
The background of the page is a vibrant photograph of several sunflowers. The sunflowers have bright yellow petals and dark brown, textured centers. They are set against a backdrop of green leaves and stems. A soft, warm light filter is applied to the image, creating a gentle glow and some lens flare effects, particularly around the sunflower heads. The overall mood is cheerful and uplifting.

活出丰盛

(第一部)

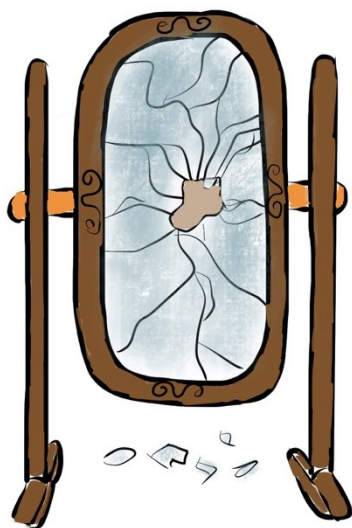
《活出丰盛》

第一部

目录

第 01 章-不要爱面子	1
第 02 章-创新	18
第 03 章-压力管理	41
第 04 章-不是销售也要学习做销售	60
第 05 章-提升工作效率	86

第 01 章-不要爱面子



一个人脸皮厚薄跟是否有智慧有直接的关系，把脸皮慢慢锻炼出来，智慧就会表现出来。

越是脸皮厚的人，越有智慧

脸皮厚的好处很多，脸皮不厚就做不了神大能的勇士。上节课我们讲到一个销售员最需要的就是脸皮厚，如果一个销售员连销售都做不了就没办法工作。所以脸皮薄就什么都做不了。脸皮薄的人，很容易不好意思，也会让人丧失智慧。

我之前讲过一个传递异象的例子，YX 姐妹当时有点不好意思讲，但是 HF 弟兄就很大胆地说了。所以有智慧很重要！所以，我们今天一定要知道，一个人脸皮厚薄跟是否有智慧有直接的关系，把脸皮厚慢慢锻炼出来，智慧就会表现出来。

在教会里千万不要不好意思。在《圣经》里面脸皮最厚的人就是大卫，他很多东西都不在乎，比如他光着膀臂赞美神，或是逃到非利士那里装疯卖傻。如果是脸皮很薄、爱面子的人是做不好的，如果是爱面子的人会觉得丢人。然而，大卫丢人的事全都敢干。

你若想要塑造脸皮厚的性格，我推荐一本关于大卫的书，那是我读过最好的书，因为那是我写的书！说到这里你就知道牧师这个人的脸皮厚不厚。书里有些句子可能还不够好，但是你可以拿过去读，因为我脸皮够厚。即使读出几个错字也不大要紧。建立教会若是脸皮不够厚，真的没办法建立神荣耀的教会。

我有一次去台湾的时候，看到有一个牧师写的书《蒙福的人生》、《蒙福的教会》。我想将来我也要写两本书。后来我在预备《201 课程》的时候，我发现蒙福跟命定有关，然后我又回到他那本书一看，发现他根本没有提到命定。所以，我写的会比他写得好，我会写一本《蒙福的教会》！

书里面提到一个问题，为什么很多教会一直都是小教会？他说有一个小教会的牧师问他：“怎么才能建立一个兴旺的教会？”他回答说：“你听不听自己讲道？”小教会的牧师就满脸不好意思，脸皮非常薄，说：“我恨自己讲道”。如果自己都恨自己的讲道，那么你的会友也会恨你讲道，那么这个教会今后怎么办？你说这样的人怎么能让人家喜欢听他的讲道呢？自己煮的东西自己不喜欢吃，还给别人吃，你说别人能喜欢吗？后来，他就给那位小教会的牧师一个建议：“你要开始听自己的讲道”，小教会的牧师说：“我不能听，我一听受不了”。这就是爱面子，原因在于他不听就不会进步，仍然停留在原来的状态里。

我就很喜欢听我自己讲道，我非常享受听我自己的讲道，每次讲道完了我都自己听。所以，我们这些区牧，在做《201 课程》的时候，都要去听自己讲的，听完了不喜欢的地方再改正，继续听，再改正，如此反复。这样做就会一步一步上升，因为脸皮不值钱，脸皮厚才值钱。所以，我会说我写的书是最好的书，我建立的教会是最好的教会，我的讲道是最好的讲道，我做什么都做到最好。我是一个追

求卓越的人。你可能刚开始听起不太习惯，但是跟我处久了以后，就习惯了，我巴不得你们都做这样的人。神就是要找这样脸皮厚的人。我们当中就有很多脸皮厚的弟兄姐妹。

HW 姐妹说：“我家人会经常教一些话，如‘脸皮厚不吃亏’，‘脸皮厚能吃肉’。在学习中，一些学生有不懂的话，脸皮厚会提问，就会学得更多。”

其实 HW 姐妹很有意思，她是我们教会的区牧，她带领她的牧区查《圣经》的时候，上来就大胆讲，不管自己讲得好还是不好，她不在乎。脸皮薄吃不着，死要面子活受罪，那如何操练脸皮厚呢？

其实，HW 姐妹以前脸皮也很薄的，后来大概因为工作的原因，接触各种各样的人，脸皮薄的话，就没有办法去适应工作与环境，很多事情都做不好，就必须得去操练，结果发现操练反而不吃亏，能胜过。操练的方法很简单，就是硬逼着自己。

脸皮最薄的、最爱面子的人，有人说是东北人，有人说是山东人。其实，陕西人也爱面子，河南人也爱面子。上海人和广东沿海一带人也还好，他们做生意都是直来直去的，面子观念不太强。

一个人不爱面子的程度与他有智慧程度是相同的。那如何从爱面子到不爱面子这样的过程走过来呢？

丢掉爱面子的假面具

HM 姐妹分享了一个亲身的经历：当她刚到教会的时候带领她的小家长是 ZX 姐妹。还没有和 ZX 姐妹通话前，HM 姐妹就先查了下她的资料，一看 ZX 姐妹比自己还年轻，工作经历、信主的时间都比她要短的多，HM 姐妹就心里不太舒服，心想怎么给她分配了一个这么年轻的小家长呢。后来了解后才知道，她的小组长 YL 姐妹更年轻。这时，HM 姐妹做了一个选择，无论如何，虚心向她们请教，要把面子彻底扔掉。

当面对一个年轻、社会经验远远不如自己的牧者，HM 姐妹用了一个星期的时间在调整自己的心态，让自己归零。“我当时处于一个在信仰上走投无路的状态，既然到了这个教会，我就破除一切的思维模式，把一切都放下，面子什么都不要了，把自己完全归零，什么信主时间啊年龄啊都无所谓了。只要能在这里得到造就，只要我的小家长小组长能够给我足够属灵的知识，那我就觉得是真的值得。所以后来我和 ZX 姐妹的相处非常的愉快；对于 YL 姐妹我也很配合，不管是汇报还是她布置的一些事情我都可以按时完成。”HM 姐妹这么说。

牧师：对啊，她再给你一点教导，跟你领受的不一樣，那还蛮辛苦的。因为像 ZL、HM 她们的社会经验都极其的丰富，YL 之前社会经验是远远不如，这对她们来说确实是

一个很大的挑战。

当一些年长的弟兄姐妹分配到我们这些年轻的小组里面的时候，他们的反应是：这些牧养领袖好有智慧好厉害。我常常暗自称赞我们教会当中的牧区领袖，他们都是很棒的弟兄姐妹。智慧和脸皮厚薄直接挂钩。

如果一个人脸皮比较薄，那他基本上就不会有什么进步。和 HM 姐妹一起来到教会的还有另外一个人叫 XJ，是一个传道人，我把她放在 YL 姐妹的小组。为什么呢？因为 XJ 特别爱面子，而 YL 姐妹就有本事能把人的面子撕下来。

XJ 有一天就来教我说，老师其实你应该这样训练你的小组长，她是指着她的小组长 YL 姐妹说的。难道我不知道怎么训练我的小组长吗？我比 XJ 知道。我就告诉她说你训练过吗，她说她没有。我说你建立过教会吗，她说她没有。那我说你就算了吧。人在讲一些自己都不知道的事，只照着自己的感受讲，这是非常愚蠢的。我就差一点告诉 XJ，你这样是非常愚蠢。因此她骨子里面愚蠢的劲头在我面前暴露无遗。

所以大家一定要开始了解和你相处的人是否认为你有智慧。你不要以为你只在乎你自己，别人认为你很愚蠢聪明你都不在乎，那你以后在社会上怎么走啊。所以面子真的不值钱。

KX 姐妹也分享一个从爱面子到不爱面子的经历：其

实小时候大家都说 KX 是一个脸皮特别厚的人；老师常常说她就是个老油条，脸皮比城墙拐拐还要厚。然而，不知不觉越长大就越爱面子了。KX 姐妹现在在教会中是敬拜赞美的主领，也是丰盛音乐的主唱，她发现了自己一个坏毛病：只要她的声音有点不对劲，感觉唱出来声音不好，她就不太愿再唱了。最严重的是几个月前，她越听自己的声音觉得越不好听，越听别人声音越好听，就想干脆要不就不唱算了。后来，她在主日带领敬拜的时候，做一个决定：“我不在乎！我就要唱！”当她什么都不管的时候，其实唱出来感觉还挺好。感谢主！

那一天，KX 姐妹对负责主日敬拜赞美的 YX 姐妹说她有点吊喉，其实也就是要点小性子。YX 就说你不用做主领了，算了吧。我就想 YX 这么做 KX 会不会受伤呢？我再等等看，结果看到 KX 真的脸皮练厚了。所以大家要学习智慧，有智慧的人特别容易从辖制中走出来。赶鬼是非常容易的事，但是被魔鬼骗这件事非常难。KX 姐妹唱歌，其实脸皮不厚唱不歌了。一个人如果什么都不在乎直接拿起麦克风就唱，即使就像我这种跑调的人也不会跑调了。如果一个人唱歌都爱面子，那你要怎么管理？爱面子的人能做管理吗？爱面子的人能做小组长吗？爱面子的人能做区牧吗？如果你爱面子，这些都做不了。就算你只是一个小组里的组员，你也要从爱面子里面走出来。

我们教会敬拜赞美事工负责人 XF 弟兄会谈到：敬拜

赞美爱面子的问题，其实发生在每一个刚进到敬拜赞美团队里面的弟兄姐妹身上。我们有一个不成文的规定，弟兄姐妹第一次上台，要自己独唱一段。往往会有这么一个对话：“我不行，我五音不全。”-----“那你要怎么做呢？是要不唱呢，还是要把唱歌练好呢？”“我上台就紧张，紧张的时候唱不出来。”-----“你放胆在大家面前唱，接着你就不会再紧张了，并且会越来越长越好。”WJ 就是这样，最开始也是三番五次说自己五音不全，结果被硬逼着上台唱过一次以后，以后大家再让他唱，他拿起话筒就唱。YY 姐妹也是，刚开始墨迹了好长时间，说自己不行。结果，她逼着自己唱完了一次以后，她就发现自己是可以的。其实。行还是不行都是练出来的，想要行，你必须开始做。

梦想和异象是解决问题的关键

我们要回到教会的牧养的话题里面。牧养最重要的就是分享异象。分享异象，就是分享你对未来的一个判断和看法。你如果不好意思分享异象，你就什么也做不了。我今天想跟大家分享一个观念，这个观念很重要。你面对一个很纠结的人来到你面前，你怎么解决他的问题。解决问题有好多层次，最低的层次是解决他的问题，其实你永远也解决不了。为什么解决不了？因为那个层次太低解决不了。

解决问题本身，并不是解决问题的根本方法，因为问题的根源不在那里。

所以弟兄姐妹都要揣摩我这句话：问题的根源在乎信心和异象。人一定要学会几件事：第一件事就是信心，信心是关乎未来的，不是关乎过去和现在的；第二件事是语言，用语言把你的信心宣告出来，语言是属灵的；第三件事是异象和梦想。一个人有了异象和梦想，有了信心，然后有宣告，解决问题特别快，因为几乎所有问题的根本都在这。

做牧养的工作，如果一个人带着问题来了。第一件事就是要建立他的信心；第二件事要用你的语言让他领受信心，让他对未来有一个美好的判断；第三，给他异象和梦想。人为什么有问题会纠结，因为对未来有一个负面的看法。“我不好”，“我未来没有出息”，“我将来没有出路”，“我现在这样日子怎么过”，这些想法全都是负面的。如果你要想搞定这个问题，你必须给他信心，用你的语言，言语的宣告。

最低的层次是就问题解决问题，第二个层次是通过信心给他解决问题，最高的层次是给他异象和梦想，这就能解决问题。马云之所以那么厉害，他是在异象和梦想的层次运作，所以他常常给人家画一个大饼，所以这个异象和梦想解决人问题特别快。一个很纠结的小孩来到我这，学习不好，同学对他不好，很多问题。我要不要在他那个问题上解决呢？其实是要，但那不是最根本的。最根本的是他对未来没有梦想没有异象。所以，我首先我就给他分赐异象

和梦想。

其实，“分享异象”我换一个词叫“吹牛”。你得会吹牛啊，脸皮薄的人就不会吹牛，或者不敢吹牛，就很难有未来。所以吹牛怎么吹呢？吹的就是未来会怎样，那就叫异象。所以，脸皮厚的人对未来都有一个正确的判断；脸皮薄的人对未来有一个负面的判断。马云吹牛，别人说他就是忽悠。而他说，你叫这忽悠也行，不叫忽悠也行。

以前跟着我一起工作的人跟了我十八年，这十八年他们在我身边，你跟我在一起就是这一堂课两个小时，你说我忽悠，我能忽悠那些人十八年吗？忽悠不了。也就是那些人知道马云这不是忽悠，那是马云在信心里面的一个宣告。实际上他相信，然后分享，那叫做分享异象和梦想。马云说：“自己不相信，让别人相信，那叫忽悠。自己相信，然后把你的梦想分享出去那叫分享异象。”这也叫吹牛，但这牛吹的很专业。

今天我要告诉大家，我们教会接下来这五年要进入快速增长的阶段，教会五年到十年是快速增长的阶段。如果马云十几个员工在十五年的时间变成三万个员工，那我跟大家讲，我们教会要在这接下来的十五年时间变成三万个员工。你会怎么想，你肯定会说，哎哟！这牛吹的够大的！其实，是不是三万也没关系，那不是最关键的。最关键的是，我们的异象和梦想，要成为在地上万国万民的祝福。不是因为我能做到什么，是因为我里面有异象和梦想。

脸皮薄的人做不了大事

如果你想牧养，你必须把人带到异象和梦想里面。这个异象和梦想实际上脸皮薄的人做不了，《圣经》里有没有读过这个，神说，以赛亚，把衣服脱了在街上跑三年（《以赛亚书》20:3）。脸皮薄能做吗？脸皮薄做不了先知，但是以赛亚真的就做了，他真的不在乎。多数人会说以赛亚是不是听错了是不是疯了，但他就不在乎。因为脸皮真的不值钱。所以分享异象是一个牧者能够解决人问题的关键。

如果脸皮太薄真的做不了，为什么要谈面子问题呢？因为爱面子背后是龙的灵，爱面子的人需要把龙的灵赶出去。可能你会觉得很多东西都和龙的灵有关系，其实真的是这样，脸皮薄爱面子是一种辖制。如果你不想爱面子却没有办法克服爱面子，那就需要释放。

面对做高压销售的人，爱面子的人就中招了，因为做销售的人基本上就抓着你爱面子的心态。例如，有一天走着走着看到一个地方挺好就进去看看，我就进去往那一坐，他们在做那种连锁性的传销，其实新加坡也有。这里边的人还给茶水，给茶那我喝，我不怕。迷魂药我都不怕，迷惑的时候我都能坚持住，我也不会签字。喝完了他就讲啊讲啊，他问我要不要买，我说我不要。他问我为什么？我说你们玩这套把戏我也玩，而且我比你们玩的好。你们跟我玩，差太远了！结果他也拿我没办法，因为他们采取的

方法就是让你不好意思。

但我不会不好意思，我从来不会不好意思。所以人为什么会被骗？因为爱面子。人因为爱面子，就被辖制了，接受高压销售，最后自己后悔。这就是因为爱面子，你一说他就受不了，然后他就会跟人家买。所以大家要知道爱面子吃亏吃大了，背后其实都是龙的灵的运作，要特别小心。

那我们当中有没有爱面子的人呢？就是面子特别薄，一说就得说事实，不是事实不敢说。但过去的事实都不是什么好的事实，讲那些很小的事情很厉害，讲未来不行。一说吹牛就是丢人的事。像我这样吹牛就不行就做不了。你想不想效法耶稣，耶稣就是这样；你想不想效法保罗？你想不想效法摩西？

分享异象是关乎未来的一个判断，是一个信心的反应，是一个你自己对于未来的一个描述。当你有了这样一个描述的时候，未来会朝着那个方向发展，不断的朝着这个方向发展。如果一个人没有异象没有梦想，他的生活是混乱的；如果你想过有序的生活、生活有规律，生活就不断地朝着你的异象和梦想前进，你就可以把你的异象和梦想分享出来。今天你问我为什么教会可以走到今天，从一个极其荒凉的阶段走到今天这样的状态里头。就是因为我是一个有异象有梦想又会分享异象分享梦想的人。

感谢神！教会的弟兄姐妹因着我分享异象和梦想进到全职服侍的里面。如果你做一个区牧或者全职同工，一定要

分享异象和梦想。今天我进办公室看见 KR 姐妹和 WS 姐妹从外边进来，然后我就和他们一起吃早餐。吃早餐的时候我都没有忘记分享异象和梦想。我说：“KR，你到中学以后，就会成为学校的学生领袖，好好开发你自己的潜能。

”

这叫做分享异象和梦想。我相信你的未来一定会是这样。就算我写的书不是最好的书，将来也会成为最好的书；就算我讲的道不是最好的道，将来会成为最好的道；就算我所建的教会不是最荣耀的教会，但在我心里将来会成为最荣耀神的教会。

有一些人很爱面子，对自己没有异象和梦想；对教会也没有梦想和异象；对神的国也没有梦想和异象。但是神说：“以后，我要将我的灵浇灌凡有血气的。你们的儿女要说预言；你们的老年人要做异梦，少年人要见异象（《约珥书》2:28）。”异象和梦想是人生最重要的。大家开始破除爱面子，怎么破除？就是开始从里面恢复异象和梦想。就算我今天做不到，但是我知道将来一定做的到，这就是关键。

比如让 YL 姐妹给 HM 和 ZL 这些社会经验丰富的人去分享异象和梦想，不需要丰富的社会经验，只要脸皮厚一点，会吹牛，把对未来的判断告诉她们。但是如果她们里面没有异象和梦想，你就已经站在一个很高的层次上了。虽然我年轻，但是我有异象和梦想，现在做不到，但是未来一定能成为这样的人。所以大家要开始恢复你里面的梦

想和异象，你立刻在灵里面就高很多。

马云最早走街串巷的去推销的时候，如果没有梦想和异象他能推销的成功吗？整天拎个包到处推销互联网，别人问什么是互联网，他也讲不出个所以然。一个不爱面子的人，他会越来越好，每天都会进步。一个爱面子人，就会一直卡在原来的位置当中。所以，不破除爱面子怎么能行呢？在过去的半年里，LL 姐妹有很多的成长，她自己都很兴奋。CX 姐妹来到我们当中 4 个月，真的成长很多。

所以今天我们需要有意识的开始对付爱面子。我们当中有没有弟兄姐妹，只要对着摄像头，就不知道怎么说话？但是我发现只要我一对着摄像头，哇！感觉来了！爱抛头露面这是一个优点。一天我看见 KR 姐妹在这录小视频，她也不管别人走来走去，自己对着摄像头一直讲，因为在她里面有梦想和异象，他在追逐异象和梦想这条道路上不断攀登，但是爱面子的人就没有办法攀登。

走出爱面子的困局

有人说：“我为人极其谦卑。”也有人说：“凡说自己谦卑的人都是不谦卑的人。”你认同这句话吗？我相信我们中间还有一部分人在这两句话中困扰，后来我去查考《圣经》，耶稣说：“我为人极其谦卑”；摩西自己也说：“我为人

极其谦卑”；新约《圣经》中保罗也说：“我为人极其谦卑，流泪服侍你们三年之久”。

耶稣、摩西和保罗，都在说一个事实：知道自己谦卑，就把谦卑这个事实说出来。而有些人，事实是这样都不敢说；未来会是这样他也不敢说；现在是这样也不敢说，说出来就会觉得自己不谦卑了。这种人活在龙的灵的辖制当中。

在牧养的过程当中，你可以跟你牧养的人讲，比如跟HM、ZL 说我是一个极其谦卑的人。今天我里面有一个强烈的感动，这个感动就是将来我会成为一个很了不起的人。但是你们在我的小组里被牧养，也希望你们能传承我所领受的，你们将来也要成为一个很了不起的人。所以今天我们要学会分享异象和梦想。不要让假谦卑、爱面子拦阻你成为神所重用的仆人。

如果一个人脸皮太薄，就会受伤，受伤就会很辛苦。爱面子是一种非常愚蠢的行为。爱面子在保罗、摩西、耶稣的身上完全找不着。保罗不用保护自己的面子，他就是说实话，他就是为人极其谦卑，流泪服事。我们要建立神荣耀的教会，不去分享，还等别人说吗？今天我们要开始改变一个观念，这个观念好像是不合乎人的逻辑体系，但它却是合乎神的。

在牧养的过程当中，要不断把自己推到一个高度上去。当你这样做的时候，耶稣身上、保罗身上、摩西身上都流露出一一种很实在的味道，有血有肉，那是一种吸引力。传福音、

牧养、教导、训练全都要破除爱面子。你说话、为人处事都要更加的直接了当，更加有智慧，也更加的敢于讲你自己的事情。

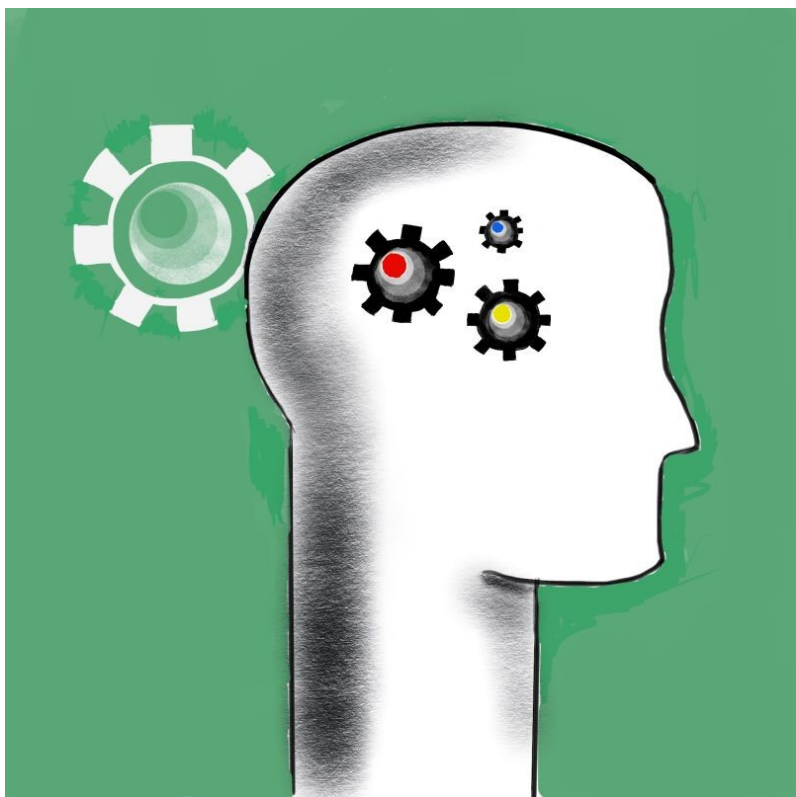
所以今天我们要从爱面子里面出来，那会是一个非常好的造就。我讲这段话的时候给大家做了一个铺垫，大家将来都要像我一样，脸皮厚一点，胆子大一点，步伐快一点，做事情更创新一点，破除那些条条框框。后来我仔细研究了一下耶稣和法利赛人的差别，法利赛人爱面子，所以他成了毒蛇的种类；耶稣完全不爱面子，祂也不在乎，祂就成了神的儿子。因此，如果你爱面子就会成为毒蛇的种类；如果你不爱面子，照着神的话行，你会成为神的儿女。神的儿女身上有神的荣耀。

在打击龙的灵的过程当中，需要破除爱面子的问题。当我们破除这些，就会了不起。比如像 YX、HF、XY、CW 来到教会做工，回到家里爸妈问你，今天干什么了？你就说我加入了一个高科技公司。你爸妈问什么公司？年产值多少？没法说呀！因为祂是神的国，无法数算。问题在于我们爱面子，就把它撕掉，用异象和梦想来取代。

当年的微软是在车库进行的；当年的阿里巴巴是在一个工地里进行的；如今我们比他们的起点都高。今天大家都要知道一件事情：所有那些成长起来的曾经都有一个卑微的开始。教会不应该停留在创新的低层，应该进到创新的最顶端。没有信仰一切的根基都是在沙滩上，神要的是

有梦想、有异象的教会，也需要这样的人。面对人的问题，开始分享梦想和异象，你就进入一个更高的层次。

第 02 章-创新



人要常常的去思考，在思考的过程中，其实是根据自己新的一个课题，你要去研究。

创新来源于探索

创新这件事是每个人的事，大家知道吗？如果你不知道，那么你应该知道。我发现有的人活着很累，是什么原因呢？不创新！不创新是一个很严重的事情。我们就说生活当中一个简单的事情，打扫卫生、洗车这个问题。

遇到问题要去摸索，寻找答案

我在 2005 年买了一辆车，是我比较喜欢的一辆白颜色的车，因为我特别喜欢干净的类型。大多数人说白色的车不耐脏，结果那个车边上就有一块怎么擦都擦不掉的黑垢。我一直以为那个黑垢就是漆的问题，就开去卖车的那个维修厂。我和那个老板说：“你看你的这个车的油漆，真不好！还没开几个月就变成这样子了。”

后来这个维修厂的老板就找了一个孟加拉黑皮肤的劳工，他手里拿了一个罐头盒，就像新加坡买茶放了炼奶油的那种小罐子，上面扎了一个小洞，倒出了一点像牛奶一样的东西。然后他倒在抹布上，往油漆上一擦，锃亮。我觉得这个东西神啊！

不管我在洗车店，还是买的那个洗涤剂，这东西都擦不掉！他手里这是什么东西呢？他说：“你要不要洗？”我就问他：“多少钱？”他回答：“八十元新币！”我说：“你洗车多长时间？”“十五分钟！”十五分钟我就要给他八十元

新币，我就在想如果我十五分钟能省下八十元新币，我自己洗十五分钟就当作玩一样！

我就开始想办法，思考他手里的液体一定是一种化学的洗涤剂。只要我能找到它，我就能够解决我的问题了，我就到处寻找。这个牛奶状的洗涤剂到底是什么呢？试了各种各样洗衣服的洗涤剂都行不通！后来我就问一个喜欢打扫卫生的人，牛奶状、一擦东西特别的亮，特别的干净，那是什么东西？他说那叫做 Cif。如果你到超市去买洗涤剂，那地方都是一桶一桶的。一元半新币买一桶，一桶可以洗车洗五十次。我拿回来一擦，效果跟孟加拉工人擦的一样。我就省了八十元新币！我有很累吗？没有。

所以说生活当中创新跟什么东西有关呢？跟你的眼睛和你所看到的東西、你脑袋所想到的东西直接相关。咱们今天邀请几位嘉宾，WC 弟兄、YX 姐妹，还有几位喜欢做创新的弟兄姐妹。什么东西都需要创新，那么我们就请他们讲一下自己创新的经历。

KX 姐妹的分享：创作赞美诗歌的创新

在开始的时候我自己在心里面“哼哼”，然后创作了几首歌，大家就觉得有点像奥特曼的主题曲一样，那我就说改一下吧，之后我就去找牧师和 PL 姐妹改了一下歌词。后

来加上 JX 弟兄后期的制作，那首歌就变了一种形式。

我在做每一首诗歌的时候都有一个创新。像第二首歌，《因为有你成就更好的我》那首歌，我觉得应该是要有这样的感觉，我就开始去做。刚开始的时候总感觉缺了一些什么，那我就找一些不一样乐器加在里面尝试，最终就形成了第二首歌的风格。

面临问题敢于尝试

这一次我正在做 HF 弟兄的《屈膝而战》。它给我的第一种感觉就是军队的那种歌，但是我之前并没有做过这样类型的歌。我昨天晚上就在尝试可以把它做成进行曲或者变奏曲的那种感觉。我就开始在那里想，边想边做的时候，那首歌的感觉就出来了。感谢主！

创新，我们大家都要开阔一下思路。咱们现在就开始想象一下，如果你现在所面临的困难，是否能够去创新？我相信 YX 姐妹有很多这样的情况，一会准备微课，一会是做别的什么事情。WC 弟兄那里是写程序，写程序你要是不创新根本就写不了。今天我们所处的时代，是一个创新的年代。如果在这个创新的年代，你不会创新，没有关系，我教你创新。你如果能够解决创新的这个问题，你这一辈子已经很厉害了！

WC 弟兄的分享：创新来源于问题

我们教会在 2015 年初的时候有这样一个想法。教会有很多的信息需要整合，也有很多事工正在进行当中。当时牧师在带领一个团队是 IT 的团队，我们就去讨论，就提出问题。因为有很多人都是通过微信，你发给我一个，我发给你一个，他发给他一个。一个群里编发了很多很多的信息，最后就不知道到哪里去了。

而且这个信息是最新的还不是最新的？没有人知道。当时还面临的一个问题，就是很多的文字事工稿件也要进行整合和处理。

当时大家都是在整个 QQ、E-mail 和 Word 乱飞的状态，HF 弟兄和 XY 姐妹也特别的辛苦。创新一定源自于一个痛点，你自己被逼到不行的状态下才会创新。人不崩溃一下，他不会创新。当时我们就面临了这样一个问题，后来我们去寻找。

刚开始我们想找一个信息搜索的引擎，类似于一个 Google 那样东西，把东西放进去就可以搜索，好像很宏大，很庞大的东西。然后有个人就找到一个，说每个月要交几万元钱，当然这肯定不行的。第一点它本来就不值那么多钱；第二点就是像我这样程序员的想法，如果一个东西一上来就要花这么多钱，它的价值应该不怎么样。后来我们就继续寻找。

压力带来动力

我们就抓住这个要求，需要整理文字事工这个事情。我们需要更好的搜索，我们需要尽量能够免费，能够拥有所有的所有权。但是我觉得神给我们教会一个很重要的启示，我们教会所有创新的东西都是我们所拥有产权的东西。

后来呢？我记得很清楚的一个场景，当时我正在国内。过年的时候，我也很累、很疲倦，一个人蹲在小黑屋子里面。因为这个项目我其实也冒着一些压力，我很清楚 HF 弟兄和 XY 姐妹也有这样一个压力，还有一些东西正在运行着。当时把我所有的精力都花在这个寻找上面，没有任何的成果，非常痛苦。

我记得很清楚，当时我那个姿势是这样子的：趴在床上两个腿翘起来，整个人后面盖着被子，衣服穿的厚厚的，就跟一个爱斯基摩人一样。屋子很暗，当时非常神奇的一个事情，就是我在论坛里面看到一行字，突然就出现在我眼前，叫做 wiki。这个就是大家现在使用的 wiki，最起始的一个。

我们就去尝试，发现能够解决问题，并且这个东西是我们会拥有它的所有权。所有的原文件源代码都在我们这边，解决了很多很多问题。当然我们的教会又面临一些新的问题，比如希望能够更简易的去编辑 Markdown 的源，希望能够更快速进行互动跟交流。之后我们又逐渐去发现，用有道云协助这些，一点一点我们在进步。

下一步，我们的教会有一个很清楚的目标。要写自己的软件！但是我想说的这些最重要的一点，就是创新一定源自于问题。如果你们没有一个问题，瞎创新肯定是不行的。而且有是一个很痛的问题，让自己痛到可以崩溃的问题，你就能创新了。

发现问题

WC 弟兄讲了一个非常重要的概念，就是你有没有问题，看到你的问题了没有。如果我们生活当中有问题，你不去解决，你一定会越来越大的压力。咱们现在说什么东西要创新，就从问题开始。你现在遇到了一个什么样的问题？你有一个很痛的问题是什么？

咱们今天教会里面要推动一个创新的概念：就是从全职同工，再到区牧，然后再到小组长都要推动创新。YX 姐妹在做外展的时候遇到什么痛点？或者是在牧区牧养的时候遇到什么痛点？她是怎么解决的？

YX 姐妹的分享：创新来源于压力

创新来源于压力，那么我的压力来自哪里呢？因为我做外展的，外展的压力来源于两个：第一点扩大教会的影响力；第二点带领新人入群。这两个东西是我的目标！只

要能达到这个目标，就等于完成了我的工作。很感谢神，在这个过程中只是没有能够轻而易举的让我们达成目标！它不断地促使我在这么一个创新的过程。

我最近创新大概有两个点：第一个就是微课堂的创新。昨天牧师给了我一个稿子，我看了一下。看完了以后里面有一个东西，我觉得特别好。人要动动脑，操练题。人要常常的去思考，在思考的过程中，其实是根据自己新的一个课题，你要去研究。

你要走在别人的前面，虽然不是走在其他人的前面，至少你要走在你团队的最前面。你肯定要比别人获取更多的一些新鲜的信息。所以，在我的这个微课堂的这件事情上，其实我是获取了这样的一个信息。比较时代趋势风向的这样一些东西！

在这个行业里面，在这个外展或者是微平台上，它里面最新的是一个怎样的风向。有什么样的一个新的东西，是可以做我们教会的一个使用工具，以至于可以达到我们这样一个目标，就是影响力和带进新人。

创新是提高效率的根本

在微信平台上去搜索、去看，去了解很多的网站上，就会发现现在很多人都在用微课堂。它不是属于我们教会的创新，但是对我们来讲，我们需要利用这个时代创新的技术和工具来帮助我们达到我们的目标。所以我后来进到了

一个群里面，当时我进到那个群里面是给妈妈们的一个群，虽然我进那个群对我来说没有任何目的，但是我还是有一个目的就是去学习。

我进入到那个群里面看到他们的流程，一步步去进行，怎样去授课，到后来怎么去跟进。以至于到后来如何把他们的产品卖出去，然后我就觉得这个流程给我一个很大的激发。

所以我就很快的跟牧师讲我想要做这样一个平台，那个平台我在做之前，其实做了好几天流程的思考。我把所有我们能想到的，就是在这个课程中间会遇到的问题，我都会在这之前能够想到，然后会把它的流程一一的写出来。

后来发现写出来以后，首先给我提高了很大的效率；第二就是在整个过程中我们不会显得那么的慌乱。非常感谢神，我们后来因为这样一个微课堂的创新，现在平均从第一个群上了四节课以后，那么这个群里面将近有 400 个人。然后我们现在开始第二个微课堂的群，那这个群里面，现在也是每天都在增加人数，现在差不多已经有六、七十个人。

所以我发现在这整个过程中其实我们也遇到了很多挑战，就是说我们每一天都要动脑筋。当你要管理这个东西的时候，你每天都要去思考它里面会遇到怎样的困难，或者是它现在会突发的状况，以及我们如何去及时解决。

在这个微信号我觉得最大的一个问题，就是要有个小

创新。因为我们现在的微信号只有一个人可以登录，但是随着这个信息量会越来越大。假想我每一天花这么多时间去进行接待每一个人，如果是这样去接待的话，那么我其他事情就不用做了。

后来我是在客服这一块做了一个调整，就是把从写信息的内容发给大家。我就整理了一个流程也是一个回复的模版，那如果有新人加进来的时候，我就会把这个模版给他，大大提升了我的效率。

但是这个也是我今后的一个很大的困惑，这个困惑也是我接下来要和牧师讨论的创新。就是如何能够让我们的多个平台，同时都能有最好的客服来服务更多弟兄姐妹。让他们第一时间接触到我们的时候，就能得到我们很快的反馈和及时的信息。所以这是我最近一段时间在微课堂的一些创新和一些体会。

如何去创新

我想这个 YX 姐妹又提到了另外一个事情，就是你看到了一个问题，你要去尝试解决这个问题，尝试解决这个问题就要去探索、摸索和了解，是不是？并不一定得一次成功，看到了一个问题并努力去解决一个问题，这就是创新。那么在解决这个问题的过程当中，需要的是什么？最需要的

就是你能够看到未来，那个叫做梦想。

今天我们仔细去思考的话，你会发现这个人如果不创新，他活着就会很没意思。你有没有发现他创新解决了一个问题以后所带来的那个喜乐，比吃熊掌、吃鱼翅、吃燕窝的感觉都好，他特别的开心。

所以我们今天要开始恢复创新的机制，当我们遇到一个问题，然后停留到那个问题上就会产生压力，所以一个压力很大的人，他一定从一个地方往前迈进。所以《创世记》它的好处在哪呢？它的好处就是：

起初神创造天地，地是空虚混沌，渊面黑暗；神的灵运行在水面上。神说：“要有光。”就有了光。（《创世记》1：1-3）

也就是说创新是从空虚混沌，渊面黑暗开始的。今天如果你有一个空虚混沌，渊面黑暗的状态，那就是创造的开始。如果那是创造的开始，咱们就解决一个问题，这个问题是什么呢？这个创造的开始是什么？是透过信心看到未来！

今天我就挑战我们教会的弟兄姐妹，尤其是做区牧的。一个牧区能牧养多少人，能不能一个牧区牧养二百人，能吗？那么现在我就在做这个尝试，在我的头脑里面有一个梦想。我看见所面临的问题就是一个牧区能否牧养 200 个人，当然这个下面有小组长这些人一起扶持，帮助他一起做牧养，那这个牧养能不能变得更有效率。

大大小小的事情都可以创新

我是一个特别喜欢创新的人，那我在新加坡做工的时候得了很多创新奖。我给你说创新的那些办法可巧了，我自己想起来就跟擦车的黑色污渍是一样。那我在想牧养能不能用叫做 robot, 牧养的机器人。

有一天我去吃饭，刚好有客人在，然后有一个人打电话来，我一看是一个中国的号码，他打的是国际电话。我就问他找我什么事，他说：“我孩子一直在哭，你能不能为我的孩子祷告。”当时我心里在想，我是一个有性格的人。如果我开始为他祷告，他不好我不会停止。可是我面对一个客人，我不可能祷告两分钟就 OK，对付一下然后就过去，然后接着继续照顾我的客人，我不喜欢做这样的事情。

当时我就做了一个决定，我说这样吧，我录一个祷告的声音发给你，你就用这个祷告的声音带着孩子祷告。她说好，我就用微信录了一个二十秒的祷告，在我的客人面前。发过去以后，我心里就惦记着这件事。这个创新的胆子也太大了，这个做法有用吗，是否有效果？

后来在五分钟之后她发了一个信息给我，她说她孩子好了。当时我就灵机一动，那为什么我们不能这样做呢？也就是说，将来我们很有可能继续朝着这个方向推。

我们的医治释放为什么不能录制一些头疼的、腰疼的、腿疼的医治释放祷告，这样是否有用呢？可能有用，也可

能没有，但是需要尝试啊！如果人这么牧养的话，那么节省特别多时间，一个人可以播无数遍，三个小时不停的放，那我可以给它调自动循环，就是一直放。

前一段时间，我们做了一个小创新，建了一个读书的群，后来把它变成了一号群。做了一件什么事呢？就是一直在那里播讲道，时不时好多人在里面听，那么进去的人就会得造就。所以今天兄弟姐妹能不能够再大胆的去发掘我们里面创新的力道，大胆的去尝试。

所以有云教会，云牧养之类的很多。最近 YX 姐妹的微课，你知道是什么好处吗？它可以异步，那个人下班回来就要爬楼，一层一层听下去也挺好，真的很不错。所以我们要大胆的创新。

马云有三万名员工，他说：“明年 2013 年，我要使我们的营业额加倍，你们告诉我，你们需要什么。”人事部门说要七千多个员工，马云说 no；五千？马云说 no；两千？马云说 no。一千？马云说再回去重新做计划吧。到最后两百，两百总行了吧？勉强同意了。到了 2013 年他一个员工都没增加，整个阿里巴巴的营业额加了一倍，发生了什么事情？创新！

同样的事用不同的方法解决

在做同样的事，用不同的方法；甚至还能用很多不同的东西，做很多的事情，这真是非常的厉害。今天咱们第

兄弟姐妹一定要开始创新。我想挑战一些在我们当中看过孩子的人，看过孩子的人用的什么创新办法？我告诉你看孩子的，我们都可以用到创新。

XF 姐妹的两个棍子挂到床上都是一种创新，对她来讲，这个办法管用。你知道这个小孩会在床上爬，他在爬的时候可能会掉地上，那你怎么办？我儿子小时候他也会爬，这件事情多危险，他不停的动啊！有的人就看着，买个架子、买个婴儿框，往里一放，他在里面爬去吧。

还有没有比较好的办法？放地上拿着绳子.....，你就开始琢磨了。你知道我用什么办法吗？我把我们家的床推到墙角，所以有两个边都是靠墙。然后在那个墙角上用尿布捆了一个非常粗的绳子，我给他绑到腰上，同时这一边绑到墙角的另一个柱子上。不管他怎么爬，永远逃不出那绳子的长度。

这样我就不用看着他，那你知道这个方法吗？有一些父母可笨了，孩子在那里睡觉，看着。我不知道他在看什么，你压力能不大吗？没有必要这样做，为什么看着呢？因为他睡觉可能爬到地下吗，所以得看着。我就觉得这个人脑子很奇怪，也就是说咱们要创新的地方你不要以为是高科技，高科技当然要创新。

生活当中的点点滴滴的事你能不能去创新？我们大家说洗碗这个事情，有人洗碗吗？好像你们都不怎么洗碗。洗碗怎么才能洗的最快，回去思考一下，那是你创新的地方。

有一天 LY 姐妹说老板让她写一个汇报，她很聪明，说：“牧师，我们老板让我写汇报。”写汇报应该这么写，第一段写什么，第二段写什么，第三段写什么。当她遇到了问题，她可以自己思考，也得问别人。

YX 姐妹帮她修改一下，然后我帮她再改一下，发给她以后，她就交了。交了以后你知道发生什么事，她老板说你要拿 A* 了。A* 就是最高的等级。今天你要写简历，包括要创新的地方非常的多，我想咱们有大有小，各种各样的创新。

创新需要学会思考

那我今天给大家留个作业，回去总结一下你所做的东西，然后找出你创新的机遇。我想一般的人，你跟他讲话的时候，就说：“牧师我没时间，我压力太大了”，这样的人都需要创新。

其实他的脑袋里的概念就是如果八个小时都做不好的工作，那就做十个小时；如果十个小时做不好，那就十二个小时；如果十二个小时做不好，那就十六个小时；如果十六个小时做不好，那就二十个小时；二十个小时做不完就不睡觉了，然后就死了，这不是路啊！这只是一个参数。

另外一个参数就叫做创新！创新是提高效率的根本，

效率高了，你立刻解决问题的层次就不一样了。效率又高而你的成本又低，你一定会成为创造很多的商机。

前几个礼拜我和 HF 弟兄去找教会用的地方，我就希望找一个顶架很高的。新加坡的顶架有六米高，有四米五高，反正都挺高。五、六米的房子进到里面很高，六米的房子顶架很多空间你都用不上，除非你用来做货仓。

新加坡还有些规定就是你不能搭架子，不能够在房子里搭建二层楼，不能做屋子里的屋子。所以我找了一个办法，特别的兴奋，后来我就跟一个新加坡人讲，你赶紧拿着这个做生意去吧。

新加坡很多这些地方都是顶架很高，但是面积不大，你需要在里面做，但是又不能违背政府规定。你知道我找了一个办法就是桑拿房，然后上面就是平顶，平顶就有可以利用的空间，我把这个商业秘密放到录像里头，听到的就去做吧。但我想这就是创新，会给你带来效益。

创新带来的价值

如果你是这个时代做的脸书，你就厉害了；如果你是这个时代做的谷歌，你就厉害了；如果你是这个时代你创造的腾讯，你就厉害了。你还缺钱吗？你还需要找工作吗？你还需要拿准证吗？你还需要考大学呀？当然考大学还是要考的。

你如果做到那个地步，大学你考它做什么。问题不在

于我们面临的问题，是没解决问题的办法。比如一些人会说：“牧师，我无论如何要留在新加坡。”是否留在新加坡不是关键，关键是你有没有一个谋生的能力。

你有谋生的能力，无论在哪里都会活的很好。如果你没有谋生的能力，在哪儿都活的很惨。在新加坡做穷人和在中国做穷人差不多，在世界各地哪儿做穷人都差不多。所以大家无论如何都要从狭隘的思路里面出来。大家不要误解，桑拿房我只是说可以拿出来做一个隔间，做一个活动的空间。所以咱们今天回去思考一下，你有没有机会。

机会也是一种创新

我现在常常看到一些机会，比如说网红就是一个机会，你能不能打造你的网红？如果你是网红一年赚三百万人民币，你考大学做什么？大学可以吃吗？所以今天咱们弟兄姐妹都发挥一下，如果你是做销售的，你需要的是创新。记住：销售员是最需要创新的行业。

我们生活当中的各行各业最需要的就是创新。我感谢神让我在 It 的行业里做了二十年，我在 IT 这个行业里边学到的就是三年前的东西，现在没用了。所以就一直在更新，不断的更新就养成了创新的习惯。更新和创新的习惯是一个好习惯，也就是说你永远都会有很多的机会。如果给咱们教会贴一个标签的话，咱们教会是一个原创性特别强的教会。

我们的诗歌是原创的诗歌，我们的查经资料是原创的查经，土生土长的，绝对是我们自己培育出来的。在网上没有，你找也找不着。我们原创是从哪来的，是从里边有一个不满足感，然后我们要从这个不满足给你们解决一个问题。比如说我在网上看到的一些查经资料，我就说那些不行，因为都不能用，也不能吃啊！我就做一个能吃的，有很多人利用我们网上的查经资料，对于建造他们自己的教会会有很大的帮助。

创造是基督徒与生俱来的本质

创新是从哪儿开始？是从看到问题开始。看到问题之后开始尝试解决这个问题。解决这个问题要有一个梦想，最重要的一点大家要了解一件事，我们的神是有创造力的神！也就是说在创造这件事情上，是基督徒与生俱来的一个本质。你是一个基督徒，你肯定不能过穷日子，你总是创新怎么能过穷日子呢。

如果你是一个基督徒，你一定要让圣灵进入到你的里面。你里边开始有异象、有梦想。所以圣灵要降在你们的身上，你们必得着能力。那个能力是什么，就是创造力。

神在末后的日子要用他的灵来浇灌凡有血气的。少年人要看异象，老年人要做异梦（《使徒行传》2：17）。也就

是说异象和异梦是创造的关键。所以我们要开始做什么呢，我们要开始做梦。能不能够梦想说这个东西应该是这个样子，你在脑子里面开始有问题的时候，你就开始创造了。

教会的成长：不断的去创新

我们的 201 课程、101 课程是我们的创造。当然我和 XY 姐妹她们的团队，和牧区的团队一起创造。但是在这个创造的过程当中，在整理的时候，我发现有很多东西都是我不满意的。我不满意，我就把我自己逼到一个地步，就是有点儿快被辖制的地步。进去、出来，这个东西总觉得不对，嘴里一直在叨咕着。

然后 HF 弟兄看见我，问：“牧师你怎么了”。我说：“我快受辖制了。”就是到了那种状态，脑子里白天黑夜都想着一件事。然后到一定的程度突然就出来了，出来了之后你知道我最享受的是什么？环环相扣！

如果 XY 姐妹还记得最早的 201 课程的轮廓，和今天的完全面目全非。但是没有前面的那个案例，就没有今天的这个。因为那个是原始的版本，很烂的版本，看着就觉得不对。一开始就觉着很 low，然后就开始重新做，结果就把这个做出来了。到现在我觉得至少可以用，然后接下来可以继续的来激发。

我们教会的原创性是非常的高。我不喜欢“me too”，就是我也是。我不喜欢跟风，有意向、有梦想是创造的关键。异象和梦想是从神的灵来的，神的灵如果你身上，你里面再有这个，你就厉害了。

我今天给大家留个作业，请大家回去思考，在你生活当中你一定有机会，你不要告诉我说：“牧师我没有。”区牧都可以和弟兄姐妹一起思考他们的成长点。

我在建立教会的这个过程当中，我发现人最重要的关键就是成长。成长也叫突破，突破也叫成长。怎么成长，创新、创造叫做成长。所以说创新和创造是成长的关键。如果你在面临一个光景，这个光景是压力巨大无比，那是创造的机会。所以开始体会你的压力，从创新发明来解决你的问题。创新发明是从哪里开始？是从看到问题，有异象、有梦想，神一定会赐给你解决问题的能力。

将来我们对于网络教会的理解还有很多的偏差，这个偏差实际上需要去思考和调整。当我们在解决问题，对问题的定义本身就要有更深入的了解。概念不清楚，做什么也没有用。所以咱们今天把这个问题的定义找到。

要常常知道自已的问题是什么？如果你说，我的问题是把东西卖出去，那把东西卖出去的问题是什么？我为什么工作效率这么低，工作效率低的问题是什么？不断地去寻找，找到以后你就找到了靶心，你就可以抓住靶心解决问题。那就叫创新！

在生活中去实践创新

大家回去思考，这并不代表结束，一定要有一个梦想和异象来解决你的问题。在解决梦想和异象之后，千万不要失去热情。如果失去热情，不可能解决的。不要觉得：“哎呀，牧师烦死了，又给我一个任务，已经够多了，又来了一个。除了写汇报，还要写创新。创新能吃吗？”能吃，今天回去带着热情去做，带着热情去解决问题，你就会达到一个你创新的目的，就是效率的提升。

如果说我们在创新的层面，每天创新一点点你就厉害了。咱们回到洗碗这件事，我曾经买过一个洗碗机，一个洗碗机花费了一千多元钱。后来只用了一次，然后不知道该怎么办，卖也卖不掉，后来就丢掉了。

当时 RW 姐妹写了一个洗碗机事故，用过的人都知道没什么作用。就是说你在创新的过程当中，有的时候会失败。你对问题的了解认识不够，不足。然后你做起来一个庞然大物，后来发现是个白象，没什么太大用。那洗碗这个事情遇到几个问题：第一个就是说碗里面的零碎。

我教一下大家我自己的做法，我先把那零碎擦到垃圾桶里，那个碗基本就干净了。然后拿点洗涤剂一刷，非常的快。如果把那些零碎都堆在洗碗盆里面，自己给自己制造很多麻烦。我就这样一个小小的尝试，节省了我很多的时间。

对于问题要有灵活性

第二个尝试你知道是什么吗？因为我把它都洗干净了，我不把它放到洗碗池里面。因为洗碗盆很小，我把它们放在一起，然后我一个一个洗。后来我做了一个比较，我是把它洗完了一起冲，还是一个一个冲。如果要是三个、五个碗，我洗完一个干净一个，放在上面，速度比较快。如果有二十个碗我一起洗，一起冲，效率比较高。

你有没有发现，跟你问题的大小，跟你们面临的状况，有的时候不是一回事。十个人的管理方式和一百个人的管理方式，你不能用十个人的管理方式来管理一百个人。你也不能用一千个人的管理方式来管理一百个人。也就是说，要与时俱进，我这是从刷碗得到的启示。也就是说同样一个问题，他解决的方法都不一样，是因为数量的问题。

所以兄弟姐妹，我们不要僵化。不要以为用洗碗机来洗一千个好用，但洗三个碗，就跟没洗一样。今天弟兄姐妹一定要有一个灵活的状态，就是解决问的灵活性，创新的例子，很难想象它的数量级。从养孩子到洗碗，洗碗到学习，学习到各种各样。也就是说，当你遇到一个问题的时候你一定会有一个更好的解决方法。

我曾经被叫去做了一个球的游戏，人站成一个圈，球不能掉在地上，一个一个传过去。传一圈儿看多长时间。你知道最后达到什么程度吗？我们第一次传一圈，两分钟，还

掉在地上，一掉地上就得重来。后来传一圈六十秒，教练说不行，最好的记录是五秒，五秒传一圈。后来找着办法了，从高到低的人，手都放那里，让球自己滚下去，五秒就滚到底。

你就是千万不要僵化，解决一个问题，达到一个目标，方法很多。如果你说全世界每个人遇到这个问题，不都是一样，不是这样。如果你认为是那样，那你就麻烦了。我今天给大家留下一个作业，领袖看一看生活当中哪个地方需要来突破、创新。当然如果你自己的压力很大，你可以先从你的自身着手来解决这些问题。

你比如说如果负责一个事工，做事情的流程都可以去创新。流程不一样，解决的方法不一样，效果完全不同。所以要知道流程也是其中创新的办法。工具、流程、点子都是创新的办法。大家带着一个强烈的企图心，把自己的服侍、生活、工作里面的问题，一个一个的去解决。最后选择的就拼时间，时间的选择是最糟糕的，我有一个信念，我们弟兄姐妹身上都有创造的能力，我们开始都把它们挖掘出来！

第 03 章-压力管理



压力是从属灵的世界来的，用属灵的办法解决属灵的问题就很容易了。

压力管理就是在管理感觉

压力管理是一个很重要的课题，在新加坡大部分的人的抱怨都跟压力有关，但仔细去想压力好像是真实的又不是真实的。人是复杂的，就在于人的感觉，压力管理就是在管理感觉。你觉得压力很大，那可能是个真实的感觉，但有可能是虚假的。人是有感觉的，感觉往往很复杂，沮丧、纠结、负面、难受。但千万别把压力当个技术问题，这样很难解决心态问题。

人常常有压力，觉得事情会垮掉。心态调整好了，要是事情还是垮了，下次遇到也许就不会调整他的心态，因为好像调整了也没有用。事实上，感觉是不可靠的。人的感觉与事实往往不一致。管理感觉是一生最重要的功课，压力的感受是需要管理的。

在教会里，压力的管理会直接进到一个属灵的层面，教会会从属灵的层面去处理。我们发现从属灵的层面解决这些问题，会有一个明显的果效，压力的真正的根源不是心态，而是属灵的原因。我们在教会，通过祷告征战在属灵的运作下去处理这个问题，调整好心态，发现事情没有垮掉，就会觉得有用。下次遇到压力又用同样的方式去祷告，发现事情又没垮掉，会惊奇我的神好厉害。明白一切都是神在掌权，我们日常生活的压力会减少直到消失。如果不认识神，调整心态也没有用。

圣经上说温柔的人有福了，温柔的人必得到地土。有人很温柔，被欺负就被欺负，被打就被打，都很温柔。然后他发现也没得到地土，啥也没得着，你再告诉他这个，他会觉得温柔的人没有福，都会挨欺负。世上没有神的人就会这样。

但是对于基督徒，别人打你一拳你把右脸伸过去，不要担心你会白白的受欺负，我们的神是真的会对付那个打你的人，打你的人会感到这个人不能欺负，然后你的问题就会得到解决，有神的人可以温柔，温柔完了就是有福，有神就会调解压力，解决心态就解决压力，然后什么也垮掉，没有神什么都不管用。

压力是从属灵的世界来的，用属灵的办法解决属灵的问题就很容易了。你和我是永生上帝的儿女，谁能欺负你。神给亚伯拉罕的应许是咒诅你的他要受咒诅，祝福你的他要蒙祝福。如果你是这样的人就会了不起了：亚伯拉罕把四个王给灭了，把罗得给抢过来了，他只有三百一十八个壮士，但还是赢了，回来后很害怕，他就祷告，神就说你不要惧怕，我是你的盾牌，结果周围的人就不敢来打他。所以有神和没神的人解决压力的方法是不一样的，所以解决压力管理就要调节到信主的根基上，不信主，这些没用。

我说的这些是因为我们的神是又真又活的可以管事的，你信靠祂，心态调整好了就管用。我试过很多次，别人打我左脸我就给右脸，拿了我的外衣就把里衣给他，欺负神

的儿女的人很惨的，问题不在乎其他，而是在乎你是永生神的儿女，在这个根基上就要学会管理感觉，如果是神的儿女但是有不信的心，就完了，耶稣来到世上一直批评门徒说是不信的人、小信的人。信心加上身份，压力就可以管理了。

信心能够产生平静安稳的感觉，如果相信那个事不会垮掉，就不会有压力了，虽然每次都在走钢丝，但每次都过的去，你的信心就越来越强，这就是圣经里说的“本于信以至于信”。在信主上和管理压力的事上我常常走钢丝，从没掉下来过，有一次掉下来就中年危机了，掉到半截神又给我抓上来了，就开始建立教会，建立教会比做所有的事都爽，有盼望有信心将来会更好，什么事都不会垮掉，神能够掌管，压力立刻消失，有压力是没有信心没盼望。牧养就是建立信心，信心可以产生美好的感觉，没信心的人里面是痛苦的感觉，就算你给他建议，还是没有信心，你给的建议好像行又好像不行。因为都是在技术层面上来解决，但压力还是极大，有信心就解决问题了。

很多人成为我的粉丝，是因为我真的解决了他们的问题。压力管理的最高境界就是信心，或者是自己建造信心，或者是从别人那里领受得到信心，世上的学问都是从技术层面解决压力的问题。要相信我们的神是掌管宇宙万物的神，我这点事都不是事，信心运作在属灵的世界，压力是从魔鬼的谎言来的，用信心胜过魔鬼就胜过里面的感觉。

信心可以传到永远，信心是关乎很久以后的事情。如果你活的很辛苦，我说我带你走出房门，找个很黑暗的地方抬头往上看，看到漫天都是星斗，开始想几万年以后，看到永恒里去，你的问题会变小，我们的眼睛就看到眼前这点事，考大学没考好就跳楼了，目光很短，若看到永恒里去，是非常了不起的。

信心能解决压力问题

如果一个人他遇到的问题是三年的问题，三年除以一百万年，那三年的问题有多大？一丁点，一百分之零点零零一，如果你看到十万年，几千年的时间都是很小的，甚至几十年都是很小的，所以你就会把问题看扁了，如果你一旦看扁了你的压力就会消失了，但是如果你把你的问题拉回到今生，然后你看这个问题：我这辈子怎么活？那你就压力就大了。如果把这个它带到永恒里去这个问题就会变小，最后一个都没有垮掉。全都好好的，直到今天大家活着好好的，所以信心是解决压力管理的最高境界。

事物的大小跟它所处的空间的大小有关系，如果你处在一个无限大的空间里面，任何的一个东西都是极小的，如果分母无限大，再大的分子几千几万都是极小的事。所以信心是压力管理的最高境界。所以弟兄姐妹一定要学会分赐

信心。如果你不会分赐信心你就很难。为什么那些人来到我们教会的网站得到喂养以后他的问题会变小，因为他得着的是信心。

我们再说一个：如果一个人的盼望产生正面的好的感觉，绝望就会产生负面的感觉，如果信心产生的是一个正面的感觉，不信就会产生负面的感觉，什么叫做不信？认为事情会垮掉，那是一个负面的信心，会很惨。

有盼望和有信心的人可以成就未来

所以今天我们开始学会有信心，有盼望。这个信心和盼望又不用花钱，为什么不要呢？我相信将来我会更好，我相信将来神会供应我一切；我相信将来我可以不用去医院里躺着，相信就是一个选择，我有盼望我有信心，那不可能的事就会成为可能。我相信如果生了病神也会医治我。这是未来的事，你未来的事就没有压力了。

我们当中有一个弟兄，他跟我讲：他爸爸手里面有百十来万，不过现在有个百十来万真的也不是很多的钱。然后他就说：如果我得了糖尿病二十万，如果得了心脏病二十万，如果还得了什么症几十万，一百万都不够，真是压力巨大，因为他对未来的判断是这样的判断。所以他的压力巨大。

我觉得有很多东西很多压力都是自己杜撰的，也就是心态的问题。前一段时间有一个姐妹她工作非常认真，然后她就会产生压力，因为她认为我如果我不这么认真的去做，我会出事，其实我告诉你她不用这么认真做也不会出事。我知道你认真做是一个好习惯，但是你认真不能够变成压力呀！所以认真是认真，但是可以没有压力还是可以继续认真，所以在整个信心里面，不可能的事会成为可能。

神迹奇事是解决问题的关键

我举几个例子：摩西带着三百万以色列人，前面是红海，后面是埃及的追兵。我问你压力大不大，如果用人的角度看：红海没有桥，红海也没有船，三百万咱们这么算，用今天的空中客车，八百人一架，一架飞机坐八百人，十架飞机就是八千人，一百架飞机是八万人。一千架飞机是八十万人，一共要四千架飞机，飞机回来跑四千次才能运过去，那是极大的物流工程，这个工程是个巨大无比的。挪亚把这些所有的物种都整来要进方舟，那是一个极大的工程，你用人的能力去试试看？但是如果神把那个红海分开，以色列人过红海如走干地，问题解决了没有？解决了。神迹奇事是解决问题一个关键，如果神迹常常发生在我们生命当中，不可能的事变成可能，压力真的会消失。这就是为什

么我很喜欢在教会在讲神迹奇事，我也喜欢听神迹奇事的见证，因为神迹奇事透过你的信心释放出来它会解决问题。

后来摩西死了，约书亚带着三百万的以色列人过约旦河，那也是一个巨大的工程，三百万人过了红海，三百万人也过了约旦河，约旦河的水断流，然后两边的水成了强环，结果约旦河的水断了成为干地，约书亚就带着以色列人过去了。还有压力吗？但是如果河水不开，三百万人迁到迦南地，三百万人过约旦河不是件容易的事。一艘船抵八百人，四千次运过去。

所以弟兄姐妹一定要知道我们的神是一个行神迹的神，如果我们的神是一个行神迹的神，什么压力也没有，约书亚在面对带领以色列人进迦南地这样的事情的时候非常的惧怕。神说：刚强壮胆不用惧怕，因为神要与你同在，你平生的日子断没有人可以站立在你的面前。解决压力就是透过信心在属灵的层面上运作，这是最好的解决办法。没有神的日子我真的不知道要怎么过。没有神就没有神迹，全都是人为的。如果真的要带三百万的以色列人过红海、过约旦河那真是很难想象的，开始知道压力的管理是个属灵的事。

压力是导致效率低下的一种状态

一个人产生了压力的感觉他会有出现什么症状？你自己去看：压力来的时候，你的效率非常低，那压力来的时候它基本上无招架之力，也没有工作效率。我把这个东西比作什么呢？比作交通拥堵，我开车的时候我常常看到一种现象，就是拥堵的现象，交通堵塞的出现时候很辛苦的，每个人都使劲挤，结果挤得水泄不通，后来过了那个路口发现前面什么事也没有发生，就是大家挤在那块了。然后那个地方就是挤了所以它就慢了。也就是说交通拥堵的有一个数学模型计算，它的效率降到百分之十，因为大家都抢那个路就很挤，很挤效率就低，本来是可以每个小时在那地方有多少辆车经过，如果大家都去抢不过交通规则，产生拥堵效率降低到百分之十，也就是说只有十分之一的流量，所以今天我告诉你纽约大楼被撞的时候，没有人能打得通电话，大家都在打电话就大家都打不通电话，那电子设备的效率大大地降低，我是搞网络的我知道。也就是说网络产生拥堵的时候它的效率是非常地低。

管理压力是提升效率的关键

今天你在压力之下实际上是一个工作效率低下的一个状态，然后工作效率越低，压力就越大，压力越大效率就

越低，效率越低就压力越大所以人就进到崩溃，所以说：管理压力是提升效率的关键。上个礼拜我们讲到就是提升工作效率，这个礼拜我在讲管理压力，为什么？因为压力大效率就会非常地低，所以当你有信心然后你的效率就会上来，同样的问题可以很快地解决。解决压力的问题第一个就是除去压力的感觉，第二就是着手做提高效率的事情，从那个死循环里头出来，人要把圣经读熟了，一辈子可有智慧了。得救在乎归回安息，得力在乎平静安稳。如果一个社会都在那里拼，大家去抢那个资源产生拥堵，然后那个资源利用率就降低，大幅度地降低，所以社会成本就大幅度上升。

大家学过社会学吗？有谁知道社会成本是怎么回事？我跟大家讲一个社会成本的观念，一个人跟另外一个人打官司，我问你创造任何价值吗？然后拼个你死我活的。也消耗法官的资源，消耗律师的资源，这些人全部都不创造任何价值，如果这个社会很多的官司要打，很多的律司要请，弄完了以后就更多的问题，更多的人要打官司，最后连法官也被告上去了。这个社会成本非常地高。如果一个社会没有罪案，没有这些纷争，社会成本一下子降到很低了，然后把这些社会的成本可以分配资源，在分配的时候这个社会就会变得非常地富裕，也就是说今天我们一定要知道神的设计是怎样的。你比喻说一个教会里面内争不段，你掐我掐大家先后掐，这个教会还能服侍人吗？有人不进去还好，进去以后被掐，所以今天我们一定要开始了解这

种观念，这种观念不得了，也就是说得救在乎归回安息，你好好的安息问题就会少。

做人做事要平静安稳，不要毛毛躁躁。有一个人在楼上，好几层楼高，结果地震就往楼下跑，一跑跑地下室去了，结果楼一倒就在地下室闷着，他就不用有压力了，他就在压力底下了。你跑到地下室去做什么呢？我告诉大家，在任何的这种慌乱的世代，任何一个战争、天灾、人祸这种世代，冷静的人得着力量，冷静的人他很难死掉。你千万别慌，然后开始左看右看我该怎么走，我在几楼，我在四楼，我跑下去三层楼，我就到一楼，门在那里，我走出去，你别慌慌张张的，有的人一地震从三楼跳下去，结果也摔死了。其实后来发现那楼没有倒，人也死了。

天灾人祸的时候你一定要知道得救在乎归回安息，得力在乎平静安稳。我为什么鼓励大家好好信主，带着家人信主，在我们家来讲就是一个典型的例子，我一九八一年去读大学，后来没多久我妹妹得了狂躁型的精神病，家里的刀、剪刀、斧子都得藏起来，把我爸我妈累坏了，那创造什么价值？什么价值都没有，可把我爸我妈折腾了，要命呀！但是如果这个事不发生，日子不是过得挺好吗？

平静安稳的生活

我的同学有长得像五十岁、六十岁的，他们经过的沧桑岁月全都写在脸上，所以有信心的人是自然的保健和美丽。有信仰的人，他平静安稳，每天都不愁；可在外面跳广场舞的人，回到家以后满脸愁容，久了以后他就长成一副难看的脸。

但是大家一定要知道，你有了信心以后，你还是要解决技术层面的问题，这是我的观念。比如，你很平静安稳，每天你打麻将，那你的数学肯定考不好。就像 JY 姐妹一样，她也信主，她也平静安稳，然后她每天读言情小说，那肯定考不上大学，所以今天问题在哪呢？就在于你还得认真真的做事，认认真真的做事是我们基督徒在教会里的观念。

接下来我们教会需要很多的全职同工，在教会里做全职同工，你的薪水是不错的，我不会亏待你，神也不会亏待你，但问题来了，问题是如果你世上的工作做不好，我也不会要你的，因为你连世上的工都做不好，你到教会来干什么呢？教会的压力很大，你把世上的工做好，在世上你能够管理好你的压力，你来教会做还不一定能够胜任呢，所以教会里的压力很大，但是教会里的压力仍然可以使我们平静安稳。

各从其类是解决问题的关键

那技术层面的问题，就是各从其类！为什么圣经里不断地讲各从其类？《创世记》第一章亚当和夏娃被造之前各从其类，到了挪亚的时候也各从其类，神很喜欢写各从其类，因为各从其类是我们最重要的观念！将来我会告诉大家：如何做计划？如何学习？如何做优先顺序的排列？开始学习解决最有效的问题，一定要排优先次序，当你压力巨大的时候，你做什么？做最有回报的。

比如，我以前在理工学院工作的时候，那里的学生他们是学工程的，但是他们去学做会计，后来发现他们也没有去做会计，所以他们在大学里又读了一个工课程，他说将来有一天，我会用到我会计的专业，可到那个时候再学也不晚呀，但是他自己也不会知道会不会用到。所以他的问题是不知道优先顺序。所以今天我告诉大家一定要有个观念，你学现在最需要学的东西，如果你这个事情学好了，你的压力就会解决，你的工作就会进入平静安稳的状态，然后再去学三个月以后要做的事情，再学六个月以后要做的事情，然后在学一年以后要学的东西……如果一个人经常这样做的话，那他的一生是不会有压力的。

虽然我在带领整个教会向前奔跑的过程中有压力，但这个压力对于我来说没法压垮我，因为我早就预计将来会有这样的事情出现，我就早早的做预备，为什么我们写这

么多查经的资料？因为是为将来做预备，现在我们牧养非常简单，一个人进来查整章《创世记》、101 课程、201 课程，所以我们做事很容易的。当来一个人，不是我给他讲《创世记》，让他记笔记，然后给我看，效率就会提高十倍，二十倍，三十倍... 那这是什么呢？这是我早些做的预备，以前做的预备今天就有效率了，我现在做三年后的预备，那将来的压力就会消失，我在跟 WC 弟兄重新规划，做自动牧养机，录个小视频：奉耶稣基督的名，命令魔鬼的灵退下去！重复播放，祷告大幅度的提升，这是我们研究的项目，我们的效率会加倍的提升。

解决短板，减轻压力

所以今天咱们的时代是有无限可能的时代，今天你正在面对压力，你分享一下压力到底是那个短板造成了你的压力，然后把那个短板堵上，你就会发生改变，当你很舒服的时候怎么办呢？我们当中有很多人正在一个很舒服的工作状况里面，如果你在一个很舒服的工作状态里面，我给你出个主意，你创造一个压力，这个压力做啥呢？比如：当你解决一个短板的问题后，开始预备下一个台阶迈出去的时候不至于太有压力，给自己创造一个什么压力呢？一个学习的压力，开始学三个月以后我要用的东西，到那个

时候你所面临的问题刚好是你之前学习过的，你还会有压力吗？你就没有压力了，如果学六个月以后做的东西，到那个时候你也不会有压力，然后你常常这么做，你就会没有压力。

我跟大家讲讲我的见证，我有一段时间经常这么做，所以也一直给自己压力，也没有那种特别大的压力，没有为什么呢？因为我常常预备我三个月或六个月之后我要做的事情，有一次我在祷告的时候，神告诉我去做 It 的外包，那外包怎么管理？这跟我之前所学的没有什么太大的关系，但是在我祷告中又有同样的感动，而我是一位很属灵的人，我就把图书馆所有关于 IT 外包的书籍拿回来，我就开始拼命的读，我写了个研究报告，我就把 IT 外包学的非常透彻。

两年之后我被降职了，被降职以后，我去一家公司面试，就找到一个更高的位置。真是万事相互效力叫爱神的人得益处，那去面试的时候，问我的问题是：IT 外包。这刚好是我学过的，我最拿手的，我就从头到尾的向他解释，非常的清晰，应聘的人很多，但那份工作就被我拿到了。在那个工作享受了很多长时间，但同时你走上了一个新的工作岗位中，一份我之前所没做的更高的一个职位，也是一种压力，但是那个压力因为之前的预备，那个压力也不会巨大无比。

然而你常常这样预备，你会非常的不错！我从来没想

过做全职牧师，但是因为过去这些年，我读《圣经》，读的非常认真，所以我带领查《圣经》时，我相信大家还是很喜欢的，当我每周六带几位新加坡人查《圣经》，他们前一段时间跟我讲：“自从跟你查《创世记》，得到了很多，我里面的思维模式全部改变。”

为将来预备着

所以因为过去做事在不断积累的过程中，你就不会有突然间压力压到崩溃的状态中，因为你永远都在先知先觉中做事。所以各从其类就是规划了解，然后你做事情很靠谱，你就会发现压力会越来越少，你就会健康的成。你在自己创造的压力的情况下，每天拿出百分之三十的时间做你未来要做的事情，突然有一件事发生了，当你容不下时，然后你就把百分之三十的事情暂时挪出去，把当前的困难解决了，你会有压力吗？你不会有压力的，这就是压力管理。所以各从其类就是分析了解规律，然后开始学习和传承，千万不要做无头苍蝇，到处飞，所以人一定要开始有规划！

神赐给你的大脑是要让你思考，那个思考的过程当中为什么需要有信心？让我们去学习、分析、了解和传承，所以规划可以解决很多的问题，一个没有规划的人，他会压力很大的。上次我们讲到你要规划做什么？然后怎么做，然后做

到什么程度？你把这样的学习规律整理出来，同样的环境同样的问题，你的压力立刻消失，这叫各从其类！各从其类这个词要进到你的里面。

远离识别善恶

我们教会有几个词一定要进到你的里面，第一个词叫：各从其类，第二个词叫：识别善恶。识别善恶会给你制造出很多的想法，直接败坏你的信心，因为识别善恶讲的是事实，你所面临的问题是事实，但是你的信心要大过于事实！认清压力的属灵本质，基本上一个人处在压力当中都是谎言，其实压力也是好的，如果你认为压力是不好的，你一定要从那个谎言里走出来，压力是不可能成长的，压力是谎言欺骗，是邪灵的工作，然后产生压力以后混乱的灵就会进来，混乱的灵进来、你就会更加的混乱，然后做就像无头苍蝇做的事情。

龙的灵的彰显

龙的灵会让人很笨拙，最近我发现一件事，当一个人把他身上龙的灵赶走，他会变的聪明，真的很明显。最近

我还发现一个什么样的事情呢？就是有一个孩子他跟我说：牧师我的钱莫名其妙就没有了，就在钱包里，上一次打开钱包还有，这次打开钱包就没有了，非常奇怪，那就是龙的灵，我选择相信这个孩子，我不觉得他在说谎，他说的是真的，只是我们不知道灵界的运作可以超乎我们所想象的，这龙的灵会使人变的非常的笨，使人莫名其妙的失去金钱，失去时间，就会很混乱，甚至，他做了东西不知道自己做了，那就是压力的属灵本质。

后来我发现压力和能力都是属灵的问题，打击龙的灵，把人从属灵的辖制当中释放出来可以使人的学习能力大幅度的提升，他的灵就会开窍，所以，我们为什么要开始在这种压力的状态之下通过属灵的眼光好好审查这个问题？如果它是一个属灵的问题就解决属灵的问题，如果是一个技术的问题就解决技术的问题，不要依靠自己的聪明，学习依靠神，解决人的问题最重要的就是神的灵。神的灵运行在水面上，神说要有光就有了光。（《创世记》1:1）

释放神的能力和智慧

所以今天大量的祷告，释放神的能力、神的智慧、神的能力！神的智慧是我们人一生最需要的东西，如果你拥有了神的能力和智慧，神迹奇事就会常常随着你，常常给

你启示和感动，你会活在先知先觉的状态的里面。我们当中有很多人做金融的，做金融最需要的就是先知先觉，如果你能预计股票的涨落，你会非常厉害，所以开始做大量的祷告，不要放弃服侍，因为神是解决我们问题的关键。

也许我在讲这些话，你可能觉得我在鼓励你服侍，一些人遇到问题时，说：牧师，我最近不能服侍，我说：我尊重你。其实我心里不认同你自己的选择，因为服侍是信靠神的一种表现。你放下，以后你会得着什么？你祷告会减少，神的灵感就会减少，先知先觉的能力就会减少，神的能力也会减少，神的智慧也会减少，那你在做什么呢？就会变成一个无头苍蝇乱飞，开始相信神，你一定会走出来，不要放下，因为那是我们活着的关键。

我属世工作最后的一个阶段，我处在焦头烂额的状态。我当时最后悔的就是没有大量的祷告，我以为我靠我自己的能力可以解决，其实我发现人不可以依靠自己的聪明，要寻求信靠神，因为压力有属灵的层面，有技术的层面，你两个都解决了，就彻底的解决了压力的问题！

第 04 章-不是销售也要学习做销售



教会是销售梦想的地方，教会销售的是梦想、是命定、是异象、是使命。

既要有恩膏也要有知识

我鼓励大家千万不要做一个无知的人，我不觉得一个人读《圣经》读得好，他就很有信心；我也不觉得一个人如果把《圣经》读得滚瓜烂熟，但他不学习数学、英语就能考上大学。因为我知道一个词叫“恩膏的无知”，恩膏是恩膏，有知识是有知识，我们千万不要把这些弄混了。很多人活在宗教的困惑里：为什么他祷告病就得医治，但是他的学习一塌糊涂？所以我们教会有一种很实在的运作模式，就是让大家既有恩膏，又不是一个愚昧无知的人。一定要这样。

我记得我以前跟大家讲过我很想做一个推销员，但是很遗憾我没有做成。但我发现，你的工作即使不是做销售，你也要懂销售。有本书里有一个章节讲到：即使你的工作不是销售也要懂销售。这本书的作者叫孔毅-----摩托罗拉亚太区的总经理，一个很厉害的人，他很务实。一个做实事的人，不容易有精神病，得精神病的人有几个特点：懒、体贴肉体、不做实事。

教会也需要营销

今天我们请了教会负责外展的 YX 姐妹，她主要负责营销我们的教会。你可能会疑惑教会还需要营销？对，因为已经过了“酒香不怕巷子深”的年代，教会也需要营销。因为耶稣说：“你们要出去，使万民作我的门徒。”（《马太福音》28:19）今天不管是什么人，你都需要营销。找工作是在营销自己，你必须要有销售技能，销售技能好的人很厉害，所以我们今天来谈一下销售和营销技能。

我想销售不限于销售产品和服务，也包括说服他人接受你的观点、想法、创意。我是一个销售员，销售福音-----世上最好的产品。所以弟兄姐妹，如果你传福音传得不好，说明你没有销售技能，不是神不祝福你，是你自己没做工。神与人同工，但神需要人不断地更新自己的心思意念，而不是一直呆在那个旧时代，不肯从旧时代里走出来，那是很可恶的一件事情。我请 YX 姐妹上台跟大家分享一下。

YX 姐妹关于营销教会的分享

产品比包装更重要

我接手外展是从今年 5 月份的时候，当时我们教会正在面临一个调整，所以外展这方面也要进行调整，调整的

过程中我发现，大家即使不做销售也要懂销售。我们是传福音的一个教会，对于福音，不同的教会有不同的内容，所以我们根据我们教会的特点，选择自己的战略。第一是医治释放，这是我们教会首要的专业；第二是查经；第三是通过属灵争战来翻转我们的生命；第四是我们的原创诗歌；第五是活出丰盛。这几个基本上都是我们教会原创的资产，是我们教会特有的属灵资产。

这些东西一定要融入到外展事工里面，用最大的平台来进行包装，其实平台本身是在不断地扩展、更新。平台的不同给了我们很大的发挥空间，微博、直播、微课堂这些都是我们用来包装产品的，在包装产品的过程中，我们首要关注的是市场的需求，所以我对我们的目标做了一定的调整。我们发现医治释放的教会特别少，所以我们的医治释放一定占有很大的优势。关于查经方面，虽然很多教会都有查经，但一周只有一次，而且没有形成一个体系，这也是一个很大的缺失，那正好成了我们的优势。

第一个阶段，我们着重对这些进行包装。医治释放是把我们的核心价值推广出去的一个很好的平台，让更多的人了解，这样有需要的人就会哗哗地涌进来。我记得我们的聚会群人数是从零开始的，进来的有将近七百人，来来走走到现在有三四百人。所以你会看到如何通过网络把自己的核心价值推广出去是非常有意义的，它比实体的流量要大。我们一个月有四百到六百人进来，如果是实体教会，

是不可能做到也不可能有这个承载力的。在医治释放和外展的配合下，我们教会提升了很多。所以我们的产品是特别重要的。

牧师总结：YX 姐妹讲的这个方面是营销的关键。你买一个东西，包装非常精美，一层又一层，但里面一个铜块，你会很失望的。因为只靠包装是不行的，如果一层一层打开里面是金子的话，还可以接受，因为里面是一个宝贵的东西。今天我想给大家一个观念，你若要想营销你自己，那你自己必须是个人才。“酒香不怕巷子深”，如果酒不香，巷子不深也没用。例如：三星手机频频出现爆炸案例，整个市场开始对三星失去信心。所以建立教会一定要建立教会的专家地位，个人也要营造个人的专家地位，也就是说你在后面要下足功夫。

建立教会的专家地位

教会下足了功夫做的几件事：第一是医治释放，因为这是耶稣做的，我们必须把这事做专业。如果你生病了，我就算为你跑断了腿，向你介绍再好再贵的医生也没有用，最后的结局是你卖光了房子，花光了钱。但是如果我为你祷告，你的病得了医治，那我们的教会能不兴旺吗？第二是神的话，我们教会在查经方面绝对可以树立起专家地位，

我们教会的网络营销是从送我写的书和查经资料开始，我们的查经资料很多人来要，甚至愿意花钱买，我们在做这些事情即建立教会牧养体系的时候非常的认真。

我相信你不是搞这个专业的，我也不是科班出身，但是我过去五年一直在努力，就是从一个很烂的教会，我不断地投入大量的人力、物力，建立教会的牧养体系，所以你来了教会之后会被牧养，会被整个教会的体系、组织的专业程度震撼到。HF 弟兄跟我讲：“牧师，我们建立的教会就像是手机市场上的 iPhone，用过后不想用别的。”真的是这样，营销这件事你必须建立专家队伍。

今天在这个过程中，我稍微作一点点铺垫，因为你要想成为一个营销专家，你必须是你所卖的东西的专家，如果你卖的东西是一个破烂，你最多也就是个收破烂的，你卖破烂和卖手机是不一样的。前段时间我买了个手机用了三个小时就没电了，因为微信、QQ 信息很多，最后我还得用回我的老 LG 手机。所以兄弟姐妹，今天一定要建立专家的地位，任何一个行业，如果你要推销你的产品，你必须要把你的产品搞上去，产品是市场营销的第一个关键。

我们教会会有很多非常专业的人士，可能是官员、生意人，他们来到我们当中看到我们教会的传道人或者教会里其他年轻的孩子，他会惊奇：这些人岁数不大，为什么做得这么专业？我们的微博、微信、公众号、公众平台、我们的网站，都非常的专业。为什么要这样呢？因为你必须

把你的核心竞争力建立起来，我们的核心产品还在不断地扩张。

WY 姐妹和 RW 姐妹都是做销售的，今天把她们临时叫上台来，我觉得她俩做得很不错，WY 进公司一个月，就成为公司销售员中的第二名，第一名是一位在这个行业干了好多年的老销售员，一会儿 WY 跟大家分享一下她的销售经验。RW 的求职简历是我给她改的，她本身不是银行专业的，她申请了一份在银行的工作，不但顺利拿到了职位，还在很短的时间内成为他们团队最好的销售员。

WY 姐妹关于销售经验的分享

要树立不断学习的观念

昨天还在跟我们团队的人分享，其实做销售，技能只是一个方面，在技能方面我算不上是最厉害的，但是在我加入这个团队的三个半月里，我的学习速度是最快的，就是把学到的内容转成经验值，跟其他人相比我可能是最快的，还有心态的问题。我刚进去的时候，没有什么专业基础，我们公司没有一个完善的培训体系这也是出乎我的意料的，所以当时完全是靠自己去学习，差不多经过一个礼拜，我就把我们的一些比较专业的东西，要跟客户讲到的东西都学习得差不多了。

做销售，肯定是有压力的，要学会调整内心的压力，要不断地学习，因为即便你自己很有信心，但是在你没有感觉到你在进步的情况下，心里面是很慌的。因为时间过得很快，我跟前段时间相比我并没有什么变化，但我遇到的问题却越来越多，可能后面会不断地遇到新的问题。可是当你不断去学习、去总结的时候，当你遇到一个新的问题时，也许你自己就能找到很好的办法去解决。我觉得这是一个灵感的问题，大脑就是越用越灵活。

建立自己的专家地位

我心里不觉得自己有多专业，但是我必须克服这一关。客户他并不知道你到公司多久，你必须让他觉得你很专业，当你坐在他的对面跟他对话的时候，你一定是一个最专业的姿态和心态，即便你跟他说的东西不一定很专业，他没有任何对比，没有任何判断的依据，他只是从你的表情、语气、形态、眼神来判断你的专业度，这是非常重要的。还有可能就是我讲话语气比较坚定，我在跟顾客讲话的时候眼神是很坚定的，眼睛是发亮的，这点也是很重要的，特别是面对面交流的时候。

不断总结

在做销售的过程中，要不断地总结自己做得不够好的地方。因为我每次跟客户沟通以后，我就会找我团队的领

袖，跟他核对沟通的过程，在核对的过程中会发现自己哪里做得不够好，我就会知道我下一次需要进步和改进的地方在哪里，那这样一个个下来进步就会很多。同时在我领导的眼里，我也是学习速度比较快的一个人，就是从问做到、到转化出来这个速度是最快的。

注意与客户交流时的语气

我们做销售少不了要跟别人说话，无论我们是在电话里跟人说话还是当面说话，说话的时候一定要非常诚恳和真诚，语气要坚定。你不一定要很强势，你的语气可以很温柔，但是一定要坚定，因为对方要从你坚定的语气里获得信心和力量，这是他们在来的时候所不具备的。我会站在客户的角度去跟他沟通，我不是为了把产品卖出去，不是为了达到销售的目的去做，我真的是非常诚恳地帮他去分析这个问题。这要考虑顾客的需求，然后把我们的产品符合他需求的卖点非常具体、详细地展现在他面前。

对自己职业的认同感

因为我卖的不是一件具体的商品，这可能是我们的一个优势，包括我对我自己工作的定位，我不认为它是一个冷冰冰的商品，它是一个课程同时也是改变孩子的一个机会，所以我自己对它的认知程度和别人是不一样的，这个也给了我很大的底气，我认为这个工作是一个使命，因为

太多的家长带着孩子过来的时候，都是带着困扰、痛苦、无奈、无助来到我们当中的，所以我自己是非常坚定的想要去帮助他们。

每一个销售员无论你卖的是什么商品，你要清楚你做这份工作、你的定位是什么，你的职责是什么，你的使命是什么。当然要有业绩的前提是没错的，但是如果仅仅是为了业绩而去完成这个工作，我觉得那是一个非常低层次的需求。你会因为每个月的业绩和任务而非常辛苦，你要从心里找到一种使命感，它会从内在给你一种原动力。当事情不太顺利或者有挫败感的时候，你才能够凭借你的原动力坚持下去。

牧师总结

WY 姐妹在分享的过程中，给我一个很大的感受就是会说话。人长嘴巴不仅是用来吃饭的，也是说话的器官。前段时间我一直听到有弟兄姐妹抱怨有压力，什么压力呢？录小视频的压力。录小视频是在锻炼你说话的能力，如果你不觉得那是一个操练你能力的机会，如果你觉得那是一个额外的负担，对不起你可以不做。但是如果你觉得那是一个操练的机会，这里给你做个示范。你知道 KX 的小视频点击量是多少吗？三天时间就有三千的点击量。KR 小学刚刚毕业，你看她讲话的样子你会感到震撼，她将来肯定会成为人精，肯定是个人才。这是我们教会培养孩子的

一种方式，他们肯定会有压力，但是他们在这种状况中就成长了。

KR 或者 KX，我把麦克风给你，你就在这里试一下，大家要照着学，用嘴巴赚钱是最厉害的。弟兄姐妹，你不要以为我让你录小视频是在欺负你、给你压力，如果你这样觉得你就不用做了，我何必要找事儿呢？但是她们录得真的很棒，你们真的要好好跟着学。来，KX 给他们做个示范，给他们点儿压力，震倒他们。

KX 姐妹的小视频示范

弟兄姐妹好，我是 KX，我今天要跟大家分享的是《创世记》的第 1 章，在分享之前我想先问小朋友们一个问题：-----小朋友们你们知道我们早上所喝的水是从哪里来的吗？-----水龙头。-----对！是从水龙头里来的。那水龙头里的水是从哪里来的呀？-----从地里来的。-----从地里来的，很好。那地里的水是从哪里来的？-----从主耶稣那里来的。-----很好，那接下来呢，我会讲一个小故事给大家，我们仔细听了这个小故事之后呢我们就会知道水到底是从哪里来的。今天 KX 想给大家念的是《创世记》第 1 章的第 1 节到第 13 节：

起初，神创造天地。地是空虚混沌，渊面黑暗；神的灵

运行在水面上。神说：“要有光”，就有了光。神看光是好的，就把光暗分开了。神称光为“昼”，称暗为“夜”。有晚上，有早晨，这是头一日。神说：“诸水之间要有空气，将水分为上下。”神就造出空气，将空气以下的水、空气以上的水分开了。事就这样成了。神称空气为“天”。有晚上，有早晨，是第二日。神说：“天下的水要聚在一处，使旱地露出来。”事就这样成了。神称旱地为“地”，称水的聚处为“海”。神看着是好的。神说：“地要发生青草和结种子的菜蔬，并结果子的树木，各从其类，果子都包着核。”事就这样成了。于是地发生了青草和结种子的菜蔬，各从其类；并结果子的树木，各从其类；果子都包着核。神看着是好的。有晚上，有早晨，是第三日。（《创世记》1:1-13）

读到这里，小朋友们到底知不知道水到底是从哪里来的呀？-----是从耶稣那里来的。-----对，我们现在所喝的水，所吃的各种水果，都是神所创造的，世间的万物都是神所创造的。小朋友们记住了吗？-----记住了！

KR 姐妹的小视频示范

弟兄姐妹大家好，欢迎来到 KR 的分享时间，今天要跟大家分享的是《创世记》的第 1 章，刚刚我看大家都有很多疑问，小朋友们都问：“我们是怎么来到这个世界上的

呢？我们平常使用的东西都是怎么来的呢？”所以今天 KR 要跟大家分享一个小故事。

起初，神创造天地。地是空虚混沌，渊面黑暗；神的灵运行在水面上。神说：“要有光”，就有了光。神看光是好的，就把光暗分开了。神称光为“昼”，称暗为“夜”。有晚上，有早晨，这是头一日。神说：“诸水之间要有空气，将水分为上下。”神就造出空气，将空气以下的水、空气以上的水分开了。事就这样成了。神称空气为“天”。有晚上，有早晨，是第二日。神说：“天下的水要聚在一处，使旱地露出来。”事就这样成了。（《创世记》1:1-9）

所以小朋友们要知道，神是创造这个世界的神，我们有什么问题都可以告诉上帝，上帝都能帮我们解决，而且上帝也是我们唯一的神，我们一定要信靠祂。

牧师总结：谢谢 KX、KR，分享的很棒。这就是我们的教会，我们会把每一个人都塑造成元宝。接下来我们让 RW 跟我们分享一下她做银行的业务销售，她做得很棒，其实我们教会来了很多很奇葩的人，RW 也是透过佳奕来到我们当中，前段时间来到新加坡的时候，我们就像很多年的老朋友一样见面，真的很棒。

RW 姐妹关于销售经验的分享

刚才 WY 姐妹所分享的已经达到一个很高的境界了，我觉得 WY 姐妹可以说是做销售的一个模范。我再跟大家分享一些更细节的东西。

善于发现客户的需求

作为销售，我跟我们店里的其他人相比，我每天都会为自己制定一个目标，有压力也就有动力，你才会开始付诸行动。那像我们银行的话，因为我做的是前台，并不是顾客一来就需要买这个产品，那你怎样让顾客对这个产品感兴趣呢？着重点就是你要根据他们的需要，甚至有时候你要从客户的一个信息里发现他的需要。

比如，我最近在卖的一个储蓄账户，我们有几个客户来到店里，我就发现他们只有一个每天用的账户，然后我就跟他说：“你每天用的这个账户挺好的，但是你每个星期都有一定的余额，你想不想让你的余额变成更多的利息，让你的钱生钱？”当你的这个观点打动客户的时候，他就会觉得你说的很有道理。所以我们卖东西不能让别人觉得我们是在卖产品，而是让他觉得我们是在满足他的需求。

我觉得有些弟兄姐妹可能和我们一样，有一个特定的东西去卖，或者说这个季度我们要做到特定存款。我在和客户交流的时候不是很冷淡地说：“你过来吧，我们这里有

这么个东西。”而是把产品的特点和客户的需求相结合。当你这样去做的时候，客人就觉得你不仅仅是给我推荐这个东西，你更是为了让我得到益处。

需要不断的回顾

就像 WY 姐妹，她每次都会想一下她有什么地方做得不好，我觉得这对于销售人员是非常重要的。像我的话，我刚去工作的时候，英语其实不怎么样，很多东西我都不知道该怎么去表达。所以我只要有不懂的地方，我就去问别人，问他们：“这个东西要怎么去说？我怎么更好地去表达才能让别人很感兴趣？”所以，你放下自己的脸面开始谦卑，去学习、去回顾，并且想象，如果我再遇到类似的情景的话，如果我作为顾客，我要怎样才会对这个产品感兴趣。你设身处地去站在客人立场去想的时候，你就会发现一条很容易去推销产品的思路。

必须要学习

我记得牧师讲过，你圣灵充满只是代表你有能力，但不意味着你可以把数学做好。那对于销售人员来说，你推销产品时所需要的专业知识，你告诉客人也好或者你和客人之间的沟通也好，你是非常需要打到靶心的。如果你没有打到靶心，讲到产品知识的时候你结结巴巴的，你都不知道如何给客人提供一个好的方式时，客人就会想：这个

人到底是不是我该信任的？这个人会不会提供给我一个很错误的产品？所以我们的产品知识一定要非常的牢固，牢固到顾客的问题你都可以第一时间反应过来，他再多问你几次时，你就完全没问题了。

先做人，再做销售

还有我觉得对于销售人员，就像 WY 姐妹说的，你和客人的关系不一定是个买卖的关系，你可以把他当做你的朋友，为他考虑这个产品适不适合他。当你每一次都是设身处地去做这个事情的时候，你的客人会记得你的好，然后他就会带第二个客人、第三个客人来，销售是会扩展的。我的客人就是因为觉得我做得好，对我的态度很好，很喜欢我，觉得我很负责任，其中一个客人就给我带来了 150 万纽币，差不多 1000 万人民币的存款，就是因为他觉得我这个人挺靠谱的。

所以你怎么去做人，在销售里也是很关键的。我知道某个人来找我做的事情是没有任何成绩也很麻烦的事，但你一定不要去识别善恶，你看这些东西都是好的，你不要心不甘情不愿的，而是把它当做一个锻炼的机会，有可能你在这方面还比较薄弱，但是当你用一个好的、正面的形象和态度去处理这些事件的时候，你的客人就会对你的印象非常的好，这样也会给你带来潜在的财富。这就是我的一点经历。

总结

谢谢 RW 姐妹和 WY 姐妹，她们的分享和 YX 姐妹的分享，我把它总结为四个方面。

第一点：跟顾客要有共鸣。就是以个人经历为例，让顾客能感同身受，认同内容，可以与客户心对心。你和顾客之间能否心对心，决定你销售的果效。为什么 WY 姐妹销售果效非常好，因为她理解顾客的问题。作为一个牧者你如果没有一颗为父为母的心，你做不了。

教会的成功与否在于心对心，就是你必须和他产生共鸣。为什么我会帮弟兄姐妹？因为我作牧师久了，在职场上也工作了很久，虽然我可以一眼看出这人的本质，但是我会管理我的感受和判断，我还是会竭力对他心连心的，我帮他改简历，训练他面试，不管他将来是多么的混蛋，不管是什么样的人，即使我知道他是个很烂的人，是个会忘恩负义的人，我也会帮他，为什么？因为只有这样做，才有营销的价值。除非他将来自己证明他真的很混蛋，那我就不会再帮他了。

第二点：新奇。不能没有创意，内容不能够八股、毫无创意。今天在教会里，我要训练每一个弟兄姐妹变得灵活。你不灵活，你呆板，我怎么教你，你怎么牧养，你照搬的都不好用，那你必须去思考。你不能八股，而是要根据你面对的情景作调整，所以牧养是件很复杂的事情。如果你

牧养不成功，你肯定不会是个成功的人。在教会里，如果牧养做的一塌糊涂，牧养一个走一个，我只能说你帮我赶走了很多人，纯净了教会，但是你还是有问题。

我可以说，你曾经牧养走的那些人，如果换做我来牧养，可能会有 10% 的人会转化。为什么我不会批评或责备你？因为我不想你产生负面压力，我让你大胆去做，是为了你的成长。但如果你一直不去反思，一直任性照着自己那套方式去做，那你只能慢慢任性了，任性是很恶劣的。新奇不可八股，如果说第一是心对心，那第二就是脑对脑。你脑袋里的创意会传递给那个人，他会领受。

第三点：内容要环环相扣。你的内容如果东拉西扯的，很快顾客就让你弄晕了，内容一定要环环相扣。你仔细去看我们 101 课程、201 课程都是环环相扣的，如果扣不上，到了一定程度的时候，我就会对 HF 弟兄说：“我被这个课程辖制了，我太痛苦了，因为扣不上。”内容一定要环环相扣。

第四点：一定要会讲故事。你要知道，不会讲故事的人，是个很愚昧的人。我想我讲完道，我讲的故事你记住了，而我讲的其他的東西，你全都还给我了。你知道《创世记》为什么是用讲故事的方式写的吗？《创世记》是讲故事，《撒母耳记上》和《撒母耳记下》是讲故事，《列王纪》也是讲故事。

原来《圣经》不是讲道理，而是讲故事。故事能进到

人的里面，然后人再演变出属灵的原则。而且《圣经》里的故事都很震撼，你永远不会忘记《创世记》38章“犹大去嫖妓”而且这个妓女还是他以前的儿媳。亚伯拉罕他的妻子被人夺去了，他也不管。你作为一个姐妹的话，就会想：我不能原谅亚伯拉罕。即使到家了也还在不住地责骂他，你很希望亚伯拉罕作为老公挺身而出，冒着生命危险把他妻子救了。这种感受很震撼的。所以要会讲故事。

所以她们这四个销售技能你一定要拥有。我刚刚又重复了一遍，大家能记住吗？我刚刚没讲故事讲的是道理。第一要有共鸣、心对心；第二要有新意、脑对脑；第三内容要环环相扣；第四要会讲故事。我最近在训练我们当中的弟兄姐妹，当有新人进入我们教会后你在牧养的时候，如果你不会表达你的情感，你就没有办法开始。一定要学会表达你的情感。为什么要讲故事？为什么要心对心，以你个人的故事为背景引起共鸣。如果你这都不会，你很难成为一个出色的销售员。

要做一个有血有肉、善于表达情感的人

一个出色的销售员，他一定是非常会讲话，而且讲得非常技巧，不是一个机器人在讲话，而是一个有血有肉的人。为什么耶稣基督道成肉身？道成灵身多好，在天上

飞，然后可以随时出现在你面前多好。其实不好，因为没血没肉。一个人有血有肉，话里面带着情感，这是我们查《圣经》的特点。弟兄姐妹有没有发现我带领查《圣经》时，喜欢表达我的情感，我不惜流泪也要把我的情感表达出来，因为它可以感染人。

基督教的信仰如果是讲道理那是没用的，基督教是情感的信仰。做销售的时候一定要用你的情感，因为你用你的情感可以理解对方所面临的问题。所以今天弟兄姐妹，如果一个人站在我面前，我可以告诉你会发生什么：将来我可能留不下他，因为他没有命定，也没有使命，但是一开始接触的时候我一定可以转化他一些东西。那你为什么不能？如果你里面是个冷冰冰的人，你没有情感或者不会表达情感，你很难成为一个销售员，销售员一定有血有肉。

北京的燕京啤酒最好的销售员是一个结巴，为什么他结巴还能做最好的销售员？因为他很会用情感。所以今天你带领查经也好，接触新人也好，不管做什么，你都要用情感。如果你表达情感有障碍，那其他的都没有用。你要学会讲故事。我鼓励大家学习那四个技巧。

要讲究销售技巧

我给大家举个书上所写的例子：两个兜售报纸的儿童，他们行销策略不同，结果也是天壤之别。一个报童沿街叫卖，一天下来只能卖出几份报纸，十年下来，他的工作时间越来越长，收入越来越少，生活陷入困境。因为马路上的每一位客人虽然都是潜在客户，但买过报纸的人都不再买，当天销售量的高低得看运气。另外一个报童从不沿街叫卖，只到固定的几个公园里，去有人下棋和人群聚集的地方。他先将报纸送给下棋和看棋的人，并爽朗地说：“报纸可以先看，一会儿我再来收钱。”久而久之，他的忠实客户越来越多，而且互动越来越密切。不久之后，他销售的产品不仅局限于报纸，品种不断增加，十年后他成为一个大公司的负责人，雇佣很多员工，过着富裕的日子。

你会不会销售？要讲究销售的技能。今天这个故事很重要，你要知道当年的卡内基是送报纸的，他投入他的情感。十几岁的孩子，你刚才看到 KX 和 KR 在讲的时候，她们比很多大人讲得好，因为她们有情感。所以今天弟兄姐妹你们要开始知道，我逼着你去牧养，你以为我在给你增加负担，我逼着你去接待新人，你以为我在给你额外负担，那你错了，我只有一个目标那就是训练你，为什么你把那么多人牧养走了，我也没有怪罪你，因为你得造就是我的目标。我真的觉得很对不起那些被牧养走的人，就算如此，愿神怜悯我，我知道你一定被训练、被提升起来。

做一个灵活的而不是呆板的人

一个人做不好事情，是因为你脑子不够灵。销售员一定要脑子灵。我曾经跟大家讲过一个故事，再讲述一遍。英国的飞行员去轰炸德国，飞机常常被打下来，英国的空军开发了一套逃生手册，凡是按照逃生手册逃生的都死了，但是灵活的不按照手册运作的都逃生成功了。难道牧师你在训练我不按照操作规则吗？我告诉你，规则是在可预测的环境下，在一个不可预测的环境当中，需要的是灵活。我们常常发现人不够灵活，如果你是一个呆板的人，你就应该知道你的牧养不会成功。

我遇到的学习好的人当中，很少有灵活的。我是少有的灵活的人当中学习好的，我又是学霸又很灵活，因为从小我就习惯于思考、揣摩，我用的方法很少是传统的方法。在快速敏捷软件开发成型之前，我觉得那东西不行，我就落实了一套我自己想出来的办法，后来那个软件成型之后，我有一种英雄所见略同的感觉。也就是说你里面要灵活，我就一直不赞成那种呆板、僵化的运作模式。所以今天弟兄姐妹一定要开始学会销售。

我今天给大家爆个料，我做过传销，我对传销的运作机制了解得非常清楚，我用短短几个月就可以把我的传销业绩推到最上面，后来我不干了，因为违法。但是这证明了一件事，我的销售技能跟我的职业生涯紧密相关，销售技

能不好，是一件很让人头疼的事。在我的职业生涯中，我常常表现出我的销售技能，我要把我的概念销售给我的老板，我要把我的观念销售给我的员工、我的同事。你如果销售好，做什么都顺利，销售是非常重要的技能。几十年前有个人的演讲改变了美国社会，他就是马丁路德金，演讲的名字是“我有一个梦想”。

教会是传递梦想的地方

教会是干什么的？教会是销售梦想的地方，教会销售的是梦想、是命定、是异象、是使命。今天我或许冒了一点小小的财务风险，因为我请了非常昂贵的人，我们教会的人都非常昂贵。因为在我的里面有梦想，我里面的梦想传递出去的时候，它会产生明显的效应，也就是说今天我们的弟兄姐妹都要学会释放异象和传递梦想，就是我们这个世代华人要被兴起来，被大大地使用，成为全世界的祝福。

那接下来我鼓励大家传递热情，我有一篇讲道《传递热情》，你里面有火，你里面奄奄一息、冷冰冰，你以为人家不知道，大街上的野狗都知道你里面冷冰冰，鬼也知道，神也知道，你自己也知道。你里面要有热情，要有感染力。销售是要有感染力的。所以弟兄姐妹如果你的职业生涯不成功，职业规划乱糟糟，一定要知道销售技巧。销售技巧

跟这个人里面的状态紧密相关，所以今天我想说如果要提升你的职业生涯，先从你里面开始改变。

乔丹曾经拍了一个耐克的广告，那个广告非常的成功，广告的名字叫“失败”。广告词这样说：在我的职业生涯中，投篮不中的有九千多次，输掉的球赛三百多场，有二十六次我获得教练信任，负责承担可逆转性的一击，但我失手了。在我的人生中，我一而再、再而三的失败，因此我才能成功。听明白了吗？是，你今天牧养得不怎么样，你的销售技能不怎么样，因为你不怎么样，你才能够成功，但是你必须开始醒悟过来，学会回转。我知道销售这项技能对弟兄姐妹的影响非常深，如果你牧养的人，都被你牧养得垮掉，如果你接触新人有障碍、有困难，说明你需要提升你的销售技能。投篮不中不要紧，将来中就可以，今天不中不要紧，将来投中就可以。

如果你想训练自己，我给你一个建议：从销售自己开始，建立自己的个人平台，可以建立一个微博、微信公众号、唱吧、秒拍都可以，开始销售自己，如果你销售自己很成功，你会真的很成功。开始拍小视频，如果你拍小视频带着一个完成任务的态度，你不需要拍了，我也不想看。今天我看 KX 拍的，我被感染到，按年龄她比我们都小，但是她做事情有她的热情，在做所有事情时把你的感情投入进去，你绝对不会抱怨，不会感觉到有压力，你绝对会感恩，觉得这对我有很大的造就。

教会是传递异象、传递梦想的地方。如果你里面没有异象、没有梦想，你传递的是什么？如果你传递的异象、使命没有热情，没有感染力，全是道理逻辑，你传递得出去吗？所以人要学会成为有血有肉的人，就像乔丹在他的广告里的最后一句话，能够带给很多人盼望，结果耐克这个运动鞋就成了带给人盼望的鞋。

美国的马丁路德金在他的讲稿里说：我梦想有一天，这个国家会站立起来，真正实现其信条的真谛：“我们认为真理是不言而喻，人人生而平等。”我梦想有一天，在佐治亚的红山上，昔日奴隶的儿子将能够和昔日奴隶主的儿子坐在一起，共叙兄弟情谊。我梦想有一天，甚至连密西西比州这个正义匿迹，压迫成风，如同沙漠般的地方，也将变成自由和正义的绿洲。我梦想有一天，我的四个孩子将在一个不是以他们的肤色，而是以他们的品格优劣来评价他们的国度里生活。今天，我有一个梦想。我梦想有一天，亚拉巴马州能够有所转变。今天，我有一个梦想。

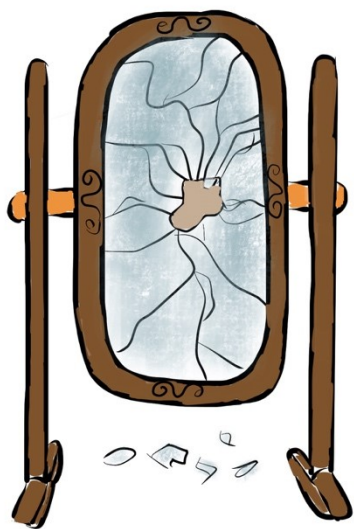
我们都要成为最佳销售员

今天我也有一个梦想：我梦想我们教会的每一个弟兄姐妹都成为最佳销售员，你销售的就是耶稣基督的福音，神会在天上纪念你，因为你所做的生意是有史以来最大的

生意，我们所服侍的公司是有史以来最大的公司、最棒的公司。如果有人问你：“你是做什么的？”你说：“我是销售员。”“你销售什么的？”“我销售天国的福音，销售祝福，如果你听了我的，你会被祝福，愿你天天顺利。”所以今天我们真的是需要改变，从抱怨、压力、困惑里走出来，开始有意识地训练自己的销售技能。

希望我的梦想进到你的里面。从自私的里面走出来，自私的人很难做销售，因为自私的人只想着自己，想不到别人，只有懂得为别人着想的人才能做销售。

第 05 章-提升工作效率



一个人必须成长，不但在悟性上满心认识神，还要在灵性上不断成长。然后你的肉身要安然居住，这是属灵的原则。

前言：这是效率的世代

今天讲的题目叫做提升工作效率。我们当中这一两代人，再到 80 后、90 后、00 后，是生活在一个效率提升的年代。20 年前，从一个地方去另一个地方，和今天的状况相比实在差很远。今天飞机速度非常快，高铁也是跑得非常快。我小的时候，从我们家到哈尔滨三百多公里，火车要跑十一个小时，那火车的速度真的是慢，因为遇到站就停，火车总是跑不起来，速度跟城里的巴士差不多，让人辛苦得要死。

但今天你知道吗？从牡丹江到哈尔滨三百多公里路程，驾车只需三个小时，有时候更快。如果高铁通了，大概就是一个半小时。从牡丹江到北京，我那个年代是三十个小时，现在高铁开通的话，应该是七八个小时，也就是说这个世代是一个提升效率的世代。

我们在这个效率的世代里所面对的环境是非常严苛的，也就是说如果你不懂得提升效率，你活得会很惨。今天我们从新加坡出发，我们用的是 Uber，也就是国内的滴滴打车。你知道 Uber 这个东西会逐渐的淘汰很多的士司机。在新加坡有一个特别的感觉：你要打车的时候没有车，你不要打车的时候一堆一堆的车，太奇怪了。而且你好不容易拦到一辆车，“你要去哪儿？我不能去。”你要着急的话，真是气得要命。为什么呢？因为传统的士真的是非常没有

效率的运作模式。

打车这个东西，真的蛮奇怪的，你说人最多用车的时候大概就是上下班时间。新加坡的士换班，一辆车两人驾，5点换班，你4点半要去打车你打不到，很难的。因为他5点钟要把车交给另外一个人，这半个小时就去换人，这么多年他们就这么干。

虽然我是一个外行人，但我一拍脑袋就明白，因为我养成一个习惯：就是一个提升效率的习惯。司机能不能礼拜一4点换车，礼拜二6点换车，礼拜三4点换车，礼拜四6点换车？你错开那段时间，我问你生意会不会好？那段生意超好，因为别人打不到车，你的车照常接客。的士司机他就不知道做一个改变，的士公司也不知道做一个改变，你不觉得很奇怪吗？那Uber出来了，逼着的士司机不改变也得改变。

所以今天我们所处的世代，你不提升效率就是完蛋。我在过去这些年常常收集一些好书，我收集到一本书叫《神圣的挑战》，这本书是讲如何建立教会。两年前我在台北买到这本书后就仔细读，读完以后又买了两本，送给教会全职同工。两年前我读这本书，读到最后一页的时候，我非常感慨，我说神啊，什么时候教会才能走到这一步呢。

结果在两个月前，我打开这本书，翻到最后一页。发现在短短不到一年时间（当然要加上前面那几年时间的铺垫），我们走完了这本书所有的描述。书上有这样一段话：

“有一些人会从其他教会加入我们，有些人内心会突然快速成长。”这就是我们教会今天的光景。

又说：“不要停止祷告，直到这样的事情出现为止，同时格外要享受此时此刻，这是宣告我们上帝的恩惠以及报复仇敌的大好机会。”我读到这一页的时候就想：神，我以前不知道哪一天这样的日子会来到，然而今天就来到了！其实这个日子是怎么来的呢？我告诉大家，就是教会在不断的追求服侍的效率，不断追求教会整体的提升。

我不相信所谓的传统，我只相信一件事：就是不断地创新，不断地更新，不断地做新事，不断地提升，建立神典范的教会，这是我的梦想。什么叫典范的教会？如果把教会分成几类的话，就像一个金字塔，金字塔塔尖那个地方，叫做典范教会。

所有人往上看，看到的就是这样的教会。我很想说教会应该就是这样的教会。感谢神，我们今天真的就是眼睁睁的看着我们已经进到金字塔塔尖的状态。无论是我们牧养的体系还是整个神学的体系，各个方面的完备程度，还有网络教会的实施，让我们非常非常惊讶。整个的效率完全改变。为什么进入网络教会里？是因为它很有效率。今天我们在网上参加聚会，效率高不高？高得多！

我给大家做个比较，阿里巴巴三万个员工做了沃尔玛二百万员工的工作，创造同样的产值，我问你效率多少？阿里巴巴相比实体的沃尔玛，只消耗了 5% 的资源。也就是

说，这样一个效率的飞跃，是什么带来的？是网络带来的。双“十一”快到了，大家要到网上去抢了。这个世代就是这样的世代。我们开始进到这样的世代，没有效率就没有办法竞争。常有人这样批评马云，说就是因为马云我才失业，其实不是，没有马云还有马别的，没有马云还有别的云。

今天我们要建立神典范的教会，不断在神的话语上建造。我告诉你，神是非常有效率的神，神说有就有，命立就立，这效率多高。也就是说，教会是彰显神荣耀的地方，不能落后。前两次我讲到创新，讲到观察力，这几次我不知道你有没有领受到一个观念：创新做什么？提升效率；观察力提升什么？提升效率。Uber 提升了的士的效率，真的是很大的改变。

我们去深圳的时候，他们用 Uber 打了一辆车，我到楼下一看，哎，这不是私家车吗？也没有的士的牌照，啥也没有。上车！这东西挺好啊，就这么一路去了机场。那天刚好下午 4 点半，你要想打有牌照的那是不可能的，而且又下着大雨，简直太艰难了，幸亏有 Uber，我们打车的效率都大幅度提升。

所以今天我想，效率和时间有直接的关系。如果你工作做不完，不要怪你时间不够，怪你效率不够高。如果效率不够高就把你所有注意力定睛在效率上。我曾经计算过，我们教会一个普通的会友在敬拜神、读神的话、读经祷告、

医治释放服侍、外展事工等等，加起来一个礼拜 20 多个小时都泡在这里。而且他什么事情也没耽误，发生了什么事情？

假如说你工作四个小时，另一个人工作六个小时，你的工作比他还好，说明了什么？说明你的效率是他的两倍，你四个小时做了他六小时做不完的活，也就是说提升效率是解决问题的关键。

你一听人讲这话他就知道他是没有效率的人。在我的员工里面，我一听到忙啊忙啊，他在我面前就要小心一点。我说过来过来，咱们谈一谈。我不是警察，我找你喝茶，你不用害怕，我是要提升你的效率。

我说：“你讲一讲最近干了啥？”他说干了这个，干了那个。我说：“你就干了这些事，第一个干了几个小时？”他说：“两个小时”；我又问：“第二个干了几个小时？”，回答：“两个小时。”；“那第三个干了几个小时？”，“两个小时”……然后我说你还忙吗？我说你一天八个小时，三天只干了八个小时的活，十六个小时哪去了？然后他看着我，很想挖个洞钻下去，这种事重复了一次又一次。我管理的部门也好，我的员工也好，他们全部面临这样的问题。

问题就在于你真的知道你做事的效率吗？如果你不常常评估自己的效率，你在我面前会遇到一个很严重的问题。所以真正的忙代表没有效率，忙碌实际上不是什么好东西，因为忙就是心死了。竖心旁加一个亡。心死的原因，

就是灵死了。灵死了就是人没有效率，人在混乱当中。

效率和时间

我们人一旦忙起来的时候，可能四个小时的工作做不完就六个小时，六个小时做不完就八个小时，八个小时做不完就十二个小时，十二个小时做不完就十六个小时，十六个做不完就二十四个小时，不做完就不睡觉。这是人最普通的思维模式，但是这种思维模式是最害人的思维模式。

这样的思维模式就叫“一维”的思维模式，就是一维时间，在他脑子里只有时间，没有效率。没有效率的时间投入是没有果效的投入，所以说我想咱们大家都开始养成一个“二维”的思维方式。如果你有“三维”的思维方式那就更厉害了，第一维是时间，第二维叫做效率，第三维叫做创新。如果你有“三维”的空间，你这么去思维的话，你就是一个创新的人，你是一个有效率的人，你绝对不会是一个忙碌的人。

所以今天弟兄姐妹在建立典范教会的过程当中，要养成一个观念：效率、创新。今天如果你是一个一维空间的人，就是时间，你永远忙不完，忙到你失业你也忙不完。在新加坡有个科研局，科研局如果失业的话什么也干不了，他在那个地方失业，就只能驾的士，如果的士被 Uber 取代，

连的士都驾不了。

什么原因使他失业？因为他是一个一维空间的动物，因为他不懂得效率。整个世代都在飞速发展，你如果失去了效率，失去了创新，你就彻底完蛋了。什么建立典范教会，你自己生活都难以维持。所以在咱们教会当中，不管你是会友也好，全职同工也好，还是领袖也好，我会毫不客气的推动你学习。

毫不客气的推动你不断创新、不断的提升效率，然后我不断地吃掉你的时间。录小视频，“录小视频我没时间”，没时间也得有时间，必须录！带你查经，”我没时间”。没时间也得有时间。为什么？我要把你逼到效率和创新的路上，如果走在效率和创新的路上，等于我是在保住你的饭碗。

我不但保住你的饭碗，我还要让你居上不居下，做首不做尾，这个东西可关键了。一定要不断更新心思意念，叫你察验何为神纯全善良可喜悦的心。如果你里面有这种创新和效率的概念，你知道会发生什么事情，你会大大经历神的恩典！你会经历神纯全可喜悦的旨意，因为我们的神就是这样的神，我不在讲一个世俗的东西，我在讲一个属灵的东西。你的效率是一个属灵的事，你的创新是一个属灵的事。你这样做的时候，神的创造力，神使耶稣基督复活的能力就会降临在你的生命当中，你会经历神纯全善良可喜悦的旨意。

效率和创新

哈佛大学有个教授叫克里斯·金森，你在网上搜一下，这个人非常有名。他常常到企业界推动创新文化。他是一个破坏性创新理论学说的创始人，他提出破坏型的创新。对于的士司机，Uber 和滴滴打车就是一个破坏型创新，可以导致他们失业。我告诉你，像自动驾驶仪，在我们有生之年，我相信会看到。等我到了机场降落以后，就会有一辆车来了把我行李放在车上，我坐在上面把我拉到的士那里，所有这些都是自动的。行李都是自动运行，的士里面没有人，伸出一只机械手把你行李放的士上，你坐里面，因为你在网上已经订好到哪里，然后车会自动到那里，的士司机就没了，没工作了。

这种东西多好啊，你会看到这样一个世代的来临，也就是说效率 and 创新的世代。破坏性的创新就是彻底的颠覆旧的思维体制。新酒新皮袋，和旧酒旧皮袋，这是一场人与生俱来从几千年前一直到现在的斗争。我们弟兄姐妹，要一直活在新酒新皮袋，不断地更新，甚至你的新皮袋都不让变成旧皮袋，没事就变成新皮袋。

为什么新加坡航空公司机票卖的很贵？因为生意很好，而且利润很高。为什么？因为有钱人都愿意坐新航，因为新航的服务一流，第二，新航的飞机都是新飞机，启用的模式都是非常有趣的新模式。也就是说破坏式的创新会带

来一个非常有意思的事情。如果老活在新事物里面，永远跑在前面。破坏式的创新特别解决效率的问题。

如果你的效率提升十倍，你会忙吗？一个小时干完十个小时的活，你会忙吗？你会很舒服、很享受。如果十个小时干不完一个小时的活，差多少？差一百倍。很多人十个小时干不完一个小时的活，又有很多人一个小时干完十个小时的活。到底那个活是一个小时还是十个小时，还是一百个小时，那就可以商量了。

破坏性创新的回报叫做十倍数增长。十倍数增长这个概念是从哪儿提出来的？是从英特尔的老板安迪·格鲁夫提出来的，他是个犹太人，他写了本书叫做《十倍数增长》，那是八十年代初写的，但是到现在这本书仍然很有价值。他叫十倍数增长才能生存，这本书曾经被谁引用呢？被写了《赢在扭转力的》作者孔毅引用。大家有机会的话读一下，就算你投资买一本，就当作我送给你。我不是大力推崇推销孔毅，我是推销破坏式创新。

我讲一个破坏式创新效率提升我自己个人的例子：我2002年加入理工学院，老板提出无纸化运作，在十三四年前是相当新的一个概念，非常不容易。我是实现无纸化运作的那个人，我做了一件什么事呢？叫做无纸化的考试，很多中国学生得着极大益处，他们用电脑考试。

你知道用电脑考试这个事非常非常地挑战，为什么呢？因为如果你丢了一份两份作业，还好像没什么太大问题，如

果一份卷子丢了，那真是要命，会丢工作的。考完试数卷子，一摞卷子，一百份。我交给另外一个人的时候，那个人就像数钱一样数啊，是不是一百份。然后签字，然后把这一百份交给另外一个人，又数一遍。收卷子，把卷子密封。我做了无纸化的考试系统，全部用电脑考试，现在把这些工作全省了。

反正整个考试是非常痛苦的流程，任何老师都知道，负责考试这个事情是非常痛苦的事情，我把这些彻底解决了。你知道我解决了这些问题后，我自己也很欣赏，效率提升不是一倍，是十倍。直到现在他们就算不太欣赏无纸化，他们也废不掉无纸化系统。因为有纸化的考试太痛苦了。老师判卷痛苦，什么都痛苦。甚至无纸化判卷子的时候所采取的做法，那个概念，都是由我一步一步落实的。

将来我们牧养的过程当中，包括录小视频，你判那个小视频，效率都会大幅度的提高。我给大家举个例子：有一个人录了小视频，就把语音变成文字，然后牧者十秒钟一看，唰，扫完了。而且扫的时候，你录的小视频，有没有那些所要的关键字，《创世记》的第1章一定讲到这些事。“各从其类”、“看着都是好的”，遇到这些字就变成红色，牧者一看就可以自动打分，然后给他一些建议。你比如说电脑收到以后，然后分析、给他建议，都可能是自动的过程。就是像无人驾驶仪一样的，我们的牧养效率会大幅度提升，这叫破坏式创新。

在我们人生当中，你有没有想过你有破坏式创新？因为我自己本身也是程序员，我很喜欢用电脑程序解决问题。在我头脑里面，在建立典范教会过程中，我甚至开始考虑一种创新的牧养模式，这个模式在接下来的日子里会大幅度的推广。这是不是合乎神心意呢？是合乎神心意。

为什么《创世记》是整本圣经的根基呢？因为那是创造，创造的回报是最高的，这是我一直以来的固有观念。《创世记》第 1 章在讲什么？在讲上帝的创造是不是？然后讲人有上帝的形象，人本来应该是一个创造性的动物，他可以创造。如果你和我没有创造力，没有破坏性的创造，你就需要悔改，我也跟你一起悔改。

建立典范教会最重要观念就是创造，创造是解决效率的关键，它是十倍数的增长。我期盼一件事，在接下来的年代，我们教会会进入十倍数的增长。那种增长的速度你会自己吓到自己，会不会产生压力？会产生压力，但这种压力永远比不上我们创造的能力。如果我们的创造的速度超过压力增长的话，我跟你讲，那就是创造引导创造，创造性的成长。

我们每次引进一个东西，十倍数，再引进一个，十倍数，你会有压力吗？应该不会。我们就拿我们医治释放的突破来讲，医治释放的速度越来越快，越来越快，太奇妙。我今天看到 YR 坐大巴回去也没晕车，我觉得太神了，我其实也没怎么为她祷告，大概地轻描淡写说了一下。这是

效率和创新的关系。

第二种创新叫：维持性创新。当有了破坏性创新，你会不断提升。我问你汽车有没有改变这个世界？自从有汽车以来，福特公司创造出一个廉价汽车，从那以后汽车变成老百姓的日常工具。今天很多老百姓都有了自己的汽车，有了汽车、有了高速公路以后你的生活真的大幅度改变。日系汽车做得很不错，它们的稳定性靠着持续的创新而不断改进。

今天轮到中国人，持续性的小创新再到破坏性的大创新，这就成了一个人生活的主轴。如果一个人生活在这样一个创新的主轴里，他就会成为这个世代居上不居下、做首不做尾的人。如果你成为这样的人，那你要讲见证可就多了，恩典太多了。所以兄弟姐妹，今天咱们从破坏性的创新进到持续性的创新，再从持续性的创新到破坏性的创新。

最多的其实还是效率式的创新，它创新在哪呢？就是同样的事情最需要持续性的创新。效率式的创新太有意思了，我讲一个例子：有一天 XY 莫名其妙的讲了一堆负面的话，什么有压力啊乱七八糟的话，我发现是她效率低下，我要解决她的效率问题，关键在哪？关键在效率式创新。

刚才听 WH 讲见证，实际上 XY 照着我做在她身上的做在 WH 身上，效率式创新，WH 的工作压力就会立刻减半，或者消失。我就把 XY 叫我办公室，我说 XY 来，

你跟我讲一讲你做了些什么，是不是做了这个，又做了那个。我告诉她，这几个小时做这个，那几个小时做那个，我都是这样做的。还有压力吗？没有压力了。那压力哪去了？我告诉你压力从哪来？从没有计划来。一个有计划的人一定是有效率的人。也就是说做同样的事情，只是改变了做事的方法而已，人还是那个人，但是效率倍增。也就是说调整我们做事情的方法，等一下我们会讲效率与各从其类。

效率式创新，只是稍微调整下做事的方法，仅此而已，这太有意思了！效率大幅度提升。前一段时间因为 XY、HF 他们负责文字事工，有一天我给他们开会，他们压力很大，我只是调整了一下他们做事的方法，产量倍增！你不觉得奇妙吗？同样一件事，改变了做事的方法，就效率大幅度提升。

田忌赛马，你看他三匹马都不如人家，他只是调整了一下出赛的顺序，他做了什么？效率式的提升、效率式创新。效率式创新是很有意思的，同样一批人，同样一件事，我改变做事的方法，效率倍增。你不觉得回报太高了吗？我们有谁学过优化？WJ 弟兄就是搞物流优化的，优化这东西可不得了，优化这个概念从哪来的？效率式创新来的。这东西太厉害，一调整，效率倍增。这东西太神了。

田忌赛马做了一件什么事？我用我最烂的马跟你最好的马比，我输了没关系，我用第二好的马赢你第三好的马，我就赢了，最后的结果就是赢啊。我三匹马都不如你，

但最后结果却是赢，你不觉得很神吗？这叫策划，叫战略式的规划。

我想我们教会能走到今天，是因为我里面有一个战略性思维。不是因为我带领的都是最好的人才，但是我带领的人，我一定会非常有效的使用我的人力资源。我干一些什么事？除了讲道，讲道不是我最重要的事，最重要的事就是在那里策划。描好未来的一个方向，然后规划怎么动用资源，资源永远都是有限的，但是你的工作永远都是无限的。那你怎么能用有限的资源解决无限的工作，我跟你讲，这叫策划。这是效率式创新。

效率来自于各从其类

前面讲的是效率式的提升，现在要从另外一个层面把这个事情总结出来。各从其类这个词，你有没有发现，这个词圣经记载了很多次。摩西写这个《创世记》你不嫌烦啊，各从其类是效率的关键。各从其类是什么东西呢？

各从其类是计划。因为我们的神做事情是很有计划的，你以为祂拍脑袋，第一天这么整，第二天这么整，第三天拍，第四天拍……脑浆都拍出来了。圣经怎么说？神在创世以前，就怎么怎么样，神是很有计划的。你以为突然间人堕落了，神才有了计划，不是的，神在创世以前就拣选

了你和我。

神在很早以前就已经知道后来的事情，我觉得这事太神了，超出我的想象力。各从其类就是计划，计划什么呢？人如果是各从其类的人，他一定是非常有效率的人。我把这个各从其类应用到生活当中，我把它分成四件事。第一件：做什么；第二件：怎么做；第三件：做到什么程度；第四件：什么时候去做。

这四件事如果搞好了，你做计划的时候，你永远都知道该做什么。我做什么、怎么做，如果你不知道做什么，又不知道怎么做，我跟你讲，你压力会超大。一天过去什么也没干，压力还超大，为什么，他都在胡思乱想，没有什么计划。

如果你是一个有计划的人，你绝对不会照着你的感觉走。我在那里很冷静的计划，我要做什么，我要怎么做，然后我要做到什么程度，我要什么时候做。你把计划写好，写好之后就去落实啊，这样压力就不会出现了。然后呢，这个计划的能力、执行的能力是关键。刚才 WH 问我问题的时候，是讲了计划，然后又讲了执行。

做回顾、反思

我计划的对不对？我执行的对不对？然后下次再计划，再执行、再反思，你不断这样下去的话会非常了不起。为什么我敢说我们教会的潜能远远没有释放出来，就算是今天到了这样一个阶段，还是远远没有释放出来。我们教会的潜能为什么没有释放出来？因为我们弟兄姐妹的潜能没有释放出来。

如果我们教会每一位弟兄姐妹的潜能都被释放出来十倍数的提升，那会无比惊人。十倍、百倍，如同原子弹爆炸一般，所以今天咱们把计划能力、执行能力、反思回顾检查的能力都提升上来。你们回去仔细把自己理一下，哪些东西不需要做的。

有些人会在那里负面，你负面做什么呀？负面一个小时、两个小时，一天两天负面、继续负面，你整天做的就是负面，什么也没干。我就觉得很奇怪，人为什么要负面呢，因为负面不在你计划里面。把你所有注意力放在我要做什么、我要达到什么目标、我有没有达到我的目标。

你的目标不是活出兴盛吗？你的目标不是成为很多人的祝福吗？为什么不朝那个方向走呢？做什么很重要。如果是做一件错事，就算你做成了也是毫无意义。我就很遗憾，有些我曾经牧养过的人、我曾经服侍过的人，他们不但没有为教会做过正面的贡献，相反在教会造成很大的破

坏。为什么他们要搞破坏？因为他负面、对我不满，或者对区牧不满，你破坏神的教会，难道神不会找你算账吗？

做什么很重要，如果那个事情不重要，一定要把那个事情排后面去，做着做着那个问题就会没了。一个人做什么清楚的话，然后接下来想怎么做。我告诉你在怎么做上学问可大了。知道怎么做这件事，然后不断提出效率式的创新。如果你不清楚怎么做，你就把你的问题变成我应该怎么做，你就研究该怎么做，不是卡在那个地方，而不是压力啊什么啊，你不知道怎么做那压力能不大吗？

怎么做我不知道，那就开始学习该怎么做。有些时候是不完全不知道，是知道一半不知道一半，你知道的一半好好守着，然后把另外一半整明白。一旦知道该怎么做以后，你的效率就大幅度提升了。做到什么程度？我常常跟大家做一个比喻，一个碗你洗了一百遍，有人洗澡洗六个小时，上厕所上两个小时，那时间肯定不够用了。做到什么程度？这个问题太有意思了。做到什么程度是很关键的，什么时候做也很关键。

如果这个时候你不需要做，下个月做行不行？下个月做也行，那就下个月做。你就不会抱怨说这个事没做，压力很大，整天背个包袱。明年才需要做的事你背在包里做啥？明年才在墙上安装，你整天拿着电钻干啥？所以做什么、怎么做、做到什么程度、什么时候做，都很重要。

然后如果一个人把这些都弄清楚了，一件事一件事的

弄，你会是一个很厉害的人。这个世界为什么这么多问题，就是因为有很多不各从其类的人，他很混乱，他在混乱当中。我把各从其类解释成这四样，你回去好好落实。没用的事别做，你做这件事之前先问问有啥用，没用就丢掉。

你比如说 JN 姐妹的妈妈 XR，见人就说，你看我对他这么好，他对我不好，这么对待我，伤心地哭，有啥用？没用！没用的事少做，别见人就讲，讲讲把自己搞成癌症找谁去啊？所以今天咱们做有用的事，都做有用的事，你想这人还得了。一百人当中，九十八个做没用的事，那两个做有用的事，你说谁会赢？那两个人赢，那两个人站在金字塔的顶尖上，上面百分之二十的人分享百分之八十的世界资源。

那你怪谁，因为他是做有用的事的人。那百分之八十的人分享百分之二十的资源，你穷怪谁？因为你做无效的事，我就觉得这个世界很多人做无效的事。透过朋友圈发的东西，你就会看得到他在干啥，路边有个小鸟，拍张照，发到朋友圈里；谁买双鞋，发朋友圈里。我们常常做一些东西，能不能问一下做这个事，有效还是没有效啊？你觉得你这样生活很有情趣，那你就慢慢情趣呗，等你纠结的时候你可别怪我。有一些人可愚蠢了，他们会讲，就你聪明，我笨，那你觉得怎么样？这人混乱真是要命。

效率和学习

人一生当中学习是关键。你说牧师我怎么就没有创新的想法呢？我怎么就没有破坏性创新和效率式创新？我生命当中也没有维持性创新，我生命中也不会做计划，也不会什么……你你以为你生来就会啊，没有人生来就会，都是后天学的，如果是后天学的，咱们就学呗，学习是关键。

我问你生下来一个孩子，从小不受教育，就跟我爸一样从小做个放牛娃，放到今天，你把他弄到这来，镁光灯一照，摄像头一照，然后一张黑黑的老脸，满脸褶子，老农民。一开口说话，非常老土，为什么？一个人不学习，一辈子就这样了，人就变的很愚昧啊。所以为什么我跟我的表哥、我的表弟变成完全不同的人，因为我学习。

他们在干啥呢？他们也学习，学些没用的东西，打个麻将，抽个小烟，喝个小酒，看点新闻联播，扯些有的没的。他们觉得他们的活法也很有意思，但是一对比，我对他们的活法是摇头的，很多人的活法我都很摇头。

什么是关键问题？就是人从小就要学习。你说我今年五十了，那你也得学习；你说我六十了，那你也得学习；你说我七十了，人都埋土里半截了学啥学，你也得学；我八十了，八十也得学习。你知道学习是关键，一定要知道，要学习。你看我妈都八十多岁了，那天晚上她给我打字，打了很多字，打得可好了。

我还以为是旁边的人替她打的，不是，是她自己打的。慢慢让她摸索出来了，原来是这么发音这么打。非常有意思。你知道我妈妈她幸亏学电脑，她有事就在网上一找，就有很多人为她祷告。经常微信发过来她跟我聊几句什么的。八十多岁，可以打字，多好！所以我们要学习不断地领会，做事就开始有效率。

比如说我妈妈，她学电脑，别人也教她，怎么教都教不会，我带着她，用电话教她，教了两个二十分钟，她会了。我教她的方法从哪来的？是我摸索教导的方法，我教人是因为我学习怎么教她。我学习怎么教她的过程中，我首先闭上眼睛想一下，她会遇到一个什么样的问题。

一个八十多岁的老人，开了一台电脑，第一个键是什么？按完了会出现什么状况？开了 QQ 以后找不到东西在哪里，她会遇到什么问题？我的估计非常的准确。我说你是不是遇到这个问题，她说是啊，我找不到窗口了，我说窗口在后面，窗口要这么拿出来，这不就会了吗？而且很简单。我很感恩，我妈妈是爱学习的老人，她走出去可自豪了，跟一些老太太说，你会电脑吗？你不会？我会。你会视频吗？不会，我会。到底是什么改变了我妈妈，是学习改变了老人。如果她拒绝学习，那就没办法。

这就是学习和效率。学习带来思考，学习带来传承、学习带来效率。我有一个观念大家记下来：一天学习一点点，一天提升一点点，一天成长一点点，这不很好吗？有的人一

天不学习在那里负面，我就觉得很可惜。如果你的生命成长，成长就会带来喜悦，喜悦就会带来幸福感。

所以一个人要不断学习，不断提升幸福感，你仔细琢磨我的话。不学习就不成长，不成长就活的很郁闷，有吃有喝，但就是跟猪似的。猪都有吃有喝，到时候睡、到时候吃，就这么养着，问它在干啥？不知道。

一个人必须成长，不但在悟性上满心认识神，还要在灵性上不断成长。然后你的肉身要安然居住，这是属灵的原则。我想这是教会的工作。我们教会将来会在学习方法上会有大的突破。这是我接下来一段时间的关键项目，就是教导大家如何学习，我觉得我是会学习的人，我也会教大家成为会学习的人。

人一生当中没有什么东西不是学来的，没有什么人是天生的，都是靠后天学来的。什么东西都是学，学习可以释放我们的潜能，可以使我们成长。我们要建立一个典范教会，教导大家创新，教导大家如何学习，这是教会的工作。教导大家如何提升效率，是教会的工作；教导大家如何去计划、各从其类，这是教会的工作，这是一个典范教会。所以我们今天所建立的教会，不是照着某某教会，可能我们曾经照着他们建造，但是今天我们开始照着神的话语去建造。

开始照着恢复神本来在教会当中原有的荣耀，神要在教会中，在耶稣基督里得着荣耀。怎么得着荣耀？就是透过

我们这种生活的方式。教会要成为这样一个典范教会，可以不断的把大家培养成人才，就算不是人才，都会成为人才。

这次我遇到一个姐妹叫 XL，她的孩子叫 FF，XL 对孩子一直有很多挂虑，来到教会以后挂虑就不断消失。现在我很有信心的说，FF 将来会成为一个很了不起的人，这个孩子很厉害，我曾经说过我 5 公里跑了 21 分钟，他 5 公里 15 分钟。15 分钟那是超快，相当于 2 小时 40 公里，那是马拉松的水准，很厉害。我们教会送给他一个跑步的运动衫。

我真的很感谢神，大家每个人都把自己的潜能释放出来。有什么东西都可以教，什么东西都可以学。

克服负面情绪是提升效率的关键

如果你里面带着负面的情绪，你什么都干不了。其实我一生当中遇到挑战的时候，也会有很多负面情绪。但是我不会有了这个负面情绪，就一直在那个情绪里面。我的感受很痛，很多时候就像人用刀扎我的心一样，我不是没血没肉的人，我常常流泪，我也跟神说真的很痛。

但是我不会活在里面，必须奔跑前面的天路，不管人们嘲笑还是怎么样，我要继续奔跑这条道路。我跟你一样，

都有负面情绪。其实有一些兄弟姐妹，他们负面的时候，我里面也跟着一起负面。我都很奇怪，你为什么一直这样，我对你也会有负面。你不但对我有负面，我对你也会有负面啊。

但是我会把里面的东西干掉，我继续不断地创新、不断提升、不断学习，不断开发自己的潜能，不断建立神荣耀的教会。那你呢？只会负面吗？真的要改啊！克服负面情绪，不要让它成为你生命中的主轴。让学习、效率、创新、观察力、活出丰盛成为你生命的主轴。

总结

我们的潜能无限，你有没有把你的潜能释放出来？如果你能把你的潜能释放出来，你就会让神因着你得荣耀。你腹中要流出活水的江河，你是活水不是死水，更不是苦毒的水，是要成为地上万国万民的祝福，一生不断提升自己，来荣耀我们的神。

然后我也鼓励你，真的知道为什么活着，真的知道你的命定是什么，然后我们一起建立神荣耀的教会。阿门！

系列书单

◆ 新书推荐 ◆



专心侍奉神 （上部）- 《约书亚记》01-11章

专心侍奉神 （下部）- 《约书亚记》12-24章

认清虚空的人生 - 《传道书》（第2版）

始于信以至于信（上部）- 《罗马书》（第2版）01-08章

始于信以至于信（下部）- 《罗马书》（第2版）08-16章



竭力进到完全（上部）- 《希伯来书》01-09章

竭力进到完全（下部）- 《希伯来书》10-13章

建立得胜教会的启示（上部）- 《启示录》01-11章

建立得胜教会的启示（下部）- 《启示录》12-22章

你们要称为耶和华的祭司（上部）- 《以赛亚书》01-20章

你们要称为耶和华的祭司（中部）- 《以赛亚书》21-40章

你们要称为耶和华的祭司（下部）- 《以赛亚书》42-66章

✦ 最实用课程 ✦ 建造信仰根基，释放属天能力



得着恩典 - 《101课程》

得着命定（上部）- 《201课程》

得着命定（下部）- 《201课程》

像耶稣一样做医治释放 - 《医治释放课程》

《灵界的故事》

《华人命定神学理念》

✦ 全球网络特会 ✦ 从寻求到得着命定



《全球网络圣经研习会》

《全球医治释放研讨会》

《教会的牧养》

《得胜教会的启示》

《得着命定，成为祝福》

最受欢迎NO.1

◆ 《创世记》查经四部曲 ◆



不信是人类问题的根源 - 《创世记》1-11章
开辟信心之路的亚伯拉罕和以撒 - 《创世记》12-26章
传承信心之路的雅各 - 《创世记》27-36章
实践信心之路的约瑟 - 《创世记》37-50章

最受欢迎NO.2

◆ 活出丰盛系列 ◆



《活出丰盛》
第一部：

不要爱面子；创新；
压力管理；不是销售也要学习做销售；
提升工作效率；

《活出丰盛》
第二部：

时间管理；观察力；
遇见工作中的机会；
从困惑中走出来；
机会与拐点；
诚信；判断力；

《活出丰盛》
第三部：

在变化中生存；
眼力；自律；读书；
除去疲劳；生活中的习惯；
做好生命中最重要的那件事；

◆ 现有全部查经书籍 ◆



亲眼看见你 - 《约伯记》
认清虚空的人生 - 《传道书》（第1版）

属灵的人看透万事 - 《哥林多前书》
属灵的人看透万事 - 《哥林多后书》

祝福和咒诅（上部）- 《申命记》01-15章
祝福和咒诅（下部）- 《申命记》18-34章

能打仗的才算数（上部）- 《民数记》01-12章
能打仗的才算数（中部）- 《民数记》13-24章
能打仗的才算数（下部）- 《民数记》25-36章

好牧人为羊舍命（上部）- 《约翰福音》01-11章
好牧人为羊舍命（下部）- 《约翰福音》12-21章

◆ 现有全部查经书籍 ◆



纯正的福音 - 《加拉太书》

危机中的拯救 - 《以斯拉记》

一边争战，一边建造 - 《尼希米记》

恢复以神为中心的生活 - 《以斯拉记》

这福音本是神的大能 - 《罗马书》（第1版）

荣耀的教会/建立信主的逻辑体系 - 《以弗所书》/《腓立比书》

你们就必得着能力（上部）- 《使徒行传》01-13章

你们就必得着能力（下部）- 《使徒行传》14-28章

君尊的祭司-《撒母耳记上》

君王大卫（上部）- 《撒母耳记下》01-12章

君王大卫（下部）- 《撒母耳记下》13-24章

行耶和华中看为正的（上部）- 《列王纪上》

行耶和华中看为正的（下部）- 《列王纪下》01-15章

行耶和华中看为正的（下部）- 《列王纪下》16-25章

信的人必有神迹奇事随着（上部）- 《马可福音》01-08章

信的人必有神迹奇事随着（下部）- 《马可福音》09-16章