「假・獎賞」「真・廣告」？

在過去數年，HKPES透過一系列「職場解決」聚會，與在職信徒利用一些真實的案例，思想信仰原則和現實處境之間的張力，從而帶出其中的出路。無可否認，信仰與現實往往有很大的差異，而要整合當中的分歧有時並不容易，除了要對信仰原則有所認識，更要有行道的信心和智慧。

在以下的個案中，就涉及到當事人的推銷經驗和技巧，以及對業務真實處境的理解。作為基督徒，我們在市場推銷活動中，該如何看待誠信，我們又該如何去做宣傳呢？

Peter是個對職場見證十分認真的基督徒，大學畢業十年來，為一家跨國電子產品公司做市場策劃的工作，期間工作愉快，常常在教會中講述上帝如何在工作中給予他大大小小的祝福和傳福音機會。

一個月前，Peter加入AA連鎖食店集團，成為該集團的市場及公關經理。

飲食店競爭劇烈，事事講求形象和宣傳，其中最主要的是取得美食大獎和得到名人在傳媒中讚許。但在這兩件事上，Peter作了多番嘗試都不成功。

有一天，一家推廣顧問公司約會Peter，告訴他只要AA集團在某食品節中成為贊助單位，就會有很高機會令集團的某食品得到「名廚」讚許，而且某電視台的飲食節目主持人也會到食店試食和拍攝。

回辦公室後，慣於推廣電子產品，事事講求「性能價格比較」的Peter對在餐飲業中，透過贊助就可獲名廚讚許，甚至獲獎的安排感到十分為難。一方面，他覺得這是「買獎、做show」，是一種欺騙客人的行為，作為信徒的他，不應支持這種做法；另一方面，上級要「有獲獎、上電視」的意願已愈來愈大，而且，這種公關推廣方式在餐飲業中甚為普遍，只是他的信仰「堅離地」而已。

他應如何抉擇呢？

基督徒應否鼓勵「做假」的讚賞？

公關或廣告的宣傳，是否講大話？

你對上述個案有何看法？我們歡迎你向我們透過電郵（admin@hkpes.com），表達和討論你的想法，我們將在下期《職報》中，刊登有關此個案的意見。