

乙年復活期第二主日 彌撒主題 勝利

一、引言：

1. 字義：

① 世界：雙重色調——宇宙論詞彙：受造的宇宙，天主創造的物質世界(好的)；神學詞彙：墮落後與天主分離的人類，對天主和耶穌基督敵對的態度(壞的)。信德的視野：「天主在基督內使世界與自己何好」(格後五 19)。

2. 寓意：

① 信德：為我是什麼→→沒有看見而相信耶穌復活。
② 愛德：要我做什麼→→成為天主兒女，以信德戰勝世界。
③ 望德：為我有什麼希望→→耶穌顯現給門徒和多默。

3. 過程：

① 同心合意：眾信徒。
② 頌謝上主：祂的慈愛永遠常存。
③ 耶穌來了：八天以後。
④ 戰勝世界：成為天主兒女。

4. 結論：同心合意⇒⇒頌謝上主⇒⇒耶穌來了⇒⇒戰勝世界。

二、本文：

1. 三篇經文

- 宗四：32~35 眾信徒都同心合意。
- 詠一一七：1~4,16~24 請你們頌謝上主，因為祂的慈愛永遠常存。
- 若廿：19~31 八天以後，耶穌來了。
- 若壹五：1~6 凡成為天主兒女的，必戰勝世界。

2. 讀經一：宗四：32~35 眾信徒都同心合意

背景：信徒的公共生活——教眾的祈禱；阿納尼雅夫妻受嚴罰。

- 全體信徒：①都：①同心②合意②沒有一個人：①說他擁有的財物是屬於自己的③一切：①都歸公用。
- 宗徒們：①作證：①大力②為我們的主耶穌③的復活②大受愛戴：①在眾人面前。
- 在他們當中：①無缺：①沒有人缺乏什麼②理由：①因為凡擁有田地房屋的，都賣掉了②把賣得的錢，交給宗徒們處理③照每人的需要來分配。
- 結論：眾信徒同心合意的生活，是耶穌復活的見證。

3. 聖詠：詠一一七：1~4,16~24 請你們頌謝上主，因為祂的慈愛永遠常存。

- 頌謝上主：①以色列子民：①說②上主的慈愛永遠常存②敬畏上主的人：①說②上主的慈愛永遠常存。
- 宣揚：①上主的右手：①把我高高舉起②獲得了勝利②我：①不至於死②要生存③要宣揚上主的作為。
- 這是：①上主的作為：①匠人棄而不用的廢石②反而成了屋角的基石③在我們眼中神奇莫測②上主選定的一天：①我們要歡欣鼓舞。

d. 結論：這是上主選定的一天，我們要歡欣鼓舞，頌謝祂。

4. 福音：若廿：19~31 八天以後，耶穌來了

a. 顯現給門徒：①時間：①那一週，第一天晚上②門徒：聚在一起，因為怕猶太人，③就把門戶都關上③顯現：①耶穌來了，站在他們中間，對他們說：「願你們平安！」②說了這話，便把手和肋旁指給他們看③門徒看見了主，非常歡喜③派遣：①耶穌又對他們說：「願你們平安！父怎樣派遣了我，我也怎樣派遣你們。」②說了這話，就向他們吹了一口氣③說：「你們領受聖神罷！你們赦免誰的罪，誰的罪就得赦免；你們不赦免誰的罪，誰的罪就不得赦免。」

b. 顯現給多默：①多默：①十二門徒中有一個②稱為雙胞胎的③耶穌來的時候，他沒有和他們在一起②不信：①別的門徒對他說：「我們看見了主。」②但是他對他們說：「除非我看見祂手上的釘孔，用我的指頭摸那釘痕；用我的手摸祂的肋旁，我決不相信。」③顯現：①過了八天，門徒們又在屋子裏，多默也和他們在一起②門戶都關著，耶穌來了，站在他們當中說：「願你們平安！」然後對多默說：「把你的指頭伸到這裡來，看看我的手罷！伸出你的手來，摸摸我的肋旁，不要作無信的人，而要作個有信德的人。」③多默對祂說：「我的主，我的天主！」耶穌對他說：「你因為看見了我纔相信嗎？那些沒有看見就相信的，纔是有福的！」

c. 結語：①神跡：①耶穌在門徒面前還行了許多其他的神跡②沒有記在這部書上②所記錄的這些：①是要你們信耶穌是默西亞，是天主子②並使你們信了的人，賴祂的名而獲得生命。

d. 結論：那些沒有看見就相信的，纔是有福的！。

讀經二：若壹五：1~6 凡成為天主兒女的，必戰勝世界

背景：信德是得勝世界的力量和得永生的根基——以愛還愛；結論 信友的崇高地位

a. 愛天主：①天主的兒女：①凡信耶穌是默西亞的②都是天主的兒女②愛人：①如果我們愛一個為人父的②也必愛他的兒女③愛天主的兒女：①我們若愛天主②又遵行祂的誡命③便知道我們一定也愛天主的兒女。

b. 戰勝世界：①愛天主：①就是遵行祂的誡命②而祂的誡命，並不難於遵守③因為凡是成為天主兒女的，必戰勝世界②戰勝世界：①使我們戰勝世界的武器，就是我們的信德②誰戰勝了世界呢？不就是那信耶穌是天主子的人嗎？

c. 耶穌基督(這一位)：①經過：①洗禮的水②犧牲的血②祂：①不但是經過水②而且是經過水和血而來的③並且有聖神作證，因為聖神就是真理。

e. 結論：天主的兒女，依靠信德，必戰勝世界。

5. 故事：①讓我來幫幫你 ②認錯未必是輸 ③銅鑼聲 ④七種不用錢的布施 ⑤新龜兔賽跑

6. 結論：

a. 勝利：同心合意⇒⇒頌謝上主⇒⇒耶穌來了⇒⇒戰勝世界。

b. 釋義：耶穌復活(戰勝死亡)了，我們要同心合意的生活，為祂作證；這是上主選定的一天，我們要歡欣鼓舞，頌謝祂；真正作證耶穌復活的，是那些沒有看見就相信的，他們纔是有福的；天主的兒女，依靠信德，必戰勝世界。

c. 結論：我們要戰勝世界(罪惡的一面)更要戰勝死亡(復活是最大的、終極的勝利)。

讓我來幫幫你

你不是最“有名”的那一撥，但是我能想到發送這則消息的人中的一個。

以前，在西雅圖的奧運會上，九名不是智力有問題就是身體有缺陷的運動員，站在了 100 米跑的起跑線上。

槍聲響了，比賽開始。不是每一個運動員都在跑，但是每一個運動員都期望參與和獲勝。

他們三個人三個人的一起跑，其中的一個人拌了一跤，跌倒了，哭起來。其它的八個人聽到哭聲，於是，他們放慢腳步，往後看。

最後，他們中的所有，都停下來，開始往回走…一個患有道斯綜合症的小女孩在他旁邊坐下，抱著他，問“覺得好些了嗎？”接下來，九名運動員肩並肩的一齊走向終點線。

所有的觀眾都站起來，熱烈的鼓掌。掌聲持續了很長很長的時間。…

看到這一幕的人一直談論著這件事。這是為什麼呢？

因為，在我們每一個人的內心之處，我們知道生活中最重要的事情遠不是為自己而去爭取勝利。生活中最重要的事情是幫助別人去獲勝。即使這可能意味著我們需要放慢和改變我們自己的腳步。

如果你給別人發送這封郵件，也許我們將成功的改變我們的心，也許也改變了別人的…
一根蠟燭如果照亮了別人，它就沒有失去什麼。

當你收到這封郵件的時候，你會知道

無論我身在何處都會為你祝福，一生幸福!

--你永遠的朋友

認錯未必就是輸

曾聽過一個故事：山上有二間和尚廟，甲廟的和尚經常吵架，互相敵視，生活痛苦；乙廟的和尚，卻一團和氣，個個笑容滿面，生活快樂。於是，甲廟的住持便好奇的前來請教乙廟的小和尚：『你們為什麼能讓廟裡永遠保持愉快的氣氛呢？』小和尚回答：『因為我們常做錯事』。

甲廟住持正感疑惑時，忽見一名和尚匆匆由外歸來，走進大廳時不慎滑了一跤，正在拖地的和尚立刻跑了過去，扶起他說：『都是我的錯，把地擦的太濕了！』站在大門口的和尚，也跟著進來懊惱的說：『都是我的錯，沒告訴你大廳正在擦地。』被扶起的和尚則愧疚自責的說：『不！不！是我的錯，都怪我自己太不小心了！』前來請教的甲廟住持看了這一幕，心領神會，他已經知道答案了。

您知道了嗎？

往往，我們為了保護自己而推卸責任或與人爭吵，殊不知認錯未必是輸，因為認錯不但能表現出個人修養，反省自己激勵向上，甚至可以化暴戾為祥和。朋友間發生衝突，如有一方能先認錯，戰火必然馬上平息一半。

人的一生，總會扮演各種不同的角色：家庭中，當子女不肖時，我們應該檢討自己是否未盡教養之責；公司裡，當屬下績效不佳時，我們應該檢討自己在教導管理方法上，是否出了問題；社會上，當大家責怪環境惡劣時，我們應該檢討自己是否就是那個破壞環境的人。轉換一下角色，今日的你或許是來日的我，設身處地為對方著想也反省自己，那麼，處理事情的模式將會是另外一番風貌。

渺小的你我或許並無能力為世局扭轉乾坤，但若每個生命個體能培養勇於認錯、對自己的行為負責的態度，相信那股內心的平安與喜樂，將會不斷的擴散。

銅鑼聲

有二位年輕人從鄉下來到城市，歷經奮鬥，終於賺了很多錢，後來年紀大了，就決定回鄉下安享晚年，在他們回鄉的小徑上，碰到了一位白衣老者，這位老者手上拿著一面銅鑼，在那裡等他們。

他們問老先生：「你在這做什麼？」

老先生說：「我是專門幫人敲最後一聲銅鑼的人，你們兩個都只剩下三天的生命，到第三天黃昏的時候，我會拿著銅鑼到你家的門外敲，你們一聽到鑼聲，生命就結束了。」

講完後，這個老人就消失不見了。

這兩人聽完後就楞住了，好不容易在城市裡辛苦了那麼多年，賺了這麼多錢，要回來享福，結果卻只剩下三天好活。

兩人各自回家後，第一個有錢人從此不吃不喝，每天都愁眉不展，細數他的財產。心想：「怎麼辦？只剩三天可活！」他就這樣垂頭喪氣，面如死灰，什麼事也不做，只記得那個老人要來敲銅鑼聲。他一直等，一直等到第三天的黃昏，整個人已如洩了氣的皮球。

終於那個老人來了，拿著銅鑼站在他的門外，〔鏘〕的敲了一聲。

他一聽到鑼聲，就立刻倒了下去，死了。為什麼呢？因為，他一直在等這一聲，等到了，也就死了！

另外一個有錢人心想：「太可惜了，賺那麼多錢，只剩下三天可活，我從小就離家，從沒為家鄉做過什麼，我應該把這些錢拿出來，分給家鄉所有苦難和需要幫助的人。」

於是，他把所有的錢分給窮苦的人，又鋪路又造橋，光是處理這些就讓他忙得不得了，根本忘記三天以後的銅鑼聲。

好不容易到了第三天，才把所有的財產都散光了，村民們非常感謝他，於是就請了鑼鼓陣，歌仔戲，布袋戲到他家門口來慶祝，場面非常熱鬧，舞龍舞獅，又放鞭炮，又放煙火，到了第三天黃昏，老人依約出現，在他家門外敲銅鑼，老人〔鏘！鏘！鏘〕地敲了好幾聲銅鑼，可是大夥全都沒聽到，老人再怎麼敲也沒用，只好走了。

這個有錢人過了好多天才想起老人要來敲鑼的事，還正納悶：「怎麼老人失約了」？

當一個人處於絕望的時候，若能展現積極樂觀的一面，承擔眼前的一刻，不必擔心以後的事情，就不必怕哪一天銅鑼會響，也不必特別去聽那一聲銅鑼的聲音。絕望將不再是絕望，卻反而可能是另一個轉機呢！

當手中只一顆酸檸檬時，你也要設法將它做成一杯可口的檸檬汁，共勉之。

七種不需本錢的布施

1. 為和顏施：對於別人給予和顏悅色的佈施。
2. 為言施：向人說好話的佈施，存好心做好事，做好人說好話，並勉人切實力行。
3. 為心施：為對方設想的心，體貼眾生的心的佈施。
4. 為眼施：用慈愛和氣的眼神看人。
5. 為身施：身體力行幫助別人。
6. 為座施：讓座給需要的人的佈施。
7. 為察施：不用問對方就能察覺對方的心，並給予相對其所需的方便的佈施。

新龜兔賽跑

從前有一隻烏龜和一隻兔子在互相爭辯誰跑得快。

他們決定來場比賽分高下，選定了路線後，就開始起跑。

兔子帶頭衝出，奔馳了一陣子，眼看它已遙遙領先烏龜，心想，反正烏龜爬的慢，它可以在樹下坐一會兒，放鬆一下，然後再繼續比賽。

兔子很快地在樹下就睡著了。

而一路上笨手笨腳走來的烏龜則超越過它，不一會兒就超過了熟睡的兔子，到達了終點，成為貨真價實的冠軍。

等兔子一覺醒來，才發覺它輸了。

這個故事給我們的啟示是：像烏龜有毅力緩慢且持續努力下去的人會贏得比賽。

這是從小伴隨我們長大的龜兔賽跑故事版本。

但最近有人告訴了我一個更有趣的版本。

故事是這麼連續下去的。

兔子當然因為輸了比賽而倍感失望，為此他做了些缺失預防工作（根本原因解析）。

兔子很清楚，失敗是因它太有信心，大意，以及過分散漫。

如果自己不要認為勝利是理所當然的，烏龜是不可能打敗它的。

因此，兔子單挑烏龜再來另一場比賽，而烏龜也同意。

這次，兔子全力以赴，從頭到尾，一口氣跑到終點，領先烏龜好幾公里。

這故事有什麼啟示？

如果兔子不打混，那麼，動作快且前後一致努力的人，將可勝過緩慢且持續的人。

如果在你的工作單位有兩個人：一個緩慢，按部就班，且可靠，另一個則是動作快，且辦事還算牢靠，那麼動作快且牢靠的人會在公司一直往上爬，陞遷的速度比那緩慢且按部就班辦事的人快。

緩慢且持續固然很好，但動作快且可靠則更勝一籌。

這故事還沒完。這下輪到烏龜要好好檢討，烏龜很清楚，按照目前的比賽方法，它覺不可能擊敗兔子。

它想了一會兒，然後單挑兔子再來另一場比賽，但是是在另一條稍許不同的路線上。

兔子同意，然後兩者同時出發。為了確保自己立下的承諾，兔子必須從頭到尾要一直快速前進，於是兔子飛馳而出，極速奔跑。直到.....

.....碰到一條寬闊的河流。而比賽的終點就在幾公里外的河對面。

兔子呆坐在那裡，一時不知怎麼辦。這時候，烏龜卻一路蹣跚而來，撩入河裡，游到對岸，繼續爬行，完成比賽。

這故事的有什麼啟示？

首先，找出你的核心競爭力(你會而別人不會的地方)，然後改變遊戲場所，發揮你的核心競爭力!!

在你的工作單位，如果你是一個能言善道的人，一定要想法創造機會，好好表現自己，以便讓高層注意到你的能力。如果你的優勢是從事分析工作，那麼你一定要做一些研究，寫

意義的報告，然後呈送上去。順著自己的優勢(專長)來工作，不僅會讓上頭的人注意到你，也會為自己創造成長和進步的機會。

故事還沒結束

這下子，兔子和烏龜成了惺惺相惜的好朋友。它們一起檢討，兩個都很清楚，在上一次的比賽中，其實它們可以表現得更好。

所以，他們決定再比賽一場，但這次是團隊合作。

它們一起出發，這次可是兔子扛著烏龜，直到河邊。在河邊，烏龜接手，背著兔子過河。到了河對岸，兔子再次扛著烏龜，兩個一起抵達終點。

到達終點的時間，比起前幾次都要快。它們都感受到一種更大的成就感。

這故事的有什麼啟示？

個人「表現優異」與擁有「堅強核心競爭力」固然不錯，但除非你能在一個團隊內（與別人）同心協力，並掌控互補使用彼此間的核心競爭力，否則你們的表現將永遠在標準之下。因為總有一些狀況下，你是技不如人，而別人卻幹得蠻好的。

『團隊合作』要發揮的好，與領導者的態度很有關係。

關鍵就在於.....讓能發現並且勇於突破某種『情境』的人來引領團隊前進。

從這故事中，我們可以學到更多..

我們了解，在遭逢失敗後，兔子和烏龜都沒有就此放棄。兔子決定更拼，並且投入更多的努力。

在盡了全力之後，烏龜本來天生速度就比不上兔子。因此，烏龜則選擇改變競爭策略。

在人的一生中，當失敗臨頭時，有時我們需更加努力。有時則需改變策略，嘗試不同的抉擇。亦或者有的時候，兩者都要一起來。

兔子和烏龜也學到了最關鍵的一課。當我們不再與競爭對手比較，而開始一起突破某一種『情境』時，反而能締造出最佳表現。遠遠勝過於自己單打獨鬥!!

在 1980 年代時，古茲維塔接掌可口可樂執行長，他面對的是對手百事可樂的激烈競爭，可口可樂的市場成長正被它蠶食掉。

古茲維塔手下的那些管理者，把焦點全灌注在百事可樂身上，一心一意只想著，如何與百事可樂爭奪每年增加 0.1% 的美國飲料市場成長率。

古茲維塔決定停止與百事可樂的競爭，而改與 0.1% 成長率的『情境』來競爭，...把競爭對象轉換成『情境』。

他問起美國人一天的平均飲料消耗量為多少？答案是十四盎斯。可口可樂在其中有多少？

答案是兩盎斯。古茲維塔說，可口可樂需要在十二盎斯那塊市場做大佔有率。

『我們的競爭對象可不是百事可樂』是要佔掉市場剩餘十二盎司的水、茶、咖啡、牛奶及果汁。當大家想要喝一點什麼時，應該是去找可口可樂。

為達此目的，可口可樂開始在每一街頭擺上販賣機，銷售量因此節節上升，成長了近 20%，百事可樂從此再也追趕不上。

新龜兔賽跑故事的啟發。

1) 動作快且前後一致的人總是勝過緩慢且持續的人

- 2) 依著自己的優勢(專長)來工作
- 3) 結合資源且團隊合作的人，總是打敗單打獨鬥者
- 4) 面對失敗時，絕不輕言放棄，要想辦法突破
- 5) 最後，最重要的是，與某種『情境』競爭，而不是與某個『對手』競爭。