



活出丰盛

(第二部)

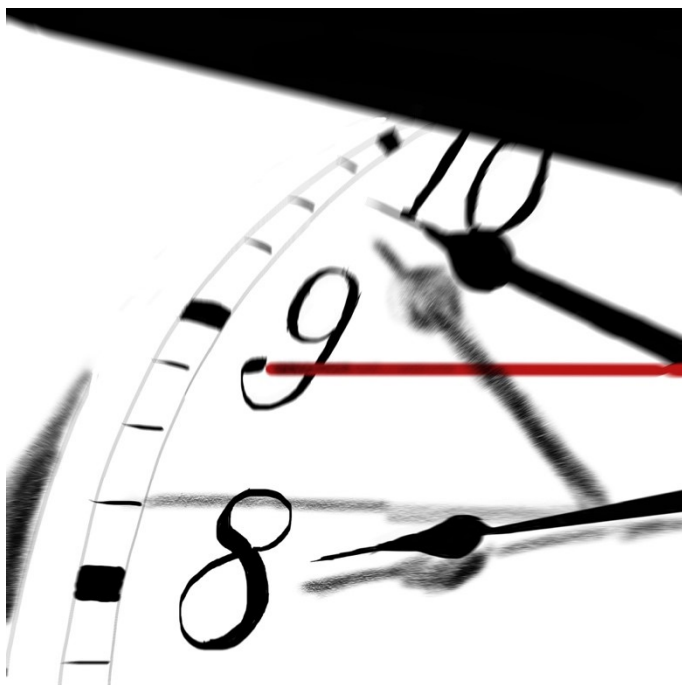
《活出丰盛》

第二部

目录

第 01 章-时间管理	1
第 02 章-培养观察力	16
第 03 章-遇见工作中的机会	40
第 04 章-从困惑中走出来	54
第 05 章-机会与拐点	71
第 06 章-诚信	87
第 07 章-判断力	103

第 01 章-时间管理



你在世上的时间是非常有限的。任何一个有限的东西都需要管理。你的时间就是你的生命，你的生命就是你的时间。

前言

任何一个有限的东西都是要管理。今天的活出丰盛讲时间管理。一个不会管理时间的人，他就说我没时间，为啥没时间呢？很奇怪。怎么每个人都是 24 小时我就有时间你就没时间？因为时间没有被管理。如果一个人告诉你他没时间，就说明这个事对他不重要，他把他的时间放在了更重要的事上。那我在讲道的时候讲过时间管理，查经的时候也讲过时间管理。就在活出丰盛的节目里，我也讲了很多遍。今天我给你一个观念，这个观念就是时间和生命息息相关，也就是说每一分钟的时间都是你的生命。

你的生命到底是什么呢？你的生命就是时间。你沒时间了，就没生命了。你在世上的时间是固定的，你的时间都用完了。问题是我们在世上的这一段至暂至轻的时间，对永恒力的事情，扮演着非常重要的角色。对永也就是说，你一定要知道，你在世上的时间是非常有限的。任何一个有限的东西都需要管理。那你一定要知道，这有限的东西叫做生命。你的时间就是你的生命，你的生命就是你的时间。你把你的时间都用来做什么？

很多人不会管理时间。那时间就瞎弄。我七月份回家乡的时候，同学聚会就在一起吃饭，坐在我正对面有一个人，这个人是我四十年没见的小学同学。我 1976 年小学毕业，再也没见过她。她说，我从做姑娘的时候就头疼一直

到现在。过去这七年，她爸爸妈妈瘫痪在床，她照顾他们七年累坏了。

我看着她，我灵里面就有一个感动：她一身的病。吃完饭以后我有一个感动，要抓了一下她的肩膀。跟她握手的时候，抓了一下她的肩膀。第二天她写了一封信给我，她说，你真神，我跟你吃饭的时候，我的肩膀疼的快要掉下来了，你一抓就好了。第二天还是好了。

我说，我当然很神，我是个神人。她就跟我说她这些年悲惨的经历。我就说你礼拜五过来我带你祷告把你里面这些头疼都带领你祷告好。好没好呢？有很大的进展，你说完全好也没有。但是有大幅度的好转，她从来没这么轻松过。我就说：“你能不能够按时聚会？”她说：“没时间。”

后来我发现每次同学聚会她都有时间，来教会的聚会她就没时间。很多人对时间的管理有一种混乱的状态。人一定要知道一辈子你的时间有多少。如果你活一百岁，你有 36500 天，36500 天这数不是很大。如果你活八十岁，大概不到三万天。也就是说人一辈子的时间是很少的，时间的观念一定要建立起来。你小的时候，你的时间是你唯一的资源。等你大了，你的时间会转换成金钱，产业，可以转变成其他的东西。你小的时候时间的使用就决定了你的未来。

在教会里咱们说教会的话，其实我不希望大家不晓得：我在教会里鼓励大家起来服侍，不是因为服侍了以后神那

里得到了什么或者我占到你什么便宜。是因为你把时间投在正确的地方，你这么投资的时候它的回报非常丰厚。

今天咱们要知道一件事情，如果你二十多岁，你的时间非常的宝贵。如果你十多岁，你的时间就更加的宝贵。我给大家算一笔账，随着时间的推移，你是从一个不太有价值的到一直有价值，是一个指数型的增长。如果你原始积累的过程当中，其实谨小慎微的一个差别，就会对未来的指数形成深远的影响。它的回报相当于有的人两到三倍，有的人是五倍，有的人是十倍之间的差别。只是小的时候一个细微的差别。

这么讲：一个人小学的时候不好好读书，他考了一个很差的中学，一个很差的中学又学习很坏，交很差的朋友，然后就出来。出来以后也考不进大学，就做工厂女工。一个月一千多块钱，两千多块钱，三千多块钱。那另外一个人，从小她就好好的学习，塑造自己的性格。然后小学的成绩就在上面。找一个很好的中学，然后考到一个好的大学，拿奖学金。毕业以后薪水又很高，因为他找工作很容易。

结果会怎么样呢？结果到了五十岁的时候，一个是穷光蛋，另外一个已经是财务自由的人。也就是说，是什么时候开始的呢？是从他小的时候，也就是说人小的时候一定要知道，对你的未来产生深远的影响，如果十岁的时候这一年顶以后的十年。二十岁的时候，一年顶三年。五十岁的时候，一年就顶一年。基本上他上去就该上去了！所

以管理你的时间，爱惜你的光阴就是管理你的生命。所以我们中国人讲一寸光阴一寸金。时间管理的基本概念一定要建起来。

时间管理基本概念之一：要知道该做什么不该做什么

时间管理的基本概念，第一就是要做什么和不做什么。做什么和不做什么是关键。我们当中肯定有一些人，小的时候他不学无术。整天就在看电视剧，或者整天不干正事，看言情小说，最后，越大越一事无成。时间管理就是要知道做什么和不做什么，其实不做什么更关键。所以你要知道，做什么和不做什么是决定你未来的关键。今天你要是后悔的话就后悔做了些什么事，你用不着后悔你没做哪些事。有些小孩二十好几岁了还花爸爸妈妈的钱，他也纠结，人家岁数比他大不了多少的赚很多钱，他看着也着急。这跟什么有关系呢？与做什么不做什么有关系，这需要管理。看一个人聪明与否，看他把时间花在什么地方。刚才我给你讲的那个事，我让我那位同学来跟我信主，他以为我会得着什么吗？只不过我多一份去牧养的工作。

他不是说没有经历神，经历得还蛮多的，但没时间，那他做了些什么呢？同学聚会、同学聚会、同学聚会……同

学聚会几乎成了他生活的主轴。同学聚会每次 AA 制的话，每次花个几百块钱，我也不懂他是在干啥。做什么和不做什么代表了一个人的智慧和聪明，做什么都要知道回报是什么。今天你来到神面前信主，回报非常丰厚。千万不要以为，牧师，我来到教会，我跟你一起建造荣耀的教会，我来帮你建造荣耀的教会。你要帮我的话就是多得恩典就好。我们来到神面前是在神面前得好处。只是得好处的方式与世上的人不一样，得神的好处是什么？就是要成为这个世代的祝福，最后得着的还是我们。

第一，决定做什么不做什么。今天，我们就来思考，过去这些年、这些月、这些日你做了些什么？然后你彻底地说，我不再做这件事。你说，牧师，我控制不住。别骗我！什么叫控制不住？什么叫控制得住？我从来不相信这事！控制不住就是不控制，不管理。所以，龙的灵的释放很不容易的，为什么不容易？因为你的心思意念跟它一样思考。你如果不跟它一样思考，很快就从里面走出来。你思考一下，做了一件事的回报是什么？

有一位姐妹，今年她烧了不少钱，大概有一百来万吧。如果五年前你用一百来万买套房子收租金，今天，你应该活得挺好的，就算是不工作也活得挺不错，因为我们人不知道该做什么不该做什么，我们就瞎做，瞎做的结果就是今天的纠结。

今天我教你，开始学习做一个聪明人，知道你的时间

是你最宝贵的资源。如果你不去管理你的时间，你最宝贵的资源被消耗掉，最后你一事无成，那真是不好意思，最后你来到神面前，说：“为什么会这样？”神会说：“不好意思”。一个人要决定做什么或不做什么要看回报，如果这个事没有回报就别做。我举个例子：我们看到一些事就着急心痛难受纠结沮丧，有什么回报？什么回报也没有！就消耗时间而已。所以，如果魔鬼成功地让你纠结沮丧一天，就已吃掉了你一天的时间；成功地让你纠结沮丧一个月，就吃掉了你一个月的时间；如果成功地让你三年、五年纠结沮丧，然后你就学习逃避，那真的不是解决问题的办法。

有一个姐妹在朋友圈里写了一段话：睡觉就暂时忘记了纠结和沮丧。你忘了就没事了？你忘了，纠结和沮丧没忘了你！暂时的逃避不是解决问题的关键，关键还是要管理我们的时间，因为我们的时间非常宝贵。所以，弟兄姐妹都要学会做精明的人，别去整一些没用的事。比如说，我什么也不做，我睡觉，睡觉是解决不了问题的！所以，我们在时间的分配上要好好留意。有些人说，睡觉是一种解脱，我看吸毒更是一种解脱！那不解决问题呀！把时间用在哪，该做什么，不该做什么这更能解决实际问题。今天，各个区牧跟你们牧区的弟兄姐妹收一下汇报，你时间都干啥了？统计一下，做出个百分比来，哪个东西有多少回报。这是第一个时间管理的基本概念。

时间管理基本概念之二：做事的顺序

先做什么，后做什么学问大了！有一些人不知道先做什么后做什么效果是不一样的。比如说，咱们俩下棋，一个人赢了，一个人输了，为什么？因为我们走棋的顺序不一样，走棋的顺序决定了人的输和赢。今天，你在生活中有很多事情要做，你能不能排一个正确的顺序？这叫时间管理。排一个正确的顺序就是做最重要的，重要的和不重要的按照不同的顺序做。上个周和上上个周我讲的活出丰盛是：做什么？怎么做？什么时候做？做到什么程度？时间管理也是一样，你一定要决定做事的顺序。

有一个人做过一个实验，写在《七个好习惯》这本书里，如果大家愿意的话可以买来读。他做了一个什么实验呢？他有一些大一点的石子，还有一些小一点的石子，还有沙子，还有一杯水，他先把水倒进去，再把沙子倒进去，再把小石子倒进去，再把大一点的石子倒进去，放不进去了。后来，他反过来，先把大的石子放进去，再把小石子放进去，再把沙子放进去，再把水倒进去，全都放进去了。他做了这个实验以后，结果令人震惊！也就是说，你做事的顺序决定了事情的成败，这是时间管理非常重要的观念。

这样的时间管理就解决了一个问题：你都放进去了，什么事情也没有耽误，因为你放的顺序是对的。WJ 弟兄在搞物流的优化，优化就是时间的优化，将同样的资源，效

率倍增的整合。也就是说，我们的时间如何来使用，这里的学问非常大。一定要知道，做事的顺序非常的重要。优化就是时间的优化，因为时间是我们人生最重要的资源。

如何优化呢？开始先做最有回报的事情。有一本书《穷爸爸，富爸爸》，书中讲到了管理你的现金流，作工攒钱，用钱来赚钱。什么样的事情是最有回报的事情呢？发展、创造、提升你自己，投资在这些事情上。如果投资，要清楚有没有创造了什么，提升了什么，最大的回报是什么。开始思考，什么事情是能够提升你的价值，开始职业策划。投资在你个人的提升上。如果我们每天都提升一点点，将来我们的价值就很大。

教会中要求的汇报，录小视屏就是要你规划自己的时间，建造你的能力。我常常会思考我该怎么做。我有一个同事，需要考 MBA，听起来很诱人，我听说后也开始买一整套书学习。当他回国后，我也把读完了这些书。有一次我约他吃饭的时候，发现他对所学的知识回答的一塌糊涂，我算了一下他这个证书花了二十几万，当他回来时我已经从初级管理职员升迁至高级管理职员。最后算了一下，我还省了二十多万。

今天我很震惊的一件事情，我们中间的弟兄姐妹，需要把必须通过上课才能学习的恶习改掉。换句话说，我曾经带领 XY、PL 姐妹去考察其他教会，有位牧师说，在神学院里学习的都用不上，用得上的都没学。我不赞成在学校里

学习的模式，而是赞成在实践当中学习东西。

在实践当中学东西

那我的学习方法也非常简单，解决一个问题就学到了，解决两个问题就学更多，解决三个问题就学更多了……所以后来我出来，建立教会，我不得不说，我建立的教会比很多人建立的都好，不是老王婆卖瓜-----自卖自夸，我是说了一句良心话。

因为什么呢？因为我是一个不在学校里学如何建立教会，是在实践当中摸索，在实践当中不断的探讨、思考、观察这样学习的，我想这样的时间的投资，它的回报率非常的高。所以今天兄弟姐妹们开始学习，你说“牧师，我的学习能力不强”，学习能力不强也得从现在开始学习培养，把你的时间投入在提升你的学习能力上，不强你不在提升，你说你将来怎么办呢？你无论如何得提升！

也就是说一个人，他拿到一个 degree(学位)，拿到第一个学位，这一辈子就完事了，也就不再进到学校里去了，因为有了一张文凭，可以走向社会。问你“有学位吗”，你说“我有”。管它什么学位，然后就开始扑腾，在现实中开始学习，你就得到最高的回报。

为什么你的能力在大幅度的提升？因为在学校你的能

力得不到大幅度的提升，所有的人在工作的场合，都会总结出这个规律，就是在学校里学的没有用。你就奇怪了，那在学校里学的没有用，人为什么还要去学校学习？我告诉你为什么，在学校里是为了训练你的学习能力，因为你走上职场，你还是不会学习，但是在学校里，你又不训练你的学习能力，训练你的听课能力，那就很悲哀了，非常的悲哀。

把时间投资在提升能力上

投资在发展、创造、提升能力这些事情上，如果你一直都投资在这些事情上，而且你投资的方法，就是你投入你的时间的方法，再不断的更新改造的话，你就会非常的棒。

但是有一点，投资在对未来有深远影响的东西上，今天我跟你讲，我们为什么推动每一个人经营小视频，经营自己的自媒体，对你的未来产生深远的影响，你不要以为我在瞎搞，弟兄姐妹们一定要开始学会投资自己的自媒体，那天 JX 搭出租车，他就跟那个司机聊天，其实那个司机是个业余网红，一年赚一百万。

这个东西为什么要这样呢？因为它对未来产生深远的影响，几乎会成为你的关键性的技能。那我们教会的全职同工，我都鼓励他们开始培养自己的信息管理能力，培养

他们的行政管理能力，那对你的未来产生很深远的影响。你说“牧师，我没有时间”，因为你把你所有的时间都投入在操作上了-----日常的操作，没有发展的操作，这个东西是一种咒诅，所以今天我们要开始学会，无论如何把时间挤出来。用来投资在发展、创造、提升。

我有的时候鼓励我们的弟兄姐妹，都起来服侍，尤其是牧养，为什么？因为这个投入非常值得，很多人不知道。有时候我非常感慨，甚至是遗憾，遗憾什么呢？就是他不知道这是宝贝，我老遗憾了，不会牧养也不学。

我就跟一些人讲，包括在职场上做管理的人，将来我们教会这些全职同工，你如果牧养非常厉害的话，你的管理是非常厉害的，你如果把职场的那个管理应用到教会当中，我告诉你，那不好使，失效。为什么？在教会中那个人要奉献、那个人要服侍、那个人要管理，我跟你说这是非常高端的能力，但你如果把工厂管理的能力用到教会里就是失效的。

我们当中 HM 姐妹，曾经管理一大群人，她说“HF 弟兄，为什么我把这个拿到教会当中不好使？”肯定不好使，因为那是一个很 low 的东西，但是如果你把教会的牧养应用到你工作的场所，绝对好使，信不信由你。

如果你的领导能力很差，我就教你，透过牧养训练你的领导力，就是因为你的领导力很差，所以你的牧养很差，而你的牧养差，你的领导力就很差，你到了工作岗位也是

个领导力很差的人。为什么不练呢？我都跟你说了，你把那个人练坏了，我只能说“神啊，不好意思”，我不会怪你啊，我怪过谁啊？是不是！但问题是，你有没有把你的时间用在这些提升、创造、发展上。

更多的参与到牧养当中

很多人笨啊，真的很笨，看着都急，一直不知道如何牧养。不是教会需要你牧养，是你需要牧养；不是神需要你，是你需要神；不是教会需要你，是你需要教会。这个观念都要建立起来，从日常操作当中出来，一定要知道能够在教会当中参与牧养！那是非常丰厚的回报。

XF 在教会当中不断的成长，她回去后就跟她家人谈这些，结果就把家人给震撼得不得了。所以今天弟兄姐妹一定要开始知道，你的时间该如何分配。整个教会一定会非常塑造人的能力。

我们要常常做计划，不但要做计划，还要做规划、还要做策划、还要做回顾、还要做思考、还要做调整。我知道很多人，没有时间做计划，没有时间做规划，也没有时间做回顾等等，每天就轱辘轱辘..... 最后轱辘到坑里了。所以弟兄姐妹，我们今天一定要不断的学习计划、规划、策划、回顾、思考，还有调整。这些时间值不值得？这些时

间不但值得，还是必要的！

为什么你做的不好，就是因为你不做这些东西，教会教导你，如何的去计划、规划和策划，我们每个拜五的事工领袖会议只谈一件事，就是策略，我们的策略是否到位？我们是否有更好的策略？我们不断的改进。为什么要这么做呢？因为我需要把我们的事工领袖都训练成有策划能力的人，他们如果能够策划、能够回顾、能够思考然后不断的调整，他的工作一定会非常的有效。

我们一定要养成这样的习惯。那么养成这样的习惯看什么？看你投入的那个能力是否打中了你要打的靶心，如果没打中靶心赶紧调整啊，很多人做事打不中靶心，很多人做事没有果效，很多人做事就是瞎整，你的时间是否值得花在这件事上。

在过去的一年，我们在教会的整个发展上，投入了大量的时间做策划。因为做策划，所以我们不断的提升，那你自己应该怎么样做策划呢？我想这个时间是值得的！

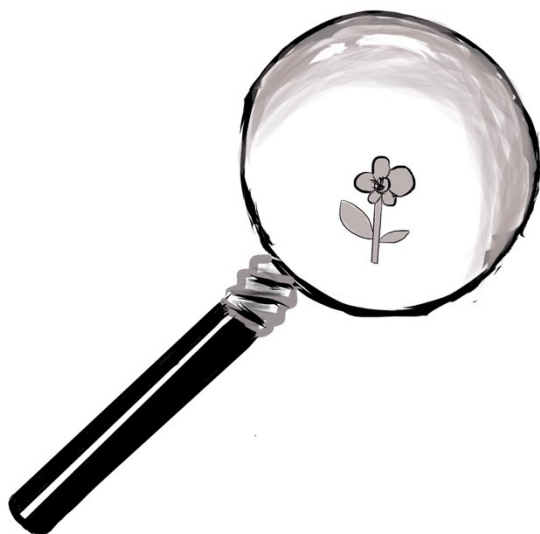
要养成用投资的眼光看时间管理

神要我们管理，管理地上的走兽，地上的一切，神造的都是交给我们管理，这管理其中就包括时间的管理，什么时候该做什么，哪有秋天撒种，春天收割的。所以我们

一定要明确一个观念，就是到什么时候做什么事，这就是管理。跟投资一样，如果你不好好管理你的钱财，你的钱财会不翼而飞，你想的好，但是结果不好，为什么？因为你不会管理。一定要学会，神要求我们管理。

在我们教会当中的这些全职同工，我是有这样的一个期盼，就是将来有一些管理人员，来到我们教会，你仍然能够牧养。因为你不是那么老土的人，只会查《圣经》，然后什么也不知道，那是不行的。

第 02 章-培养观察力



《圣经》里的属灵原则：你看到的才是你的，你看不到根本就不是你的。

观察力这个事情非常有意思。有的人眼睛能看到问题，有的人眼睛却什么都看不到。有一个老头快要死了，在他死之前，把他三个儿子叫到床边，说：“你们三个人每人骑一匹马，到我的庄园里跑一圈回来。”三个儿子回来后，老头就问他们：“老大，你看见什么了？”老大说：“我天天看，就那些东西，有什么好看的。”老二说：“我也是只看到了那点什么东西，没什么好看的。”老三说：“我看到了那边有一片树林，那边有一片水塘。老爸，其实我觉得那片树林将来可以做木厂，那个水塘可以养鱼。这个地方可以这样改变，这样改建。”然后老头说：“好，我要死了，这个庄园都是你的了。”其他两个儿子就问：“为什么我们没有？”老头说：“你们什么都没看见，就什么也没有！”

眼睛看到的東西重要

虽然这只是个故事，但却代表了一个观念，就是要调整我们自己。今天我们一定要知道，你眼睛看到的東西很重要。举个例子，我们教会门口那里有个书架，上面的书挺乱的。那天我从外面回来一看，就说：“这书架谁整的？整的这么干净，规规矩矩的。”原来是 JN 姐妹整理的。我就很感动。在向 JN 道谢的时候，我就问她：“你怎么想起来整理书架呢？”

JN 姐妹就说：“当时看外面书架的时候就觉得很乱，就想收拾一下。”

我觉得很惊讶，整天来教会的有很多弟兄姐妹，他们也走来走去路过那个书架，却都没管、没当回事。我就再问 JN：“你怎么能看得到呢？”她说：“因为一看就看到了。我自己家也是挺干净的，随时就收拾一下。”一看就看到了？这是天生的观察力吧？那要没看到的人呢？

今天咱们就试着挑战大家一下：请你现在就想一下，在你的家里、工作、生活、教会中，你看到了什么？有的弟兄姐妹看周围，就会去归整，把自己的空间收拾干净。而有一些人看到乱遭遭的东西，却什么都不管，什么都看不到。

JY 姐妹：“确实如此，我们公司里很多都是，很多人就在那走来走去，其实顺手都可以归整好，但是看不见。我年龄大了就常常看到了，我做工都是为神而做。所以常常我一来，环境就干净些。”

现在请大家想一想，你现在的生活中有什么东西是以前没注意，现在注意到了。眼力是需要训练的。今天我想整理书架，然后把家里归整好，我想这都是人操练自己眼力的关键。咱们就说今天你从家里来教会，这一路你看到了什么？咱们今天坐在这个虚拟的舞台，会有这样的结果，是因为眼睛看到了，它才有的，你眼睛看不到就一直坐在那里。

你看不到的东西不可能得着

所以今天我们就说一下你们都看到了什么？比如你个人身上的进步都是。你看不到的东西你不可能得着的。

WH 姐妹分享：“我们公司食堂，如果你点了一碗面，你稍微走开一下，那碗面他就给别人了，就要多等十几分钟。刚开始我遇到这种情况，觉得怎么会让我白白多等了十几分钟，后来发现那个阿姨是完全不记人的面孔，点完餐之后如果这个点餐人离开一下，再来下一个人点面，她就会把这碗面直接给下一个人，所以就很混乱。后来我观察了几天，发现很多人都遇到了和我一样的问题，我就跟那个阿姨提了下建议，说：‘阿姨，我们来点餐的时候，可不可以给每个人排一个号，这样就避免混乱。’”

其实，这样的问题是餐饮服务中常见的问题，排号，按照号码来提醒客人取餐是一个不错的方法。

亚丽分享：“我在宿舍，水池特别特别脏，或说垃圾桶已经装满快溢出来了，然后也没有人去擦洗、去换，这种情况下，我就去打扫，但是长时间这样，其他室友就看不到。于是，我就立一个宿规，让每一个人签字，贴在门上，然后大家都开始养成习惯去做。

“我们在公司的时候也是，旁边就有一个桶装水，没水的时候，公司的同事都不肯换，男生也不肯换，都是女生换。”

做了这些事情，你觉得自己少一块肉没有？没有。这真的是顺手做的事情，也就是几分钟，几秒钟，你就可以去做。

YX 姐妹分享：“我在平时工作当中，我会看见有些人非常有眼力，很会做事情。我有一个同事特别会来事，大家都有点嫉妒的感觉。我喜欢会来事的人，然后我让他跟我一个办公室。我一个人在屋子里天天还要自己擦地，他来我办公室，天天把地板擦的很好，收拾的很干净。但是有的人就没有眼力，要做什么事都不知道。”

有眼力、会做事的人，大家都喜欢。

如何训练眼力？

接下来我要问一个问题：眼力能不能训练？能否训练？怎么训练？-----肯定可以。眼力是可以后天培养的。

JN 姐妹：“其实我小的时候，语文老师经常说我眼力不好，很多事情都看不出来。我从小学开始，我的语文老师，她就教我多观察。当我比较懂事一点的时候，有一次我爸爸给我讲了一件事情，他下面的员工做什么，他都看的到，比如说一个垃圾桶，上面已经满了垃圾，但还是会有员工一直往上丢垃圾，没有人管。但是他也看到每次都有一個员工把这些垃圾都倒出去了。”

其实，不是你的事情而你却做了，那才真的就是算一个好员工。垃圾桶满了，他看不见吗？其实他看得见，只是他觉得这不是他的事情，和他不相干。这就是“眼睛不是瞎子，心思是瞎子”。

那今天我们要怎样训练我们的眼力呢？

KX 姐妹分享：“我有个姐姐，她什么事情都不做。她的衣服、鞋子等全部都堆在洗手池那里，但她什么也不管。我就觉得摆在那里真的太恶心了，我就去把它洗了，后来我经常给我姐姐说，你一定要洗，可是她也没改过来。到了大学的时候，她就开始改了，因为到大学之后，就没人帮她去这些事情。上一次回去，就发现她的这些习惯变好了。习惯是都能改的。”

眼力，也叫做眼里看到的问题，这是一步一步练出来的。你们都是独生子女，独生子女在家里都是娇生惯养，但是有的人他就学习看得到事情；有的人就看不到事情。

LY 姐妹分享：“前一阵子，让牧师帮我写一份工作的评估报告。当时牧师提到，在公司里面，不该你做，但是你却做的事情，要做总结。当时我想好像没有什么不该我做，但是我去做的。当牧师帮我提出这点之后，我就去特别的留意哪些事情是在我工作以外，本来不该我做，但是我去做的。当我去留意这些事情的时候，就会发现其实我多做了很多。做这些事情觉得在性格、工作能力、还有自己的表现上都会有提升，也是一个累积的过程。”

我觉得我们可以去改变这个观察力的习惯。其实 LY 姐妹就在这个地方开始去落实，这就证明一件事情：什么东西都可以训练。问题是训练了以后你会不会养成这种习惯？我有一个习惯，我很难忍受混乱，所以我眼睛总是在看，发现这有一个问题，回头我就拿起我的电钻，然后把东西挂好，弄规矩，什么事也没耽误。

XF 姐妹分享：“我是做服装行业的，陈列跟我们的销售有紧密的关系。比如你陈列的好，客人看得到，销售业绩就会上去。当我在接收这一家店的时候，我来的时候，我就会观察这个店里的陈列、员工的状态，包括场面的架构，然后找出问题，到底是怎么一回事情。当我在观察的过程当中，比如一些陈列，明明有些有花纹的衣服，真的是很好看，但是员工就会把它给折起来，然后放到很高的架子上，客人碰都碰不到。所以当我看到这样的事情的时候，我就把它和其他的衣服换下位置，把它拿下来挂在最显眼的地方。所以经常就这样换了以后我的业绩就会上去，我的产品就会卖的特别快。”

为什么 XF 姐妹是 Top sales？因为她发现了问题，透过她的观察立刻去解决，这样对工作很有帮助。比如仓库，她也会重新去观察，为什么她的员工进去拿货会花很多的时间都找不到？所以她会重新再去调整，比如平时卖的最多的，客人最会买的裤子或者是衬衫，她肯定会在仓库里调整位置，把裤子或是衬衫放进靠进门的地方，这样子员

工一推开门的时候就直接可以去拿他们所要的东西。这就是在她工作上训练出来的，看到问题然后思考，然后解决。

凡你所看见的一切地，我都要赐给你和你的后裔，直到永远。（《创世记》13:15）

我觉得在《圣经》里面有一个描述，这个描述带出了一个属灵的原则：你看到的才是你的，你看不到根本就不是你的。如果看见的全是好的，你就全得着好的；如果你看到的都是不好的，你得着的都是不好的。

人的眼光非常的重要。前几天，HF 弟兄在服侍一个姐妹，眼睛又红又肿，非常辛苦。她来找 HF 弟兄服侍，HF 弟兄就说：“你眼睛看到的都是不好的，所以你眼睛肿了。你能不能改变你的心思意念？”她说：“好，我改变我的心思意念。”祷告一下子眼睛就恢复了正常。也就是说在整个属灵的原则里面，实际上你眼睛看到的都是你的。如果你看到的是好的，那就是你的；你看到的是不好的，也是你的。比如说像一个员工，看到一个垃圾桶满了：“怎么那么讨厌，也没人倒。”你看到什么？看到不好的。另外一个员工来了，“唉呀，打扫卫生的应该没看到，或者是她在忙别的。”收拾收拾把它清理了，放一个干净的袋，然后开始做工。看到这个垃圾桶满和不满，或者像 XF 姐妹讲得，看到衣服的摆设，合乎销售的观念，还是不合乎销售的观念，全在你的眼光里。

作为一个牧师，我很需要我们的区牧和小组长看到你

所牧养的羊，他们生命当中哪个地方是他的增长点。我需要你去观察。因为我自己去观察的时候，我就发现每个人都有他的增长点，或者是这个月是这个增长点，下个月给他换个增长点，因为人的生命的关键，在乎成长。如果你看不到，你怎么牧养啊？所以你要学习观察。千万不要以为你不观察，或者是你看不见，你就没有事情。你看不见的你什么也得不到，看不见比看到不好的还好一点。

如果看得见都是好的、都是机会的话你就厉害了。为什么一个人做到五十岁，还是那个样子？因为他眼睛看不到。一个人做到五十岁，他可以一路升职，他是其他同事在十几年前是他薪水的三倍、五倍，你要不要？有的人看到的是薪水，有的人看到的是机会。像有一些人他就把薪水的结构了解得非常清楚。但是他却得不着，他得不着薪水。因为他看到的那个东西不是创造价值的东西。

我想如果你眼睛看到的那个东西是种子，它就会长。如果你眼睛看到的是面包，那面包吃了就没了。所以我们今天一定要训练自己，训练我们教会的弟兄姐妹，有这种眼力。如何训练人的眼力？我总结出七个原则。

原则一：看到的都是好的

这是训练你的眼力的开始，看到的都是好的。我问你：“经济危机你看到什么了？”“唉呀，经济危机了，完了，完了，完了”。你看到什么了？经济危机是转机。如果你有一个不好的老板，你看到什么？你就在他身上学功课，是不是，然后你就记录下来。如果你做老板，你应该怎么做？你就不会犯他犯的那些错误。是不是你得着了？你得着了。如果看到一个不好的老板，只会不停的抱怨，那你就什么也没得着，你看到的是不好的，你得着的就是不好的。将来你做老板的时候跟他一样。

如果你有一个不好的小组长，或者不好的牧养的领袖，你看到的是什么？当你看到一个不好的领袖，你能不能够跟他配搭。如果跟一个好的领袖配搭会怎么样？会更好；如果一个不好领袖你尚且能够跟他配搭，就证明你里面的能力是非常的强。所以你要想练观察力，不要练该隐的观察力，听明白了吗？该隐也有观察力，但那个观察力是没有用的。他观察到的都是人要杀他，那很惨。所以观察力要观察到什么呢？是能够转化你生命成长的动力！遇到的任何不好的事情，如果能成为你生命成长的动力，那就是好的。

约瑟去做奴隶的时候，他看到什么？他看到神的应许，他看到神会预先差派他到埃及，好成为他家族的拯救，那

必须有信心。如果你看到都是好的，我告诉你，这是最重要的原则之一，就是从观察力的开始。大家有没有养成做笔记的习惯？养成做笔记的习惯，观察的东西立刻写上，然后反思，然后开始怎么做。当你看到空虚混沌、渊面黑暗及其混乱的一个场面的时候，你看到什么？看到的是机会。

所有销售课程都会讲到这件事，一个销售员，他的能力就在于他能观察到他的销售点和卖点。英国和美国的一个鞋厂各派了一个销售员到了毛里求斯的一个小岛上，结果英国的销售员看到这个地方的人都不穿鞋，就写了一封信给英国的公司说：“这个地方都不穿鞋，所以我们的鞋不可能在这里有市场。”美国的销售员写了一封信给他的公司，说：“这个地方人都不穿鞋，如果我们占领这个市场，这个市场的潜力非常大。”后来美国的销售员送了一双鞋给了那个酋长，酋长一穿上那双鞋，整个岛上的人都觉得穿鞋好，后来穿鞋成了时髦。

我读大学的那个年代，如果你手里拿一瓶可口可乐在喝，你喝的就是美国，那很有形象的。但是你就会知道这是机会。所以今天在中国有很多做饮料是最赚钱的。来到新加坡，所有的咖啡店和食阁里面卖饮料的都是那个店的老板，食阁店的老板自己卖饮料，为什么？因为卖饮料最赚钱。

眼力训练一定要知道从渊面黑暗、空虚混沌开始。你进到那个地方看到很多东西很混乱，你第一个想到的就是谁

弄的这么乱，你没有机会；第二个你看到的如果说是，这地方这么乱，你就开始揣摩和思考我怎么把这地方弄干净。咱们教会走到今天，是怎么走过来的？是每天进步一点点走过来的，也就是说这种软实力你是复制不了的，任何人都可学，但是他没有办法复制，为什么没办法复制，因为这是一步一步走上来的。如果你要能够走到建立一个这样的教会，必须是从眼睛开始改变。

在教会早期空虚混沌的状况，我看到的是机会，看到的是神荣耀的教会。我就一天改变一点，一天改变一点。大家可以看到舞台上的鼓和舞台上的琴，这是不久之前换的。为什么换？我就看到那个东西不太对劲，很多人不一定看得到啊。我把我们的鼓卖了，HF 弟兄还问我：“谁买的呀，这么笨。”我买的时候，不到一千块，我卖六百，我用了好多年。那为什么呢？眼力、眼光，你真的要训练。你看到的什么东西是什么？就决定了什么。

今天我告诉大家，我最近看到了一个什么东西？我前一段时间，我脑子里犯混，我一想这么多全职员工进来了，教会得有钱啊，你说这心思意念进来以后多恐怖啊！我在短短的时段时间我就醒悟过来了，施比受更为有福。如果我眼睛看到的是钱，我就麻烦了，钱就不会在再来；如果我眼睛看到的是我要成为地上万国万民的祝福，那钱不是问题，你信不信。我立刻就把我网站上的“网店商品”篇改成“赠品”。我们这里有很多免费的东西，都送。我们祝福

你，没问题。

今天我们的思维理念一定要改。我问你，谷歌怎么赚钱？他的东西都是免费使用，百度、腾讯怎么赚钱？腾讯群视频收费一段时间后，就不收费了，你知道为什么吗？我问你：“教会会不会富有？”教会一定会富有。那教会怎么赚钱？都是免费的，教会怎么会富有，这是人的头脑里不知道，教会是释放祝福的地方。你的眼光，你看到的是什么？直到今天，很多人没有百度和谷歌的眼光。听明白了吗？你看到的都是好的，这是第一点。

原则二：站得高一点，看得远一点

我告诉你，人最看重的东西就是看很短。你倒垃圾桶和不倒垃圾桶有什么分别？但是如果你看的再远一点，就不一样啦。你站的高一点，你看得远一点。神把亚伯拉罕带到户外，让他抬头看星星，星星看的远不远？看得老远了。你如果看得不够远，你就不可能有观察力，目光短浅的人不叫观察力，听明白了吗？那为什么我开始不断的在教会当中每天改进一点，改进到今天，我看的远。如果你们相信永恒的话，我一直看到永恒的里面。我看见的是什么？我看见的是神把荣耀的冠冕戴在我头上，我渴慕的是这个。所以神让亚伯拉罕站在那个地方前后左右观看，看

到的都是他的，然后还让他抬头望天，看到的天上的星星，然后他说：“你的子孙如同天上的星星这样多。”哇，真的是不得了！

你看得多远就决定了你观察力的强弱。如果你能够一眼看下去，看到的是股市的未来，你会穷吗？你不会穷。问题就是你有没有那个眼力，当年微软好几十年前，比尔盖茨在创业的时候，他就给公司的员工发股票。他公司里面有一个打扫卫生的老太太，她就随便收了点股票，没多少年以后成了百万富翁。那有一些人他就没有那个眼力，觉得微软没有 IBM 强，就去了 IBM，后来到了 IBM 到现在好几十年过去了，还是那个样子。没有眼力啊，看的不够远。

如果谷歌刚刚开始的时候，你就投资他的股票，今天赚多少了？一百倍呀！阿里巴巴十八年前，如果你投资他，那今天你厉害了。大家仔细看，你们投资的眼光不错，你们愿意把你们的生命投资在神的国度上，透过我们这样一间教会去建造，我凭着信心说，你是有眼力的。

看得远一点，站的高一点。那有一些人真的是很 LOW，你看他计较的那些事，我看到一些人，真的是很可悲。他们那种鼠目寸光的状态，他计较的是什么？他计较就是眼前。前几天，我服侍了我们其中的一个姐妹，她说：“牧师，我老公有一个人要给他一份工作，我不知道怎么做决定？”我说：“姐妹啊，你老公就算了吧，因为他是个没眼光的人，那你能不能变成一个有眼光的人，成为家里的顶梁柱？如

果你成为家里的顶梁柱，你的孩子也会因你蒙福。”问题是她老公不知道，一整闲的没事就给她退群。

所以今天我鼓励我们当中的弟兄姐妹，你自己无论如何要做一个有眼光的人，不用指望别人有眼光。你自己有眼光，你就成为你家里的顶梁柱啊。如果 LY 姐妹在咱们教会当中这么训练，继续走下去，会怎么样？KX 姐妹在我们当中这么训练走下去会怎样？很厉害了，不得了！所以咱们今天能不能够站的高一点看的远一点。一眼看出去十年二十年，然后你朝着你的目标直跑。我对建立教会绝对有这个信心。

我现在脑子里在思考，如何训练人的学习能力？如何训练人的工作能力？你没有工作能力，来到我们当中工作能力倍增，没有学习能力，学习能力在我们当中倍增。你想这教会多厉害啊！那将来我们教会所做的一切都是天然的传福音的教会。昨天 CW 弟兄跟我说，他爸爸是一个学校的校长，他在探索学习能力培养方面，就跟他爸爸一起探讨。他爸爸很喜欢跟他分享，他就成天然的传福音。因为我们做很多这样的事，我们教孩子怎么做孩子；教孩子妈妈怎么做孩子妈妈，教孩子妈妈怎么有眼光，孩子怎么有眼光，你想这些人将来还得了吗？这不得了！站的高一点，看得远一点。

原则三：看得透一点

什么叫看的透一点？不要看表面，看本质。从现象到本质这是非常的重要，原则一是从混乱看到机会；原则二是从现在看到将来；原则三是从现象看到本质，要看透一点。如果你看东西看不到本质是不行的。如果你看不到本质你学习要看到学习的本质，工作要看到工作的本质，连倒垃圾都要看到倒垃圾的本质。人活着就要看人活着的本质。教会是干什么的？教会是把人活着的本质都看明白了，你想你能活的不好吗？没有任何人，没有任何事情，可以改变神在你生命中的计划，这就是我们在《圣经》里面一而再，再而三所学习到的东西。

看本质，你知道《圣经》怎么说？属灵的人看透万事，却没有一人能看透他（《哥林多前书》2:15）。所以这个看透事情，一定要站在属灵的高度来看。如果说你把这个人活得好这件事（比如性格塑造）看透了，不是倒垃圾的事解决了问题，是他骨子里有一种性格，他知道做了这件事，他在干什么，他看到本质了。

我曾经培养过一个小伙子，后来他老婆逼迫他，就不信主了，回国了。他来到我们当中的时候一个月赚一千八百，其实很惨的一种状态。小伙子很有意思，来了以后在教会里受教导，他也很受教：每天早上早早到了公司，打扫卫生。突然间有一天他老板改变薪水的结构。什么叫薪

水的结构呢？就是看你干的活多和少，每一个活有一个标签，这是三个小时的活，这是五个小时的活，这是十个小时的活贴标签。你干多少给你多少钱，结果他一个人一个月干了三个月的活，别人一个月干一个月的活，因为他干活干得那么快。其他人没搞明白状况，就觉得他早上来扫地可以带来业绩，都抢着扫地，他不扫了，他去检查他们扫的怎么样。业绩会涨吗？不会，因为扫地不是关键，扫地只是一个现象。你得抓住里面的本质。为什么呢？因为他有一种施比受更为有福的这种观念（《使徒行传》20:35），所以神祝福他，他就拿到别人三倍的薪水。所以这种状况很多人搞不清楚。

比如 LL 姐妹，她的收入也高，有的人他看不清楚这个表象，你不要以为她深夜起来服侍她吃亏，吃亏了吗？没吃亏，我也没看到她身体垮掉。所以必须从表面的东西，现象看到本质，那才叫观察力，那现象到本质你必须用脑子想啊，你脑袋不会想那老惨了。

原则四：看得清楚一点

我在服侍的过程中有一个观念，就是从模糊到清楚。观察力你得花时间啊，咱们就这个摄影棚，今天我们看到都很好，看着很舒服，这从哪儿来的呢？从一个模糊的概念，

然后到一个清晰的概念，这是观察力的本质。看得清楚一点，一个荣耀教会的异象都是模模糊糊开始的。

你知道我们读先知书最困扰的地方是什么？那些先知看到的東西全都是东一片，西一片然后就写下来了，都是模模糊糊，两千多年前看两千多前后，或者四千年前的亚伯拉罕看今天，怎么看？模模糊糊的。就是老约翰写的《启示录》，他看得是模模糊糊的东西，他不知道，他看到的是什么呢？看到有一个像火把，尾巴上着着火，然后从空中掉下来，从空中掉下来以后，地上发生爆炸，像火球一样，那是什么？那是原子弹啊。

我想从模糊到清楚，你不要在模模糊糊的时候就放弃。你在模模糊糊的时候就放弃，最后就什么也没有。其实一个模糊的东西，到一个清楚的东西是个过程。当你看到一个模模糊糊的东西，你就挖掘挖掘。我最早在研究职业策划像我训练 TX 弟兄写简历，那都是我投入了大量的时间和精力，研究出来的。那个时候这个东西很模糊，我搞不清楚职业策划到底是怎么回事，当时就很费劲，我就一点一点积累，后来越来越清楚，原来是这样。你让我闭着眼睛说职业策划是怎么回事，我都给你说的清清楚楚。所以从模糊到清楚这叫观察力，这观察力是一步一步增长的。

所以今天咱们弟兄姐妹，看得模糊的时候不要害怕，要锻炼自己的观察力，这是需要时间去养成习惯的。比如像咱们教会这么一小块地方，我花了很多力气。那个控制

台我就琢磨了很久，那些东西怎么弄，都是观察力的表现。你比如说我们有那个鼓，我得需要个架子啊，那个架子怎么来的？不是飞来的，不是从天上掉下来的。在我的印象当中，我就在那想，如果我自己要设计一个架子，它应该是什么样的呢？我边想边溜达，突然发现一间店卖一个东西，其实那个东西根本不是给鼓用的。这个东西如果我买回来装上去效果非常好。买回来装上去后效果真的非常好。就从模糊到清楚。这类的观念其实相当的多。上个礼拜我讲的创新，创新就需要观察力。

原则五：多传承一点

多传承一点，别光自己在那闭门造车。多传承一点，就叫做从别人到自己，别人已经观察好的你还用整吗？多传承一点。比如说，读书。CW 弟兄最近整了一篇文章做你能做的题，就越学越好。他是人家总结出一个学习的经验，从别人身上观察很重要。比如，上学的时候，我老师在前面黑板上写粉笔字，他在上面写，我在下面描。我一开始描的可难看了，但是今天我不觉得我的字难看。你知道我有一个什么能力吗？就是那白纸没有格，我写的字就跟有格一样直。那怎么来的，从别人学的。有人说有格没格没关系，写出来的都不在格里。这观念一定要记住心里，有

多少东西是你自己开创的，其实是很少，一定要传承。你小学学的，你中学学的，你跟大家学的，都是人家整完的，你学的。其实这个世界你能把别人整的都学会了，你就很厉害了。

所以传承不是传承一小点，是传承一大点。从别人身上开始观察，别人身上有什么。你知道从别人身上传承这个东西，最好的办法是什么吗？最好的办法是读书。当你读书的时候，实际上是你在从那个人身上学习。你不消耗那个人的资源，你竟然能学到那个人身上的东西，这就是一本万利。其实花十几块钱，二十几块钱买本书划算。买了以后就好好读。

我自己从雷克·乔纳的身上，我在学习的过程当中我发现，观察他们所做的这些事情，特别的有用，特别重要。所以今天我想我们一定要去学会传承，一个学不会传承的人非常的可悲。我也稍微夸口一下，我们当中的这些二十几岁的，他如果能把我的都传承下去，那他会非常厉害。比如，LY 姐妹，她要去交一个她的报告。她的报告我教她怎么写，和她自己瞎整，那简直差太远了。她自己整的东西，没有一个思路。我写了这么多年的报告，我把这么多年的经验传承给她那还得了。

所以今天咱们一定要学会这个观察力是从别人那传下来的。他这么观察，咱们也这么观察。神的眼光怎样，你的眼光也怎样。那就不得了啊！与神同行的观察，就是与

神有同样的眼光，与神有同样的心思意念。像我们今天要改一个人的心思意念可难了。为什么呢？因为他总觉得他自己的那套最好，他就是世界最选进的水平。你不能说他，你说他的话那太伤他自尊心了。这得多笨！

所以今天咱们开始，多传承这些。我巴不得把我所拥有的都传承给我们的弟兄姐妹。尤其是观察的能力，观察的能力非常的重要，多学习，多传承。

原则六：多做一点

眼睛看，常常看走眼。有一个人他写了十行的程序，出现了二十多个 BUG。那十行的程序他调了一个多月，为什么？他老不做，所以做也来都是错的。写东西就是这样你一定从摸索到看见，你不摸索，你不可能产生看见。什么叫做看见，英文有一个字，叫做 see、look 这都不是最好的。什么叫观察力，insight，你洞察到里面的那个东西。里面的那个东西一定是从摸索到看见，什么叫做摸索？做。我们这个摄影棚我摸索了很久，直到今天我还有些问题没解决，但解决这些问题，还需要很多摸索。

一个人一拍脑袋，程序应该这样写，然后就照着他拍脑袋拍出来的去写，写完以后肯定不是那么回事。因为想是一回事，做出来是另外一回事。你拍脑袋一想，飞机应

该是这么造，结果你造出来的能飞才怪。因为中国人经过几十年的科学研究，不断的失败，不知道摔了多少架飞机，不断的科研，才做到今天。咱们不要说别的，就打扫卫生这事，你不做，你是不可能有什么观察力的。你观察，觉得这个东西应该这么做，你就做个试试，你做了以后，你才知道是行还是不行。

我为什么把雷克·乔纳的东西推到这么高的位置，他的东西，我拿来实践了以后非常棒，所以这叫多做一点。你实践了以后在摸索当中看见，就会从错误当中学习。写一个程序有 BUG，不要紧，是因为你没搞明白。比如做老师，PL 姐妹一开始做老师做的焦头烂额的，学生就是搞不定，那她现在成优秀老师了。后来我就问 PL 姐妹，你有什么资料可以学，她就看了个很有名的老师叫做魏书生写的一本书，然后她就照着他写的去摸索。摸索摸索知道做老师应该这么做，这就叫做 insight，你就有观察力。

不断提升，你站在不同的高度看东西是不一样的。做销售也是一样，做个店长，你就不断观察然后不断摸索，就知道这个东西是这样。我们做网络营销，教会也需要营销，教会不营销，别人怎么知道。酒香不怕巷子深，那个年代已经过去了，那是穷日子年代。现在的世代，你要是在淘宝上找一个产品，那是几十家、几百家都有。多做一点，摸索当中去学习才能够有观察力。

原则七：多渴慕一点

原则一和原则七是最重要的两个原则。原则一是看到的都是好的。原则七叫做渴慕，多渴慕一点，你不渴慕你什么也得不到。你不渴慕你怎么能得着观察力，不可能得着。

渴慕什么呢？渴慕成长。耶稣为什么用比喻，因为给渴慕的人讲渴慕的人就去探索，这比喻是这个意思（《马太福音》13:10-15）。比如耶稣说天国好比人撒网，一网拉上来把好的挑到器具里，把不好的丢掉（《马太福音》13:47-48），这是什么意思？然后你就慢慢揣摩了解，原来建立教会是把好的留在教会里，不好的丢掉。所以就开始学，开始有观察力了，观察到是这样。所以多渴慕一点叫做什么呢？从里面到外面，你是从里面开始所以这里面要改的话，这东西都改了。改变是从哪里来？从心里改变，心里不改变那真的是麻烦。

总结

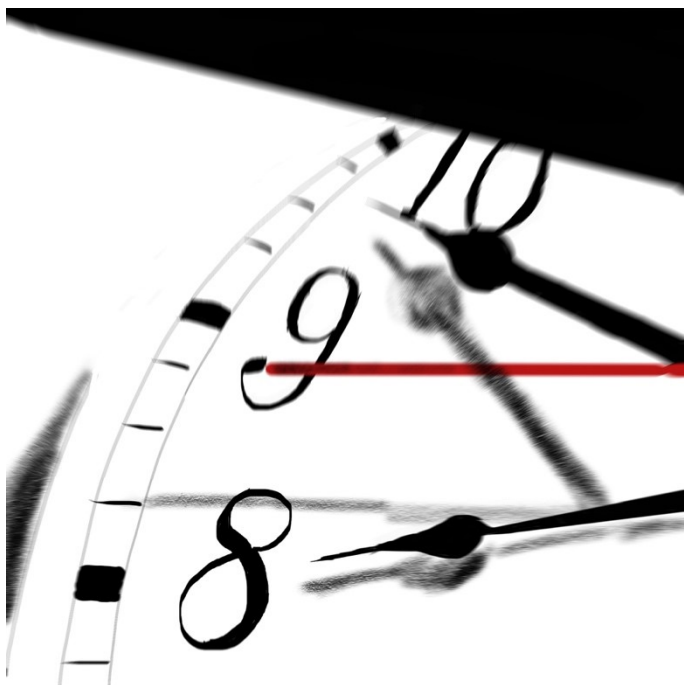
第一点看到的都是好的，这是观察力的开始；第二点站的高一点，看得远一点；第三看的透一点；第四看的清楚一点；第五传承一点；第六多做一点；第七多渴慕一点。

你渴慕多少就得着多少。这就是观察力的本质。

为什么眼睛这么重要？透过人的眼神你可以看到他属灵的状况。眼睛是心灵的窗口，你看那个人的眼神，你就知道。我看到一些弟兄姐妹他释放的结果，其实他不用告诉我，我看他眼神的反应我就知道。目光发散的人都是有死亡的灵；目光很亮、很聚焦，聚焦聚的很好的人都是灵里非常清楚的人。所以你会慢慢开始看，眼睛是心灵的窗口。

如果培养你的观察力，就开始培养老鹰一般的眼光，然后凭着信心看到未来。老鹰一般的眼光那就是老鹰的眼光，你麻雀的眼光就是麻雀的眼光。所以陈胜吴广说：“燕雀焉知鸿鹄之志哉。”洞察力、观察力是从一个人的志向开始的。你里面开始有那种老鹰一般的渴望，飞得高，看得远，看得准。老鹰的眼睛特别的锐利，在空中几百米的高度，上千米的高度，如果地上有一只老鼠，它立刻锁定目标，一个猛子扎下来，老鼠就进到老鹰肚子里了。这就是老鹰，老鹰非常的厉害，那个眼光非常的锐利，非常的敏锐。所以说在雷克·乔纳书里把老鹰描述成是先知，老鹰是有先知的恩赐（《末日决战》1章）。眼睛看得非常的远。所以今天弟兄姐妹，开始恢复你里面的信心，因为你是神的儿女，你就要拥有老鹰一般的眼光。神的儿女，看得远看得高，看得深，看得清楚，看得都是事物的本质。

第 03 章-遇见工作中的机会



工作中的升迁或是降职在乎一个人头脑的看法。如果这个人的头脑里装的东西不对，头脑里装错了东西，这个人基本上不太可能升迁。

今天我就想问大家一个问题？你是不是希望明年的职位比今年高，后年的职位比明年的高，职位不断地上升，这是每个人都希望的。但是有一些人，他不希望职位上升，他希望薪水不断地提升。那薪水怎么才能够提升呢？还是因为你的职位上升，也就是说不同的岗位有不同的价值。如果你做过管理都会知道，这个岗位值多少钱？超过这个价钱人们就会觉得不值得，因为这个工作不需要这么贵的人。工作会不会取决于一个人里面的整个逻辑体系呢？

为什么今天我要讲这样一个题目？我要把你里面的逻辑体系彻底的调整过来。你里面那个逻辑体系不搞对，是非常害人的。有一些人做一份工作，职位不断地往上升，有些人越做职位就越低。也就是说你会发现人一定要往上走，如果把一个人从高位的位置降下来，这将是一件非常要命的事情。

我曾经认识过一个人，他爸爸是高官，因为政治斗争的原故，又被赶下来了，还好没有坐牢，牵扯到整个政治斗争当中。他被赶下来之后，这位高官受到了很沉重的打击就来到了新加坡，我这个朋友他知道我经常跟人家分享福音，邀请我去他家，给他爸爸讲讲福音。我见到他爸爸的时候，其实他爸爸有点精神状态不太正常，一直在那里说：“为什么会这样？为什么会这样？”已经进到一种不正常的状态。人们会有一种习惯，喜欢往上走，不喜欢往下走，往下走是很痛苦的。那么往上走的路，尤其是工作中

的升迁，在那里呢？

其实工作中的升迁或是降职在乎一个人头脑的看法。如果这个人的头脑里装的东西不对，头脑里装错了东西，这个人基本上不太可能升迁。在工作岗位上我是一个不断升迁的人，以前有个比我的级别还高的人，做着做着做到跟我做平级，做成我的下属，他做成我的下属以后，他的薪水被我给停住了。他就来找我，说：“老板，你是不是因为我那个时候跟你做同事的时候，得罪了你，是不是我在你下面工作的时候我的薪水永远不会涨？”我说：“这个很有意思，你问的问题非常好，咱们都是一起打拼过来的，今天你做了我的下属，我做了你的上司，不是因为那个时候你做了什么事对不起我，而是现在你工作做的如何。你的工作你觉得做得怎么样？咱们就过去看看你做的工作。”他的工作是负责交换机，这个交换机就是处理电话线。他说：“好，咱们一起去看看。”看了以后，他打开们，我说：“你就站在这，我给你五分钟，你想一想这个东西应该怎么改进。”他又看了看，说：“老板，我应该这么改进。”我说：“你之前这样做工作，做了几年我不知道，我很清楚你做了几年都没有改进过。你现在就做了五分钟你就知道该做什么，那你为什么不做呢？那我该怎么提升你的薪水。”这件事之后，他整个思想就开始改变。

工作当中要不断的扩张

什么原因使人不断地扩张、不断地升迁，是什么原因使人越做越萎缩；职位越做越低，有的连工作都做没了，工作做没了以后你不能怪谁。比如说，那天我看到一个司机，的士司机在那骂 UBER 司机，就算是骂 UBER 司机也不能解决问题。UBER 司机气死的士司机。我给大家算一笔账，我这次去机场的时候，我又叫了一个 UBER，司机一边笑一边跟我讲：他这个生意非常有意思。他辞去工作，因为他那间工厂的工作一天也没赚什么钱，他就想做 UBER，但他也没有汽车，他就去租车行租了一辆车，一天四十块钱的油钱，六十块钱的租车，这是它的一天的费用。他做 UBER 一天能够赚到四百块钱，除去租车的费用和油钱，一天就能赚三百，一个月下来还算不错的收入。

据他所说：这的士司机他们都要死掉。因为的士去一次机场收的士费五块钱，一进去机场，坐德士的人就多付了五块钱，UBER 司机是驾一辆私家车，这样就不用多收这五块。的士司机要不断地前进，要不然生意怎么没有的都不知道。工作当中也是一样，在工作当中你要不断地扩张，过去这几年你没有扩张，那是你有问题。你里面的思想观念要不断地改变，不断地改变才能使你进到一个扩张的状态。

神要不断地扩张我们的境界，在扩张当中感觉是非常

好的，今天教会给很多弟兄姐妹带来兴奋点，因为教会是扩张的教会。接下来如何不断地推进、不断地扩张。什么东西不涨都出问题，为什么房子价钱一涨整个市场就活了，很多人就进去要买，更买就更涨，然后就炒作，那会不会出泡沫？那肯定会出泡沫，问题在那呢？房价一旦停止增长，最后买到房子的人就会烂在手里。他就要付出之前所付出的代价，到最后他就会很惨，所有的炒作不管它是期货、黄金、还是股票都是一样的。大家都在看好了一个增长的趋势，什么东西不增长都是问题，我们教会的 JX 弟兄说：“解决发展的问题要靠发展，不管解决什么问题都是要靠发展。”今天我们教会开始进到一个状态，每个人都兴奋，兴奋就扩张，更兴奋就更扩张，然后每个人的生命就开始浮现出来，所以教会不扩张都不行，人不扩张也是不行的，生意不扩张也不行的，股票不扩张也是不行的，扩张的问题就成了关键。

在工作当中要学会抓住机会，谁抓不住机会谁就要被这个市场淘汰，如果你是一个抓不住机会的人，你真得不能怪别人。你比如说实体店，现在的店铺都被网店取代，以前的店铺在没有马云的时候，一个店铺养三代人，现在一个店铺一代人都养不了。所以今天就开始了解不断地扩张这种重要性。今天是进到一个网络的时代，我喜欢做市场营销，为什么我要做市场营销？我在营销 YX 姐妹，我见到人说这是我们的市场营销总监，她是网络营销专家——这是同工。坐飞机的时候我就开始教导 YX 姐妹，里面的境

界，里面的知识也要不断的扩张。开始去读市场营销这种原理，市场营销的理论。今天我们一定要知道，你的学历是不值钱的，你的经验才是值钱，如果你在上学的时候就积累经验这个人就不了得。

我告诉大家一个观念，千万不要只看重那张纸，那张纸是过去，发展才是硬道理。我给大家一个算一笔账，一个人的学历不管你是什么文凭，从大学里出来，开始走上工作岗位，五年之后失效，为什么呢？因为你就是拿着北大的文凭，拿着清华的文凭。人家第一件事问你：在过去五年你干了一件什么事，如果你什么都没有干，那是很糟糕的事情。

我们当中有一个姐妹在家带孩子，带了挺长一段时间，孩子大一些了就出去找工作，然后一找就找到了一个主管的职位。我们的神真的很奇妙，按人的逻辑那真是太奇妙了。五年以后你的学历作用会失效，但是神迹还是会发生的。如果你今天发现你的学历已经失效了，你说神迹要发生在我身上，那是神能够做的事，人不能做，但是问题在那呢？你还是需要发展，你不能无知。因为你要积累丰富的经验，经验才是关键，如果一个人从大学里出来，五年没有经验他的学历会失效，如果今天你有了经验，五年之后人家问你：过去十年你干了什么工作或你过去那五年又干了什么工作，你又没有说干了什么，那的确是很糟糕的，你的学历也帮不了你什么了。

一个人不能够退后，也不能够吃老本。我在二十几岁做工的时候就有这种观念，邓小平说：发展就是硬道理，我们中国就是这么走过来的。今天之所以有杭州、有上海、有长三角、有珠三角，都是发展来的，当时邓小平在深圳画了一个圈，就成了今天的深圳。今天我们一定要知道你要不断地积累经验，经验会变成你的价值，所以我在写简历的时候我基本上会这么写：知识是你知道什么；技能是你会做什么；经验是你利用了技能解决了什么问题，这叫做经验，经验是个结果。学历是知识，那是很低的层次，经验是一个很高的层次，就是你做了什么解决了什么问题。

所以我常常问：什么是工作经验？很多人都答不对，在我们当中新来的人有很多人都答不对。我们以前的兄弟姐妹也听我讲过什么叫做经验，一个人工作了十年他有几年的工作经验，工作了十年就有十年的经验吗？你可以说是，也可以说不是，工作了十年有没有十年的经验？经验是什么呢？经验是解决了问题之后你得到的那种经历叫经验。也就是一个人在解决问题的时候是相当的痛苦的，大家不要以为解决问题是一件容易的事，那是苦思冥想之后、左学右学、挖来挖去、网上搜来搜去、弄了半天得出来的，就是发现解决问题的时候发现百分之九十你所学的，在探索的过程中实际上是无效的，基本上百分之八十是无效性，当解决一个新问题的时候，你百分之八十的工作是无效的，只有百分之二十是有效的，但是你知道什么东西无效，什么东西有效，这叫做经验。

今天我遇到我的同学，我们俩从小最好，从小学一年级开始，一直到高中毕业，仍然在同一个班，我们俩都在最好的班，用他的话说，我们俩都是好学生，但是你是最好学生当中的最好学生，他给我的评价让我点受宠若惊。现在他是总经理，中国纺织行业前三名最好的企业当中的一个老总，我们叫他石总，这个石总他解决问题很有经验。他就跟我说，我们小时候他的话比我多，他的话本来不多但是比我多，我的话比他还少，为什么我今天话多了呢？有些时候不打草稿都口若悬河，问题在哪？那是过去的这些年积累了大量的工作经验，大量的工作经验里面不断总结。

如果有人来面试我的话，他说：你有多少年的工作经验？我会说五千年，这是开玩笑，也算是在忽悠人，为什么呢？因为五千年的人会做的事我会干；四千年的人会的事我也会干；四千年亚伯拉罕做的事我们今天仍然在做；三千年前大卫会做的事我们也会干；二千年前耶稣，保罗做的事我们也会做。

石总就跟我讲了他的管理经验，我对他说我就看上了你的才能，我们很需要人才，可以高薪聘请，虽然我们也不一定请得起，但让他来给我们免费做工也不是没可能的，我绝对可以给你实现价值的平台。他讲了一个很有趣的事情，有经验的人解决问题快，没经验的人在那绕弯子，其实差很多。管理企业，方向要刻在钢板上，措施要写在沙滩上，措施要不断的变化，方向不能总变。有一个他们下面的

厂家，使用他们工厂的产品，结果工人投诉，说产品质量有问题，然后老总就知道了，他的职员解决不了这个问题，要求退货，主任也解决不了，整个公司就指望他了。他去了就先搞好关系不谈货的事，然后关系好了，他从桌子那走过来走到沙发，这是个肢体语言，意思是开始接纳你，接纳的原因是有经验，你说的他喜欢听，很尊荣你，一般的老板不会这样，喜欢摆谱，石总就说今天来也没别的事，就是叙叙旧，我们的产品出了问题，我们还是负责人的工厂，你要退就退吧，但是对方就不打算纠缠了，经验不如他当然薪水就不如他，积累经验就能解决问题。

要明白在工作当中充满了机会，工作中如何积累经验就成了工作的主轴，在教会里如何积累服侍的经验就会成为你的主轴，有无经验赶鬼那效果不一样。有无经验的医生也不一样，有经验的医生在中国出了名后，不拿红包还不行，因为不收病人就怕医生手术不用心，没经验的医生就不会碰到这样的事，我们都要学会积累经验。我工作的时候老板有一个很挑战的问题，老板就让我解决，同事就会觉得我又倒霉了，到底是我倒霉了还是我等着机会了，如果这个问题都解决不了，就算是我没解决成功我没有损失，若是都能解那么我就能得到肯定和赞赏。我常常解决别人解决不了的问题，这是机会。我的薪水总是涨，我是我老板的止疼药。积累经验要看见工作中的机会，很多人愚蠢，将机会当麻烦。我们要学会调整好自己的心态，学会抓住机会。

重复的工作是没有价值的，比如说司机每天拉人，没有经验，但时间长了就习惯了，是重复性工作。我喜欢做非重复性工作，非重复性工作是积累经验的关键，我为什么喜欢在教会做原创，因为时间长了就无聊了，就想解决新问题，就会带来新经验，从而带来新扩张，周而复始，形成一个良性的循环。多少人的教会就要用相应的管理办法，教会不断的变大，管理办法也要提升改进，解决新问题是麻烦但是有意思。

今天学习怎么在中国买房地产，要有经验，YX 姐妹有丰富的经验。买东西的人都是想把东西卖出去，你别担心不卖给你，谈一会就走开，要让其觉得你是真正的买家，他就会认真对待，那你要将这个价格说到底，讨价还价需要经验，没经验就会被骗，提升改进都跟新问题有关系，新问题是发展得来的问题，发展的问题要靠发展，不断地积累经验向前推进。我喜欢积累赶鬼的经验，我们的团队越来越强，医治释放越有经验就越快，类似保罗的事在我们中发生不奇怪。有经验就懂得多，到我 103 岁可以赶 56 年的鬼就会有经验，亚当时有 800 年的工作经验，是不得了的。

若你遇到问题就觉得倒霉那就麻烦了，要看成机会。工作中有灰色地带，可做可不做，灰色地带其实是机会。如果你把你的任务和灰色地带都做了，老板觉得你做的很好，就成了你的任务，然后就会有类似的事情发生，有的人觉

得这样很累，但是有创新就会有效率，就算是将灰色地带的活都干了也能正常下班，你能在有限的时间完成这些就是你的价值，有人薪水涨是因为总是做灰色地带，正是老板所喜欢的，你是人才，猎头公司也来找你。

灰色地带理论是我发明的，在书上找不到，在教会里没人干的活我就干，前段时间 HF 弟兄就把数据库的事揽下来，原来是我干的，然后他就知道怎么做了，就有经验了。我做领导不喜欢先训练再做事，可以先做，做好了来找我，我的时间我都要有回报，回报就是人得造就，然后我就观察谁做灰色地带的活，以后在教会大家就会抢着做灰色地带的事。教会还在发展中，永远都有机会。

工作中的机会

严长寿在工作中遇到机会，有一天他观察这些人都到下班的时间还不下班，他就问：你为什么不下班？他同事说：“我得把电报发出去呀。”那个年代所有的金融都跟发电报有关系，可为什么要整到晚上十点呢？因为没有线，有线才可以发呀，所以他就告诉发电报的人，你交给我发，我帮你，反正我也没有事情，因此他就学会了发电报，当他会了以后说：你们都回家，这电报都给我，我帮你们发，因此他成了关键人物了，他罢工所有人都要加班。他多做

的这些工作虽然很累，但是大家都非常喜欢他。有些人很笨，他眼里没活，看不到机会，这辈子就没有出息了。

所以大家千万记住我今天所讲的，工作中会遇到很多机会的。严长寿又经历了一次，那时机场需要一个监督员，就是接机送机，然后他一看有很多老外啊，我得学英文，结果学会了，严长寿就开试跟老外讲英文，非常的流畅，转眼间就成了总经理助理。做到二十八岁，这时候他眼观六路耳听八方，他接触的层次高啊，他的老板是美国人，负责整个亚太的运作，什么事都知道。在美国七十年代的时候，大公司就是抢占地盘，不在乎赔钱不赔钱，结果严长寿干了一件事，他看到了机会，就写了一份报告告诉老板：虽然这不是在我们工作计划范围之内，但是做这个可以赚钱，老板不相信，结果严长寿的机会被他的好朋友知道了，他朋友就回去找他的老总，无论如何要把他挖过来。半年之后他做成这个项目，帮助老板赚了很多钱，美国总公司就好奇问他的老板：“你这活怎么干的，今年我们亏了很多，你却赚了很多钱？”他的老板说因为我有一位助手，名叫严长寿，并把他的经历告诉了他们。刚好有一职位缺着的，结果严长寿 28 岁就做了亚太主管，负责整个公司的运行。后来哈佛大学请他去讲课。所以人在工作中要抓机会，今天机会到处都是。

机会到处都是

我是建立教会的，今天建立教会是一个机会，你知道我们这个机会是怎么来的吗？大半年前我说不行，我们不能老是远距啊，我们要举办一个住棚节，却没有成功。但是去了深圳来了很多的人，我说神啊你透过这件事告诉我们什么？我去杭州时，又来了二十号人，我知道该怎么做了。将来凑钱买产业都是很小的事情，所以弟兄姐妹千万别停留在目光很短的位置上，在我的头脑里有一个大楼，三百多个房间，来很多的弟兄姐妹，我们就接待，我们会有很多员工，很多课室。每当我见到教会的弟兄姐妹我就会感到很亲切，原来神让我建立教会这么好啊！

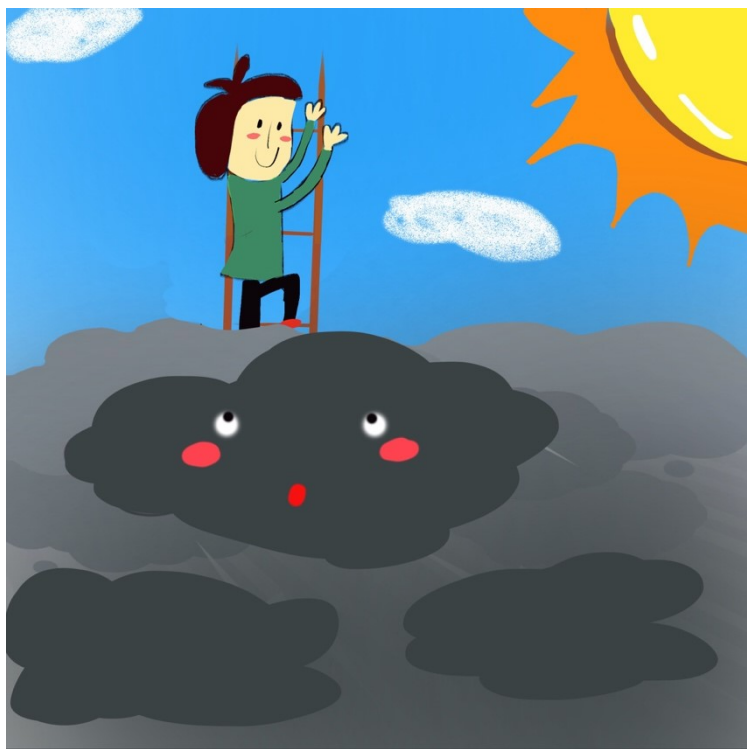
我们的脑袋要清醒，不要犯浑，还要知道自己是谁，我们不过是神要祝福这个时代的器皿。咱们就要知道，这个时代不管你做什么都充满了机会，如果我们今天生活在充满机会的时代，不知道如何抓住机会，到老了后悔，不要怪我们的神，要怪就怪我们自己不知道抓住机会。在工作当中，有享受、创新和满足。如果你是一个常常抓住机会的人，我告诉你：你会抓住机会过后，就会翻倍，抓住机会的回报率都是非常高的，抓住机会是一个能力，你就在你的工作岗位上抓住训练你能力的机会。

所以抓机会也是经验，我不太喜欢浮夸的人，比如医治释放，有人说：牧师我觉得感冒不需要祷告，可以吃药

啊，等我得癌症的时候再祷告呗。我就说感冒不能死的病你不能操练信心，你要死的病你操练信心你操练的起吗？小事干不了大事做不来，就会成为废物，所以今天开始学习从小的地方开始抓，训练自己抓机会的能力。眼观六路耳听八方，哪有时间负面啊？也没有时间觉得累，因为每天都在很亢奋的状态中。我觉得在这个时代不懂得操练自己就是一个悲哀。马云在一个有大片土地的农村搞了一个淘宝城，带动发展了高科技的开发区。

机会到处都是，看起来不起眼的地方，也可能是机会。。今天我告诉你一个关键，马云跑到哪里圈一块地，你就去圈一小块；约瑟买粮你也买粮；约瑟卖粮你也卖粮，你就厉害了。所以人还得有圈子，没圈子是不行的！如果你看到那一圈人是一群小气鬼，目光短浅、鼠目寸光，说的话，做的事和想的东西都是老土，你得躲的远点，一靠近他们，你就成为他们那样。你要开始靠近那些有异象和梦想的圈子，能够抓住机会不断的积累经验，你圈子的层次就开始不断地上升。居上不局下，做首不做尾，那本是神的旨意，今天如果你有体力，就把你自己不断地让神淘造你，淘造成一位尊贵、荣耀、有上进心的人。机会到处都是，抓住机会。阿门！

第 04 章-从困惑中走出来



困惑，就是“不知道做什么，不知道该怎么做，也不知道何时去做”的一种状态。走出困惑的关键，在于弄清楚这三个问题。

把神的话落实在我们生活中

今天我想讲一个“活出丰盛”的题目，在这之前，我想讲一下“活出丰盛”的意义。我们已经出了 7、8 本“活出丰盛”了，如果我们每周都可以出一本的话，意义非凡。我们常常这样讲，其实将来我们要落实我们整个教育体系的蓝本，HF 弟兄他们把“文字事工”做成一个小册子。我们的这些小册子会成为我们教会一个很重要的属灵资产，它的基本功用就是帮助我们神的话落实在我们生活中。我们的教会是个很实在的教会，在属灵的事工上表现的淋漓尽致，我们也把属灵的生命、属灵的原则落实在生活中，推到淋漓尽致的程度。

困惑的概念

今天“活出丰盛”的题目是：从困惑中走出来。在我服侍的过程中，我发现很多人困惑。我问他问题的时候，他的反应是：我不知道啊。我一看他的表情和眼神，我就知道他是真的不知道，露出困惑的表情，他基本上停留在困惑中。所以我在训练人的时候我常常鼓励弟兄姐妹从困惑中走出来。那如何从困惑中走出来呢？我给大家一个概念，困惑实际上是一种心态，是人不知道该做什么，也不知道该怎么做，也不知道什么时候去做的一种状态。这种困惑

的状态可以让人进入到消沉和颓废中。

在新加坡读书的中国孩子的父母，把自己的孩子送到新加坡，他们不知道自己的孩子在新加坡会遇到什么，他们也很难去做一些事情。但是有幸一些兄弟姐妹来到了我们当中，这些问题就变得比较简单。我遇到的在新加坡读书的孩子分成两种，一种是拼命读书、拼命考试、死读书的人；一种是不喜欢读书，整天看电视、看小说，陷入颓废。这两种人他们基本上都陷入了困惑的状态。他不知道为什么读书，也不知道为什么读这些书，只知道读；不读书的人也不知道自己为什么不读书，也不知道自己为什么在那里看电视、玩手机。其实这都是一种困惑的表现。

所以困惑是什么呢？困惑就是不知道做什么，也不知道该怎么做，也不知道该什么时候做的一种状态。我们对困惑进行了这样一个定义。接下来就好办了。我们就是把“我们要做什么，我们要怎么做，我们要什么时候做”弄清楚就解决问题了。如果我们当中还有一些人在困惑当中，你要开始仔细听这三件事：我到底该做什么？我到底该怎么做？我到底该什么时候做？这三件事都是很具体的。那怎么从困惑中走出来呢？最重要的就是除去这种迷思。这种迷思就是：我不知道，然后停留在“我不知道”的状态中。这是个很要命的事。其实整个科学发展所有的东西都是从不知道到知道。你今天不知道但是你可以明天知道，明天不知道可以后天知道，总有一天你会知道。

从困惑中走出来的关键就是了解自己

从困惑中走出来的关键就是开始了解自己什么东西不知道，什么东西知道，我该知道什么东西，我该学习什么东西。前一段时间我们提到一些，比如说树立目标。树立目标本身是一个探索，当然我想整个过程中还存在一些问题，如没有自控力，那是另一个问题了，我们今天就专注在“从困惑中走出来”问题上。

什么都是从不知道到知道，今天知道一点，明天知道一点，后天知道一点，一点点的增加，你就发现你知道了，你不困惑了。其实我们人都不是一下子知道的。学习好的人或者能力强的人，他们整天都在做一件什么事呢？就是把他不知道的东西一件件弄知道，就是从困惑中走出来。我为什么把题目定为“从困惑中走出来”，因为如果你不走，你就永远出不来。能够问出问题本身就是一个进步，不一定要解决问题。你这个进展一定要往前走，走走就走出来了。如果我们今天知道什么东西都是从不知道到知道，我们就不困惑了。知道这一点，问题就变简单了。你不知道，然后一直停留在不知道中，就会很困惑很迷茫。

我讲个例子。“怎么找工作呀？我不知道。”“怎么写简历？我不知道。”他就困惑了。随便做一个以为自己做完了，其实没做完，因为他还是需要不断地去了解。今天我要告诉大家，不知道东西是正常的，如果你都知道的话，你

就成专家了吗？你不知道东西是正常的。有个人这么说过，随着人类对世界知识的了解，发现自己不知道的东西越来越多。你觉得奇怪吗？这世界的东西不应该是随着我知道的越多，我不知道的就越来越少吗？后来事实证明我们是知道的多，发现自己不知道的也越来越多。但这种情况却不会给人带来困惑，因为他会继续不断的探索下去。

我先把大家带到《创世记》里，当神创造了宇宙万物，神创造了地上的东西，祂让亚当、夏娃管理这地上的东西。但如果上帝创造这地上的东西都是已经完美了，那亚当、夏娃还管理什么？你有没有想过这个问题？他管理什么呢？神既然创造的是完美的，为什么还需要我们去管理呢？因为上帝创造的虽然是完美的，但祂还是留了一些东西可以让我们发挥。就是让我们去探索、了解、认识祂的创造，在这个过程中不断的探索、了解、认识神。也就是说认识神是无止境的，那认识神所创造的东西其实也是无止境的。这就是为什么你知道的越多，你不知道的也越多。如果这个世界所有的东西你都知道了，没有什么需要知道了，你活着就没有意思了。正因为神留了一部分让我们去探索、了解，“探索、了解”本身就是我们活着的味道所在。

你现在还困惑吗？你说我很困惑，我很多东西都不知道。那我告诉你：你不知道是正常的，然后你的任务就是把那些不知道的弄知道了，就没有困惑了。

从最简单的地方开始走

那怎么往前走呢？从不知道的状态，到知道的状态，怎么走？我们当中有没有玩过拼图？把一大堆的一块块的由一张图出来的碎片拼到一起。你怎么拼呢？从哪里入手开始拼？从角，你找到四个角，因为角是个直边的。所以从那里开始、从最简单的地方开始。如果你从四面都不是平直的边线，就是中间那一片开始，你开始不了，因为那是最复杂的一片。所以在探索、在从不知道到知道的过程中，要从最简单的开始。

人解决问题为什么会困惑？因为他一开始就找到最难的地方来解决，他当然会困惑了。如果我是他，我也会困惑。如果从最简单的开始，从角、边开始，一旦开始了，接下来就容易了。所有的东西它都有个简单的地方让你去开始，你能不能找到呢？也就是说在整个探索的过程也是一个从不完整信息到完整信息的演变过程。为什么在教会里有很多人有不同的意见？因为他看到的東西是不一样的。他大概拿到了几片拼图来找牧师说：“你看教会怎么是这样？”因为你手里只有那几片。但如果你把这个拼图都拼起来了，你就不一样。所以整片拼起来是个什么样的感觉？整片拼起来就是个有体系的信仰。

所以今天弟兄姐妹你会发现，有些弟兄姐妹说牧师是一本书。我想我应该是好几本书。我过去这些年其实探索

了很多的课题，为什么探索这些课题？因为我觉得我迷惑、我困惑、我不知道。我最开始的困惑是从我不知道我为什么活着开始的。我找答案找到了神，然后就开始了人生奇妙的旅程。所以神常常在我的生命当中做一些奇妙的有启示性的工作，然后我就去探索一个课题、两个课题、三个课题。过去的这些年我下了大量的功夫在做这些工作，做这些工作其实使人生添了很多的乐趣。然后就从不知道到知道，在这个过程中最重要的一个能力是琢磨。

走出困惑需要琢磨

你们有琢磨过吗？琢磨东西很有意思的。比如说因为我的工作，我就看到电脑房里的线，电脑房里有几百架服务器、交换机，它们的线成千上万的，看起来很恐怖，一旦乱了以后你就不知道该怎么办。就像你在家里安装的时候，一会儿那地方就是乱糟糟的线，你看着都烦。我看了以后就很困惑，这东西怎么整理？问题是我不但要把这个问题解决了，我还要去维护它，当出问题后可以马上找到问题，如果那是一团乱麻，你就会极其的痛苦。我在解决这个问题的时候，我就闲着没事的时候就去机房，看着它，然后琢磨。回到办公室我再拿笔画，怎么弄怎么不合适，后来有一天我终于琢磨出来了。我怎么解决这些问题：我设计

了一个叫“线的管理”东西。线为什么会乱？因为它有多余的长度，我抓住了事物的本质，因为线的长度刚好是它所需要的长度，你放上去就不会有多余，不会乱；如果它不是刚好的，多出一块来，你就会很烦，因为你绕线也不是，不绕线也不是，掐断它又结不回去。后来我抓住了一个本质，就是多余线的管理。

什么事情琢磨了以后找到规律，拼图找到拼图的规律，做线找到线的规律，找工作找到找工作的规律，写简历找到写简历的规律，把事物的规律都找到了，你就不困惑了。问题就是抓住问题的本质。琢磨、探索、了解是我们人最重要的一个特征。如果一个人他遇到问题的第一反应就是“我不知道啊，为什么会是这样”，他必定会困惑。今天我告诉大家，学习是有本质的规律的，一个人怎么学习是有方法的，这个东西需要琢磨。我有一个习惯，我坐地铁、飞机、火车时，很少脑袋是闲着的。如果你去看的话会发现，我的本子上都是一堆一堆的字。为什么会这样呢？因为我一直在琢磨。

教会以后的发展模式

比如说，十月和十一月我们经历的这些活动，我没有抓住事物的本质，但是我会探索。现在我可以告诉你我已经抓住事物的本质了，我知道我在干什么。比如教会必须是个网络教会，因为它大幅度的提升了运转效率。那接

下来怎么办？我不能一直只有网络教会，我掌握了一个事物发展的规律：定期、轮班地把他们带到近距来受训，建立我们亲密的关系。我总是在琢磨，琢磨不出来的时候就和教会近距的弟兄姐妹聊一聊，聊天的过程中我也在琢磨，他们经常看到我思考时的表情。琢磨的东西，一边试，一边划，一边弄，就琢磨出来了。所以，别停在困惑中，要往前走。

为什么读大学？

我最近琢磨了一件事，就是我为什么要读大学。你说琢磨它有没有价值？有价值，因为我抓住了这个事物的本质：为了谋生。如果为了谋生，你必须有学位，但如果你没有学位没有能力，你怎么办呢？你不能谋生。这件事就在我头脑里运转，后来我琢磨出来了，从小就训练这个人的谋生能力。然后我就问我自己，学的那些东西真的有用吗？几何、数学、代数好像没什么太大用。因为我是做电脑的，我们出生在第四次工业革命中，你还需要拿笔算吗？不需要了。你只要给电脑一个方程式，它就能立刻给你结果，根本不需要你去推算。我们学习用手推算浪费时间了吗？浪费了。我们把这些时间节省下来去训练自己的谋生技能不好吗？好啊。所以职业规划要在我们什么时候做呢？我就开始抓这个本质。

当然如果像 KR 姐妹这样可以考上清华、北大的要去

考，那没有问题。但如果考一个三本院校的就算了吧。三本出来也是失业，还不如现在就去训练谋生技能。三本出来不沾染恶习，不交一群损友就很不错了。我们就在琢磨这些事情的过程中挖掘事物的基本规律。如果小学毕业就给他一个定位，让他拿出 10%、20% 或 30% 的时间操练他的谋生能力，有没有学位照样活。后来我研究到发达国家，他们有一个特点，如果你今天去到澳洲的纽西兰，你会发现这些地方“蓝领”工人的收入还蛮高的，你如果是广东的修下水道的工人，一个月的收入很高。那为什么收入高而没人做呢？因为人们都被误导去考大学，读了个三本，然后没有时间整这些，毕业后整这些也不会。然后继续耗着，宁愿赚一个很微薄的收入，也不愿去做这些事情。

我弟弟是一个典型的没有学历的人，高中毕业，但他现在做电工做的很好，在我们家那一带都叫他刘师傅，他们都说装修找刘师傅活干的好，找他放心。谋生有问题吗？没有，一点都没有。但是轮到他儿子了，我的弟弟和弟媳他们没有找到事物的本质，最后送孩子去上了个非一本院校的大学，出来以后不知道干什么。所以七月我回家的时候和他们在一起探讨了这个问题，但是他们仔细去琢磨了吗？没有，还是按照人以前固有的思维去生活，时代变革的时候你怎么办呢？结果就被甩下来了。

所以要有真本领。我们当中有一种恐慌，不是经济上和政治上的恐慌，而是本领恐慌。你要有一种本领恐慌的

感觉。你有没有本领，如果没有你能干什么呢？你靠什么谋生？这是很要命的。当然你别进到工业 4.0 时代要淘汰的行业里去，你进到淘汰的行业你就完蛋了。我看了工业 4.0 时代中，你进到教会中做全职同工是最好的选择，但是我要不要你还是另一回事。你要知道解决人的精神问题，机器很难做到；解决人属灵辖制的问题，电脑很难解决的，这需要我们这些服侍的人。

琢磨就是走出来的关键

琢磨就是走出来的关键，从困惑中走出来需要你去探索、了解、琢磨，你琢磨不出来的时候你会发现一个关键：我去找牧师，我去找我的牧区长，找我的牧者，然后我们去探索、去了解。所以今天我们就开始了解，一定要养成探索、琢磨的习惯。最近我发现房地产是个很有意思的东西，富有的人都和房地产有关系。你能不能拿出 1% 的时间去了解房地产，然后你就知道房地产是如何运作的，会从中发现机会，然后抓住它，你就可以获得巨大的财富。所以养成探索、琢磨的习惯是非常重要的，因为那是神的形象，神要我们管理这个世界，你不琢磨你怎么管理呢？如果你只会拍脑袋，拍出豆腐脑来也是没用的，所以我们要开始学习、探索、寻找。

我认识一个人，他很有意思。我们那个年代服装很土，我们追剧觉得好看是觉得那里面的衣服好看，可是那个年

代就没有人琢磨。但是大栅栏里有个裁缝店里的老板很厉害，一有电影就去看，尤其是外国的电影。他看到电影中好看的衣服，就回来琢磨，然后去裁制，两个礼拜后，一样的服装就挂在店里了，卖的很火爆。别的裁缝店不赚钱，他的裁缝店海量赚钱。你说他这人多有意思，他从电影院里出来，电影演的什么他不知道，他是为了看衣服来的。他这个人很厉害。如果让你和我去看这个电影，看完后只知道那个故事，其他的什么也不知道。这就是不知道琢磨和探索。

还有一个我所了解的一个人，也很有意思。他开了一家餐馆，每个礼拜六他不在自己的餐馆吃饭，而是去别的餐馆点它的招牌菜。回到家后，他就在厨房做，直到做出同样的菜肴。然后在自己的餐馆里，凡是要一桌酒席的就免费送这道菜，客人觉得好吃，下次再来的时候就专门点这道菜，卖的很火。他每个礼拜出去吃，每个礼拜做实验，每个礼拜创新，每个礼拜推出新的产品，你说他的餐馆能不火红吗？所以你要琢磨呀。最要命的是我们的弟兄姐妹两眼无神，表情木讷，然后说：“我不知道啊。”这样怎么能行？

琢磨需要有开放的心态

琢磨需要一个观念：开放的心态。你一开始就觉得那不可能的话就完了，困惑就成了你唯一的可能，不走出来

就会困惑一辈子。我的触觉非常灵敏，是因为我过去这些年训练出来的。有个人跟我说：“牧师，我投了很多简历，没有人回应。”这时你就要问自己为什么，一问他说是不是有这样那样的原因。他知道这个问题的原因，那他之前干什么了？他抱着“就这样喽”的心态。永远不要告诉自己就是这样，而是学会去探索更好的。所以要抱着开放的心态，除去那种“不可能”的观念，这种观念害死人。我们教会现在有绿布这样的环境，都是探索的结果；我们教会用的软件，我探索了半年，我知道我想要的是什么样的，就一直去摸索，问题是管理这个系统的人不去探索，我一个人去弄，等于说我一个人做了 3-5 个人的工作。所以今天咱们弟兄姐妹要开始学会了解困惑的本质。什么东西都架不住琢磨，你只需要有个笔记本和一支笔，闲着无事时就可以画一画。

写《本领恐慌》的这个人没有读过大学，他可以考上清华、北大，他没有读，但他比清华、北大毕业的人厉害的多，高二时辍学，然后写了这本书。他写完这本书时比 JX 弟兄大不了几岁，JX 弟兄 15 岁的时候读的这本书。我们必须要学会一种比较实际的思维模式，有一些基督教的牧师认为，毛泽东无神论者，就不能说他的话。为什么不能说？毛泽东写的“实践论”很好，他的“矛盾论”也很好，邓小平说的“实践是检验真理的唯一标准”也很好。你不能就他们全部否定了。所以我鼓励弟兄姐妹学会读书。

学会读书

《怎样成为谋划大师?》第一熟读兵书,《孙子兵法》一定要读;然后博览群书,第三读观大略,第四演练揣摩,然后案例演习,他洋洋洒洒写了很多。你要知道一个人不琢磨、不学习、不探索的话,即使机会飘到你眼前你也不一定抓得住。所以今天咱们兄弟姐妹要开始学习这些东西。他说的不一定对,但是你可以拿来作参考,去揣摩一下,这些人所说的东西都很有意思。这谋划能力叫四两拨千斤,就是杠杆。今天我要教大家一件事,就是一定要学会使用杠杆,像财务杠杆就是银行贷款。我给大家举个例子,手里有 50 万,你又贷款了 50 万,然后你买了 100 万的产业,这 100 万的产业翻了一番变成 200 万。那你这 50 万元赚了多少钱?赚了 150 万,是它的 3 倍,因为有银行的 50 万在里面运作,这就是杠杆。但是我不鼓励过度借贷,大家要学会管理自己的财务。

读圣经和读课本不能相互取代

我在琢磨这些事的时候,我相信很多牧师没有琢磨过,当然也有牧师琢磨,今天我就告诉大家他们没琢磨的地方在哪。我就想:神啊,如果我就天天祷告,我不读数学、英语、汉语、物理,然后我去考大学的话,我可以考上吗?神没理我,祂懒得理我。我又问:神啊,我祷告、读诗经、唱歌,可是我考试没考好,因为什么?后来我琢磨出来了,这

些东西你不能够相互取代，祷告不能取代读圣经，读圣经也不能取代祷告；灵里祷告不能取代悟性祷告，悟性祷告不能取代灵里祷告，也就是说它必须是个完整的，读圣经不能取代读数学，读数学也不能取代读圣经。我们日常生活中的这些事，你必须一样样地弄清楚。不要等到你 50、60 岁时你问神，神为什么要这样？神会回答你：因为你太懒，你什么也不干、不琢磨。

有一些基督徒的宗教味非常的浓厚，我本身非常讨厌宗教味，在我身上你就看不到宗教味，虽然我做医治释放非常厉害，但是我身上真的没有宗教味，我也不会台上讲宗教味十足的东西，在台下活的很世俗，我台上台下我都是我，我就是那个云教会的云牧师。我虽然在云里雾里活着，但我的脚还站在地上。比如说我们讲的这些题目如时间管理、情绪管理，那都是我琢磨出来的。我一边从别人那里学习，一边琢磨，就成了今天我们教会活出丰盛的内容，包括压力管理，压力是什么，这都是你必须了解的。惧怕这事我研究惧怕很长一段时间，我发现很多人身上有惧怕，慢慢的我对惧怕就有了个很深刻的了解，咱们今天不讲惧怕，就讲你遇到一件事情，你不要让它留在困惑当中。

养成爱琢磨的习惯，学会抓住事物的本质

模糊的东西都会产生困惑，都不好，要开始养成爱琢磨的习惯，当我们有了这种习惯，我们的求知欲就会变得很强烈。所以我很感谢神，神创造我们，让我们管理这地上的万物，你不琢磨琢磨管理？压力、情绪、时间、创新都管理不了，什么都管理不了的话，你在干什么呢？在混吃等死。所以弟兄姐妹咱们看事物要看到本质。看到本质时，你会感动享受。也就是说当你研究一个东西时，突然茅塞顿开，脑洞大开，一下看到事物的本质，然后你就会很享受，它所带来的满足感超越了很多东西。我们当中有护士、幼儿教师、学生、读博士、弄物流的、做客服的，你有没有抓到你做事的本质。

今天我告诉大家，你脑袋不精明，就会一辈子当个穷打工的。我观察到做生意的人很少会再去打工，我观察发现原因一是他可能回不来了，二是他不要回来。我发现，做生意有个特点：卯对了一个机会，它所带来的效益是你打工三五年也带不来的。当商人得到这个好处后，他就一直会追求这个好处，不会再去打工，但你做生意也要考察做什么、怎么做。这是需要慢慢去揣摩了解的，我说的不一定对，我的考察也不一定都对，但是你开始去了解，开始读书的时候，你就不一样了。教会买了一堆书，《如何做网红》KR 姐妹去读，《工业 4.0》我来读，等等。甚至对于读书这件事都可以琢磨，我读书的方法对不对呢？我告诉你，

读书千万不要用一种被动的方法，要去积极主动阅读，带着问题读书。我读书的时候，比如说《赢在扭转力》，我就想，这本书怎么把我要写的都写了。所以有些时候你会发现你读的东西和你的想法是雷同的，这样的书你读的很快，然后在它的基础上抓住它的本质。

总结

我总结一下，从困惑中走出来就是养成揣摩、探索的习惯，不要停留在无知里。自己写一个表，我什么东西知道，什么东西不知道，什么东西需要我知道了解，然后你就去了解、探索、琢磨，你总会找到，因为神要的就是这样的人。

因为凡祈求的就得着。寻找的就寻见。叩门的就给他开门。（《路加福音》 11:10）

不但指属灵的事，连着世上的管理的事都如此。阿门！

第 05 章-机会与拐点



输在起点、赢在起点这事并不重要，重要的是你能不能抓住那个机会。

快跑的未必能赢，力战的未必得胜，智慧的未必得粮食，明哲的未必得资财，灵巧的未必得喜悦；所临到众人的，是在乎当时的机会。（《传道书》9:11）

很多年前，我就想在北京买房产，却没有买，但现在的房价却是当年的 20 倍，但是机会没了，真的没了么？其实并不是。这个世界，到处都是机会。《传道书》中的这句话到底在讲什么呢？也就是说：机会是非常重要的。一个人是否有机会，与他活出来的状态是一样的。比如，有人找工作就找到了好的工作，而有的人却找到了不好的工作，同样的二十年工龄，工资待遇却不同。因此，机会就决定了人活得状态。

机会到底是怎么回事呢？

我们常说，机会可遇不可求。然而对于基督徒来讲，我们一定要了解机会是怎么回事。前段时间，我看到一幅漫画：一个小孩，站在起跑线上，起跑线上放着一辆轿车，这个孩子在轿车上面做着起跑的姿势，而轿车的里面坐的是孩子的爸爸妈妈。还有另外一个人，也做了起跑的姿势，是在黄包车的上面，而车内坐的是年迈的父母。这幅漫画就向我们传递一个信息：输在起跑线上。这也正代表了，赢在起点，输在起点。

其实，很多的时候，我们纵观历史不难发现，很多人都不是赢在起点的。比如，毛主席，是北大图书馆的管理员，学历大概是中专，但却成为了中国历史上伟大的领袖。还有马云等人物。今天我要告诉大家的是：输在起点，赢在起点这事并不重要，重要的是你能不能抓住那个机会。

机会在哪里？

今天我要给大家讲，机会在哪里？这件事很重要。一个人的家庭背景不能代表机会，因此，我们要了解机会是怎么一回事？我们在教会里面所作的就是：塑造一个人的性格。因为性格跟抓住机会有关系。

教会实际上是在做教育的产业。教育的靶心不是知识，因为知识不能够带来力量。今天我们重新挖掘了教育体系，看到教育，就是在训练人的性格。训练人的性格，是人最重要的功课。性格是人最重要的素质。这就是开头《传道书》中所讲到的。

谁能够抓住这样的机会？

今天我们所在的世代是千载难逢的机会。其实素质教育就是对人性格的培训。人的思维意念应该从以知识为主的靶心转变成以人素质为本。在性格，信心，梦想的基础上，建立技能和知识。性格是人最重要的价值。在雇佣关系里，雇主都知道，雇人就是雇人的态度，态度是人性格的一部分。

所以，今天不要认为自己输在了起点就没有希望了。你是赢在另外一个地方，赢在机会上，机会和人的素质有关系，有了素质，一旦有机会，就抓住机会解决了问题。

所以，今天兄弟姐妹要在你能做的事情上好好做，机会不是你能够控制的，但是有一样是你能够控制的，就是如何塑造你自己。塑造自己，在机会来临的时候就能抓住。今天，我和我的团队就抓住了一个好机会，第一个好机会就是互联网，第二个好机会就是教育。教育是给人盼望的产业。

机会在变化中

机会在哪里？机会在变化当中，如果世界是一成不变，那么一点机会也没有。但是在大千世界的变化中，那么机

会就很多。今天我们所处的世代，是有史以来变化最快的世代，也是机会最多的世代。今天我們都要改变我们的眼光。你能不能看到机会，能不能抓住机会，都在乎你是个怎样的人。摩托罗拉，爱立信，诺基亚，苹果，谷歌手机的不断变迁中，抓到机会的人在哪里。今天教会的责任就是训练弟兄姐妹，抓住机会。那抓住机会的关键在哪里呢？就在于训练自己。

训练自己抓住机会的性格

训练自己什么呢？不是训练自己快跑，也不是训练自己力战，也不是训练智慧、明哲、灵巧，训练自己看见机会抓住机会的能力，那叫性格。今天讲得与落实稍有差距，但也不是很离谱，训练自己的性格，观察力，技能，其实最重要的还是性格，性格的根本是信心，信心再往上走是梦想。然后，为你的梦想付出你的热情。训练自己怎么训练？很多人以为，过去的机会都没抓住，我今年都二十好几了，还一事无成。没关系，重新收拾一下你的信心，重新恢复你的梦想，重新训练你那种不妥协、毫不退让的性格，一定会抓住机会的。

今天，我们看一下怎么训练自己？我常常鼓励弟兄姐妹，把当前的事做好。我不觉得当前的事做不好能成

个有用的人才，如果你当前的事都做不好，你怎么做将来的事？当前的事你都做不好，你怎么办？比如像 JY，她去做电话保险，她发现自己是个人才，以前听她讲见证感觉自己一无是处。我鼓励她走出去，你在学校里读书、读书，还是一个很灿的人，当你走出去，发现信心被建造起来了。机会在哪？机会在于把当前的事做好。今天你把当前的事做好，那是一个性格的塑造，就是你把什么事情都能够做到妥当。

一个人可能很厉害，但是他没有那种性格的话，就是跑得再快，再力战都没有用。我给大家举一个例子，那些奥林匹克冠军很厉害，今天你把曾经拿冠军的人捋一下，你发现，很多人过得很惨！什么原因？他拿到奥林匹克冠军怎么会过得很惨呢？牧师，你不是说把当前的事做好吗？是，他当前的事做好了，后面的事没做好。奥林匹克冠军里面有个叫李宁，他后面做得就挺好，成就了李宁这个品牌的运动鞋，直到今天还有这个品牌。也就是说，人里面要有什么东西呢？不但要把当前的事做好，还要把下一步当前的事做好，再下一步当前的事做好。

不断地抓住机会是关键

为什么有的拿了奥林匹克金牌后来活得很惨？性格，所以，训练自己的性格非常重要。因为在拿奥林匹克金牌的时候可以做得好，后来却成了一个没有信心的人，成了一个没有性格的人，成了一个没有梦想的人。性格非常关键，过去你抓到了机会不代表将来也能抓到，一个人要常常持守住自己里面的那个性格和信心。

义人必因信得生。他若退后，我心里就不喜欢他。我们却不是退后入沉沦的那等人，乃是有信心以致灵魂得救的人。（《希伯来书》10:38-39）

也就是说，这性格里面有一种东西叫“不退后”，决不退后，不断向前。在我们教会中，即使你不喜欢听，我也天天唠叨，不断向前推进，在咱们教会，你呆了一年，你会发现，这一年发生了天翻地覆的变化；你在教会呆了半年，会发现，这半年也在不断地推进，不断地变化；如果你在教会呆了三个月，你会发现，这三个月教会也在不断引进新的东西。为什么呢？因为凡事都在当时的机会，你十年前抓住一个机会，今天不一定是机会，九年前抓住一个机会，八年前抓住一个，一直都要不断地抓住机会。不断地抓住机会是关键，凡事都在乎当时的机会，每时每刻都在抓机会。

心意更新而变化

今天我带领我的团队，看到了一个崭新的机会，中国在接下来的二十年会成为世界最发达的国家，做什么都行，如果不跟中国挂钩就完蛋了。昨天，XF 跟我说，有一个人跟 XF 讲，你这样回国再怎么回来？问题是再回来干什么呀？国内机会一大把，回来干什么呀？所以，我们要训练自己看事物的能力，这是一个性格。你对未来是否有一个判断？有人问我：你拿了新加坡公民后不后悔？我不后悔，因为我拿了二十多年了，如果你让我今天再拿新加坡公民的话，我不会再拿了。因为，过去二十年，新加坡水涨船高，从一个发展中国家成为一个发达国家，我沾尽了好处，那是机会。

但是今天，我要拿中国的永久居民，老难了！中国总共才只有一万个永久居民。但没关系，我再想办法。要学会看大趋势，千万不要鼠目寸光，机会都是在隐藏的状态，等机会已经爆发出来，已经不是机会了。也就是说人家 Uber 做完了，你再做一个 Uber，你做的那个东西就已经不是了，阿里巴巴已经建了一个淘宝，你再建一个淘宝，那已经不是了，这个世界就是这么运作的。今天，我想把大家训练成一个什么样的人呢？要心意更新而变化，不要僵化。

有人说：“牧师，二十多年前你拿新加坡公民，我现在怎么就不能拿了昵？”时代变了！只要心意更新而变化，叫

你们察验何为神的善良、纯全、可喜悦的旨意（《罗马书》12:2）。有人说，牧师，你今天讲的和五年前讲得不一样。能一样吗？一样就麻烦了！我一直都在变，是五年前讲错了还是今天讲错了？我不知道该如何回答他这愚蠢的问题。我想，也不需要回答。因为，人需要心意更新而变化，那就是机会。机会在哪里？在你的头脑里面，你的头脑里面要不断地更新变化，让你的眼睛看到不断地变化，然后察验何为神纯全、善良、可喜悦的旨意。

一成不变是典型龙的灵的辖制，但心意更新而变化是神的属性之一。一个属灵的人会知道，我们的神掌管机会，神也必赐好机会给你，但你必须预备自己，要有一种性格，这种性格是一种信心的性格，然后，心意不断更新而变化，不是僵化。所以，机会在变化当中，也就是说，你看到一个变化的东西才有机会，不变化的东西没有机会，如果你能抓到机会，是因为你的心思意念不断更新变化。所以，今天弟兄姐妹可以揣摩一下，在你周围有什么东西在变化？

第一，中国经过二三十年的改革开放，变化了，我想给大家分享一下整个世界局势。这个世界在变化当中，我看到的是中国经过二十几年韬光养晦，成为一个经济迅速发展的国家。1989年，中国人仍然迷信美国式的民主，但现在全世界迷信中国式的社会主义，川普说的话，有人做了一个对照，邓小平说过：建立中国特色社会主义，他们要建立美国特色的资本主义，邓小平讲韬光养晦，他要

美国人为中心，以美国人为根本，他所有东西都在传承邓小平理论，全世界都在讲中国这套制度好。

我在台湾的时候遇到一个纽西兰人，他说，你们中国好！他说中国人想建大桥，今天研究，明天就开始建。纽西兰有一个小巷子要改造，谈了三年了还没改造。为什么呢？因为他们有民主机制。所以，机会在哪里呢？机会在中国，接下来二十年，中国会成为一个世界强国，其实，现在已经很强了。这个变化会带来整个世界的变化，这个世界的变化会随着中国的变化而变化，中国会变成世界最强的国家，你想十三亿人口，如果人均产值跟美国一样，会成为美国总产值的四倍。

勇于去探索

中国带来的变化是什么？“一带一路”虽然我研究的不够透彻，我看了几个视频，知道中国在跟泰国谈克拉运河，把泰国拦腰斩断，建一个运河，世界会变化，这一变，新加坡怎么办？新加坡靠马六甲海峡，就靠船运啊，所以新加坡政府也在积极的思考，面对这种世界经济局势的变化，机会在哪里？所以李显龙在大会上讲，“我们是个小国，我们要不断地抓住机会”，在充满挑战的这样一个环境当中，我相信他们会去探索他们的机会，但是我也鼓励我们教会

的兄弟姐妹也去探索我们的机会。

中国接管了巴基斯坦的一个码头，直接就从印度洋进到中国的新疆，通过陆路运输就可以解决一些从中东能源运输的问题，路径更近。除此以外，中国的高铁还在高速的发展，中国从过去的十年，成为建设高铁最多的国家，就是从十年前中国没有高铁，到十年后建设的高铁占全世界高铁的一半，所以大家，开始琢磨这些事的变化，因为机会都在变化当中，这变化带来的机会太丰富。

如果你问我，我就为杭州打一个广告，我认为杭州将来会成为一个了不起的城市，所以我想，大家从今天开始不断的去探索、了解。有一些人，像 HF、PL 他们的父母，以为我是一个老古董，我不是的。我想这些东西都是《圣经》里所启示的，我们的心思意念要心意更新而变化，查验神所赐给我们的机会，然后你再有这种信心的性格，然后你就可以抓住这个机会，我告诉你，你一定可以称大！

神掌管机会

《圣经》怎么说的呢？我要使你成为大国，我要使你的名为大，祝福你的我要祝福他，咒诅你的我要咒诅他（《创世记》13:2），你想这样的人多厉害啊，那为什么不要做这样的人？机会不是可遇不可求的，机会即可遇又可求，因

为我们的神掌管机会，相信不相信由你，你做一个敬畏神的人，什么好处都不缺，我们的好处不在神以外（《诗篇》16:2），所以这是我个人的信仰所传承的一个观念。

那今天我想除去一种东西，除去一种安逸的心态，一个人的心思意念不更新不变化，是一种很严重的毛病，昨天 HF 把我们那个小册子放在礼物包里，每个人一份拿走了，我希望他们能够去看、去了解，这种安逸的心态会死人的，你什么时候看见机会在安逸当中？安逸安逸就完蛋了，后来我研究了所有事物的发生、发展和整个的过程，我发现这个东西叫做生命周期，大家学过什么叫做生命周期吗？你比如说一个公司创造了一个产品，这个是 iPhone3，到了时候它就会死掉的，他就必须有 iPhone4，iPhone4 也会死掉的，他就会出 iPhone5，然后是 iPhone6，每一个产品它都会有一个周期，也就是说每一种事物都有他的生命周期，到了一定时候他会灭亡的。

我小的时候，我觉得我对政治课很有兴趣，资本主义成为他的掘墓人，他有他的生命周期的，所以说一个人他如果安逸，你靠着过去的东西，你想为你的未来创造的话，那是不可能创造出美好的未来的，只有时时刻刻的不断的更新自己的心思意念，不断的更新自己的知识，才是解决问题的办法。

我们电脑里都是用的 Intel（英特尔）的芯片，在早期八九十年代，英特尔芯片的老板是 Andy Grove，他是个

犹太人，他写了一本书，叫《Signal Survival》翻译过来叫《十倍数增长》，我觉得这东西很奇怪，怎么翻译过来就叫《十倍数增长》，他说任何一个东西的发生都是一个 S 曲线，有生命的发生，然后上升，然后成长，然后灭亡。也就是说他的公司-----Intel 在推行什么概念呢？就是前一个产品没有灭亡之前，必须推出一个新的产品，必须开启一个新的 S 曲线，然后再推出一个新的产品..... 不断的更新换代，它能够生存。

那仅仅是生存而已啊，也就是说一个人如果不除去安逸的心态的话，连生存都是问题啊。你以为教华文不会成为问题吗？你以为教英语不会成为问题吗？会成为问题的！昨天我跟 PL 的几位同事和老师，我说这个时代不断的变化，很多人的工作可能做做就没了，“哎呀，不会的了，自动驾驶车那离我们很远的，至少二十年”。你信不信，他说的是错的？不可能是二十年。

我看见一个人，那是好几年前啊，我跟 XY、XF 他们在 TED 里看到一个小视频，感觉那个东西做的太棒了，因为我学控制系统的，我知道那个东西的挑战性如何，他做了一个试驾直升飞机，然后试驾直升飞机绑在一个网的四个角上，试驾直升飞机一起飞，带着这个网在空中，然后往空中丢一个球，那飞机哗飞过来把球接下来，百分之百接到那个球，太神了！

还有人开发了个东西，就是机器人打乒乓球，那打得

好啊！所以下象棋也好，下围棋也好，人已经下不过机器了，就是到了这个世代，也就是说今天到了我们这个世代，第四次工业革命的世代（这是一个外国人写的书，写的不是很好，因为总结的不是很系统，我相信他在写的时候应该是很忙碌的，这个人是克劳斯·施瓦布，是世界经济论坛创始人），任何的东西都有他的生命周期，他讲的意思就是，什么东西都会死掉，那么这个东西死掉，如果你不能在你的里面产生一个创新，不是有机会没机会，他是个生死存亡的关键。

居上不居下，做首不做尾

也就是说弟兄姐妹们，今天我们在教会里，一定要训练不断的更新，不断的看见时代的变迁，也不不断的在时代变迁当中抓住机会。有的人就说，“你这叫成功神学”，至于人家给我扣什么样的帽子，我不大在乎，我只在乎我说的有没有圣经的依据。圣经上说什么呢？若听从耶和华你神的诫命，就是我今日所吩咐你的，谨守遵行，不偏左右，也不随从侍奉别神，耶和华就必使你作首不作尾，但居上不居下《申命记》28:13-14）。

这话好不好？这话好啊！你不要我要，那怎么能够做首不做尾，居上不居下？来了一个机会抓住，来了一个机

会再抓住！每一次机会都是一个拐点，每一个机会的拐点都使你一下超过了前一个时代，这样的故事举不胜举。一定要在生命的周期里面不断的更新，也就是说这一次的东西不能够决定你的未来，这一次只决定这一次，下一次你抓住，在下次你还抓住，你就不得了。

你想想看，如果我们教会所说的这些东西，不断地放在我们教会弟兄姐妹的里面，你们的父母都应该感谢我啊，还傻乎乎的不知道反对啥？我们一定要知道，在教会里所受的是心意更新而变化这种训练。那今天我想抓住机会，就在这变化的世界里面。这本书里面讲三匹马车，第一个就是大趋势，大的趋势弄对，小的你也弄明白，你就厉害了，大的趋势不对，小的抓住都没有用。

总结

一个人一定要知道，你没有家庭背景，没有关系！你的起点不好，没有关系！什么点都不好也没有关系！关键在于你里面有没有这种性格可以抓住当前的机会，今天的机会多得一塌糊涂，就是有没有那个力气去抓。我想今天弟兄姐妹，我们是否可以思考一下，在你的前面或者周围都有什么样的机会，你是否预备好了抓住这样的机会。

我会觉得有一件遗憾的事情，是什么呢？很多人的目

光一直都不能够改变，他的目光一直在想着，比如我拿一个学位，毕业以后找一个工作，然后再考一个公务员，在那里懒惰，懒惰一年二年三年，然后把自己培养成一个废物，中国将来裁员，那就要命了。很多人就是这种安逸的心态，所以弟兄姐妹，咱们今天是否可以开始考虑，你哪些地方需要对付，哪些地方需要更新，哪些地方需要重新塑造自己，然后把自己活出一个兴盛的人生，然后成为一个居上不居下，做首不做尾的人。

如果我们的弟兄姐妹都成为居上不居下，做首不做尾，财务自由不用去拼命工作的人，那你服侍神多好啊，不是我们服侍神要依靠钱产生一种安全感，那没有关系，但是我们真的可以全身心地投入在服侍当中，那该多好啊！我再次鼓励大家，不管你的环境如何，不管你的状况如何，不管你在你的家族或者你的家庭背景中，或者你受到的教育程度，这都不能够影响你成为一个居上不居下，做首不做尾的人，阿们！

第 06 章-诚信



我们要营造自己的诚信，诚信就是什么都动真格的。

学会经营自己的诚信

树立一个诚信的形象

诚信非常重要。当你找工作写简历写到履历的时候，需要写一些你所做的事情。我在找工作写简历的时候，都是找我的顶头上司也就是我的老板给我写推荐信。他们也愿意给我写推荐信，因为我在他们面前表现出来的是诚信。

如果你的推荐信是你的顶头上司写的，就说明他非常了解你，当然这推荐信作用也非常大；但如果你的推荐信是一个不相干的人给你写的，那这推荐信其实没有价值。

推荐信的开头都必须注明你的身份和你与所推荐人的关系。如果你和所推荐的人没关系，你是不知道他的表现的。比如我作为一个牧师，我给我们当中的弟兄姐妹写推荐信：我认识 XXX 五年了，在这五年中我作为他的牧师对他有什么样的看法；他有什么方面的专长；在我们当中做了什么事情。你得这样写，不能随便说。也就是说，一个人经营自己的诚信和形象非常的重要。

但很多人没有经营的理念。如果没有经营的理念，就算你旁边那个人成了另外一个马云，对你而言也没什么影响。为什么呢？因为他知道你不是一个有诚信的人。所以今天我们每一个人都要经营自己，尤其是年轻人。你不经营自己的诚信，你就是一个没有信用的人。

如果你买房子，银行会考察你的信用；如果你找工作，招工公司会考察你的信用；如果你找合伙人，合伙人也要考察你的信用。一个人没有诚信是没有价值的。也就是说，你所有的东西都是基于一个观念-----诚信。比如说互联网，我付钱我不知道他会不会把东西给我，他给我东西他也不知道我会不会给他钱。这中间表现出来的就是诚信。

这个诚信是怎么建造起来的呢？比如说在当初，随着IT产业的腾飞，我是从1992年最原始的互联网做起的。可惜我没马云那样的眼光，我也觉得蛮遗憾，因为我这辈子不尝遇到好的导师。如果有一个好的导师带着我，我应该会做的更好。但走到今天也很好。

我是一个诚信的人。如果一个人怀疑我的诚信，我都竭力跟他建造一个沟通的关系。比如在杭州，我见到XY的父母。我在最开始的时候说，我希望跟你们有一个更深的交往。因为我不希望你盲目的相信我，我也不希望盲目的相信你。但是我们交个朋友，彼此认识更多，就会解决很多问题。

不要盲目的相信

我是一个主动建立个人诚信的一个人，个人的诚信绝对不是一个空口无凭的东西。因为我的顶头上司最了解我，

所以在找工作的时候他给我写的推荐信就更加能证明我是一个诚信的人。也就是说，我不鼓励大家盲目的相信任何人。比如你因为盲目的相信一个人借钱给他，如果他不还了你就没办法了。所以不要盲目的相信。

诚信是怎么建立的

没有盲目的相信，也没有盲目的不信。那诚信是怎么来的呢？诚信是一种机制。做生意不是因为相信对方，而是因为他有一种机制，所以你才会对对方有信心。比如互联网诚信的建立是从差评来的。

如果在淘宝上你看见一个商家他有很多差评，你应该不太敢买他的东西。所以淘宝上的店家对他诚信的状态非常的看重，因为这个诚信的状态透明了。

其实如果你在一个实体店，你不是太能确保这个实体店有很好的诚信，因为没有机制。你顶多说我不再来这家店了，但你对这家店束手无策。为什么互联网能建立这种东西呢？因为互联网有一种诚信的机制。所以兄弟姐妹，我们要了解建立一个诚信的机制。

学会衡量风险

我遇到一个人，“牧师，你不信任我，我很受伤。”我说，“我凭什么信任你？”因为我从来不盲目的相信任何人。如果我不信任你，是因为你没有一个机制让我信任你。

我从来不盲目的相信任何人，我都是考虑了风险衡量了风险。我怎么衡量这个风险呢？我会衡量我是否能担得起这个风险。比如，你问我要一百块钱，这可以，一百块钱的风险我担得起，我不用考察你的诚信。

如果你是一个没有诚信的人，一百块钱我也不会借你。我大概只会给你十块钱让你自己买个盒饭吃，你别再来找我了。所以今天兄弟姐妹你一定要知道，你为人处事的一个基本原则就是你一定要建立你的诚信。

在决定是否做一件事的时候，要是没有任何诚信的机制，就衡量风险：如果我担得起，那我就做；如果我担不起，我就不做。如果这个风险存在的话，我担不起我为什么要做。所以今天兄弟姐妹我们一定要知道，我们要学会不要盲目的相信，而是要衡量风险。

比如在我们那个年代的超市，都是售货员站在柜台前，你要看什么东西都是经他的手，他给你拿。在后来超市的观念是怎么建立起来的呢？是一个人衡量了这种风险，衡量了这种得失和整个的效益，就决定货放在架子上随便拿。他肯定会卖丢，也肯定有东西被别人偷走了，这是肯定的。但他们同时也做过考察，所有开超市的人都做过：卖丢东西的概率是百分之二，治安不好的地方大概是百分之五。这个状况他们知道，但是就是担这个风险。

也就是说，他衡量过这个风险。衡量以后怎么办呢？因为我会卖丢百分之二，所以我就加价加百分之二，这样没

损失照样盈利。

开架超市的这种兴起是一种新的机制，这种机制是基于这种风险的评估，也是基于诚信的评估。今天在我们这很多的国家里面，多数国家被衡量了以后发现其实人们的诚信是可以的。但如果你在一个很落后很落后的国家，你不要做“开架”，你做不了；因为那个国家的诚信机制非常的差，整个百姓的诚信状况都非常的差。

在我们这种社会的运作当中，风险管理是我们管理诚信状态的一个必不可免的事情。比如，一个女孩要嫁人，就必须要考虑风险的高低。其实这风险在今天比较高。

有人说嫁人或者是娶老婆，风险是百分之八十；也就是十对里面有八对要走不下去。要么就水深火热，要么就不冷不热，就是跟不娶不嫁也差不多，可能还不如不娶不嫁。所以算一下，这风险是百分之八十，不是百分之二。

所以，最近我考虑了一下，我做这个婚姻注册官，大概 HF 这就是最后一次了，我不再做这事了，因为我做了一下评估风险太高。但是我这个证还有，如果真的是要破例的话我还做，要破例的话我要有更高的风险管理。

诚信与机制相互依存

所以做人你要知道诚信是一种机制，诚信离开了机制是不存在的。大家千万不要以为你可以盲目的相信，你必须考察这背后的机制，再决定你要不要信任他。

S 总曾讲过一个故事。英国在早期的时候会把囚犯送到澳大利亚，这囚犯一上船，政府就给船主付钱。船主他们根本不把这些囚犯当人看，很多人就在船上得病死了，有的人跳海了，有的人饿死了。其实不是这个船主不值得信任，而是这整个的措施整个的机制有问题。

机制有问题的时候，你就麻烦了。今天如果没有支付宝你不可能使用网上交易，因为诚信不存在。没有机制诚信真的很难存在。

银行作为一个第三方存在，钱都会先收在它手里。包括如果你在新加坡买彩票，中间都会有一个律师帮你先收着这钱；只有你手续办完了，所有程序都验收好了才把钱放出去。

要是没有第三方的时候会很危险，因为它作为一个机制是很重要的。结果，英国就闹起了人权危机。很多人抗议，那囚犯也不是该死。你是把人送到澳大利亚发配，但这人不能被虐待死到海洋上。后来政府就有一个人想了一个办法，就说，等下船的时候数过人头之后再给船主钱。这一数就把问题解决了。

同样的一个人，诚信的机制就建起来了。所以，就不再虐待囚犯，人就可以顺利的到达了澳洲发配的那个地方。下船的时候少一个人就会有损失，因此就不能让囚犯死。所以这个处事要得当，也就是说一定要有一个机制去管理。

所以今天我为什么要告诉大家诚信，因为这个社会有一个机制，这个机制决定了你找工作的时候能否给你新的雇主说明你是有诚信的人。这就是为什么我很反对在工作岗位上胡来，一不高兴就辞职，没有诚信。

为什么呢？因为要么是你情绪管理有问题，要么是你整个工作状况有问题。反正就是你的诚信出了问题，你不大管理。所以今天弟兄姐妹不论你在任何一个公司工作，你都要把你的诚信处理好。因为他们是你整个历程的见证人，你必须要谨慎。

你一定把你最美好的那一面活出来给人家看，你不能照着你自己心中的喜好随心所欲。有些人就随便的把工作辞了，“裸辞”，然后在家闲着。这样做合适吗？这显然是不合适的。

但如果你换种方式：老板我有一个很好的机会，你看他给我这样的待遇，真的很难推辞，那我就接受了。所以老板你真的要原谅我，我不能在继续跟你干下去了。但过去这些年我在这工作真的很开心。

这样做多好。别随心所欲的乱来，因为人家真的要问

你在你的履历中要推荐信的话，你就会没东西拿。你跟老板关系搞的很僵，平时你也讨厌他他也讨厌你。那你工作还有什么意义呢？所以这个措施要得当。

所以，要建立诚信，然后建立这个机制。你要知道，这个社会是有一个机制来衡量你的诚信水准的。这是一定有的，所以你一定要谨慎。这个社会一定会衡量你的诚信状态。

这就是为什么很多公司，包括非常好的公司都是这样，会注重衡量你的诚信状态。包括我，其实我在后来对于请全职员工做了一个决定：你必须做到区牧才能做全职。你不是区牧要怎么做全职，我这里又不需要打扫卫生，你必须要有诚信。

任何事情都需要机制，而且必须有妥当的这个机制和相对应的措施。因为诚信是这个社会运作的基本准则。你也必须要去成为一个有诚信的人，要成为一个人才你就不能放纵自己的小情绪。

对于教会的全职员工，我的要求还是很高的。我绝对不会请一个低档的员工，我们教会也不会有低档的员工，因为我们教会没有低档的事情要做。我们教会不会有秘书这个职务，因为这不仅需要我去告诉他这个事情怎么去做，而且因为他的的小情绪还得需要我去牧养他。这个事情我一定不会去做。

为什么我们的全职员工在之前的工作岗位上辞职的时候老板都会留他们？因为他们都有一个很好的履历，我们

大家也都要开始养成这样一个习惯。机制很重要，用人单位考核你的诚信是需要一套机制的。

有了这个机制，在考核的时候就不会盲目。当我遇到不相信我的人，我就会伸出双手让他去了解我，了解我诚信的那一面。所以这个机制很重要，因为你也需要去考察别人的诚信。我们教会就要训练大家去成为一个很精明的人。

我举一个我在工作岗位上的例子。有一次一个单位的人打电话给我说，你有没有遇到跟供应商扯皮的情况，我说我没有。这是因为他把这个项目给出去的时候没有跟对方介绍清楚，结果在签合同的时候就有二百万新币的内容没有说清楚。所以在执行的时候就会遇到很多问题，每一次具体细节的改动都会影响项目的利润。那就不可能有诚信！

后来我是这么做的：我能说清楚的我给你一百万，我说不清楚的，那就干多少我们给多少钱。我就只是改变了一个模式，根本不需要繁杂的讨论，因为他干的越多就赚的越多。结果这个项目我用一百四十万就能干完，对方却还在用二百万在和供应商扯皮。所以得当的机制和措施很重要。

诚信在工作中很重要，当你拿一套数据上报给你的领导，你就要去证明为什么这份数据是正确的，所以诚信机制的建立很重要。机制是最能实验出来一个人是否具有诚信，

对于我而言，我会去冤枉你一把，如果你通过了，那就是经过了考验，那我就要大大使用你了。我要提拔一个人的时候一定会先去试验一把。

一个人的诚信是需要证明出来说我是一个诚信的人，这就是信用的建立。简历上其实写的就是你的诚信。所以我给大家一个建议，如果别人告诉你说我是一个基督徒，你要信任我，那你千万不要相信他，基督徒也有很多骗子的。基督徒不能成为诚信的保证，很多基督徒身上带着鬼。有一个基督徒借了五十万跑路了，追不回来。所以大家不要乱相信人。盲目信任或者不信任都是愚昧，所以需要考察了解，建立一个机制。

塑造自己的诚信是一个人性格里关键的组成部分，有了这个诚信机制，就可以考察一个人是否诚信，诚信就是来真的。营造自己的人际关系必须来真的。牛认识主人，驴认识主人的槽，以色列却不认识；我的民却不留意。（《以赛亚书》1:3）在人际关系的运作当中，是诚信建立起来的关键，人与人之间的关系是诚信。

什么事都要动真格的

一个人因为从小建立起的诚信机制，如果一个人从小坑蒙拐骗，别人怎么相信你呢？人际关系是一个人诚信最重

要的基石。所以在人际关系的处理上要很小心，有一些人不知道，在营造人际关系当中是什么东西营造了人际关系呢？在教会里是什么营造了人际关系？是你的服侍，绝对不是你的嘴巴。服侍要动真格的，那就是诚信，诚信就是什么都动真格的。你做工你动真格的，你就是个诚信的人。

所以大家要知道：我在做工的时候，老板在和不在都要把它做好，我绝对不玩假的。老板不在就弄虚作假，那怎么行呢？不要拿假的来糊弄人，如果你是个讲诚信的人，别人需要你帮助的时候，就有升迁的机会。

做工、学习、跟人交往的时候都要动真格的；建立教会也要动真格的；建立公司也要动真格的，你不能玩假的。人和人之间的交往过程中，全看你做的事，你做的事都扯淡，怎么让人信任。所以我们要营造自己的诚信，诚信就是什么都动真格的。

今天我绝不隐藏，被我服侍过的人，就算是那些离开教会的人，他们也都知道我是动真格的。在人的一生当中不要玩假的、虚的、空的，什么都动真格那是非常厉害的！

有一个员工，我让他解决一个问题，问他有问题吗？No Problem。半年过去了还是 No Problem，后来我发现很多都是问题。一个人动真格和不动真格差太远了。我们建圣殿的奉献就是动真格和不动真格的标志。人这一辈子诚信非常重要，做什么事情不动真格的就是害人害己。

教会要建立一个诚信的体制

有一个人就说马云是忽悠大家。马云说的这话很好：我今天跟你一个小时的交往，我可能是忽悠你，但是跟着我十八年打拼的人，可不是我能忽悠的了。而且我说的是关乎未来的判断，我很相信我对未来的判断，然后我把我相信的未来的判断告诉我的同工们，我也是这样的人。

我有个同学他说：有这么一种人，把思想放在人家头脑里，然后把人家口袋里的钱拿过来。干这种事情的一个是庙里的方丈，另外一种就是牧师。虽然这句话很有趣，但是他给我一个很大的提示，今天弟兄姐妹的钱一定不会到我的口袋里，我不是庙里的住持，我和你们一样，只是个管理者。

接下来我要竭力地建立整个诚信的体制，我不想亏待我的员工，你们也别想亏待我的员工，九百块钱人民币就他们打发了，那肯定是不行的。

教会一定要建立一个诚信的体制；公司要建立一个诚信的体制；人要建立一个诚信的体制。我鼓励大家不用要求我信任你，你要证明我可以信任你。我也不要求你信任我，你可以考察我。你为什么要信任我，因为是我营造出来的，我可以证明给你看我值得信任。

有一些牧师，一个礼拜要休息一天，那一天你不能打电话给他。你打电话给他他说今天是我休息的日子。后来

我发现这话不对，他儿子要死了，他一定接电话。教会弟兄姐妹要死了，你能不接电话吗？这一点绝对保证，只要我能够接我一定接。除非我不小心错过了，错过了我也一定会打回去，这是我个人的诚信。

前面这段时间，SQ 姐妹考验了我一把，随时随地打给我，我随时随地接。就算了我六点钟睡着了，你六点一刻打我，我照样接。为什么？因为那是我个人的诚信。如果在那个时候我在服侍另外一个人，我就会把电话交给 YX、HF、XY 这些人帮我带，我也一定会安排。

所以今天我们弟兄姐妹对诚信这件事情要有一个很清醒的认识。教会是一群有同样异象和使命的，你必须动真格的。人一定要了解，不要用你的嘴巴营造，要用你的行动去营造，不要玩假的。今天我们弟兄姐妹都养成一种精明的习惯。

牧养的状况代表你的未来

你是区牧、小组长，你的牧养代表你的诚信。如果你是用为父为母的心来牧养，你觉得可以上轨道。如果你带着自私自利只体贴自己的心，你不可能牧养好。对我来讲，我休息那天我儿子打给我我都接，我为什么教会弟兄姐妹打给我不能接呢？就算教会将来发展很大，只要你打我电

话我一定接。

我在工作岗位上，曾经有一万三千个学生，一千五百个员工，我的电话就放在网站上，谁都可以打。但它不怎么响，响的我一定解决他的问题。要养成一个为人处事的习惯，牧养体现的是人的诚信。你用心去做用命去做，哪个人不感动？问题是很多人玩假的，所以他牧养不成功。他觉得那是他生命中最次要的一件事，最重要的是他的工作，第二重要的是他爸他妈。

你牧养的状况代表你个人的诚信；你牧养的状况代表你个人的能力，你牧养的状况代表你整个的价值体系。所以今天我们要知道牧养很重要。

你的未来全在牧养上，你的领导能力如何，你的诚信如何，全在你的牧养上。将来我们要建立一个教育学府，我们会做牧养的工作，每一个学生都会被牧养，解决他的各种状况。在教育学府里的都是师傅，我们教育学府是什么？我们教育学府是为父为母的心去牧养，那是动真格的。我们建立的大学一定是一流的大学。

没有诚信就没办法建立团队

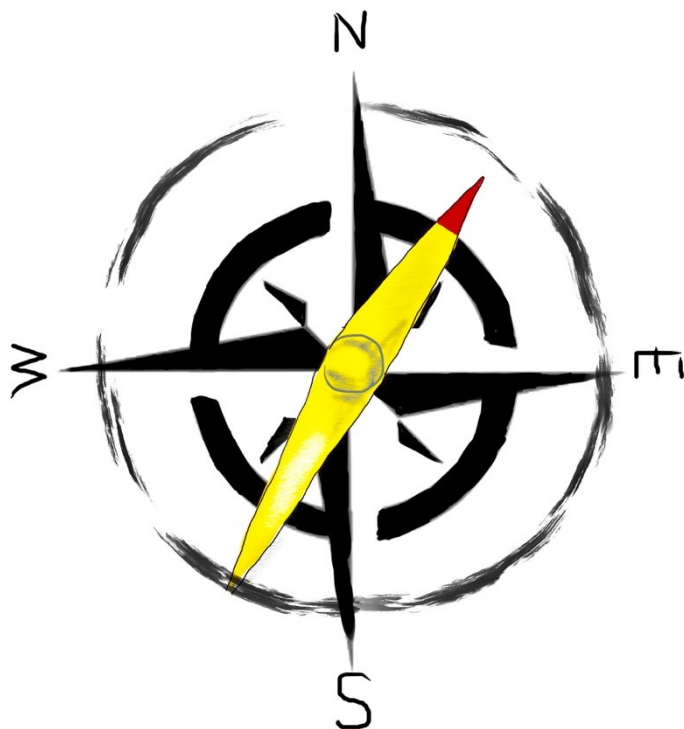
当年共产党能够打败日本人、打败蒋介石，是因为共产党是一个有诚信的共产党，而且在整个党的建设方面做

得非常优良。能够把中国解放了，推翻了几座大山、半封建半殖民地这些，那真的很厉害。他们怎么做呢？做思想政治工作，那就是要牧养啊。

所以今天你真的相信神吗？真的相信神给你的恩典都是可以兑现的吗？如果真的相信就开始动真格的，这就是诚信。没有诚信的人不可能有机会的，上次讲道是“拐点和机会”，机会是给谁的？

没有诚信谁跟你建立团队，没有团队你单打独拼那是什么机会？今天哪一个不是靠团队？我必须说马云是一个有诚信的人，他建造的团队也营造出一个诚信的环境。诚信真的很重要，没有诚信是很愚蠢的。

第 07 章-判断力



人的一生就是你自己做判断的结果，你必须承担判断的结果。

判断力就是做决定的能力

判断力无处不在，择校、换工作、做生意，你要做哪份工作，上哪间学校。人做决定的能力就叫判断力。

如果你做决定的时候判断力很差，就会常常做错决定。当一种感觉来了，就顺着感觉做决定，这样几乎 100% 是属肉体的。有人说我做这决定可平安了，然后灾祸就来了。罗得做决定的时候也很平安，离开亚伯兰，到了所多玛，但后来灾祸就来了。

今天不能凭着感觉走，要照着判断走，每做一个判断都必须不断提高你的判断力。一开始小事情做小判断，到大事情做大判断。如果这个判断能决定你的生死，那你就在不能决定生死的事情上做操练。判断力需要不断操练，一个人没有判断力，不能当机立断，总是优柔寡断，就是判断力不强。

二战时期，英国训练飞行员，身上都有一个逃生手册，后来发现，照着逃生手册做的人都死了，不照着做的人都活了，后来调查发现不是这个手册出了问题，是人里面的判断力出了问题。因为在逃生的过程中，在敌方的国土，你需要不断用你的判断能力，决定你往哪个方向去。

《孙子兵法》有一句话叫做“不可先传也”，《孙子兵法》给的是一个打仗的指导原则。到了真正打仗的时候，你必须做出判断，就跟下棋似的。你知道马走日，象走田这些

规则不一定能下赢这盘棋，重点是在每一步做出正确的判断。

有一本书叫做《最重要的事只有一件》，就是你必须做出判断我该走哪一步棋。人的一生就是你自己做判断的结果，你必须承担判断的结果。有的人判断得好，有的人判断得不好，所以有人活得好，有的人活得不好。

人的判断能力非常重要。为什么飞行员能成功逃生，因为他采取了灵活机制，因地制宜，解决问题的时候都照着当时的状况做出正确的判断。如果你仅仅纸上谈兵，是没有用的。

今天弟兄姐妹在教会里所受的训练，就是如何在有限的状况和有限的资源上做出判断。在有限的资源或者利用所有可能的资源上，你应该做一个什么样判断。不要自暴自弃，抱怨父母不是国家领导人，那没有用。有用的只有一件事，就是操练你的判断力。

学会透过信息作出判断

教育在过去解决了一个知识的问题，却没有解决判断力的问题。我一直在思考如何在我们教会当中，让大家不断对神的话有一个正确的认识，并且我也很希望大家活出兴盛，你就必须拥有这些能力。

如果一辈子只读《圣经》，你就会成为一个非常愚昧的宗教士。如果你不读数学，《圣经》读得再熟，数学也是不行的；如果你是搞金融的，不读金融的书，不了解其中的运作，整天祷告，你肯定赔钱。你一定要了解和学习，比如人力资源管理、财务管理、金融管理、投资管理、房地产管理。

所以我不赞成人懒惰，感谢神让我们一个礼拜六天做工，留下一天来敬拜祂，因为做工也是生活的一个关键组成部分，神是这样创造的。

中国在教育改革中不断提到的素质教育，就是建造人的素质，包括人的性格，思考能力，收集信息的能力，消化整理信息的能力。如果你在收集信息、消化整理信息能力上都做到了，你还是必须做出一个判断，透过这些信息做一个决定。

最近我做了一个判断：虽然有很多人说中国不好，但是我的判断是接下来的二十年，中国会进到发达国家的行列，这个判断只有到二十年以后才有一个证实。

十几年前，马云做了一个判断：他要做互联网电子商务，今天他的判断准确。当年马云做搞电子商务的时候大家都在旁边看笑话，这衣服我不试就买行吗，可现在人们就这样买。

在信息不完全的情况下做决定

教育的核心问题是一个能力问题，包括思考能力、收集信息能力、信息消化整理的能力，还在一个信息不完全的状态下做出正确的判断。

各人对机会的判断都不同，我发现人要命的问题是僵化和保守。如果一个人活到五十多岁，他活得很兴盛，这个人判断力应该是不错的；如果一个人活到五、六十岁，他活得不怎么样，不敢做决定，你就知道他的判断力很差。

弟兄姐妹要养成一种习惯，就是判断力。判断力有几个重要的参数要抓住：第一，信息不完整的、事情不确定的当下做出判断；第二，资源不充足的情况下做出判断

所以不要以为机会可以存到永远，机会只在那个时刻有用，过了就不太有用。今天你如果要建立淘宝，支付宝就算了吧。今天我看到一个机会，我要做网络教育，医疗、教育都是大生意。资源有限的状况下做出的判断就叫做判断力。

判断力就是做出决定的能力，很多人做决定的时候都是瞻前顾后。今天我教大家要交朋友要交那种判断力很强的人，千万别交那种优柔寡断的人，也尽量别争取他们的意见，如果争取他们的意见会，你的信心和未来会被动摇。

弟兄姐妹养成一个习惯，做出一个判断，甚至交朋友都需要做出一个正确的判断。如果你经常接近屌丝，你大

概就是个屌丝。交什么样的朋友，决定了你是什么样的人，今天我們都要有判断力。

我作为牧师，经常会考察人，我会在服侍的时候判断，知道你是不是一个人才。我觉得用判断力的地方非常多，包括交朋友。你在马云没成功的时候跟他交朋友，你今天就厉害了。

如何提高人的判断力

在小事情上多操练

如何提升人的判断力？该做功课一定要做，然后就开始操练。在医治释放上，我鼓励大家在感冒、头疼脑热上操练。有人说小病不需要麻烦上帝，等我得癌症再麻烦上帝，我认为在小病上都不操练信心，得了癌症就是死。

不管是信心、判断力和思考能力都是透过操练出来的。不断地操练就会得着，你不操练光看没有用。你每一天都会面临一些决定和判断，比如说这个时间我用来干什么，很多人在做决定的时候不知道为什么，就顺着感觉做，顺着感觉做的人不可能练出任何能力。

任何的事情都需要从小开始操练。每天进步一点点，读书快一点，判断好一点、准一点，你手上的资源，比如

我这一个月的收入用在做什么事情上，你都需要做出判断。

操练对未来趋势的把握

你对未来的趋势是否有一个把握？操练对未来趋势的把握，可以拿一本书过来，你没读的时候就可以做一个预测。稍翻目录，这本书运用了什么东西，一翻到对应的地方，果然如此，这就是操练你的预测能力。读书可以操练预测能力，有先知先觉能力的人是练出来的。

我手里这本书《Uber》，我在读之前就有一个判断：它说成功的创业者需要具备的基本素质，当你读到这句话，你脑子里大概会想里面的内容第一、第二、第三点是什么。你去读的时候，发现你的判断和人家说的不对，然后你再仔细思考人家为什么这么说。

在影响创业成败的因素中自然有客观的因素，例如有：时代环境、社会氛围、地域特点、产品特性，其中偶尔有运气的成分，但更大程度上决定结果的是创业者个人所拥有的一切。

这跟我的看法一样，只有获得了充沛的个人资源，创业才会最大可能地按照事先的设想和规划进行。就是你个人，没有马云就不可能有淘宝这个意思。除了拥有基本的起步资本之外，成功创业者还需要哪些重要的因素和素质呢？

首先是发现正确产品的眼光和能力，没有好的产品再

大的梦想也只能是空想。今天的创业产品早已不限于实体，它可能是一种新的服务、新的理念，甚至是一种新的关系。它必须为充分人数量的人群带来价值，此外，为了减小阻力，相关领域必须有一定基础。

找到这种创业产品并不简单，这需要创业者多年如一日的积累。能够在某些领域成为真正的专家，那种利用信息不对称优势进行的赌博式创业，或者采取跟风式的冒险创业，在互联网时代已经很难成功。百度的李彦宏，腾讯的马化腾，小米的雷军，没有一个不是卡兰尼克式的人物。他们拥有相关技术背景，又在行业中浸润多年，对技术和产品的了解来看，他们也是业界翘楚，创业成功也就水到渠成。

其次有充分的领导能力。创业或工作不同，职场上的好员工或许可靠着一己之力实现晋升，但创业者必须要打造出优秀团队，想要获得高超的领导能力，自信心不可或缺。

每时每刻都需要对未来保持充分信心，坚信在自己和伙伴的努力下可以战胜困难。此外，还需要良好的人际关系，持久的耐心，独立的判断能力，丰富的管理经验，更重要的是，创业者能够乐于为一群人的梦想负责。

我觉得挺像我的，我也喜欢做这样的人。我想大家都开始不断地操练自己的判断能力，判断能力是操练来的。就是在业界，你能不能成为你所经营行业里的专家。你要做家教吗？你要教对外汉语吗？或者做服装？几十年如一日的积累，是关键。因为每一行的水都很深。

对未来趋势的把握非常地重要，所以你要掌握大趋势，没有大趋势就不能掌握小趋势。比如 PL 要做对外汉语，汉语要成为新时代非常重要的语言，连马来人都遗憾自己不懂汉语所以不能上淘宝。

当你对未来趋势的一个把握，在这趋势之下，你要做一些正确的判断。我在教育行业干了二十多年，我对教育的认识不是一般地深，是非常地深。听我分享就知道，YX、PL 姐妹和很多教会弟兄姐妹都是我的成功案例，我都是这样教导和训练他们出来的。

今天咱们必须对未来趋势有一个把握，对你手头资源的分配有一个尝试。不断尝试分配你的资源-----你的时间、金钱，如何来使用、组合，然后使用你的信心。

提升判断力最大的敌人是惧怕

在整个过程中，提升判断力最大的敌人是惧怕。惧怕的人什么都不敢做，一做什么都说不行。信心的使用，弃绝惧怕、弃绝后悔是操练判断力的关键。在整个操练的过程中，可以采取管理你的风险，所以今天我们要了解很多事情的运作原则。我就给大家打个比方，有的人风险指数非常低，但是回报也是非常低的。

今天我告诉大家一个关键的概念：想要成为一个财务

自由的人，无论如何你要碰房地产。买房子就要研究房子，研究房子就要研究大趋势，然后你要做出判断。什么叫做经济？人就是经济，人往哪里挤，哪里的经济就涨。有一千万人口，就有一千万人口的经济；有两千万人口，就有两千万人口的经济。房地产不是跟它的价钱有关系，跟人是否往这个地方挤有关系。任何一个地方，人口快速增长的时候都是机会。我们选择杭州，因为据了解，杭州的人口还在不断扩张当中，任何一个人口扩张的地方都是机会。

弃绝惧怕、弃绝后悔，在你力所能及的范围内做判断。大家千万别投机，投机可能一辈子都翻不了身。

学会在判断力上做功课

做判断这件事情，其实很多时候，它对你生命的影响非常地深远。曾经有一个小伙子，他爸没考上名牌大学，他爸唯一的盼望就是儿子考上名牌大学，一下就把自己儿子推到了债务里去。

新加坡管理大学读下一个学位需要十二万八千元。一个学生读完理工学院，其实可以走上工作岗位，赚钱后可以继续读一个学位。但问题是这个孩子的爸爸有一个梦想，就把孩子的梦想给毁了。这孩子不听的劝告，非要读这个学位。

如果他爸爸很有钱也行，读啥都行。问题是他爸爸没有钱，他就贷款读，学费连同日常生活算下来，二十万新币就这样没了，现在身上背着十万的债务，得花三、五年时间来还，就是人在做判断时候带着虚幻。

所以为什么我让大家做功课，你做一个表，预计下你五年之后会是怎样。YX 姐妹、HF 弟兄都没有读，但是他们有学位、有工作经验。我后来到国内考察，很多海归，都是有学位、有工作经验。

今天我们都需要做功课，孩子父亲的梦想毁了儿子的梦想，就是判断力出了问题。问题就在儿子要不要听老爸的话，这需要先判断下父亲是否是一个有判断力的人。如果没有就需要自己做更好的判断。

今天大家要在教会里不断地成长，训练你的能力。判断力非常地重要，如果一个人不懂怎么判断会很惨。给大家举个例子：我在理工学院做工时，那时很缺 IT 的人才，银行就透过猎头公司找到我，对方多次提出加薪我都没去，因为我不懂银行这行业。

后来我就专注做教育，我要把教育学府里面的流程、所有的关键参数全都搞清楚，所以今天我很清楚教育这行怎样做。我做到这个职位，我就可以跟同事去学，不懂的我就问，然后就了解、做笔记、积累。感谢神，让我有这样的毅力。

利欲熏心，可以把你的心熏黑了，千万别上钩，否则

这辈子就惨了。感谢神，我的判断力不输给一般的平均水平。我那时候做一个判断，留在教育行业继续挖掘。后来我做了另外一所理工学院的 CIO，IT 行业的最高位置。人常常判断，在操练的过程中就是你资源的分配，你的时间用来做什么。

学会学习很重要

我有一个好的习惯就是一辈子不停止过学习，所以我发现到了五十多岁，我的智商还在成长。我也不想退休享清福，我头脑很清醒。我要保持旺盛的工作热情，这跟我里面一整套逻辑体系是紧密相关的。因为我活着就是把我的生命奉献出去，祝福很多人。我想到我生命的最后一刻也能够成为我床边那些人的祝福。

我把时间都分配在我自己当做的事情上。过去的五、六年建立教会中，我敢说对建立教会这行业，我摸到了其中的关键，其中的原因就是不断地判断事情该怎么做，一件一件去判断。

感谢神，我在判断的过程中我都评估风险，评估风险很重要。你手里十块钱就投十块钱，别只有十块钱你投一百块，九十块是借的。我不鼓励大家玩投机的东西，开始学会去管理。管理这个概念非常简单，管理可以在操练当

中训练自己。

我们读《三国演义》时，诸葛亮在南阳躬耕，他种地，但他研究国际形势，他分析地非常精辟。他不是带兵打仗，但是对打仗的策略上非常娴熟，然后被请去加入刘备的军队成为军师，上去就打胜仗。为什么会是这样，因为是操练出来的。

我上大学的时候喜欢下围棋，我下围棋跟很多人学围棋不太一样。我捧着五集围棋的书读，反复读，我就把棋谱里面的概念琢磨消化透了。后来我下棋，那些没读过围棋书的人全被我杀败，读过的，跟我打平手。

读书、学习是很重要的素质。学会在训练当中评估你的风险，风险最低的办法就是学习。在教会中，我不断推动大家学习，操练学习能力。我们读《Uber》这本书，实际就得着他创业的信息了。大家养成一个习惯就是一边学习一边判断，然后你一出手，十有八九会成功。

风险评估很重要

这就是评估风险，但是总要担当一些风险。一个没有风险概念的人，不愿意担当任何风险的人是不可能有成就的。没有风险的事情是没有的，一定会有风险，我能否担起这样的风险，这就必须做风险评估。

我养成一个项目管理的习惯，很多人做项目管理不知道要风险评估，这样很危险。我做项目的时候，有一种项目管理叫做 PMT，我基本不采用。我采用我自己独特的一套项目管理办法，所以我做的项目基本上没有失败过。

我独特的项目管理办法是：我把这个项目最大的挑战，第二、第三大的挑战都列出来，凡是影响项目成败的因素都列出来，然后看是否有解决办法，就去做实验。如果都有办法，我的项目一定成功。如果这个项目第一个挑战都解决不了，我不承担这样的风险，我根本不启动这个项目。

我做过一个考试系统，我有自己一整套的设计理念。考试必须 100% 收到试卷，在理工学院学习的都用过我的考试系统，这是我负责的项目。我的指导思想是，这种风险我能不能解决，如果不能解决就不要做。我设计的系统真的解决了问题，不但解决了考试的问题，也解决了中国学生不会英文单词的问题。

任何一个东西都需要评估你的风险。在教会里面，我觉得我是一个风险系数稍微高一点的人，但是我绝不冒我担不起的风险。

从书上和各样的案例中传承判断力

训练一个人的判断能力，读书叫做传承。传承很重要，有没有人传承差很远，我从书上传承，书上记载了很多各种各样的案例。在整个在传承的过程当中，实际上是一个间接的学习办法。别人投资失败了，你去了解一下，发现问题出在哪里，你就有了判断力。

你的老板有缺点，这是肯定的，老板做了一个错误的决定，后来这个事情垮掉了，你一分钱都没出，你透过他学到了如何判断。我在做工的时候，我老板做的决定，我都自己做一遍。在开会时，我坐在下面，老板说事情这么干，我觉得这行不通，我就从坑边绕过去，但是我不指出来。

养成一个习惯，自己做一套自己的判断。你常常这样判断事情，你就知道这是站在老板的位置上看问题。如果你站在老板的位置上看问题，做工一定做得好，而且你预先替他想到所有可能要发生的问题。到了时候，他就非常喜欢你，因为你替他解决问题。所以判断力在日常生活中的应用非常广泛。

任何事情上都需要领袖

有一次 JX 和 XF、还有一个摄影师要做一些事情。我告诉 JX 弟兄，我做了一个判断：任何东西没有领袖是完全会垮掉的。我就把这个原则告诉他，告诉他必须做判断到底要不要做这个领袖。在没有领袖的情况下，谁跑在前面，谁就是领袖。领袖就是跑快一点，多干一点。

过去的经验总结出来，任何没有领袖的事情都要垮掉。没有领袖怎么可能成功，不可能大家都是平级的合作伙伴。任何环境下，都需要一个人担起领袖的责任。但是你必须做一个判断，我要不要负这个代价，这个事情是否有价值，我是否要担起这个职分。如果要做这领袖，一开始我需要做所有的工作，而且都是肮脏、辛苦的工作。

判断力在各样事情上都用到，需要不断提升

我想今天提到的观念是很重要的，今天开始无论是时间、金钱、机会，各种各样的事情，都需要学习判断。不断提升你的判断力，你的一生就活得很丰盛。我们今天开始养成一种习惯，不要僵化。很多基督徒僵化，不知道选哪份工作。我们需要学习很娴熟地操练、了解神的话是怎样说的，把这些话落到生活当中，不要爱面子、提升判断力，

很多方面，开始学习。

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 - 《以斯帖记》

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