯的損失，從而得著教訓，成為日後的鑑誡呢？後來P要求她到他的辦公室見面，然後才告訴她最後的決定。見面後，戰競的她除了解釋和道歉外，再次懇求P不要堅持合約。P告訴她，雖然相信她只是出錯而不是存心誤導欺騙，但她要知道她仍需基於合約精神去履行合約，而不應期望對方會為她的錯誤而負責任或付額外支出。但P告訴她，當在一個交易中知道因對方無心之失而令自己得益後，仍存心去佔這個便宜的話，雖然是合法，但卻是「不義」，是P作為一個基督徒所不願為的，所以他決定取消合約。她聽後，便放下心頭大石。

## 以憐憫和恩典處理協定

P跟著再告訴她，因圖書新的價格仍在他的預算之內，所以他願意以那價格來與她簽訂一個新的合約來訂購，她聽了之後當然是喜出望外，並感謝P。然後P向她解釋，他這樣做是希望她明白甚麼是恩典，對於一個職場初哥，這是十分需要，並且是一個鼓勵；P表示藉此亦希望幫助她建立對職場的人和事一種信任和盼望。另外，P對她這樣做是因為當他剛出道時亦得他人如此幫助，所以盼望她將來對人亦要體諒和施恩。

上述的P先生就是廿多年前的筆者。或許讀者對當年筆者所遇到的情況會有不同的看法或處理，但經過這麼多年後，筆者仍覺得自己當年的決定是正確的。那決定不僅維持雙贏的合約精神，亦帶出我們今天的職場實在需要憐憫（mercy）和恩典（grace）。

作為待人處事的美德，於今天職場中人來說，強調憐憫和恩典若不是老套愚昧便是奢侈昂貴。但憐憫和恩典卻時常是我們對上帝的祈求，特別是當我們面對困難或犯錯時，總希望上帝會藉著其他人的手，將祂的憐憫和恩典向我們施予，讓我們能渡過難關。不過很多時候，當我們難關渡過後，

便忘記了自己在下一次，可能是個代表上帝出手施予憐憫和恩典的人。正如聖經記載的比喻中，那個無力償還一千萬銀子巨債的僕人，在蒙主人恩典憐憫赦免所有債務後，轉過頭便向只欠下自己十兩銀子的同伴窮追猛打、不留餘地的追討欠款。（太18:23-35）盼望我們緊記耶穌的教導：「你們願意人怎樣待你們，你們也要怎樣待人。」（路6:31）

