

出了神性的美德！他们和我以前交往的大官、财主、文人墨客都不同！他们是一群不再活自己，不再为自己，而是活基督，让基督借着他们彰显出来的一班人！我被他们吸引，愿意成为像他们一样的人！就在这样的祷告中，主给了我一句话：爱神乃是爱人！从那一刻起，我全然投入了召会生活，并与圣徒一同配搭服事。

借着弟兄姊妹在主前坚定持续的祷告和传扬，在我得救后不久，丈夫、父母也得救了！我们全家常常开家邀请福音朋友向他们传讲福音，作爱筵，关心照顾学生和有需要的人，并向他们传讲圣经的话。弟兄姊妹也非常摆上，与我们一起配搭。一年内就带领 20 多位受浸！接下来的几年，我们不论住在国外还是回国，从来没间断过开家传福音，亲戚得救了十几位，身边工作人员十几位也全部得救，还有周围的朋友和福音朋友累计已有超过 70 位得救！何等喜乐！

成功的源头乃是神的祝福

——访美国健康饮料业张弟兄

当你走进美国各大以健康有机食品为主的连锁超市的健康饮料专区，可以看到许多包装新颖、价格略高的养生健康果汁与饮料，这其中大部分是由张弟兄 (Charlie Zhang) 夫妇创立的公司

负责加工包装，他成为美国健康饮料加工包装界的明日之星。在此之前，张弟兄也是一个颇具规模的中式快餐连锁大公司的创立人，首创以美式先进连锁餐厅管理方式与突破性中餐馆经营理念，以及美味可口中餐食物相结合，一九九七年荣获加州橙县“九七年度企业家”奖，是取得这项南加州企业界最高殊荣的第一位华人。

人们看到的，只是张弟兄外面的光环，其实质乃在于张弟兄是一名基督徒，并且他有着丰富的人生经历。此次借着访谈，让我们更多地了解他，从他的爱主、信靠主的经历使我们得着益处。

张弟兄，您是上海人，又生长在那个动荡的年代，想必您的童年、少年时期有着很不一样的经历吧？

是啊。我是一九五五年出生于上海一个富裕的家庭。父母原是从宁波跑单帮到上海，因而认识结婚。我在家中排行老八，有六个姐姐，一个哥哥，一个弟弟。父亲白手起家，来到上海，先作学徒，然后在洋行作事。他的英文很好，并且胆大心细。当时，很多洋人在上海经商，他们仍保有喝咖啡的习惯，但上海少有好咖啡，于是父亲从南美洲巴西、哥伦比亚等地进口来卖。刚开始是一包包，后成箱进口，最后是用货柜。日军攻占上海时，父亲开的咖啡店（CTC 咖啡）里有上等的咖啡，价钱很高，生意愈作愈大，父亲因此成为资本家。我母亲是个能干、勤劳又会持家的人，让父亲在外

经商，无后顾之忧。我们兄弟姐妹年龄差距达 19 年，都由母亲一手带大，非常辛劳。

哥哥姐姐们都在很好的私立学校读书，也都进了大学。我出生时，正值国内大搞运动，先是公私合营，将我们家的生意归为国有，接着是三面红旗、反右运动。因着父亲是生意人，成份不好，我出生不久，他被发派到青海劳改三年。父亲不服，据理力争，导致劳改时间一再延长，所以我自幼就很少见到父亲。

一九六五年文革开始，我正上小学三年级，母亲被斗，家也被抄，姐姐们被发配上山下乡，到新疆、江西的农村插队，家里生活条件一年不如一年。我的中学，也是在动荡中度过，那时工农兵进驻学校，教科书因着政治挂帅，学校已不成样子，根本无法学习。

一九七一年我中学毕业，被分配到上海郊区的崇明长江农场作农民，直到六年半后文革结束。在农场比在农村还要辛苦，一班年轻人，整年在农田干活，在双抢期间，更是苦不堪言，总盼着能早日回家。

文革结束，正是中国开放初期。您是如何来到了美国，并且如何生活的？

一九七九年父亲的一位结拜大哥，原在船上工作，后来到了纽约。他与我们联络上，便邀我来美。第二年，经过办护照、签证等种种难关，我兜里揣着仅有的 20 元美金来到洛杉矶。

刚下飞机，我就立刻找工。先在一家卖酒的商店工作，老板是韩国人，从早到晚，我几乎没有休息的时间，每月赚 \$385.00。为了维持学生身份并学习语言，我必须抽空去学校，每月缴 \$180.00 的学费，半工半读。

后来我有了一部旧车，就想转行到餐馆打工。还记得去第一间餐馆应征时，老板对着我说：“国内来的人，一是偷懒，二是偷东西。”当时我很气愤，回答他说：“你可以不录用我，但不能羞辱人！”他就说：“你给我滚出去，不要在这里与我争论，这是我的地盘，不想作就走。”我扭头就走。当时我在停车场坐了很久，心想，我从中国大陆那么远，好不容易来到美国，却来这里受气，是为了什么呢？里面就想着要勇敢，要争气，将来好好干一番事业，出人头地。

最后，我在燕京餐馆找到一份工作。那是一位韩国华侨开的，人很好。他说这里只有中午的时段有缺人，我立刻答应并放弃了原有的工作。因此，我从八一年就踏入了餐馆领域。

进入餐饮业工作，是您事业上的一个成功转折，更使您有机会接触到福音？

是的，我非常庆幸能有这个转折，让我得到人生中最宝贵的——神，同时也得到我的另一半——我可爱的妻子。

记得刚开始上班时，我不在乎是否有好的班次，一切从头作起。从擦桌子，收垃圾，先作企台，然后成为半职的服务生，作了二年多，表现很好。我对人热忱、勤快，体力不错，老板也很喜欢我，对我鼓励有加。因为小费很多，我的收入不断提高。

当时有一位一起打工的召会姊妹，是台湾来的，有空会和我聊聊。开始只是一般的对话，并且常跟我讲，你们大陆来的，工作很勤快的。后来她就问我，你有没有信主？信仰这个问题对我而言是很陌生的，我是无神论的背景，觉得信主是种迷信。但她常常邀请我去聚会，要我去听听，从不气馁。八二、八三年那时，她就一直在我耳边唠叨着，不断向我传福音，直到今天她仍在喜瑞都召会聚会。

有一次正好是她生日，大家想要送生日礼物给她。平日她也很照顾我，但她对我说，你不必送生日礼物，我们有福音聚会，你来参加就是送我最好的礼物。她还说我们那里的姊妹都很好，你是单身，更应该来。那时是 83 年，我想这

个面子是要给的，于是主日那天，我和她去参加聚会，那是我来到美后第一次看到那么多的中国人聚在一起。

那天参加主日的福音聚会，是李弟兄讲信息。我看见一位老先生，他讲得我好像听得懂，却又似听不懂。接下来是由陈弟兄及余弟兄传福音。陈弟兄是讲手套的故事，印象很深，说到手套是为着装手的，而我们人的被造是为着盛装神的。我很赞同，心也就开了。接下来的爱筵，我认识很多人，也带回一些福音单张。

那次聚会我不仅认识了许多弟兄姊妹，福音的种子也进到我里面。此后，我就常常听到不同的人对我讲同样的话，包括我现在的妻子。我的妻子也是家中的老八，我参加福音聚会后没多久就认识了她。她常常和我传福音，也带我进入教会生活。我是在一九八四年十月二十九日受浸，第二年的六月八日结婚。

信主之人，是信靠神、享受神的人。想必在您的工作中有许多对主的经历吧？

我相信我的一生神早就预定安排好了。我因着当初受到那个老板的朝讽对待，就下决心要走出一条自己的路。一九八三年底，我把自己仅有的 7 千元，和别人共凑了 2 万元，

合买下一间生意很差的餐馆，我努力要把它作好。从此，我走上经营餐馆的路。

起初，我还要靠着去别的餐馆打工维生，因为这个一天只能作二百元生意的餐馆，根本不能养活自己。头几个月，因为餐馆不赚钱，我几乎没有休息过，即便是发烧生病，也必须硬撑。

经过十一个月后，这间餐馆终于开始盈利。当然，我们也付出了很大的代价，因为没钱雇人，什么事都要自己作，因此身上留下很多的伤痕，如切肉时手上的刀痕等等。

那时我刚信主，事业也在起步。因为要拼事业就没有太多时间过教会生活，但我们感觉信的既是个真实且宝贝的东西，也不愿放弃。所以我就和姊妹约定，主日和一些重要的聚会还是要去。我们的生活就是聚会，餐馆，睡觉，顾不上其他的。不久，我们的老大出生，我的姊妹也成为负责的母亲。

我们为了参加主日聚会，把餐馆交给其他工作人员照顾，并且把小排聚会安排在周末下午。另外，我们也排出半天照顾家里的事，上超市，整理家及陪小孩等。无论再忙，也绝不放弃教会生活，各面都要平衡。

我们对员工很好，也得到员工的信任。我们注重人性的顾惜，好的员工有机会得到一些股份。不久，就开了第二家分店。接着第二家店也开始赚钱，员工比一般上班族的人收入更好，而且生意蒸蒸日上。员工有一天半的休息，我们一天是选择主日，还有半天，多半选周二或周六。

我觉得每个人要把事情重要的优先级搞清楚。正如你不把奉献的钱摆在优先，那你是永远没有钱拿来奉献的，这是个原则的问题。如果你把奉献的钱摆第一，家里房屋贷款摆第二，然后买菜的钱就会出来了。平日排时间也是这样，人会常常找借口说没时间，如果你把优先级订下来后，就不会没时间了。

我从一九八三年底，一路作餐馆到八八至八九年，都是抱着学习如何经营餐馆的态度。我在美国并没有修过什么餐馆管理的课，但我很愿意学，若有人演讲或是有关管理方面的书，卡带等，我都会去买来听，借此提高管理方面的知识。

经营餐馆时，让我结识了很多很好的客人。他们虽然是来吃饭，但无形中我也交了不少朋友，许多是来自各地的精英份子。今天我公司的 CEO，财务总监等等，都是以前餐馆的客人。这是得来不易的额外福利，十分难得。

还有一点，我发现许多经营概念，其实都在神的话语里。例如人性的顾惜面，如何去爱人，对待人，圣经都给我们有很好的榜样。神的话成为公司的文化，这是很重要的一点。

我在一九八九年时，在经营方面有个突破。当时觉得在各国餐饮业中都有一个大的连锁店，例如墨西哥菜有 Taco Bell，意大利菜有 Pizza Hut，美国有麦当劳，汉堡王等，但中餐却没有一个象样的连锁店。我为此寻求了一年多，发现中餐最大的难题就是无法简单化，必须靠大厨及一帮人在那里作。

后来，我认识了一个客人，是 In and Out 餐馆的 CEO，他对我的影响很深。他说，我们作汉堡店就这几样东西，汉堡，薯条及奶昔，其他都不卖。什么中餐的菜单太复杂了，象字典一样，读完菜单，我都快饿死了。

因着简单化之后会容易操作，因此我们花了许多时间去想办法突破。一般中餐馆的服务生都是中国人，英文听力有限，因此我们用美国本地人。接单时用英文，大厨看不懂，所以我们就改用数字和简写代替。例如宫保鸡是 7 号，就告诉大厨 7 号。这样，就突破了语言的问题。还有菜色方面，也作了调整，这里是美国，顾客主要是白人，若单单卖给中国人吃，市场有限，所以我们喊出 Chinese Food Served

for American 这个口号。整个菜一经改良，口味不能太油，太咸，还把很多奇怪的菜名稍作改变，结果生意好的不得了。

我们在八九年开的第一家连锁店，整个包装好以后，服务生没有停过，别家生意一天作一千多，我们一天作一万多，势不可挡。在中餐馆里我们是首家开始厨房采用玻璃开放式。后来我们由一家开到 5 家到 10 家。十年后，我们开了 88 家，从加州南边到附近三个州都有。我们一般开在住宅区，主要作外卖。我们设计的菜都很简单，算好时间，炒完菜，送到家刚好熟，深获顾客好评。

后来，我们老二也出生了，两个男孩都是在教会生活中长大。妻子比我更爱主，我累的时候她鼓励我去聚会，我就去了。过去二三十年，教会生活没有中断，同时有很多的服事。我可以见证，在教会中长大的孩子比较健康，且有识别的能力。神叫爱祂的人得益处。

很多弟兄姊妹也在我们公司作事。在一九九七年时，我们 church in San Clemente 就是在我们餐厅的楼下会议厅开始擘饼的。后来我们搬去 Mission Viejo，很多弟兄也渐渐移民过来，后来形成 church in San Juan Capistrano。二〇〇一年，美国有个很大的餐饮集团，主动来收购我们。所以，二〇〇三年时，我就离开作了 20 年的餐馆业，现在只是作他们的顾问。

我投资了一些房地产，也是在神的祝福下，作的不错。我们作了一些知名的项目，像一些老人公寓。有的是我们和人家合作。我们现在也作一些公寓的管理。

二〇〇四年我投资无菌包装的饮料业，是采用最先进的机器，顾客包括可口可乐，百事可乐，雀巢等产品。在 Corona 有 25 万平方英尺的产房。

人常常会说，我刚刚来美国，要先养家活口，才能去参加教会活动，其实这是在没有经历过的情况下讲的。神是看你信心有多大，你愿不愿意先跨出这一步。水先分开还是你先跨，这是原则的问题。祂是公义的，我们没有走过的话，常常会怀疑，没有信心。有时，突然你有了信心，走过后发现，在关键时，神总是默默的祝福着我们，让我们走义路，不走弯路。即使我们摔倒了，祂也会拉我们起来。关于教会生活，很关键的是，你要作一个识货的人，你知道祂是宝贝，你就会去珍惜。

我这个工厂也是神很给我们的祝福。以前在作餐馆时，我很反对浪费，去 Costco 买牛奶，一买就是两大桶，保质期一过，就要扔掉。这就是我进入无菌包装业的原因。现在 Costco 有很多产品都是经过我们工厂包装的。

我们现在员工不多，约 157 位，雇佣工 100 多位。从餐馆业，到房地产，到饮料业，我们什么都可以作好。关键是人要对，人要装神，行事为人就对了。公司的文化，主要都是靠着和平与爱心。

您的经历很丰富。由于时间的关系，我们将停在这里。最后，请您在此对读者朋友说几句心里话吧？

当认识主的那一天，我们就是主的儿女，一切成功和荣耀的源头都是神的祝福。一个人无论怎样能干，若没有神，都将是虚空的虚空。

早日认识爱我们的主，不要等，不然时间会浪费掉。信主、爱主以后，你就会认识祂的话语，这会改变我们的价值观，给我们的灵与魂与身子都带来益处。

我们身体的健康，幸福的家庭，社会上道德水平，自己的事业，这四样东西，每个人都愿意得到。但如果没有神在中间的平衡，往往这四样东西会互相打架。有的人搞事业，失去身体健康；有的人搞事业，把道德水平破坏；有的人事业，家庭没了。人如果没有得到神，钱财就操控了他们。所以我们要为没有信主的人祷告。