



成长的好习惯

华人命定神学活出丰盛系列

成长的好习惯

活出丰盛系列 - 如何读书

目录

成长的好习惯 (1) - 概论	1
成长的好习惯 (2) - 改变我们的思维定式	19
成长的好习惯 (3) - 做一个高效能的人	40
成长的好习惯 (4) - 积极主动	53
成长的好习惯 (5) - 以终为始	75
成长的好习惯 (6) - 要事第一	93
成长的好习惯 (7) - 人普遍有的 3 个坏习惯	110
成长的好习惯 (8) - 答疑解惑	125
成长的好习惯 (9) - 人际关系的本质	149
成长的好习惯 (10) - 双赢思维	167
成长的好习惯 (11) - 知彼解己	179
成长的好习惯 (12) - 统合综效	190
成长的好习惯 (13) - 不断更新	206
成长的好习惯 (14) - 全书总结	226

成长的好习惯（1）- 概论

引言

我发现读书是一个方法问题，很多人从小就不会学习，也不会读书，结果做事常常事倍功半。无论是让他干活、读书、还是学习，都很费劲，学得简直是屁滚尿流。同样的事情，别人半个小时就可以做完，他却需要四个小时才能做完，所以弄来弄去，结果弄得非常的辛苦。

我们这次讲课的参考书叫做《高效能人士的七个习惯》，这本书的作者是 Stephen Covey（史蒂芬·柯维）。Stephen Covey 把人的习惯总结出了七点，其实远远不止这七个好习惯，有的人说应该是八个好习惯，还有人说应该是九个好习惯。其实几个好习惯已经不重要了，学好这七个好习惯却是非常的重要。

大家可以告诉我，你拿到这本书后，打算先从书的哪一部分看起呢？是否有人拿到书之后，从这本书的第一个字，看到最后一个字呢？有人说先看目录，先看目录这个习惯非常好，因为目录非常的重要。但是看完目录之后看什么呢？要看提纲和序言。提纲和序言都看完了，还看什么呢？直接看正文。我觉得大家都非常棒，都知道拿到一本书之后首先看这本书的目录，但是看完目录是否可以看到一个规律呢？这个规律就是，我们从目录当中，可以看

到每本书的作者是如何写书的。

打开《高效能人士的七个习惯》的目录，第一章是由内而外全面造就自己，第二章是七个习惯的概论。也就是说，第一章和第二章是把整本书做了一个概论，如果让你给这本书写一个摘要的话，其实写的就是第一章和第二章的概论。第一章和第二章的内容有一百多页，而目录只占了二三十页，所以在读第一章之前，就有一份关于七个习惯的简要定义和架构图。所以从这些事当中你会发现，写书的人有一个先做整体介绍的习惯，然后再一章一章的讲给你听。如果你已经养成了一个读书的习惯，当你拿出了一本乱写的书的时候，你会知道这本书的作者应该不太会写书。

当看到目录之后，你会发现其实这本书的第一部分，就是整本书的概要。第一部分是第四十九页到第九十九页，当然前面还有一些关于七个习惯的简要定义和架构图，第四十一页写的是如何使用本书，所以写书的人是照着写书的规矩写的。大家上中学时候学的知识，到现在应该都还给老师了。咱们当中如果有学文科的，可以帮我补补课，如果我们把书分类的话，图书可以分多少类？

有的人说他的书和我的书不太一样，这没关系，你可以看下目录。目录当中有推荐信、致父亲、前言、如何使用本书，以及七个习惯的简要定义和架构图。第一部分是重新探索自我；第二部分是个人领域的成功，从依赖到独

立；第三部分是公众领域的成功，从独立到互赖；第四部分是自我提升和完善，所以内容都是一样的。

有人说，书分成经、传、著、书，那我们就稍微粗略地分一下，像《高效能人士的七个好习惯》这本书属于个人提升、个人激励类的书，这一类的书不是小说。如果我们把书进行分类的话，我们会分成小说、传记，这些是讲故事的书。还有一种就是个人成长，self-improvement，也就是个人提升的书。个人提升类的书，通常是讲人的习惯、行为、思想这一类。除了这几类以外，我想各类的书都有不同的读法，今天主要来讲个人提升类的书籍该如何阅读。读小说是另外一种读法，跟我们读这类书籍是完全不一样的。还有读数学，读物理的，也不能照着这个方法读，因为各个学科有各个学科的特点和分类。

我们来讲个人提升类的书籍的读法，其实我今天教大家如何读这本书的时候，是有一个小顾虑的，就是担心大家一下子把它给泛化了，会应用到所有其他的地方，那就麻烦了。所以说，小说有小说的读法，个人提升类书籍有个人提升的读法。因为个人提升类的书籍，最重要的就是应用在自己身上，也就是落实的部分。

我们有很多电子版的书，但今天为什么我会在平板上写呢？因为我想给大家树立一个好的习惯，就是写写画画的习惯。我自己喜欢写字，所以买了一个平板电脑以后，首先看的是笔在平板上写出来的字是否好看，写的有没有笔

锋，有没有压力感，以及能不能藏锋、收锋。我爱写字，有的时候也喜欢秀一秀，所以就养成了一个写字的习惯。不知道写字写的不好的兄弟姐妹有没有发现一件事，你写完了以后，当你再去看的时候，你就会很闹心。如果你写完字后看着闹心，你就会不爱写字。

为什么写字写的不好呢？因为写出来的字不是横平竖直，看起来好像全是木头棍子写出来的一样，那你写出来的字不可能好看。所以说从小到大没读过书的人，写出来的字不可能好，看着也会很难受。但是没关系，可以开始揣摩人家的字是怎么写出来的。然后你看我写字的时候，你会发现字不再是木头棍子，而是有笔锋的。

还有人不认识字，没关系，但我觉得养成写写画画的习惯其实还是很重要的，人类最重要的就是有传承，那怎么传承呢？从我们老祖宗那时候就开始透过写字传承了，所以写字、认识字几乎是不可或缺。有人说从小没读过书、不认识字，没关系，咱们当中有教认字的、教写字的、教读书的。

我的意思是，希望大家能够开始学着没事的时候，拿一个笔写写画画，你要知道，写写画画的人，会学到很多东西的。我看到我们当中不认识字的一个岁数挺大的姐妹开始写作业了，挺棒的。我给大家稍微地讲一下写写画画，你没事的时候就可以拿个笔在纸上慢慢学画线。一开始画的话，肯定没有我画的直，但是我也是慢慢练出来的。

所以你会发现我有写写画画的习惯，如果你也养成这个写写画画的习惯，你就会觉得挺好，就会越写越爱写，越画越爱画。如果你一开始不知道写什么画什么，不要紧，先开始养成这个习惯，总比没养成这个习惯好。你会发现写画画本身就是一个头脑的使用，头脑越运用越灵活，所以养成写写画画是一个人非常重要的习惯。

人都是一点一点进步的

我们来讲如何读这本书，读书最要命的就是，一个字一个字的读，还生怕漏掉一个字。其实人的知识都是怎么来的呢？你对任何一个行业、任何一个东西的认识，都是从认识一点开始的。比如：我认识百分之一之后，就可以认识到百分之五，认识到百分之五以后，就可以认识到百分之十，认识到百分之十以后，就可以认识到百分之三十，然后到百分之七十，最后到完全认识。所以一个人对事物的认知，大概就是在这样的一个过程当中提升。在这个认识的过程当中，人最要命的一个坏习惯，就是想从百分之零一下子到百分之百，如果不能到百分之百就停留在百分之零，所以这是一个恶习。

假如我知道百分之一，然后告诉自己进步了；然后再知道百分之二，我又进步了；然后我就会知道百分之五，这

是一个非常重要的习惯。有的人发现自己知道的不是百分之百，他就不能够原谅自己，他就会很痛苦。所以读个人提升的书，一定是从读一点明白一点开始。为什么人会养成不是百分之百，就停留在百分之零的习惯呢？原因很简单，这背后是一个属灵的黑暗权势，学习是一件非常属灵的事。你会发现有的人如果画不了这么美，他就不画了，然后他就永远画不了这么美。永远画不美就会永远停留在画不美的阶段，直到进了棺材，你看，这辈子活得是多么辛苦。

但如果你照着我说的去做，从百分之一开始，画歪一点没关系，一天进步一点，然后会越画越直。我们读这些书的时候，千万不要一个字、一个字的读，要先建立框架，建立框架什么意思呢？就是我得知道这本书要讲是什么。第一章，由内而外全面造就自己，字大家都能听得懂。我们常常讲造就人，一定要先造就自己。由内而外全面造就自己，下面还有一行字叫付诸行动。我们脑子里头首先记住——是由内而外，由内而外的意思很简单，连傻子都知道，所以你读到这里的时候，是不是已经知道了百分之一了呢？然后再看目录，目录的第一页，还是由内而外，然后全面造就自己，这就是第一章。

第二章是七个习惯概论，然后再看第三章，是习惯一，第四章是习惯二，然后是习惯三、习惯四、习惯五、习惯六、习惯七。这个时候看到了第一章第二章后，我们里面就提出问题来，七个习惯是什么呢？然后再看第三章第四

章第五章，原来七个习惯的字我们都认识，没有什么难的，英文版也是一样，概论就是粗略地论述一下。也就是说我们每读一本书的时候，这些字我们都知道的话，你有没有读到百分之一呢？肯定有，有了百分之一接下来我们能不能进到百分之五呢？很容易的，就这点东西，所以你常常听我说就这么点东西。

那七个习惯是什么呢？往下一看，第一个习惯叫积极主动。积极主动这事我们知道，所以读到这里，你是不是知道百分之二了呢？第二个习惯是以终为始，是以终点为开始，叫目标导向也可以，这个好像不太知道，但是没关系；第三个习惯要事第一，就是重要的事放在第一位；第四个习惯叫做双赢思维，就是你好我也好；第五个习惯叫知彼解己，知彼知己我们知道，知彼解己好像知道又好像不知道。

有一些东西我们知道，有一些不知道。那不知道的我们就可以去读，知道的可以去对比一下跟我们想的是不是一回事，因为我们脑子里自以为是的东西太多了。如果看到跟我们知道的不是一回事，可以把我们的想法拿掉，把别人的想法的放进来。第六个好习惯叫统合综效，这个我不知道。

这么一看，我们三个不知道，三个知道。第七个叫做不断更新，这个我们知道。有的人问我是不是没有读过这本书，我确实没有读过，但是我可以跟大家一起读。很

多年前，我跟大家年龄差不多的时候，读过英文版的。今天已经翻译成中文版的了，虽然翻译的不是特别好，但是没有关系。

第一个好习惯：积极主动

第一个习惯是积极主动，第二个习惯是以终为始，好像知道了一半。第三个习惯是要事第一，这个我们知道。第四个好习惯是双赢思维，好像不知道；第五个习惯知彼解己，好像也不知道；统合综效，好像知道又好像不知道；第七个习惯是不断更新。然后脑袋里就有了一个大概的概念，就知道这个书到底要讲什么了。像我带着大家这么读书的话，叫积极主动。积极主动很重要，积极主动就是我们开始主动的去尝试。我知道什么，我不知道什么，脑袋里头开始有了问号以后，然后带着问题去读。

很多人都是瞎读，不是带着问题去读，结果读着读着连自己在干什么都忘了。积极主动还有一个什么特点呢？我读东西喜欢连蒙带猜，这个词挺起来好像不大好，其实这是个好习惯。积极主动我们一听，就有了一些自己的看法，书大概会讲积极主动，但是到底是不是讲这些，我们不知道。具体看的时候，人家讲的积极主动和我们想的可能不大一样，但是没关系，把他的和我的糅合起来，就形

成了自己的东西，相当于把积极主动的概念重新陶造了一次，所以积极主动很重要。

积极主动就是带着问题，带着自己的观点和看法，不管是对的还是错的，可以是连蒙带猜的，如果和我想的一样，就不用读了。现在问题来了，前面讲的是建立框架，那这一整堆的东西就是框架，可是写这种书的人和写小说不一样。小说跟讲相声一样，常常放一个包袱，再打开留一些悬念，那是另外一套东西。写这种书有一个最明显的特点，就是书的最前面那部分是书的整体，每一章的最前面那部分是那一章的整体概述。所以读书费劲吗？不费劲！读完了目录，相当于读完了七个习惯，虽然其他很多都还没读，那也没关系。

如果第一章的前面，读了三五十页，那就算是读完了，所以剩下的根本不用读了。如果说是读完了书的最前面的那部分，每一章的最前面那部分我也读完了，这不就解决问题了吗？我这么一说，大家以后知道怎么写作业了吧？就跟人家写书一样，每一段的最前面那一部分，是那一段的整体。所以说读书很简单，先读目录，然后再读书的最前面的那一小段。

有的书铺垫比较长，有的书铺垫的少，但是铺垫大概占书的百分之十或者百分之二十，所以读这段要好好读。有的内容占书的百分之一，有的章节大概占书的百分之十。用英文讲，每一段开始那部分叫做 Topic sentence，就是主

题句。一看到主题句，它在主题句上不断的往下扩展，就是那一段要写的东西。就是论点或者论据，然后就是论据下面的展开。

我教大家怎么读书，你应该这么读。先读这本书的那一部分，如果读到那一章，咱们就把那一章读了，读那一段，咱就把那一段读了，简单吧？简单。大家理解为什么要这么读吗？第一是因为我们一个字一个字读的话，慢；第二是因为一个字一个字的读，很容易忘记在做什么，学习好的人肯定不是这么读的。我说的是这种书的写法，因为我写的书大概就是个人提升的这一类书，我基本上都是这么写的。先介绍一下，然后展开，再介绍一下再展开。我们当中如果你是没有读过书的，我再稍微扩展一下书是怎么写的，我们读的时候就应该怎么读，我们得照着人家写书人的方法读。

写书的人都是先写书最前面的那一点，然后再写书第二章最前面的那一点、第三章、第四章、第五章……每一章前面的那一点。写完了以后，他再写下面的那一些。要记住，每一段都是先写最前面的那一段，就是那一句话，先不写下面的，因为下面的东西，它是在作者的脑袋里的。然后再写第二章前面的那一段，接着再写第三章前面的那句话，最后再往上添内容。

这不但是写书的方式，这还是写程序的方式。写书和读书就像硬币的两面，写软件和读人家写的软件也是这么

一回事。所以逻辑非常的清楚，你就照着人家要写的意思给读出来，就好办了。但是不是每个人都这么写，也不是每个人都有这种教养这么做。我给大家试一下，当我教完了你，你去 YouTube 上听牧师讲道，你根本听不了。为什么？原因很简单，我说的是一个靶子，箭都射在这个靶心上，这是写书的目标，我要干什么，一下子就能让人看得清清楚楚。

七个好习惯，什么好习惯？《高效能人士的七个好习惯》这书名就写的是这个，书中每一章都在论述这件事，每一章都有这个关系。你如果去网上听，你会听到很多牧师讲道他们有一个特点，立好了靶子，把主题立好了，然后射的箭都不在靶子上，也不知道射到哪里去了，听了以后让人不知道他在干什么，那不就麻烦了。

有人说：这牧师挺厉害的！我问：他怎么厉害了？他说：因为他讲的我听不懂，讲来讲去不知道他在讲什么。他的论点是什么？不知道。他的论据是什么？也不知道。他怎么论述的，也不知道。我听完了以后，觉得他应该补补语文课。所以我们当读程序的时候，如果能读出写程序的人的写法，那就对了。如果写程序的人很乱，我们读的时候就会极其痛苦。一痛苦，你就知道这东西不对了。这就是为什么我带着大家读《雅各书》，与人家读出来的那东西不一样。雅各不是《创世记》里的雅各，是新约里面的雅各，雅各写东西有一个非常明显的特点，就是打不到靶心

上。让人不知道他在干什么，很闹心。

我说的就是读书的人，要读出写书的人的写法。如果一个人写了一本很烂的书，你不可能读好这本书。所以我妈，你别看她是个老太太，也没上过学，但她能听懂我讲的道。有一天，她跟我说：儿子，你讲的我听得懂，怎么很多牧师讲的我听不懂呢？人家讲的是火星上的话，当然听不懂了。我说：那不奇怪。他们没说清楚，你能听清楚吗？这是第一点，积极主动。

第二个好习惯：以终为始

第二点：以终为始，大家会发现这书里的东西，跟牧师讲道的时候很像。我从小的习惯就好，我的习惯都是深入骨髓了，我骨子里都是这些东西。接下来我们来看以终为始，要记住，我们一定要把目标常常放在我们脑袋里。我们一定是以目标为导向，就是以终为始。我如果要去我们家楼下那个小卖部，一定是越走越近，越走越近。如果我去我们家楼下的小卖部，朝着反方向走，越走越远，大概得绕地球一圈才能走回来，那不麻烦了吗？就像我们开车需要导航，导对地方才行，所以目标导向很重要。

我一定是朝着这个目标走，我们一开始读这本书，就建立了一个目标：我要建立七个好习惯。七个好习惯整不

了，我们就整一个好习惯也行，那就是积极主动。第二个好习惯：目标导向。所以我们思考的时候，大家要知道目标导向，就是我们一定要知道我们在干什么。我在教大家如何读书，你得知道为什么要读这本书，我们的目标是要建立好习惯，所以千万别忘了。

虽然书里面的故事挺好，但你不能忘了读这本书的目的，光看那个故事了。忘记目标的话，结果你听我讲道的时候把主题忘了，专听我讲的故事了。如果光挑自己喜欢听的，那就麻烦了。所以以终为始，这东西很重要，就是不管做什么事，在脑袋里面都要以目标为导向。如果发现自己离目标越来越远，我们要知道自己没整对，知道自己整错了，所以要以终为始。

我们思考的时候，你可能有一些东西要注意。我给大家留一个作业，咱们先不讲那么多：积极主动、以终为始、要事第一、双赢思维、知彼解己、统合综效。你会发现，这里有一个第一部分：思维方式与原则；第二部分：个人领域的成功；第三部分：公众领域的成功。读到这里明白了，首先是从个人，我个人要成为一个比较厉害的人，然后再发展到跟人互动当中比较成功。

第二部分从依赖到独立；第三部分从独立到相互依赖。个人变得厉害了，也非常独立，你就可以独立的完成任务，不是只能做助理了。读到这里一下子就清楚了，把七个好习惯分成前三个好习惯是个人的，后三个好习惯是跟人互

动的，第七个好习惯就是不断更新。我们把这些内容稍微总结了一下，现在大家应该对这本书有一定的了解了。

我们应该如何读书

我要学习如何读书，那我应该如何读书呢？在读这本书之前，我要先建立一个框架。框架这个字大家常常听，可能框架会给大家框住不少，把大家都给整蒙了，那就麻烦了。什么意思呢？就是建立一个大概，大概大家听得懂吗？框架是个啥？就是一个大概的轮廓。就是我不想整太多的细节，没有太多的细节，就是大概的轮廓。第一个：我要学习如何读书，第二个：我如何学习读书呢？我先建立一个框架，怎么建立框架呢？就是读目录。

就如我现在给大家画一个框，大家能看出来这个是什么吗？好像看不太出来。再画，现在可以看得出来了么？好像还不行。我再添几笔，那现在你看出来了么？看出来。看出来好像是一个很早以前农民的房子，框架啥也没有。可是怎么没瓦呢？这不是漏顶了么？我不是画个意思么？我只是给大家一个意思，我现在把瓦画上了，这地方怎么是一条线呢？我再加上线条。看起来好像越来越像样，其实我挺会哄孩子的，小孩跟我读书都会学会的。这条线也太细了，我给加粗，这房顶这砖一个一个的加上，不

对也没关系。我们家窗户的颜色是蓝色的，没关系咱给它细节添上蓝色。就搭框架没有细节，细节一多看着就乱。

没读过书的，我教大家，读目录就是搭框架。书的最前面的那一部分是介绍这本书，咱们读了以后，这本书就算事读完了。每一章最前面，是介绍那一章的，每一段最前面也是介绍那一段的。我不一定每一章我都读，但是每一章最前面的那一段我得读。有的人说这本书他一个小时就读完了，为什么？因为他只读目录了。你说：那能行吗？你一个字一个字漏掉那么多字呢。别怕，只读目录就行了，如果只读目录，我把这书最前面的那一块读了也是读完了。大家看看第一章整体介绍，第二章也是整体介绍，一共五十页，我读完这五十页我不就知道很多东西了，所以这就是建立框架。

听书也是这样听，最重要的读书就是读写书人写的，人家给你写一封信说我爱你，你读出来变成我恨你，读岔劈了，这样读就麻烦了。写书人怎么写，咱们就怎么读，咱们读就读出写书人写的，这就厉害了。如果说读人家写的程序，读不出人家事怎么写的，那是真要命。不管你做什么，都是从框架开始的。比如：建房子，房子还没有建立起来，你在那刷漆，你刷空气吗？墙没建立起来，就往里面放床，这能行吗？都不是这么干的。都是从最粗糙的部分开始，然后盖着盖着越来越细致，最后到精装修或者软装。所以，所有的事情一定是透过框架开始的。

人活着这件事，我们是不是得有一个框架？那个东西就叫做计划。我巴不得我们当中的这些牧者，我教你们的，你们都教给你下面的人。计划是什么呢？计划就是你所要做的事的框架。我要干这个，我要做那个，这个这么干，把这些事情都弄清楚以后，然后啪的一干，结果老好了，这就是读书的一种读法。

我不是教你这七个好习惯，我是教你如何读这七个好习惯。我不想把这事再讲一遍，人家书里讲的比我好，我不想照着书再给大家读一遍，如果要读的话，我可以给你整一个有声的读给你听，但是我得教大家如何去读。读哪一种书呢？读个人提升的书。我想如果我做家教，我应该做得不错，尽管现在都在取缔家教。但是如果没有神也做不了，因为神不让我做这些，神要我做今天我干的这些事。如何应用在自己身上呢？回去读书，回去读完了以后，你就会发现，没啥玩意，就这么点东西。

如果你读的时候你觉得书很厚，从来没读过这么厚的书，以前一百页的书，从来没读完过，二百页的书也从来没读完过。如果你照着我这方法去读，其实一个小时可以读完，十个小时也可以读完，二十个小时也可以读完，一百个小时也可以读完。我要告诉大家，有一种东西叫精读，精读不是一上来就精读，是有一种东西叫做泛读。大家如果明白我的意思，就会知道读书一定是先泛读然后再到精读。精读的时候不是从第一个字读到最后一个字，精读实

际上是把每一章都给吃透了。怎么才能吃透呢？得先建立框架，因为建立完了框架，你就不会跑偏。

泛读就是大概的读一下，粗粗的读一下。大家有没有做过木工活呀？如果你做木工活你就会发现，一定是从画线开始。为什么要先画线呢？为什么不是一上来咱就干，没有线你往哪干？该有洞的地方没有洞，不该有洞的地方有洞，那木板还能用吗？所以一定是先画线。泛读就是把这粗略的了解一遍，精读的时候，一毫米，一厘米都不会差。

总结

给大家留个作业，不需要读太多，只需要读第一章。我也巴不得我们当中的这些小组长承担起做牧者的责任，其实小组长扮演了一个非常重要的角色。尤其是你读过这本书的，大家可以把手上的事工先放一放，事工领袖别逼得太紧，咱们把会读书这事先解决了。这个礼拜咱们把第一章读明白，第一章一共才二十八页，这二十八页写的是，由内而外的全面造就自己。当然你把其他的也都读一下，建立一个框架，也很好。下个礼拜我给大家做一个小小的总结，不能读的可以去听。

凭着我多年的经验，大家的智商都不低。尤其是过去这些年做啥啥不行的，是你没整对，你要跟着我，肯定行。

你会越整越厉害，谁又知道七十岁的你会成为姜太公呢！假如你八十岁了也没关系，因为八十岁做姜太公也行。千万别懒，虽然你可以躺平，但是你躺得了初一，躺不了十五。

我无论如何，我要把你从这种坏习惯里带出来，然后建立一套新的好习惯，从今以后你就会是一个高效能的人士。或许有一天你老板说：怎么发现你最近变了？你说：嗨，你不知道，我跟我们牧师学的七个好习惯。一看，这人变得不一样了，人家干活得忙活四个小时，你半个小时就干完了。人家忙活一个月下来没什么业绩，你忙一周一个月的业绩就完成了，那能一样吗？不一样。

当你读到后面三个习惯的时候，你的人际关系一定会大大的改善。咱一点一点的调整，然后这一轮下来，大家可以成长一截，但是能成长多少呢？能成长百分之十或百分之五那都已经很好了。下次我再带大家读另外一本书的时候，大家再成长一些，那你就厉害了。咱们通过不断的用学习来强国，不断用学习来强脑、用学习来强身、用学习来强体，我们就会越来越棒！愿神祝福大家。

成长的好习惯（2） - 改变我们的思维定式

引言

大家好！我们来分享《高效能人士的七个习惯》这本书，我也把这本书叫做《七个好习惯》，以后我只要说到《七个好习惯》这本书，希望大家都可以第一时间知道，我指的是史蒂芬·柯维写的《高效能人士的七个习惯》。我想大家应该都已经买了这本书，如果你是一个十几岁的孩子，现在开始跟我们一起读这本书的话，我想，这是很不错的事。如果一个人在上小学的时候亏欠自己，上中学的时候也亏欠自己，可能就上不了大学了。然后这一辈子就干了一件事，就是亏欠自己。

千万不要以为人的路是别人替你决定，其实都是你自己走的。你没有这个没有那个都没关系，必须有一个东西叫做品德。我们来读第一章，这本书的第一章是：由内而外全面造就自己。我想我们当中有绝大多数人，在这方面都有挣扎。如果你读这本书的第一章，由内而外全面造就自己的话，这一章的第一段写了：品德成功论提醒人们，高效能的生活是有基本原则的。这句话的意思是，高效能人士的生活是有基本原则的，如果违背了这些原则就要付代价，会亏欠自己。

人们学会了遵从这些原则，然后就会享受真正的成功

和恒久的幸福，这是这一章的主题。如果你读完了这几句话，其实这一章也读完了，因为这一章讲的是把人们遵循的基本原则融入到自己的品格里面去。所以小学也好，中学也好，都很注重品格教育、品德教育、性格教育。如果你活出的状态很屌丝，什么像样的事情也做不好，这是什么原因呢？就是因为人们没有遵循这些原则。我带着大家读这本书，目的是让大家能够被造就，也就是由内而外全面的造就自己。

人的思维定式决定着活出来的结果

有天夜里，我服侍一对夫妻，做丈夫的其实还是挺有追求的。因为他做什么事情都是很执着很追求，所以上中学的时候是学霸，上大学的时候也还是不错。但是他娶的妻子，从小的做事方式与他截然相反。我在做牧养沟通的时候，这位姐妹说她老公看她的眼神就是瞧不起，不耐烦的样子。一个正在帮助她成长的人能玩假的吗？不可能玩假的，所以人看到的東西很奇怪。这位姐妹告诉我，当我每次讲完课，激励她之后，她的信心就起来了，然后很想下决心做一个卓越的人。她也很想卓越，她说的是真话。所以到现在，我还欠这位姐妹一个电话，因为她现在缺的就是信心。

所以人的问题在哪呢？在于人是不是从内到外把这个东西对付掉。其实人活着都是你里面的一个外在反应，但是我不想打击你积极性，我想建造一下你的信心。一个人过去这些年带着屌丝性格活到今天，什么时候都可以改。如果一个人过去这些年一直在屌丝的状态当中，除了年龄涨、脾气涨、固执涨，知识却一点也不涨，那就麻烦了。当你来到我们当中，我想你改变的机率是非常大的。首先你里面的东西要调对，把你里面的东西调对了，问题就简单了。

过去这些年我们服侍的过程当中，最常听说的是忙碌这件事。你会发现我是照着书上写的在讲，我确实很忙，有时候我自己也不清楚是否有价值，我希望生活的有意义，能对世界有所贡献。昨天我服侍的这位姐妹，成了我典型的案例。如果你也在网上听我讲，千万别受伤，我是在夸你，因为你里面正在改变当中。

其实我们人特别喜欢忙碌，你喜欢也好不喜欢也好，一天二十四小时的时候，你会把时间安排的满满的。两个小时刷抖音，两个小时看看这个，然后再看看那个，两个小时闲逛，反正一天也都那么过。甚至有一些人跟我说，他就想体验一下他这样做的话结果会怎么样，其实不怎么样。所以人很忙是很奇怪的事，忙一大堆没有价值的事。我给大家取一个名词，这个名词叫跑龙套，有的人跑了一辈子的龙套。跑龙套这个词很有意思，很多人在跑龙套，非常

的忙，一天二十四小时填得满满的，但是结果却不怎么样。

我在服侍的过程当中经常遇到一些企业管理者，他们经常去上管理课程，也想尽办法管理员工，但是感受不到员工的忠诚。我也一样，但是我有一个特点，就是我喜欢对付我自己，所以这不就是由内而外吗？管理人经常说：如果有一天我生病在家，他们是一定会在那里偷懒、闲聊、扯淡，就是不干活，这样的事其实很多。还有一些人，他们如果看到别人有所成就或者别人得到某种认可，他们表面上就会挤出非常勉强的微笑，也热烈祝贺，可是内心却难受的不得了。奇怪吗？人家做的挺好的你难受什么呢？

在我们服侍当中还有个性比较强的人，如果不是站在领导的位置上，应该不太好配搭。如果人家不同意他的想法，里面就很难受，人家不采用他意见的时候，就感到很不安，这真是令人困惑啊！那我对这样的人到底该用什么样的态度呢？还有孩子出问题，十多岁的孩子不听话，怎么办呢？很难弄！所以我们在读这本书的时候，开篇就写出了这些现象。还提到一个人肥胖，然后开始节食，这个人说这是他今天第五次节食了，他知道自己体重超标，他也确实很想改变。然后也读了很多资料，但是几周后就溃败了，无法信守诺言。

所以作者透过这一章的开头在讲什么呢？其实作者这样写，跟我的讲道差不太多，这就是读书的方法。他提出了一个很严峻的问题，然后如何解决这个问题就是这本书

要做的。其实作者早就把主题给你了，就是由内而外。他在论述在管理孩子的过程当中，深深的学了一个功课，因为这个孩子打球和我差不多，但是别人打的是棒球。打球的时候，对方的球还没扔，他的棒子就打出去了，然后棒子还没转回来，结果别人投球了，然后大家就哄堂大笑。

但是这对夫妻俩都是很厉害的人，Stephen Covey 是很厉害的人，他和他的老婆都很厉害。但是很厉害的父母在养孩子的方式上，常常犯错误，还不如我这个不厉害的父母。我父母跟我说的话是：孩子，想怎么学就怎么学。我说我上完大学想考研究生，我父母却说：别累坏了，上完大学就挺好的。但是有的家庭是其他的想法，所以这对夫妻很想增加这个孩子的信心，稍有进步就夸奖他一番，比如：孩子你这次做的很好，继续！尽管这样，在这个孩子头脑里面已经是根深蒂固，觉得自己永远也学不好，自己根本不喜欢棒球。

我现在教导大家如何读这对夫妻学到的功课，其实作者也不过是透过一大堆的文字提出一个问题，就跟我讲道一样，先讲出一系列的现象，然后再提出问题，这个问题就是怎么解决人的问题。我想七个好习惯真的可以帮助你，这个孩子觉得自己永远学不好，父母所有的努力都徒劳无功，还常常让这个孩子的自尊心受到很严重的伤害。然后这个人就意识到，每个人的思维定式都是那么的根深蒂固，思维定式就是我看问题、想问题的习惯。其实我在读史蒂

芬·柯维的书之前就知道思维定式这个事，因为这本书是我很大岁数以后才读的。

大家知道，我从小生活的环境没有读书的条件，后来做工以后拼命恶补。思维定式，就是人的思维，好比两个人看同一件事，看到的东西的却是不一样的，所以如果人里面装了很认定的东西，再去看这些东西，看出来的结果是不一样的。我给大家举一个例子，有一个墙上挂了一个画框，里面装了一幅画。然后我问他们看出什么问题了没有？两个人在那边使劲看，说是不是挂歪了，是不是这个或者那个。他们眼睛看不见真正的问题所在，我是觉得非常的诧异。后面想想其实也不用诧异，因为人里面有那种思维定式。

其实这个框的形状已经瓢了，因为挂久了那个上面已经快成为一个圆弧了，他们这个时候才发现。也就是说史蒂芬·柯维在写这本书的时候，他想突出一件事：就是我们里面的想法思维方式，也就是对事物的看法，这东西对我们的影响非常深远。我在帮助一个人的时候，他就会说，你为什么不要尊重我？最近我们当中一个姐妹在服侍另外一个姐妹的时候，她有她一整套的看法。她说你看，我来到你们当中，我谁都不认识，我只认识你，我只认识班长还有我的小组长，那这样我服侍谁去啊？我在讲道的时候不是鼓励大家起来服侍吗？她说自己谁都不认识服侍谁啊，能不能都让我认识一下？

你说这脑袋，就她那个小样，里头装着一大堆的垃圾，她能服侍谁啊？能打酱油的年龄你就只能打酱油，她说：不对！我得服侍一下我的班长，或者服侍一下别人。她是真的差老远，八竿子都够不着，她所能够做的服侍就是好好的被培训。其实她周围很多人，她都可以释放影响力，但是人里面有一些根深蒂固的那种看法，是非常的要命。所以思维定式是人对事物的看法非常的奇怪，从小就养成了坏习惯。比如作者的孩子，他从父母这么努力帮助他的过程当中，他的领受不是父母在帮助他。而是看到父母的眼神，表情以及说话的方式，仿佛从里到外在说：孩子，你很烂，你很需要父母的帮忙。

改变现状，先要改变自己的思维定式

很多人也是这样的，但有的人没说出来，我说我要帮你，你却说我自己来。他并不是说想仔细动脑子，往好的方面去想，因为他脑子里面的思维定式非常的奇怪。所以要改变现状，史蒂芬·柯维提出了一个非常重要的观念，要改变现状首先要改变我们自己。不要每天夜里头千条路，第二天早上走原路。改变现状首先改变我们自己对问题的看法，我们自己对问题的看法都是偏的。比如：我们画一条线，用眼睛看，挺好！再远了一看，发现画歪了！可是我

在画的时候觉得可直了，怎么歪了呢？是眼睛歪了！

所以改变我们对问题的看法是非常重要的，这就是作者这一章要表达的意思，再接着往下读，也是讲的这个故事，读书是不是很容易呢？后来他又讲了很多，在过去五十年探讨成功学的著作都很肤浅，都是阿司匹林、创可贴之类的。就是头疼医头、脚疼医脚，治标不治本。有时候暂时得到果效，但是问题却没有得到根本解决。也就是说作者在面临这样一个问题的时候，终于了解到过去他和他的老婆在潜意识里受到一种速成观念的影响，才会对儿子采取一种不妥当的做法，导致了在儿子里面创造出一系列的问题。

很多知识分子没办法把孩子教育好，因为他们教育孩子的目的就是要保住自己的颜面，而我自己的父母没有这个颜面的问题。所以他们在你身上所做的所有一切都是很自私的想法，史蒂芬·柯维也是一样。想要维持一个良好的形像，觉得孩子丢人，很多父母都是这样。直到今天我服侍的人，有的甚至读到了很高的学位的人，都是在家庭里面受到很残酷的、父母很自私的动机带来的问题。所以我们要想解决人的问题，首先都得改变我们服侍人的动机。我们服侍人的动机都不对的话，是无法服侍的。我们自己里面装满了识别善恶，我们怎么服侍人啊？

不管我是在讲识别善恶这个术语，还是讲里面的问题，都是在论述如何读书。他改变了一个办法，就是不断的传

递一个观念：孩子，你什么问题也没有，你父母根本不需要保护你，你就大胆去做吧！当人从里到外传递一个信息进去的时候就有效了，孩子渐渐有了信心。当然我们这不能一味的表面化处理，需要一套组合拳，因为还得调整。最重要的是人里面对事物的领受发生了改变，至于他说的这个故事和我牧养的过程当中，所显现出来的状况，后来他的孩子到底怎么样，我们都不知道。但是我们知道他儿子后来写了《八个好习惯》这本书，也许他觉得八个比七个强，其实还真的不一定。

在新加坡，有一个人开创了一个叫小组化教会，然后他就把小组化教会总结成四个 W，都是英文字母，第一个 W 是破冰，第二个 W 是敬拜，第三个 W 是神的话，第四个 W 是神的工作，大概是这么个意思。后来我认识了一个人整了八个 W，其实不是越多越好。所以大家在读这本书的时候要抓住重点，一定要从一些似是而非的东西里头走出来。

其实在对付我们身上的坏习惯上面，为什么要由内到外呢？因为由内到外非常的重要。我们里面的东西决定了我们的外面，我们里面那个错误的逻辑体系、错误的看事情的方法，会带来很严重的问题。不管是服侍人还是服侍我们自己，都要由内而外造就我们自己。比如我常常说：我们的牧者在牧养当中成长，牧养的根本不是为了别的，而是牧养过程当中不断的调整自己的里面，由内到外造就你

自己，你才能够造就别人。

什么意思呢？他在解决他儿子问题的过程当中，因为他儿子在打棒球方面的信心是很脆弱的，但是他发现要先解决自己的问题。所以我们弟兄姐妹在解决一个外面的问题当中，都要先解决我们里面的问题，这就是这一章的主题，至于他讲多少个故事没啥用。我们在解决问题的时候，里面的动机是非常的重要。动机如果不对，不要说你知道，路边的狗都知道，狗怎么知道呢？因为在灵界里头全是透明的。

所以说我们在服侍当中，解决外面的问题也好，牧养的的问题也好，或者是自己的问题也好，其实所有问题的关键都在于由内而外，这就是作者要讲的主题。为什么咱们教会能走到今天呢？不管我平时用的语言有的时候是挺有这个力道，或者是用一个比较文雅的词叫做有味道。没有被我牧养的不知道，被我牧养的都知道，我有一套我自己的办法。为什么呢？因为我不断的想解决问题，但是我们怎么说这事是一回事，但是我们里面的本质比言行更重要。如果我们在牧养过程当中，是被认为绝对可以信任的，你牧养的果效一定会出来。有很多东西不是靠着技巧伪装，是靠着我们里面对事物的看法。

我自己在牧养的过程当中，很多人得着了很多的恩典。有的人里面没有安全感，我是很清楚的，我跟他讲不用担心，我一定会托住你。只要我还在，大概应该不是一个大

问题。要知道，我们里面的东西需要对付，不管是作者在服侍他的儿子，还是我们这些人在服侍被牧养的人，还是我们解决我们自己身上的问题。最首先解决的是我们脑袋里头的想法，就是思维定式。我们想的是啥，咱们就挑战一下，如果我们里面的思维定式是属魔鬼的，你不可能得胜。

如果你想要行为改变，先解决思维定式。你如果里面有一个想法，就是我不行，我很烂，我不可能坚持，我最多能坚持一天。那我的逻辑很简单，哎！你能坚持一天，这一天结束以后，你已经坚持了一天对吧？现在再做一个决定，再坚持一天，又坚持一天了是不是？十天不是十个一天吗？也都可以这样坚持过来！我想这是思维定式。你读这本书的时候你就发现，人的头脑对事物的判断很奇怪。

我曾经讲过一个故事，我们家的邻居是个木匠，他们家的斧头丢了，那个年代斧头是很重要的，而且那是个板斧。隔壁的小男孩进进出出，他怎么看怎么就觉得那小男孩偷的。而且看这小男孩说话的样子，让他认定就是小孩偷的。我经常就听我们当中有些人所说的话：我的第六感觉很准的。那我可得告诉你，你那第六感，是魔鬼给你的感觉。这本书当中有一页图画，图画当中有一个很漂亮的女孩，一个洋人，卷头发，戴着个帽子，好像收麦穗的女孩。然后看完了那张图以后，再看另外一张图怎么看怎么像那个女孩。而另外那一个人好像一个丑陋的老太婆的样子。

不同的人看到同一张画怎么会看到不同的东西呢？这是非常有意思的，就是因为我们脑袋里装的东西是不一样的。前几天我发给我们同工一张视觉上的图，有人做过一些视觉上的试验，这图厉害，我是在刷抖音的时候看到的。这个图非常有意思，五张令你大脑产生错觉的图片，叫做弗雷泽螺旋错觉。

你仔细看以为那是往里旋的，其实再认真看一下，会发现它是一圈一圈套上去的，你被视觉骗了。一开始我也被骗了，这到底是什么东西呀？这玩意真厉害！还有一个就是有一个粉色的小点一直在动，后来我一定睛看中间的十字花，那点变绿了。神奇吧，哪有绿点呢？我们的视觉会骗我们，还有一个旋转的舞者，棋盘的阴影错觉，就是西洋象棋的棋盘。

大家来说说看：有多少的时候，我们眼睛看到的是事实？有多少的时候，我们领受的东西是事实？有多少的时候，我们听到的是事实？有多少的时候，我们脑袋里面想到的是事实？很少，少得可怜，基本上都是错觉。然后书上讲的这个图，如果你有这个知识的话，你一下子不就读完了吗？四十多页现在已经读到了五十多页了，然后他讲思维转换的力量。

所以兄弟姐妹们，不管你有多烂，你把你的思维转换过来，我告诉你，你会成为一个了不起的人。你说：真的吗？大家有这种声音吗？我已经这么多年了，真的吗？别忽

悠我。我喜欢用信心说话，很多话我说完，事情会成就。那真的很神，我知道我是一个神人。有些弟兄姐妹知道我常常用信心说话，我说你将来会成为一个了不起的人。然后他看着我眼睛瞪得溜圆的说：你是不是凭着信心说的？他以为我在凭着信心瞎说，就是我凭着信心说了一个谎话。

什么叫你是不是凭着信心说的？你看这话，这话里有话呀。我说我凭着信心说的必成就，就算是我成就不了，我的神必成就！你看这话厉害吧？厉害，一般的人镇不住，较劲较不过我。思维一旦转换了，我们看着很漂亮的一幅画，那是一个漂亮女孩，思维一旦转换了，我们就知道人还可以看到事物的好的一面，这就是看一切事物都是好的。

我这套东西比史蒂芬·柯维那套更厉害是吧？有人说我又凡尔赛了。那有的人就说，哇！创建华人命定神学的创始人厉害，自从保罗以来还没有一个，至少两千年出一个。两千年不敢当，起码得五百年出一个。所以有时候我牧养弟兄姐妹的时候会说：你得知道跟你说话的是谁。因为五百年才出一个，如果你活得够久，回头一看肯定会后悔自己当初没有把握好机会。当然这话绝对是凡尔赛，自己瞎说！但是问题出来了，咱们思维转换一下，咱们读这本书的时候，思维里面的垃圾能不能除掉。你过去以为的东西是不是垃圾呢？人自以为是的东西厉害啊。刚才大家觉得我是不是自以为是了吧？我接受。

我在信心上绝对自以为是，我在信心上绝对是倔强，我

在信心上绝对会持守的，我们做的事都是把不可能的事做成了。我们是否把我们的思维转换成：我不行，但是神可以！有一个表情包挺好，我念给大家听：屎可以乱吃，话不能乱讲。人从小就在这种思维定式，我告诉你信心的话可以多说，我行！我可以！我肯定可以！你看我这是不是挺好的。大家别以为说完了我会对你有意见，我对大家没有意见。我对大家只有一个期盼，像我一样做一个有信心的人，我们里面的那种思维必须转换。你的未来在哪里？在你的信心的里头，就在你的心里，就在你的口里。心里相信口里宣告，神必为你成就。

神正在寻找这样的人，所以思维模式转换很厉害，所有的现代科学的发展全是因为思维模式转换。如果有人卖给咱原子弹，咱们还会造原子弹吗？你看这思维厉害吧，就是因为人家不卖给你，咱们愣给做出一个来。厉害吧！就是因为人家封锁我们，所以我们发展得特别快；就是我们活的环境还是有点小艰难，所以我们的性格会被陶造。当然了，有的人如果没有那么强的信心，他如果被卖到埃及去，他不是约瑟，就把牢底坐穿，奴隶做透！

所以咱们弟兄姐妹思维要转换，怎么转换？转换成积极的。有人挑剔，是因为看到的都是不好的，所以头晕；有人看到的都是不好的，所以失眠；有人看到的都是不好的，所以腿疼；有人看到的都是不好的，所以腰疼；有人看到这也是不好的，那也是不好的，所以就活成那样了。人家

看他是狗屎，自己看自己像狗屎，这不是狗屎人生吗？那连狗生都不如，狗屎生。所以史蒂芬·柯维说：你的思维能来能转换一下吗？就如有的人说：你看你那眼神，你看不起我呀？如果思维模式转换一下：你看我这个屌样的，你凭什么看得起我，这样你就不计较这些了。

回家之后，我横下一条心，我卯足了劲，我一定要做给你们看！今天你们看不起我没关系，但是从今天以后，我就是改变。这样人家一看，背地里就会竖个大拇指。这小子挺有性格。你一旦有了性格，很多问题就解决了。有时候我就听人说：在咱家，没有人尊重我。那我说：人家凭什么尊重你？怎么尊重你这个屌样的？脑袋里面想的就是老妈的房子。家里的兄弟姐妹能尊重你吗？脑袋里面想的就是占人家便宜，人家能尊重你吗？然后还有一个小要求，要求人家尊重他。能不痛苦吗？就像我这样，你损我一句，就损我一句；瞪我一眼，就瞪我一眼；吐我一脸唾沫，唾沫星蹦到我的脸上，我擦吧擦吧就过去了，我不计较这个。

有一天你真拿我来试一把的时候，你会发现：他说的是真的。如果我说的真的是话，要不然咱们打个赌，如果赌输的话把钱打到我的帐号上。想法一改变，立刻幸福感十足。我们今天开始琢磨一下，我们是不是充满热情的人？我们里面是不是有那种热情？我们里面是不是有那种积极？我们里面是不是有那种正面？我们里面是不是有那种看什么东西都是好的？人家瞪我一眼，瞪出力量来啦！人家斜

我一眼，斜出力量来了！人家吐我一口，吐出力量来了！你说这种人谁也不能拿他怎么样？那就厉害啦！你就成了这世上不配有的人。

顺从属灵的原则

其实作者讲的这些故事，都是前后串联在一起的。第一个好习惯是积极主动，下一课我们把七个好习惯全面捋一遍，这样我们就不一样啦。所以我想，我们里面的信念是最重要的。我们里面对事物的认知是最重要的。你如果天天做事时想着我喜欢做这！我喜欢做那！那你就老厉害了！我是有出息的人！我一定是出息的人！我今天比昨天更好一点，比前天好很多了！然后再坚持一下，我说的这个道理是不是很简单。我说你肯定可以坚持一分钟，他说：那能啊！坚持一分钟能啊。那你肯定能够再坚持一分钟，再坚持一分钟，他说：那没问题啊！一会儿过了一个小时了不是？那你能够坚持一个小时，那就再坚持一个小时吧。

有的人想说：我从来没有做一个东西超过一天，其实是自己判了死刑了。所以到一天的时候，眼看着到一天了，赶紧放弃。如果能够坚持一分钟，跟一天比还差老远了，每一天都是一分钟一分钟搭起来的。所以别跟属灵的原则较

劲，顺从属灵的原则。我现在把早些年时候的心里话跟大家说一说。有的时候说着说着就会流眼泪，很辛苦的。我早上提起包去上班，一个人上班，一个人下班，空空荡荡的。那时候还有几只小猫听我讲道，心里头难受的。赵镛基牧师有好多门徒，我一读他的好些门徒写的那些玩意，可打击我信心了。他说他一千三个月后，教会就成了三千人，我跟吃了一个屎克郎似的，心里那个难受呀！

而我怎么一年过去了，还是小猫两三只。二年过去了，小猫三四只。三年过去了，小猫四五只。按这个速度下去，进来的还不如出去的多，我得收拾收拾里面的信心。我一看到人家建立的教会，鼓敲得好呀！看人家鼓捶打得铛琅响，一下子把我的心摔得那个痛啊。你看咱教会鼓敲的，看起来就不给劲啊！你再看人家的鼓舞台的灯光，那底下的人每个人举起手来的时候感觉很棒。但是在我里面有信心，我含着眼泪告诉自己，一定要建造一个充满神荣耀的教会。坚持了一天又一天，坚持了一年又一年，坚持了不知道前面还有多少年，当得胜的日子来到的时候，我一连坚持了诸多年哪。

你说这是不是很有性格？要不然怎么有故事讲给大家听？我就是这么坚持过来的，难受的时候流点泪。难受的时候我就干活，所以那个时候我们实体教会中，每一根线、每一个麦克风、每一台电脑都是我装的。每一张桌子都是我钉的，什么东西都是我整的，整得可漂亮了，干完了事

看着，就忘了人家的鼓，也忘了人家的灯光了，光看着自己的好了，越服侍越有信心！记住不要跟属灵的原则较劲。我们输就输在跟属灵的原则较劲这事上，我们顺从属灵的原则，顺从这信心的原则。告诉你，你做不到，但是神绝对可以在你的信心上做得到。

这本书随后讲了一个灯塔的故事，如果你看到灯塔的故事，打开这本书的六十多页，书中说：那艘战舰的前面有一盏灯，闪一闪的，对方也闪一闪让他躲开！一方说我是战舰！另一方说我是灯塔！你听懂了吗？别以为你是战舰，你往灯塔上一撞，你试试看，别往上撞！所以我们要养成一个习惯，别去违背属灵的原则。你所走过来的路，基本上是你违背属灵原则的结果。当我们不行的时候，我们就承认自己不行，但我们也得承认我们一定会成长。一步一个脚印，一步一个脚印，总能够走到耶稣的那里。所以不要做爱较劲的人，别人让你躲开，你不躲开，还要往别人身上撞。

就如我小时候听到的相声，一个人喝点酒，躺在大街上，人家说车来了，他说：不，我就躺在大街中间。然后问什么车，无论是自行车，摩托车，还是小汽车来了，都要继续躺在路中间。但是救火车来的时候，他却起身走了。因为要知道救火车撞死人活该，谁叫你拦着救火车，非得跟人家较劲。所以在我们成长的过程当中，必须追求一个内在的改变的原则。我们里面的东西改变成信心的原则的

时候，很多事情就变了。我常常做我不喜欢的事，包括牧养。牧养愚蠢的人特别的痛苦，后来我把这种想法弃绝了，我开始觉得这是对我极大的恩典。我说：神，我是个无用的仆人，这都是我应该做的。

总结

我们要开始不断的调整我们里面，我们里面如果有识别善恶，这个条件！那个条件！有千万个理由败坏自己，就没有一点信心自己成长。解决问题就在你自己的里面。假如你的理由比那个酱油还多，简直是个理由站，你干脆开个理由站多好。人家开加油站，你开个理由站该有多好。不管你上了多少课，不管你读了多少书，不管你多忙碌，如果你里面没改，完蛋！你不过是个理由站。所以我们要开始带着一个新的思想水平，带着一个新的思维模式，这个思维模式就是我们的七个好习惯，全看你如何看待事物。

我对事物的看法，是神奇一般的正面和积极。我遇到事的时候也难受，但是难受完了过后，没有人可以跟神较得过劲，因为神与我同在，所以说这一章咱们就读完了。人家说千万个理由敬拜神，你是千万个理由败坏自己，这怎么行呢？在结束之前我给大家讲一个故事。有两个好朋友合伙做生意，争论来争论去争论不休，我应该拿百分之三

十，你拿百分之七十，另外一个说我应该拿百分之七十，你拿百分之三十。另外一个说：不我拿百分之四十，你拿百分之六十。

反反复复的争论不休，争论什么呢？我说你们俩光想着赚钱了分钱是不是？那如果赔了呢？如果赔了，拿百分之七十的要赔百分之七十，拿百分之三十的要赔百分之三十，结果问题就解决了。所以说人的脑袋光想着赚钱了，没想着赔钱，那脑子不是有问题吗？我们的思维模式得改。大家知道这两天股市发生了什么事了吗？很多大牌的股票接近腰斩，如果十个亿投进去的话，那三个亿五个亿就没了。很多人光想着赚钱了，没想到赔钱了。咱得知道这游戏规则，人如果识别善恶，自己不是亏欠自己吗？人愚蠢就是把自己整的难受。

所以我们大家重新收拾一下，从里往外改，不要改变别人。我见到想改变别人的人是最多的，想改变自己的很少看到。你说：你不能用这眼神看我。但对方说：那咋的？你给我做整形？你要把我眼睛整一整呀？所以看着你的时候，眼球躲开是吧？所以人这样就是有毛病，人家爱怎么看，就怎么看呗。你说：不！不行！这事故我就做一个结束，我们脑袋要变聪明，脑袋里面想法不对，那不就等着吃亏吗？所以这本书第一章我们就读完了。

我讲完了以后，我也挺享受的。但是问题就是在于我们得改变自己，不要永远想着去改变别人。就算是我们服

侍别人，我们当中的牧者和同工们，就算是有许多人需要你服侍，你要知道不是别人需要你的服侍，而是因为，你需要去服侍别人，你在服侍当中成长。多好的借口。激励我们当中的同工，拼命的去服侍人，我这思想工作做得不错吧。我就是这么干的，我不是忽悠大家，我自己也就是这么干，我干的也非常开心。

所以我们不要掉到固定的思维模式里面去，如果思维模式不断的在调整，你就会成为一个了不起的人，因为你心里如何思量，你人一生就会怎样。我们天天早晨起来就告诉自己，我是一个了不起的人！我是个有信心的人！我是个有命定的人！就算是不行，神也会为我成就！愿神祝福大家！

成长的好习惯（3） - 做一个高效能的人

引言

大家好，我们来继续分享《高效能人士的七个习惯》的第二章，我经常看到那些活了好几十岁还很不成熟的人，怎么能看出来人是否成熟呢？就要看人里面的习惯，人是否成熟与习惯紧密相关。也就是说：人如果拥有某些初级习惯，就能代表他是一个基本成熟的人，然后继续探索寻求，拥有了更多的习惯，代表人更加的成熟，然后不停学习，不停改变自己的习惯，人就成了非常棒的一个人。所以，一个人在成熟的过程中，实际上就是养成一个习惯的过程。当然成熟还有其他的方面，比如：生理、心理等方面，这些需要大家自己去解读。

我们人出生后，一定要经历从小长到大的过程，没有一个人一生下来就说：我自己买张机票，我要飞去加拿大！小孩一生下来都很娇嫩柔弱，怎么可能“啪”的一下，长得挺老大个呢？除非生出来的是个哪吒，或者是个妖精。所以生命都是需要一点一点地成长，我们拿小孩子的成长过程举例子：小孩一开始都是依赖父母才得以存活，没有父母的小孩很难活下去。这也就是为什么我反对那些孩子跟父母识别善恶，其实孩子根本没有资格这么做。

一个人从依赖别人活着，进到能够独立做事，这个过

程叫做第一个成熟的阶段，也就是人从依赖期到独立期。比如：小孩出生的时候都是家长喂奶，后来长大一点，可以帮忙打酱油了，这小孩是不是独立了一点了？是啊，因为他可以帮父母干点事了。再后来，小孩读了大学，找到一份工作，可以赚薪水自食其力了，他就变成了一个独立的人，完成从依赖到独立的蜕变。不过变成一个独立的人，也只是一个人能够完成任务，成熟的第二个阶段是从独立期到能够相互依赖，意思就是可以和别人一起，建立一个团队，在一起展开有效的合作。经过这两个阶段，人会变得越来越成熟。

高效能人士要有的七个习惯

这本书一共讲了几个好习惯呢？一共有七个。第一：积极主动，第二：以终为始，第三：要事第一。有了这三个好习惯，你就可以成为一个独立的人。接着再有双赢思维，知彼解己，统合综效，这三个好习惯，你就可以成为一个能够跟别人展开合作的人。我们每章都会讲一个好习惯，这些好习惯放在一起可以看出一个模式：先从依赖期到独立期，再从独立期到相互依赖，最后第七个习惯：不断更新，就能把这所有的圈在一起。

有人可能会能说：这些东西跟咱们过去学的怎么这么

像呢？大家有没有这种感觉？其实这些我们都学过，怎么可能没学过呢？毕竟我是跟人家学的，再过来教大家。咱们可以看到，人家在书上画了一个人成长模型，现在问问你自己，你目前在哪个阶段呢？可能有好些人，只有岁数涨，什么也不涨，更气人的是，除了岁数什么也不涨，甚至还退化。你说这不闹心吗？所以这七个习惯对我们的成长很重要，如果这七个习惯都能建立起来，那么你肯定是一个高效能的人士。

我很努力地在做一件事，大家真的要体谅我，我所努力的就是天天期盼着我们兄弟姐妹成长。如果你目前生命成长的阶段好像是一个婴儿，我就要推你有积极主动；如果你有了积极主动这个习惯，我就推动你以终为始；如果你有了以终为始这个习惯，我就推动你要事第一。在这之后，你可以在个人的领域成为很有效的人士，完成了从依赖期变成独立期的成长，不再需要人的带领，自己可以完成任务，可以独挡一面。接下来我就可以推动你建立双赢思维这一习惯，然后学会知彼解己、统合综效，使你能够处理更深的、人与人之间的关系和问题。

刚才我不是讲了一个小小的例子吗，当我还是一个小小的校领，在管理一个小团队的时候，就得知道别人的需要。你光是关心自己，没有知彼解己，怎么可以建造一个有效的团队呢？不可能的。另外，不但如此，我们还得推着人往前走。凡是在职场上能混成一个小官的人，大概都

有积极主动、以终为始、要事第一这三个好习惯，其实在独立期的这个阶段的人特别多。然后开始做一个小官，管理一个团队，就需要学习双赢思维、知彼解己、统合综效这些习惯了。与此同时，我们还要不断地强化学习这六个习惯，不断地更新自己，我们就会越来越厉害，越来越有能力。

这个本书讲了习惯，又讲了一个人成熟的模型，现在大家能听明白了吧？一共有七个好习惯，它们连在一起就建立了一个从依赖期到独立期，从独立期再到互赖期的不断更新的模型。所建立的这个模型，能让我们很轻松地记住一个人分别在个人领域和公众领域的成功。从一个很好的人到一个很好的领袖，就是这么一个关系。这书是不是写得不错，大家给作者一个掌声。然后愿意给我一个掌声的话，我也可以顺便沾点光。其实都是人家史蒂芬·柯维写得好。渐渐地学习、拥有好习惯以后，人就进入了一个螺旋式的上升阶段，就成了一个有效能的人士。

成为高效能人士有丰盛的回报

有人说这是我吃饱了撑着的，闲的没事就喜欢干这个。可是我在干的是一件什么事呢？是一件使人成长的事情。那这可不是吃饱了撑着，这七个习惯能帮助大家成长，然

后慢慢地，大家就都成了有效能的人士，那你说我是不是一个得人如得鱼的人呢？得人，就是人愿意跟着我。为什么愿意跟着我呢？因为跟着我可以成长啊，跟着我可以得着效能！过去这么多年咱们都没学过相关概念，不知道怎么成为一个高效能人士。那我们的学校干什么呢？什么也没干，该教的都没教。所以说这教育也需要改革呀！

我们所做的是一个非常有意义的事：把一个人从天天不高兴的人，变成偶尔不高兴的人，然后再把他变成天天高兴的人；把一个很懒的人变成一个很勤劳的人；把一个很笨的人变成一个很聪明的人；把一个没有价值的人变成一个很有价值的人。大家说：做这事的回报高不高？回报老高啦！

所以大家要知道，有高效能的人能从里往外散发出耶稣基督的香气。所以这效能一定是有回报的：你一定会得着在财务上的回报，你一定会得着在健康上的回报，你一定会得着在人际关系上的回报，你也一定会在很多难以想象的事当中得着回报，将来你也一定会像我一样，成为一个得人如得鱼的人。你想想看，高效能的人岂不是人类里面的精华吗？因为你们会进入到一个不断成长的一个环境当中，这很不得了啊！

所以在这个过程中，要使人成长，最关键的是你得有那个资源。大家都知道资源好啊，没有资源是很要命的。在所有的资源当中，最重要的就叫做人力资源。在我们以前做

工时叫人事部，翻译成英文的叫 Personnel，这个 Personnel 说不好听的就是整人的、整事的，这话听起来挺闹心的。但是后来随着社会科学和自然科学不断地推进，脑力劳动变得越来越重要，因为人当牛做马也做不过拖拉机啊。所以后来人们慢慢琢磨：不行啊，我应该看重人头脑的智慧，把我招的人搞好！

新加坡这个弹丸之地，什么资源也没有，但它有一个独特的资源，就是人力资源。这是因为新加坡在早期做对了一件事，就是它要将老百姓都建造起来，全民都要受教育，人力资源在新加坡是最重要的资源。所以任何国家的崛起都跟教育、跟人力资源分不开。资源大致分三种，包括金融资源，就是有钱；物资资源，就是有房、有车、能出租。但是这两种都比不上最后一种，就是人力资源。

大家想想看，拖拉机能干什么呀？拖拉机能耕地。可是拖拉机能够编程序吗？不能，编程序的还得是人呐。人得怎么才能编程序呢？人得学习、受教育。有人会说：那钱也很重要啊，人没钱也不行！可是钱自己不会生钱，钱放在那里只会生锈。但是如果有人来管理这些钱，有人来管理这些拖拉机，有人来管理这些房子，有人来管理这些设备，有人来管理这些工厂，这些资源才能得到很好的利用。也就是说，通过人力资源，我们可以将其他所有的资源都结合在一起啊！所以大家得知道，造就人的事，就是得人如得鱼的事，是好得无比的！

将来我巴不得我们的兄弟姐妹都能站到领导的岗位上，都在企业里担起领导的职份，成为一个管理人员。我有一位外甥三十好几岁了，你说他没有成绩吧，也搞出一点成绩来。搞装修搞得有点年头，也搞出一点成绩来。然后我就给他出一个主意，我说：你得学习管理人。在成长的过程当中，人从依赖期到独立期，所要学习的大概就是管事。比如：装修方面，工序工法他都会，可是做大了之后，还是要学会管理人呐。有关装修的事情他可能说得清楚，但装修工人他不一定会管得好。有的工人可能给你干，但是他不一定给你好好干，那不就麻烦了吗？

所以会管事又会管人，这叫企业管理。又能管事，又能管人，还会管钱，这个人就是一个管理人才。所以人力资源部、财务部对于一个企业来说都是很重要的。那么管人和管事靠的是什么呢？能管好事，靠的是个人领域的成功；等到了公众领域的成功，你就能管好这个人。还要记住，如果不会管事，管起人来是很难的。比如你说：好好干！别人就要问了：老板，怎么干？你总不能说：我也不知道。这样管理是很麻烦的。

因为我会管事，所以我会管理，而且我管得非常细腻。那技术人员经常跟我闹到脸红脖子粗。为什么会这样呢？因为技术人员很坚持他在技术上的看法，但是我在技术上有我自己的套逻辑。所以一般是我研究和探索了以后，说：这事应该这么干。技术人员就说：老板我不同意，干

不了！我经常遇到这种状况。这没关系，我们俩就掐。因为我会管事，我能给他掰扯明白，所以说说着说着最后他就承认：哎呀！老板，还是你这想法厉害。

比如：我们想做一个软件，但是自己却什么也不懂，全靠底下的人瞎写。那写完了以后，投入了几千万，最后换回来的代码全是乱码。这不闹心吗？但到我这里来就不会出现这种状况。你在我这里可以试试，我对事情管理得相当细致。有的人就会说：你眼睛怎么这么锐利呢？一眼就能看到问题！你得知道我是干啥的，我就管理这群人的，如果我看不出问题，不就只能任凭被别人忽悠吗？

对付恶习，不断成长

讲到这里，我把从依赖期到独立期，从独立期再到互赖期，都给演绎了一下。是不是比作者讲得更清楚一点呀？在咱们当中的兄弟姐妹有一个得天独厚的好环境。因为你有资源呐！你有一大堆的专家！我训练了一大堆人去干这些事。那你不得好好利用你的资源吗？可有的人就是傻，他跟他的牧者差了十万八千里，但就因为他牧者身上有一个小毛病，他就开始跟他的小牧者识别善恶，还看不起人家。你有什么好看不起的？谁身上都有毛病，但是如果我们能把人家好的继承下来，我们不就成了聪明人吗？

所以大家知道了吧？不管那个人有多烂，他身上的好东西我得给他学过来；不管那东西具体好在哪里，我都要先把它给学过来。希望大家能够体谅我的一片苦心，我一点一点地建造，一个问题一个问题地解决，你们就是我最好的见证，等我来到神面前，你们也是我最好的推荐信。

等我到了神面前，我可以对神说：神呐，你看，某某人成长了多少。他以前值一千块钱，现在值一万啦！神呐，你看！这个人以前值一万，现在值五万啦！这就是得人如得鱼，我有很多这种故事。有好多弟兄姐妹在群里打字说：是！我绝对可以做你的推荐信。是的，你真的成长了很多，拍拍胸脯问一问自己，你的确成长了很多，当然我们还有很多问题要去对付，但成长也是真实存在的。我们在不断地对付自己的恶习当中，不断地成长。感谢神，你们都是我的推荐信！

有一位忧郁症患者很辛苦，在好些年前我服侍过他。那时候咱们教会还是小猫两三只，每一次来了电子邮件我都读，来了一个微信我也都读。现在没有这个体力了，现在人多了，靠我自己整不了。那人经过我的服侍，他患的忧郁症好了，再之后我就继续训练他，让他找了一份工作，从试用期不能过，训练到能过；训练期过了以后，我说：这份工作一直做下去，五年之后你的薪水能拿多少呀？他说：七千。

大家可能觉得七千还算不少，但在深圳那个地方消费

水平高啊，人每月拿七千块钱可能真的不知道怎么活。我说：咱不干啦！来我这儿受训！训练完了之后，他接着出去找工作。疫情期间他参加了面试，还不是那种面对面的面试，只是线上的面试，结果怎么着？给他定的薪水两万多。你说：有这好事？哎呀，我们要相信，人成长是无止境的！

我是看着他成长起来的，他的牧者经常跟我分享他的成长，我也很关心他。但是如今我没有那个体力了。我真的巴不得能够跟大家说点心里话，也想跟大家打一通电话，在那唠点家常，说些心里话什么的，但是一通电话肯定不能打三分钟就挂掉，时间是真的不够用啊。讲他的例子是为了告诉大家，这个市场上最缺的就是人才。

我在做企业管理的时候，我的下属年薪都是五十万人民币。但五十万人民币还是招不到人呐！老板其实很难找到能干的人，想要找合适的人也是很辛苦的。所以大家不要以为老板是不是瞎了眼才找到你，其实比你烂的有大把，他能找到你就谢天谢地了。大家要理解，无论如何都要对付自己身上的恶习，无论如何都要在自己身上建立起好的习惯，因为这个世界，还有这个市场，还有我们的神，一定会给你极丰厚的回报。

我有一次帮着一个企业招工，面试了一个不行，面试了又一个不行，哎！我这个闹心呐！全是跑龙套的，全是扯淡的，没真会干活的。大家能理解吗？人家企业不在乎钱呐。在心里要确切地知道，这市场上有很多空缺等着你

去填，薪水都是很高的。如果你在深圳工作，拿着三千、四千的工资，那你需要改造自己，问问自己：我的工资能不能变成七千、八千？

如果你拿七千、八千的工资，也要问问自己：能不能对付自己的问题，养成一个好的习惯，然后变成一个高效能的人士？让自己的薪水从七千、八千变两万，从两万变五万！变吧，就这样变下去吧！我帮助了很多企业训练了不少人，咱们兄弟姐妹也都是这么训练过来的。经过训练，人调整过来以后，就到了企业不识别善恶，埋头苦干，态度又好，又善解老板的心，一心一意整天创造价值。你说在这市场上，找你这样的人多难啊？

如果你是个家庭主妇，难道没有成长的空间吗？以前做一个家务要用三个小时、五个小时，磨磨唧唧才做完，现在能不能训练自己，半个小时就都干完？那这不也是成长了吗？如果半个小时不行，那一个小时能不能干完？以前一个小时才能干完的家务，现在半个小时能不能干完？以前煮的饭连狗都不愿意吃，现在煮的饭人都抢着吃。皇上吃了你煮的，都想把你请到宫里做御厨，那你不就厉害了吗？所以你说你成长的空间有多少？成长的空间老多啦！不要因为自己是家庭主妇，就以为自己没有成长的空间。能不能别天天拿着个小板凳，在门口扯犊子？咱该成长的成长。

你说我是一个瘫痪的，该怎么成长？那也没关系，生理上残疾，但是我们心理上健康，可不可以学点技能呢？整

个电脑，学编程，在家里其实都揽点活，能不能？能！学习给人家做网页，在这市场上都老多需要啦。或者也可以学我，学习训练人，帮助人成长。其实不管是什么理由，都没办法拦阻我们成长。刚才我看到有一位姐妹打字，想起了她的见证。她来的时候，哎哟！那个穷啊，不过目前据说在财务上老好了，我也不知道好到了什么程度。咱们做造就人这一行，回报是极其丰厚的啊！

从今以后只做一件事，就是让我们的里面彻底地被改造，凡是使我们纠结的，使我们浪费时间的，使我们没事找事的，使我们犯浑的，使我们扯淡的.....都一个一个给它对付掉，然后做一个不成长都难的人！把自己的价值从一千变五千，五千变两万，两万变五万，听着是不是就挺好？但有些人就偏说：唉，哪有这事？要不要咱们当中坐着的，帮我写一封推荐信，这个主日好好的讲一讲，让他们好好地改造改造，不断的向前迈进，成为一位高效能的人士，这市场太缺你们了！

总结

以上就是我对第二章的讲解，中间我讲了很多自己的经历。希望大家听完了以后都好好改造：做妈妈的变成一个有效的妈妈，做孩子的变成一个有效的孩子。财务上的

事都是很小的事，人成长了之后，想不兴盛都难呐！群里有人问我：七十多岁的人怎么成长？其实七十多岁的人也可以成长啊，比如：开始练唱歌，把它越唱越好，不断提升！

人都有很多成长的空间，成长所带来的喜乐远远超过吃一顿好吃的，成长所带来的回报和满足远远超过其他的任何东西。人是上帝造的，凡上帝造的都有一个特点，就是不成长难受，所以现在我们要开始进到成长的里面！让我们里面都开始期盼，期盼一个更加美好的自己！愿神祝福大家！

成长的好习惯（4）- 积极主动

引言

大家好，我们来分享《高效能人士的七个好习惯》的第三章，本章讲的是七个好习惯中的第一个好习惯，叫做积极主动。前面两章总体概括了七个好习惯，并且着重讲了由内而外的改变。我不是在给大家重复积极主动在这本书里的内容，当然我也没有办法跳过这一章，所以讲到积极主动，我就再次跟大家讲一下积极主动。问题是我们应该怎么读这本书呢？

你有没有发现，当你读到第三章的时候，已经读得很快了。人读书慢，就是因为通常有一个坏习惯，喜欢一个字一个字的读。如何快速的阅读一本书呢？这就需要我们养成读书的好习惯，同时也要养成一个会读书的好习惯。如果一个人不会读书，就会读的一塌糊涂。人为什么不会读书呢？因为人太被动了。

第一个好习惯叫积极主动，但是这本书没有告诉我们如何积极主动的读书，现在我来教大家如何积极主动读书。第三章总共十几页，首先大概花三到五分钟，从逐个标题开始读。总体读完标题后，再回头看第一个标题的内容，第一个标题讲的是社会之境。我们也不知道什么是社会之境，好像是社会是一面镜子，反应出来我们是主动的还是被动

的。这个环境挺好，讲的是你对这个环境的反应。

然后再读第二个标题的内容，讲的是刺激了以后你的回应，如果你的回应是被迫的回应叫被动，如果回应是经过你计算，思考，然后选择的，那是主动。别人让你生气你就生气，别人让你高兴你就高兴，那叫被动。所以我们要学习主动读书，不管他是什么人，主动读书的结果是非常好的。因为主动是边思考边读，被动领受你读了也不知道在读什么。

大家听起来是不是很熟悉呢？以为自己把字都读了就明白了；以为读的时候不思考，读完了才思考，其实这就是被动。我读的时候就去思考社会是一面镜子，照出来的是什麼？因为这一章在讲积极主动，所以照出来的是被动和主动。什么叫被动和主动呢？就是看人一被刺激后是什么反应。

什么人比较好对付呢？你看他的反应就可以预测，你损他一句立刻黑脸，你夸他一句立刻笑脸。你看我这么读书，你说会不会读明白点呢？会读明白，至少问下自己在读什麼。我在读积极主动！但是我主动了没有呢？还没有！那我就主动一点行不行呢？行啊！我看到相当多的人对事物的反应全是被动。我在那做装修，做下水道和电路，三五下就干完了，结果人家一脸茫然在那看着我。

我问他看到什麼了？他说什麼也没看到。我问他在那看什麼呢？他也不知道自己要什麼，也不知道自己该看

什么。反正是看了一大堆的东西，却是跟自己不太相干的。人家在干什么不知道，为什么这么干也不知道，要解决什么问题也不知道。反正就在那看，看也看不明白，听也听不懂，就好像是这百姓油蒙了心。什么叫油蒙了心，就是有自己的一套。自己那套是什么？就是被动。

如果我们是带着问题来看，永远都是一个主动的习惯。我在看什么呢？在看积极主动！积极主动是在说什么呢？社会之镜，照出我是积极主动还是被动，一刺激就反应就是被动！我们下棋，人家要吃车，咱就得挪；要吃炮，咱就得挪；要吃咱的马，咱就得看着，这就是被动！什么叫主动呢？我上去就吃他的车，吃他的炮，吃他的马，这叫先手，如果一直被迫回应就输了。

如果你第一步就被动，第二步也被动，第三步还是被动，最后这盘棋就输了。我们为什么会被动呢？因为环境迫使我们被动。问题就来了，我现在讲的是社会之镜，还有刺激和回应之间的选择，刺激和自动的回应。属肉体的天然的反应叫做被动，我们属肉体的天然的反应没有几样是对的。人都是被训练后，变得有知识了，他才不被动。

如果没有被训练，天然的反应都是瞬间的，从来没有经过计算思考，结果常常是害自己的。所以积极主动的定义就在第三个标题里，这里有一张图，写的有刺激和回应。人一受刺激，就开始计算，选择，然后看怎么反应，反应完了以后这就叫做主动。如果别人没刺激我们，我们就选

择刺激别人行不行呢？这是更主动了，比主动还主动。

如果是积极主动，积极的积极，主动的主动会怎么样呢？我说的意思就是，积极主动就是我要把东西规划好，我要这么干，不是被迫这么干。你会发现小孩被迫学习不可能学得好，一个人被迫做工不可能做得好的，一个人被迫进应许之地，是进不去的，还有被迫的出埃及是很麻烦的事，所以积极主动是我们的选择。

然后我们看第四个小标题，叫做采取主动。我们知道了什么叫积极主动，就开始采取行动，这事我应该这么干。被动的人不一定考不上大学，今天很多学生被动的被老师灌了一大堆的东西，最终也考上大学了。由于很多知识都是老师灌进去的，所以很多东西没有果效。考试会考，但是能力却非常差，叫做高分低能。

下一个小标题是变被动为主动，聆听自己里面的语言，找到自己里面被动的东西是什么，主动的大学是什么？然后是关注圈和影响圈，这是头一次读到。关注圈，就是我们关注的事，里头有一个小圈叫影响圈，后面发现影响圈越来越大，而关注圈还是那么大。有的影响圈越来越小是被动，主动的去发挥你的影响力。到了第五张图你会发现，影响圈很大，所以说这个影响圈越来越大证明你是一个主动的人。

你看我就影响了你，你来的时候心里头挺难受的，跟我聊聊天就开心了。为什么开心了呢？因为我的影响圈大，

影响到你了。人家如果和你聊聊天，越聊越沮丧，你也是有影响力的，不过那是负影响！今天就开始看影响圈，我不太清楚，标记一下这个是新概念。

前面的我好像知道了一些，包括直接控制、间接控制、无法控制然后扩大影响圈。我在教大家什么呢？就是连蒙带猜的去读，这话听起来不太好，却是很实用。我可以猜他应该讲啥，会讲啥。然后你会发现我们里面的知识非常匮乏的时候，读东西就是越慢，每样东西都是新鲜的，从来没听说过的。你蒙都不知道往哪蒙，也不知道往哪猜。

为什么我读东西快呢？因为社会之镜我知道，刺激和回应，积极主动的定义我也知道。然后稍微弄一下，读的速度快一点，知道的东西又多一点。所以说人知道的东西越来越多，读的东西就会越来越快，然后你就会发现很多东西都是重复的。

如果是第一次读都很辛苦，也不知道往哪猜、往哪蒙。但是这字是认识的，采取主动也知道，变被动为主动也知道，我们里面的语言是被动还是主动，我们也知道的。我们关注的东西，我们对事物的影响我们是知道的，以及我们能控制的和不能控制的事。然后接下来讲积极主动的做法，如果和我可以，积极主动的做法实际上是由内而外。

积极主动是人主动的选择

硬币的两个面其实就是积极主动的选择，所以积极主动是一个选择，这里最后还讲到了三十天的试验。这个时候，我们是否构建出来了一个大概的框架呢？大概可以构建出来。我们会发现这作者在写这本书的过程，其实就是搭一个框架，还有小标题。这个标题写几个故事，那个标题写几个故事，这个标题我这样论述，那个标题我那样论述，这边我放一张这样的图，那边我放另一张不一样的图，就是这么回事。

按照这个步骤走下来之后，这本书我想不想读下去呢？我想读。那我哪里懂，哪里不懂呢？懂的我们就快快的读，不懂的就细点读，这样读书就容易很多了。大家觉得带着问题，边思考边读书的这种读书方法对你有帮助吗？读的时候发现人家说的和我的理解不是一个意思，人家说的是这个意思，而我自己的理解其实是个误区，我就得把自己的东西给丢了，把人家的东西读进来。

不管是读会计、市场营销、人力资源还是其他的书都一样。有一次我带着一个姐妹读人力资源管理，那本书有一千页。但我梳理完了以后，一个小时就清晰了，以后再读就没那么费劲了。接下来是一个字一个字的往下读，还是怎么读呢？当然最前面那段话一定要读。现在我脑袋里头其实有一个概念了，其实作者一开始就会说这些事，就

是对事物的反应的方式，是被动还是主动的反应，主动就是经过头脑思考和安排。

下面请试着跳出自我的框框，把意识转移到物质的某个角落，然后用心客观的审视自己，你能站在旁观者的角度观察自己吗？再想一想你现在的精神状态，你能认清心态吗？你准备怎样描述？再花一分钟想想头脑是怎样工作的，你反应灵敏吗？是不是正在为这个心理实验的目的感到困惑而且想理清头绪？以上都是人类特有的精神活动，而动物则缺乏这种自我意识的能力，即思考自己思维过程的能力。

我怎么思考其实是很有意思的，正因为如此，人类才能够成为万物之灵，一代又一代在不断的衍化中实现进步，这也是为什么我们能从自己和他人的经验中吸取教训，培养和改善习性。培养和改善习性，不就是七个好习惯里头的第一个习惯吗？我们不是凭着自己的感觉、情绪甚至是思想，正是因为我们可以自己思考，才能有别于事物和动物。

凭着自我意识，我们可以客观的检讨我们如何看待自己，也就是我们的自我思维。所有正确有益的观念都必须以这种自我思维为基础，它影响我们的行为态度，以及如何看待别人，可以说是一张属于个人的人性地图。这里面讲了很多难懂的字，其实就是人能想、能思考，不需要那么多废话。

事实上如果我们不能客观的考虑看待自己的方式，就不能够理解他人、感知他们和自己的方式。因此我们无意间就会把个人意愿强加在别人身上，这事咱经常做！内心却还觉得自己已经很客观了，这将极大的限制个人的潜力与别人交往的能力。幸好人类有自我意识能够检讨自己，自我思维是基于现实和原则还是受社会的制约与环境的影响。就是咱们里面如果无知就会瞎整，人自己讨厌自己，别人也讨厌我们。

现在咱们学会思考，学会人家对待我的时候，我是怎么反应，我那么对待人家，人家是什么反应。反应的状况很重要，如果我知道你遇到这样的事是这样反应，那样的事是那样反应，就好办了。这里面写了一大堆，其实大家不要以为这是什么高深的东西，简而言之就是人要改变自己对事物的认知。

如果你对事物越是清晰的认知，你就越会反应。比如：我们会下棋，我们的水平不到一段，那我们跟九段的人下棋，不管是被动也好，主动也好，你不可能是主动的，肯定被动。人家九段随便弄几个招，你就懵了，你跟高手过招你怎么都得被动。为什么呢？因为人家厉害。咱们如果变得很厉害了，人家在咱们面前就被动了，咱们就主动了。咱们就可以去管理整个的局势环境了，所以人得学习。

在讲社会是一面镜子之前，是一大堆哲学的论述。我不喜欢这种哲学的东西，我喜欢一些接地气的话，因为我

说的都是老百姓说的话。社会之镜这个词，太文绉绉了。如果是我的话，我就讲社会是一面镜子，能照出你是不是主动。然后我们面对人家跟我们说一句话，我们的反应是什么？

前一段时间人家说我是只癞皮狗，我说：谢谢您高抬我，我不过是一滩狗屎。我这反应就厉害了，他以为我会生气，其实我没生气。我说你高抬我了，我哪是狗，我说我是狗就好了，如果我是狗，我就可以不做狗屎了。我这滩狗屎扣在你头上，你说他会怎么样？他真的很难受，他本来想让我生气、刺激我。

被动很厉害，可以败坏一个人。我是很厉害的高手，人家本来想刺激我，我却可以变被动为主动。如果我直接反应说：你为什么骂人？第一句话就变被动了，不就中招了吗？人家说：你看你从来不守时，我回答：是、是、是，这一拳就打在棉花上了。你说：你怎么把东西弄得这么乱？那我就赶紧收拾，啥事没有！你见没见过两个媳妇或者老娘们，你抓我头发，我抓你头发，你抓我脖子，我抓你脖子，互掐。见过！这样还能有好吗？

前一段时间有一个姐妹，她的爷爷在部队当过兵，专门练擒拿的，是八十多岁的老人家。他要教我擒拿，他说：如果我抓你脖领，你也抓我脖领；你抓我头发，我也抓你头发，那能分出个胜负来吗？没啥意思！他说：人家一抓你脖领，你一转身，啪！一抓就把对方给摁倒了，那就叫

擒拿。

他跟我讲了一大堆，我没听明白，因为我没学过这些东西。什么远攻、近靠、贴身靠，大概就是这么些，反正我是没整明白。如果我们要想解决问题，被动是不可能解决问题的。你需要主动，主动就得需要有知识。你如果没有知识，只能会凭着你的肉体天然的反应来反应，这就是关键。

所以基督教对教育这事实实际上看得很重，最早的教育是从以色列人开始的，三千五百年前以色列就开始把文盲给扫除了，大家都认识字。而咱们中国 1949 年解放以后还在扫文盲，很多人不认识字，一辈子也没用过几个字，别说有知识了。人没知识很要命，那是急死人啊！

我妈说，其实她不笨，她小时候要是文化肯定会当个市长。我说至少也会当个省长，你看我们娘俩谈的话，唠嗑都唠得挺好。后来我又接了一句，这玩意不一定是好事，说不定最后进了秦城监狱呢！我说的意思是人得有知识，因为我妈没上过学，人家让她当支书，写个文件，文字啥的都费劲，但是我写这些文件就没问题。

所以说社会之镜一照，就照出这个人是什么样子。我发现一件特别有意思的事，我接触的一个人，穿个牛仔裤，身材非常的好，然后穿个高跟鞋咯吱咯吱的响。结果一开口说话：俺娘说了，等俺结婚的时候，要给我买个双开门的大冰箱。就是满口大碴子，你说这不笑死人了吗？这就是没知识！

还有一个大高个的男孩往那一坐，手往下巴上一戳，然后拍了一张很帅气的照片，迷倒了万千少女。私底下就约了一个女生，约完了就见面。第一次见面开口第一句话就是：我可告诉你啊，咱俩结婚的时候我妈不会给咱看孩子。我问你，跟人家女生第一次见面讲这个闹心不闹心呢？满脑子就这个。

人如果相亲，真是啥事都可以遇到。尤其是网上相亲，有人问对方赚多少钱，然后人家回答赚多少钱；再问开什么车，然后回答开的是宝马，再问有房子吗？他说在村子里头有个别墅，在城里头有个公寓，然后又问有梦想没有，他就说刚才说的都是他的梦想，原来这人什么也没有！

人在社会上活着反应出来的状态，比如：大碴子味，满口大碴子飘香，就是身材火辣，但是满脑子稀屎，没有知识。由于没有知识，所以人对事物的反应都是这些东西，刺激一下然后看一些回应，你就大概知道这个人会怎么样了。有一次我招聘，来了一个博士来面试，我觉得挺好。面试的时候千万别忘了你是在面试，面试的方式可以有很多。他就进来了，我说：请坐。我就用英文跟他说，他是个中国人，当我跟他用英文说的时候，我发现：他在新加坡待这么久，英文却说得吭哧瘪肚的。

你要知道我用了很多词都不是很上档次的词，这事我也知道，但我觉得这词发明得挺好的。我教大家几个词，因为这些词都是用来试一试这些人的反应。比如：水裆尿裤、

吭哧瘪肚、歪瓜裂枣、呲牙咧嘴全是这些，你说：能不能有一些好词？好词照不出妖精来，你知道不？我们东北人发明了很多很好的词，你在东北小品里面都找不到我讲的这些词，为什么呢？我讲的这些词好用，能刺激人。就如我对这人说：别吭哧瘪肚的！这力道十足，东北话还是很刺激的。

我们今天讲积极主动，我就顺便插几句，这东北话怎么来的呢？这东北人为什么会说话呢？东北的冬天冷，在零下二三十度的天气谁出门呢？我们都在屋里。我弟弟提了一大袋瓜子来了，啪！往桌子上一放。老大的一个大茶缸子，茶垢厚厚的一层，你说它是个壶都可以，冲上一大茶缸子的茶，用那种像喝白酒一样大的小茶杯倒上几杯茶，然后吧唧吧唧嗑瓜子，这在东北人叫做“唠嗑”哎哟！那就哇啦哇啦的讲。这一冬天练下来，嘴皮子肯定从吭哧瘪肚到口齿伶俐，口才就老好啦。所以别人有的时候看到我们家人在一起说话，他们就觉得像听小品似的，挺有意思的。

咱们现在讲到社会像一面镜子，所以你在人世间活着，人家刺激刺激你，你是什么反应。我们就说到这个面试的博士，我对这个博士说：你念了这么多年书，英文怎么说的吭哧瘪肚的？如果中国人都像你这样，中国还有希望吗？我说很多中国人都像你这样。结果他立刻起身狠狠的拍了一下桌子，说：你可以污辱我，但是你不可以污辱我们中国人！我说：我也是中国人。哎呀，他这样子把我给笑坏

了，跟我一起面试的下属，还有人事部的经理们，都笑的前仰后合的。

我为什么这么做呢？我就是要看看他的反应，他的情商高不高。如果情商不高，智商就不用考了。我说：咱们面试结束了。我说小伙子，您稍微坐一下，我跟你解释解释为什么面试结束了。我说我就试一下你，你拍什么桌子呢？如果把你招进来，你天天跟我拍桌子，我也跟你拍桌子；你抓我头发，我也抓你头发；你抓我脖领子，我也抓你脖领子。我请一个人来跟我“华山论剑”吗？这不是闹心吗？所以面试结束了。

我们继续讲刺激和回应之间的反应，这是在《圣经》里面清清楚楚论述着的一个永恒的主题。在刺激和反应当中，刺激反应如果是天然的，无知的状态的反应，没有经过思考，这个反应就是属肉体的反应。天然的属肉体的反应不败坏人就不错了，几乎没有一样是对的。也就是说，今天人在学习的过程中，就是解决我们选择的自由。我讲的这些如果用英文讲的话，就是东北的英文。那就更有意思了，吭哧瘪肚都没办法翻译。我想人脑袋里面的东西有好多种，如果总结出来就是一个学习能力、思考能力、情绪的控制能力。

情绪的控制能力跟我们对事物的认知，对知识的掌握紧密相关。比如：我占了人便宜了，我发什么脾气呢？如果我发完了脾气还吃亏了，我为什么要发脾气呢？大家慢慢琢

磨。不管人是在什么样的状况下，你选择的自由是在你手里。《圣经》不断的在启示一个真理，就是环境不能左右你的命运，是你里面的选择能够左右你的命运。

情绪跟我们的无知紧密相关，为什么我们会反应得很无知，反应得很情绪化呢？是因为我们不知道该怎么反应，这就是天然的反应，是一种情绪化的反应。所以天然的反应是一个被动的反应，有知识以后我们就知道如何回应。就跟下棋一样，你会下棋你激动什么呢？我上大学的时候，我们宿舍有一个小伙子，从很边远的边疆来的。我们下象棋的时候他就说：“赶紧拱小翠”，哎哟！给我们这些人乐的。我们都叫卒，他叫翠，他说我们那个地方都管这叫小翠”，小翠”听起来怎么就像《聊斋》里面的人物呢，拱小翠”听起来好吓人。

我想人对事物的认知千奇百怪的，所以说有的人生下来情绪就比较好，有的人生下来情绪就不好，但是经过学习都会变成一样。如果再讲小翠”来了，那就麻烦了。人一整就拱小翠”，你的情绪一整就上来，那是很麻烦的。所以解决问题还是要解决积极主动的问题，还是要解决无知的问题，所以积极主动的定义来了。

这本书的作者讲的是自我意识、独立意志。谁知道什么是自我意识和独立意志呢？有就有，没有就算了，他讲的都是哲学的名词，什么意思呢？选择的自由就是我里面对事物的认知。我们里面对事物的反应，要看是不是一个很

理智的反应。一个人越是有知识，对事物内在的考察，对事物内运作的规律、对人的规律、对人的认识这些东西越来越清晰的时候，你的反应一定会照着对自己有益处的方向推动。对自己有益的事情，还需要人家说服你吗？不需要。这么下棋就能赢，那么下棋就会输，不需要人家告诉你，你就会下赢的。但，你说我不！我就是要输，那谁也拦不住。

所以大家一定要知道：没有任何东西可以伤害你，只有你自己选择被伤害，才会成为伤害。我反对很多东西，比如：反对原生家庭、反对从小受伤、反对祖先的咒诅这些，其实什么东西也取代不了你自己的一个选择，我选择不受伤。如果人家把你卖到埃及去了，现在卖到埃及也挺好，可以去旅游一圈。

如果像《圣经》里的约瑟卖到埃及做奴隶怎么办？这个时候他里面的认知告诉他，是神预先差派他到埃及来，差派他到埃及来干什么呢？这是他的认知：好成为我家族的拯救，是神在拯救。那他辛苦不辛苦呢？辛苦。为什么会辛苦呢？因为一想到现实的环境，想到他哥哥们怎么对待他就痛苦。一想到这是神的计划就开心，然后就一天一天的熬。

约瑟厉害，绝对是高手。所以选择在于我们自己，约瑟是不能够被败坏的。没有任何人，也没有任何事能够败坏你，只有你自己的选择会败坏你。所以说我们的反应，一定不要受了刺激马上就反应。我们常常说的这些，作者在

这本书当中也讲了一些故事。他说他在讲还不到半个小时的时候，有一个人就开始坐立难安。作者是一个非常厉害的人，他没有说：你给我坐好！人家不是这么干的，那样做就麻烦了，那叫被动。

他说：能不能分享一下你的心得？让大家也能够领受一下。那人说：你绝对想象不到我的经历！我是一名护士，曾经看护过一个算得上世界上最挑剔、最难侍候的病人。我做什么他都觉得不够好，不但从来没有一句感谢的话，而且还处处找茬，与我作对，结果我每天都过得十分痛苦，然后又不由自主把痛苦发泄在家人身上，其他护士也有同感，我们简直就希望他早点死掉。可是刚才你却在台上大谈积极主动，还说什么除非我自愿，否则没有什么事可以伤害到我，我痛苦都是我自己找的！这实在让我接受不了。

然后她说：可是后来我又反复的思考了这番话，从内心深处问自己：我真的有能力选择自己的回应的方式吗？结果我居然发现我的确有这个能力。当我囫圇吞枣般咽下了这苦口良药，并承认是自己选择了痛苦之后，我渐渐认识到我的确可以选择痛苦。所以那一刻我站了起来，感觉自己像是个重生的犯人，有种向世界狂呼的欲望。然后说：我自由了！我摆脱了牢笼！不再受制于别人对待我的方式。今天我们当中受控制的人有多少？太多了，孩子一打游戏你就抓狂，你就很被动。

靠着信心对付被动

大家从现在开始采取主动，做一点有意义的事。采取主动这一点大家可以去读，人性的本质是主动的。人类不仅能针对特定环境选择回应方式，更能够主动创造有利环境，但这不等于胆大妄为，不等于惹事生非和滋事挑衅。而是让人们充分认识到自己有责任去创造条件。我们今天怪罪环境的人一大把，我没这个条件，没那个条件。所以今天大家从这种甩锅的这种态度中走出来，我们开始说：我可以选择。我告诉你：你的选择决定了你的命运！你的习惯决定了你的命运！

接下来他又讲了一大段变被动为主动。大家有没有发现，很多好事也是坏事，坏事也是好事。好事和坏事全是相对而言的，这一件坏事背后还有好事，所有的危机里面都酝酿着机会。所以今天我们开始琢磨，我们里面被动的东西都有些什么。我们怎么知道自己里面被动的东西都是什么呢？就看我们今天里面的反应如何。

你可能听完我讲的，听得吭哧瘪肚、水裆尿裤似的，为什么呢？因为你里面有自己的一套。大家要开始做一个聪明的反应，我们开始从我们的语言中去找。我在服侍当中，我最常听到的就是：我本来就这样。其实你本来是什么样，这事不重要。那什么是重要的？我们要做什么样这才重要。

我出生在农村，一穷二白，穷得叮铛烂响，本来不是穿

开裆裤，但是只能穿开裆裤。为什么呢？因为穿着穿着那裆都开了。所以我们穷得太难受了，这一辈子完了！其实这一辈子真的完了吗？没完。但是这样的环境可不可以塑造一个刚毅的性格，在这种艰难的环境下训练自己呢？能！可是一用点劲，就败下阵来了。我们一败下阵来，又开始怪罪环境，于是我们就一直在这个环境中循环。要么就怪罪，要么自己想干啥，又败下阵来。

你听完我讲的以后，收拾收拾信心，明天又一冲，又撞到南墙上去。所以这一辈子就闹心，因为付不起一点代价。我们主动的心，只能够持续一小会。所以我想，我们要把我们里面的那种东西梳理一下。比如：我没有时间。哎呀！让谁不这样做呀？哎呀！我一辈子都是这样做事的！哎呀！这事真是的，他做这种事真的是把我气坏了等等一大堆这样的说词。

积极主动的语言是什么呢？积极主动的语言是另外一套。积极主动的语言：这事我应该怎么办？我应该能够找到办法，我仔细想，我使劲想，我今天画一画，明天画一画，然后再画一画。我一生中解决的问题老多了，因为我老琢磨。我今天琢磨，明天琢磨，有的问题琢磨一个月，有的问题琢磨半年，有的问题琢磨一年。我解决的问题不是今天一吹口气，明天就能实现。因为今天吹口气，就是豆芽也发不出来。

所以我们要开始学会塑造，哇！这么艰难的环境塑造

性格。比如：我那些同事，看到老板把那最挑战的任务一给我，大家都笑了并且笑得非常可爱。在食堂里坐在一起吃饭，都看着我这么一笑：嘿！你又被老板瞄上了。我说：人活着就这样啦，我能怎么办？没办法。但是一个挑战，又一个挑战，一个又一个被我彻底的解决了，然后人家都服气了。所以我做事，我考虑得周详，因为我是从基层干上来的。

我常常说：我可以做，我应该可以做。比如：我做的事，整得水裆尿裤、吭哧瘪肚的，憋了一天，憋得满脸通红。大家有没有发现我会有这样的时候？你可能发现不了。但是靠近我的人就会发现，一会儿我从办公室里走出来，反反复复溜达，满脸沧桑。我写《101 课程》的时候是这样，我写《201 课程》的时候也是这样，几个月下来，我都快魔怔了。你知道什么叫魔怔吗？就是都快抓狂了。

有一天我冲出来了，我整明白了！今天的《101 课程》和《201 课程》都是我的原创，那是经过几个月很崩溃的、很难受的、很煎熬的、很吭哧瘪肚的日子弄出来的。那是我的原创，没有人这么写过，那是我自己写的。我感谢神，神真的是一位看顾有信心的人的神！

我做什么事都主动，有一次我被升职了，升职了好开心。可是升职了之后，闹心事就来了。你要知道每个人都要做业绩评估，做年中总结，年底总结，还给他们做安排、做计划，然后分配工作一系列的事，我都烦死了。有人请

假我得批，有人做什么项目我得批，每天这样忙。我说我怎么能够做这些呢？我都烦死了。我就喜欢搞点技术上的事，这样下去不行。但是我岁数也不小了，也不能在公司被人管着，我得管点人，听上去很合理。

其实管人很枯燥、很无聊。结果早上起来我就告诉我自己，我要喜欢做这个，我要喜欢做那个，我已经开始喜欢了，我很喜欢做这些事了。我就把图书馆里的：《如何做经理》、《如何做领导》等等一些列的书拿来挨个读，读完了整明白了，还真是那么回事。这东西你得会做，结果我越做越好，职位又往上爬了一截。不止职位往上爬，薪水也往上加。后来薪水涨非常高，这不是很好吗？

今天我们不管做什么，不管喜欢、不喜欢，学会我喜欢。服侍神不容易，但是喜欢服侍神，那是一个选择。曾经我遇见一位牧师坐飞机，他刚好坐在我旁边，我说：怎么是你？他说：哎呀，怎么是你？我问：你现在干什么去呀？是去宣教去吗？他说：不是。我终于放下了牧师这个苦差。哎哟！我的天哪，我们在天上的父啊，愿你怜悯这位弟兄吧。

他怎么能讲出这种话？我做什么事都会把事情做好，这是我的一种选择。我选择做一个卓越的人，选择做一个高性能的人，选择做一个高效能的人，我选择做一个有好习惯的人。所以我们的影响力就在不断的扩大，我们能够控制的就管好，我们不能控制的，那就算了吧。发生什么事

我们也管不了，比如：阿富汗的事情美国人都管不了，你管什么呢？对吧。世界和平你能管得了呀？咱们就算了吧，世界和平的事咱们管不了。

我说的意思就是：我们把事物我们能管的，我们该管的，我们把它分成三类，可以控制的、可以间接控制的、然后我们把该做的事情做好。我们不能控制的，神哪，愿你给我一个平静的心，接受这种无法改变的。这个问题一下子就变简单了，所以说积极主动不过是一个选择。

今天你读完了这章以后，你会发现好像没那么难。积极主动有那么难吗？没那么难。其实我告诉大家，指望别人做出改变，我们才能快乐，我看你就放弃吧。因为别人不改，你就很痛苦，别人改了你就很开心，其实别人改了你也不一定开心，为什么？因为人家改了，你不知道人家改了，你还在那里期盼着。

总结

所以我们别把我们的盼望放在别人的改变上，把改变放在我们自己改变上。我们自己改变，我们自己养成好习惯，养成有知识，不指责、不挑剔这不就是一个好习惯吗？这本书第三章我没有讲，讲了一下自己的第三章，但是我觉得讲的也挺好。说一千道一万，我觉得我有一个优点，我

的优点就是：把一个复杂的东西，用一个简单的话讲明白了。积极主动讲明白了，然后怎么去变成一个积极主动的人，这事还得拜托大家，为自己负点责任，拜托大家为自己的幸福、为自己的未来负点责任。

你说：我不行啊。遇到这事大家怎么回答呢？我告诉大家：要有信心。我不行，但是我的神一定可以使我行，就是因为我不行，所以我才信靠神，因为我信靠神所以我一点一点一点的向前迈进，我的神一定会帮助我，所以你看不见神的恩典都难。

神一定会成为你心里的力量，所以信心这东西了不得。讲到最后，我想做的就是释放信心。我如果能够把信心分享给你，你绝对可以做得好，因为你和我是一个有神的人，你里面立刻就有力量了。就始对付自己被动的恶习，然后人不成长都难。我们这次的分享就到这里，愿神祝福大家！

成长的好习惯（5） - 以终为始

把目标一直放在心里

大家好，我们来读《高效能人士的七个好习惯》的第四章。这一章所说到的基本原则，其实可以适用到很多地方，这个原则就是以终为始。我觉得这本书翻译的不太好，翻译的人想尽量用“以终为始”这几个字把内容表述清楚。其实以终为始，讲的是把目标一直放在心里。

因为作者前面的章节讲了内在的东西决定了外在的东西，心里的东西会产生很巨大的力量。如果我们心里没有目标、想法和异象，就只是想过点日子，目标就没有办法释放出该有的力量，或者说根本没有目标。我们一生之所以能够释放出一个巨大的力道，就是因为从我们的内心开始，人里面的信心所释放出的力道超乎人所能想象。

我们都琢磨一下，是不是我们心里什么时候软弱，信心什么时候软弱，我们什么时候就难受呢？也就是说信心是什么呢？信心是一个非常神奇的东西。在我的观念里头，目标不清、策略不明、方法不对是所有问题失败的关键。其实一旦目标不清，不知道自己在干什么，每天就这么活着，从小屌丝活到中屌丝，再变成老屌丝，最后就成了死屌丝。为什么是死屌丝呢？因为最后死了！

我们讲以终为始，就是把目标始终放在心里。作者开

篇引用了美国前大法官奥利弗·温德尔·霍姆斯讲的：和内在力量相比，身外之物显得微不足道。作者把内在力量又提出来了，这里又在讲内在的力量。把目标始终放在心里这件事很重要。一个人是不是有目标，是不是始终把目标放在心里，这是人活出来结果的关键因素。在大街上随便一抓就是一把目标不清的人。我们如果有透视功能，一看他们心里头、脑袋瓜里头想的，就会发现目标不清的人很多啊！

我们讲的《高效能人士的七个好习惯》这本书，实际上讲的是成功学。成功学讲：世上的人，只有百分之二的人成功了，也就是说当我们大街上抓一把的时候，一百个人只有两个人把目标弄清楚了，把策略弄清楚了，把方法搞对了。另外百分之九十八，是没有把目标搞清楚的人。

换句话说，如果我们混在那百分之九十八里头，你就应该听我的课，你也该读这本《高效能人士的七个好习惯》，读完了以后你就挤到百分之二里头去了。有的人会回答说：不是的！我一进去以后就变成百分之二点一了。我们不争论这个，我说的是，我们是不是一个把目标始终放在心里的人？

有一个词叫“放肆”，我们以为是很难听的词，放肆就是人没有目标，随便胡来。作者开篇就说了一句：和内在的力量相比，身外之物显得微不足道。你读了这句话，会不会想结合以终为始呢？这个时候你能够猜到什么呢？把目

标始终放在心里所产生出来的力道，和外在的困难绝对不可相提并论。外在的困难会显得微不足道。所以你今天听了以后，开始重新收拾一下自己的内心，因为目标这东西是很厉害。

我有一个朋友在政府部门工作，其实他们工作不多，都是旱涝保收。他们不需要赚钱，因为本身就有钱，想印多少钱就多少钱。结果他和我说，他所在的部门得癌症的人很多，我说这件事很奇怪。他所在的地方，一天到晚都没事干，一份报纸一杯茶，结果却是癌症高发区。他问我：下一个会不会轮到他。我说：老兄啊，你得知道疾病背后的原理。他问我背后的原理是什么？我说：人懒多病，人一懒就爱生病。

我看到一个姐妹经常生病，她的牧者在跟我探讨服侍的时候，我说她很懒，她的牧者就很惊讶的问我怎么知道。我说：她不懒能得这个病吗？懒人基本是没有目标的，只是为了活着而活着。人里面没有目标，就没有力量，所以外在的东西显现出来的状况就非常的有力道。在我们当中得病的人，我给大家一个建议，检查一下自己是不是一个懒人。

我们要知道：把目标始终放在自己的心里很重要。所以作者在开篇的第一个小节，写了以终为始的定义。然后讲了一个人参加了自己的葬礼，其实是想象的自己很多年以后死了，很多人来参加自己的葬礼，然后自己还能在当中的话，感受是如何。

最近我常常讲，人死了很多事就画上句号了，人一生的爱和恨全都消化在蓝天了。或者说，你一生的恨、一生的爱都融化在宽阔的海洋当中了。当然也有人死了以后进到狗肚子里了，什么都有！我想以终为始是个什么定义呢？就是在做任何事之前都先认清方向，也就是目标清晰、策略明确、方法对路。

在我们人的一生当中，目标非常的重要。如果一个人整天逛来逛去，一辈子也走不远。像个无头苍蝇一样，虽然飞得快，但是飞不了多远，只能来回乱飞。我们今天开始仔细去揣摩，我们要制定一个什么样的目标这事很重要。千万别树立了一个目标，你没死的时候人家不敢说你，等你死了以后大家欢喜庆祝，兴高采烈，就麻烦了。

当我们常常想到人一生的结局的时候，再来看今生的事，是不是立刻变小了？答案是肯定的。所以人和内在力量相比，身外之物是何等的渺小。我们今天所纠缠的很多事，是不是真正有意义，所以就讲的这个目标真的很重要。

我们在读这本书的时候，我觉得作者这一段写得还不错，但是我总觉得跟上下文有点连不上。但是当人联想到人的结局的时候，我们今天当务之急是什么呢？有的人就会颓废，有的人就会拼命的去追求什么，有的人就会做很多很多的事。有没有发现，当你追求到了以后，当你得着了以后，你会发现也没什么意思。

我举个例子，我很想拥有一部汽车，在车上的保温箱

里头放上大虾和海参等等，然后再放上一个沙滩小桌，再买个小烤炉，然后海边去 barbecue 野餐。然后再买一个吊床，两头绳子都绑在椰子树上，躺在床上摇摇晃晃，感觉超级爽。想着想着，如果有一辆车子多好啊！

后来我真的买了一辆车，一个吊床，买了一个烤炉和保温箱，还有一大堆的海鲜、鸡翅，到海边安排野餐，但是回来之后发现没什么意思。我买的那些东西就用了一次再也沒用了，躺在吊床上摇来摇去，还被咬了几个大包，我是去喂蚊子去了！后来慢慢琢磨，这真的没什么意思。

有一天，我终于琢磨出来了，我什么时候能够创造了一个东西，什么时候就会觉得非常享受，而且那个享受还能持续一段时间。虽然在海边吃了野餐，在吊床上晃来晃去，除了被蚊子咬几口印象很深刻，野餐回来以后还是很空虚的。

所以什么时候创造价值，什么时候就会有很奇妙的享受；什么时候消费，不创造价值，就那样活着，虽然也可以吃喝玩乐，但是那东西没有持续性。我发现了这个规律好不好呀？然后我终于明白了，为什么一杯茶一份报纸，成了得癌症的高发区。

目标的实现从构思开始

所以说问题就在这，为什么会是这样呢？因为没有目标和追求。你说我哪有时间生病呢？我哪有时间一杯茶一份报纸，不过我也觉得那样一点意思也没有。所以说在我的脑袋里头已经有了一个目标：就是我要做一个什么样的人。

千万不要以为我在忽悠大家，服侍不是人家需要你服侍，是你很需要服侍别人。你服侍完以后，创造了一个在永恒当中的喜乐，因为服侍可以创造价值。所以今天咱们在设定目标上下点功夫，其实作者这一章写的不大好，如果是我这么写。如果我把享乐作为目标的话，最终我也根本没有享乐。

一般懒人到了政府工作，每天做的都是喝茶看报纸的事，当然也不是所有在政府部门工作的人都这样做。每天喝茶看报纸看似很享受，但是却不怎么好，因为在这里，癌症的发病率很高。然后我这位朋友就问我该怎么办？我告诉他，你开始跟我学习拼命的创造价值。后来他照着我所说的落实之后发现，人变得很开心，也很蒙福。

目标是还没实现的目标，实现了的目标就不是目标了。等到实现一个目标之后再设立一个新的目标。比如我们中国，1950年设立了第一个五年计划，但是今年我们还要回到1950年继续设立目标吗？根本不需要，因为我们不是要

做古人。

目标要怎么样才能实现呢？目标都是在脑袋里面写的。比如我们给制造业设定计划，都会写：制造业 2025 年计划，没有人会写一份——制造业 1950 计划。我们不是去创造历史，而是要设定未来的目标，因为目标都是在头脑当中形成的。这一章的第二段写到：任何事物都是在第二次的创造而成。作者写的文绉绉的。如果让我写，我会写：任何事情都是从内心开始的。任何事物在没有实现之前，都是在内心里开始的，因为在内心里的策划和创造很重要。

内心要设定将来要成为什么样的人，而不是拍脑袋做决定。我不太鼓励大家拍脑袋乱想，因为拍出豆腐脑的话，就划上句号了。设立目标必须是经过探索、了解、设计。你如果是企业里的高管，经常会听到一个词，叫做顶层设计。如果你带领一个十万人的企业，你要怎么去管理呢？如果每个人的工作都由你来安排，我看就算了吧。

即使一秒安排一个，十万秒过去了，何况一秒还安排不了一个。如果一个小时安排一个，十万个小时也干不完。那怎么办呢？要在头脑当中对这个企业做一个顶层设计。但是目标实现了吗？还没有实现。一个人的职业策划，是成就的职业还是没有成就的职业呢？是还没有成就的。因为未来的职业规划是需要探索的。

俗话说：男怕入错行，女怕嫁错郎。现在是男怕入错行，女的也怕入错行。为什么呢？现在女的都不结婚了，所

以也不会嫁错郎了。如果你选择的工作成了夕阳产业，或者说你做的工作被机器人替代了，这就麻烦了。现在开出租车的都挺闹心，因为自动驾驶仪出来了以后，你只要坐在车里告诉自动驾驶仪想去哪，车子就会把你送到目的地。你下车之后，车子也会自己开走，恐怕以后也没有司机这个职业了。

我有一台锯需要吸尘器，就需要旁边专门有人拿着吸尘器的管子吸木屑。因为锯打开之后，灰尘特别多。我给他起了个名字叫 Certified professional sharp，英文翻译过来叫做：经过认证的专业吸尘器管理员。我今天做了一件事，就是做了一个架子，把吸尘器绑在架子上面，然后对他说，我不需要你了。因为从今天开始，科学技术取代了吸尘器管理员，你没有工作了，你不用再管吸尘器了。

那个架子是怎么出来的呢？是在我脑袋里先画出来，然后我再动手做出来的。所有的创造都是脑袋里面先创造，脑袋里面的叫做计划，外面的叫做实施。所以我常常说，计划和实施分开，工作和学习分开。我是不是应该写一本《高效能人士的七个好习惯》的书呢？如果我也写了一本，虽然比人家写得好，可能不一定比人家卖得好。作者在这第二小节说“任何事物都是需要两次的创造”，这句话我读明白了，但是你可能需要继续往下读，因为书都是这么写的。

第一段写“以终为始”的一个原则基础是：任何事都是两次创造而成。我们做任何事都是先在头脑中构思，即

智力上的第一次的创造，然后付诸实践，即体力上的第二次创造。这本书讲得挺绕的。其实作者的意思是，把目标放在心里。在目标还没有实现的时候，在目标上设立目标，然后不断的去推敲。

如果说：任何事物都要经过两次的破坏，你觉得怎么样？不怎么样，因为第一次是在头脑里的破坏，第二次是在实际上的破坏。如果有人说：我要计划一下把银行给炸了，我要计划一下在东京地铁站释放毒气！这些不是我们要去设立的目标。我说的意思是：任何事情都要进行两次创造，这里是指有价值的事情。如果一个人就想败坏自己，他什么也不用干，一次创造都不用。

下一段讲的是：主动设计还是被动接受。前一章讲的是积极主动，因为积极主动很重要。这一章又跟积极主动连了，大家还理解什么叫积极主动吗？设计是主动的发自内心的，不是外在的灌进去的，因为外在灌进去的是没有用的。主动设计非常的重要。

如果一个人成功的败坏了他的孩子，一定是把孩子变得非常的被动。当把人变得非常被动的时候，什么都不用做，就成功的把他败坏了。也就是说，把孩子里面积极主动激发出来，让他里面形成自己的意愿，异象、梦想、目标，形成一个将来他想创造的东西。这些都是他自己主动的，他就会不断的琢磨、研究、探索，有一天就形成了在他里面的一个目标，这个目标就会释放出能力。

我做的工作就是释放信心、梦想、异象。这个工作好啊！就如我对一个小孩子说：你将来会成为一个非常了不起的人，我经常释放异象。这个好不好使呢？有的时候好使，有的时候不好使！不好使的时候怎么办呢？不好使的时候，我就先拆毁他里面错误的梦想和异象，然后重新再去建造。

两次创造跟什么有关呢？你头脑里创造你的异象和梦想，然后需要有一群人和你一起完成这个伟大的异象和梦想，就需要把你的异象和梦想传递出去。然后很多人都是可以跟你分享同一个异象和梦想，整个团队都被建造起来了，然后大家动手一起干。

领导的责任是什么呢？你如果做一个领袖，就如我们伟大领袖毛主席，怀着对新中国的梦想，带领了一大批能工巧匠建立新中国，这是毛主席作为领导的责任。管理是干什么呢？管理在你形成了梦想和异象之后，你要把这样的梦想和异象实施出来，第一步干什么，第二步干什么……。

作者讲的是两次创造，我讲的是三次创造：目标清晰，策略明确、方法对路。我觉得我讲的好像更浅白一点，我讲的这三点非常好使。目标需要非常清晰的勾勒出来，方法不过是实施而已，而策略是介于目标和方法之间。

很多领导可以设立一个小目标，比如：先赚一个亿。你虽然设立一个小目标，但是没有策略，方法都不能用。我们今天做事情为什么总是受挫？不是心里没有目标，也不

是心里没有异象和梦想，而是没有策略和方法。如果没有目标，策略和方法，还想建立一个新中国，那是把脑袋别在裤腰带上干革命。

有的人讲得挺有意思：先设立一个小目标，先赚他一个月，先糊弄老板一个月再说，这就是他的目标。他这目标也挺好的，能把老板给忽悠了，忽悠一个月是一个月，这是题外话。我说的意思是，创造有可能是两个，有可能是三个，也有可能是四个。我说意思是：作者把领导与管理是这么分的。如果按照我的方法，先按设立一个目标，实施一个策略，找到一个合适的方法，这样去做的话，会更好。

比如我要开发一个软件，开发软件的每一行代码都得写出来。我要做一个装修，每一个钉子都得自己拧上去，每一块板子都得自己扣上去。也就是大家缺的是什么呢？缺少的就是把东西能够很清晰的在头脑里面勾勒出来。计划不是飘在云彩里的，计划是要非常落地的。我发现很多人头在天上，脚在地上，中间是空的。那是分离式的人，就像电脑的分布式系统。这就太危险了，脑袋在天上，脚在地上，身子不知道飘在哪。如果大家都这样，谁知道哪个脑袋放在哪个的身子上，哪个身子接在哪个脚上，那就麻烦了。

所以要把事情做好，做一个领导，首先要有清晰的目标，以及清清楚楚对路的方法。清晰两个字不得了，不是瞎整，要有明晰的策略，我讲着讲着我没讲作者写的，不

好意思啦，我就讲我自己的。但我觉得我讲得比他好，不好意思我也得讲。

改写我们人生的剧本

改写人生剧本我天天都在讲，因为这是我的工作，我的工作就是改变人命运，这个工作好啊！我不是算命的，我是改命的。比如：命不好的人到算命先生那里算完之后，发现来到我这里，我有解决办法。我可以改写人生剧本，改变人的命运。

比如你来到我这里受训之前值一千块钱，来到我这之后值两千了；以前值两千块钱，来到我这之后值四千了，这不是改变了吗？这事听着感觉都好，很实在。以前整天识别善恶，人际关系极其混乱。现在不识别善恶了，人际关系也变得越来越和谐了。原来在公司不是领导，是个屌丝，现在当上了领导，这多好呀！

我整天做的都是这些事。为什么呢？这就是我的命！借用《圣经》上的话叫做：得人如得鱼。得人如得鱼，就是改写人生的剧本。如何改写人生剧本呢？我让你里面相信自己是一个很厉害的人。你会说：事实上我不是一个厉害的人。这没有关系，事实其实不厉害。

现实生活当中的现实，没有办法比得上我们心里的异象

和目标。而且在心里有一个异象和目标，使它变得越来越清晰，不是照着事实讲。事实决定不了人的未来，人的信心可以创造未来。今天就在你里面写一个人生的剧本，我将来要成为某种类型的人。然后你会发现，好像事情真的会朝着你定的目标方向走，这就是在头脑当中重新写一个人生的剧本。

如果写了一个剧本之后，自己都不相信，其实这不是写了一个人生剧本。所以我们今天要学会做梦，睡着了以后做的梦我们决定不了，可能也做不了与约瑟一样的梦。但是没关系，我们可以睁着眼，在白天开始做梦。在自己的脑袋里勾勒一个梦，就叫做梦想！

所以当我们开始有了一个目标，作者写的是个人使命宣言，但是我觉得个人使命宣言没有什么果效，我也从来不写这个东西。因为我天天想，月月想，年年想，我还用把个人使命宣言写出来吗？不用！因为我是写在我的心坎上。其实《圣经》也是这么说的，神要把祂的话，写在我们的心坎上，不是刻在皮肤上。

当我们里面不断的酝酿，里面的目标会越来越清晰，然后开始立志做一个什么样的人。这样的例子非常多，多到说不完。人一定要对神有信心，在人不能，在神凡事都能。所以说，你有梦想，然后不断的梦想、构思，目标就会越来越清晰。目标如何变得清晰的呢？因为神是一个启示的神。

我昨晚干了一夜的活，到了第二天早晨要睡觉的时候

一个姐妹打给了我。她说：我有一个很兴奋的见证跟你分享。如果这个时候告诉她我还没睡觉的话，可能会打击到这位姐妹。我就对这位姐妹说：我很想听。她说：我们当中有个姐妹，她所在的地方遇到了干旱，结果今年秋收的时候，别人家的一亩地收成是 200 公斤，她的一亩地收成是 400 公斤，这是双倍的收成呀！

这件事太令人兴奋了，但是这件事不是这位姐妹做的，而是神做的。但是为什么把这件事做到她身上了呢？大家都是一样的地，都是在同一个地方种地，一片连着一片，为什么别人的收成是 200 公斤，这位姐妹的收成却是 400 公斤呢？如果你让我解释的话，我怎么解释呢？如果说从施肥、雨水等等方面找原因的话，终究也是解释不清楚的。最好的解释，就是神帮助她。为什么神会帮助她？因为她相信神会帮助她，祝福她。所以这位姐妹带着这样的信心，最终就变成了现实。

今天我们读的这本书，写的是人的方法，但是我告诉你的是神的方法，当然神的方法会好很多。所以说，至于写什么，不写什么，我们心里要有个信念。这个信念就是神造我，我是一个拥有神荣耀形像的人。所以说，双倍收成太好了。这位姐妹还跟我说，总是莫名其妙的收到钱。比如投资了几万，今天突然收到信息，人家给她返十倍的利润，这事上哪说理去呢？难道十年前投资了十万块，到了今天就一定会变成五十万吗？有的人投资了五十万，结果到了

今天颗粒无收，钱也没有了，这么一对比，差了好多倍。

这是谁干的呢？都是神干的。所以我常常告诉大家，要相信神，神是信实的。但是收到回复总是说自己不行，难道要等到你认为自己行的时候，事情才会成就吗？其实，只有你不行的时候，神才会在你身上做工。你要是觉得自己很行，神根本看不上你。

最重要的是定一个讨神喜悦的目标

树立一个异象，树立一个目标，千万不要树立一个自私的，讨神愤怒的目标。如果你的目标是赚一个亿的话，肯定要有有人赔一个亿。这个世界上的资源就这么多，如果资源都攥在你手里，你可能会成为一个万恶的资本家。如果你成了一个万恶的资本家，社会主义的铁拳肯定会对付你，目标不能这么设立。

如果你的目标就是想要享受，周围的人都要做你佣人，还想要在村里登基做皇上。整个村子给你，可能都比不上皇宫。不过还真有在村里登基的人，所以这世上什么事都有。所以最后人家不想对付你都得去对付你，你都登基了，不是要造反吗？

千万不要随便的设立目标，树立一个讨神喜悦的目标，这叫做命定，我们得知道我们来到世上是要做什么。我们

人活着，把各种事情放在中心，以配偶为中心，以家庭为中心，以工作为中心，以享乐为中心，以宗教为忠心，讲了一大堆，然后看看自己的中心是什么，作者也附了一张表，但是这张表我没有仔细看，但是最后写的是以原则为中心。

以原则为中心，今天我们必须要看透人活着是怎么回事。我们看透了人活着怎么回事，就会坚持一个原则，那就是神的话。有了神的话，我们就照着神的话而活，目标就非常的清楚，这就是我们的命定。一旦我们把神放在中心，然后我们照着神的话而活，其它的东西都成为完成我们来到世上命定的小小的资源。也许是个拦阻，也许是一个得胜的原由。

作者分析了这么多，其实不读也罢。然后又讲了左脑和右脑，我也不能分辨说的对错，也是读读而已。当我们开始有了目标，然后开始去落实。当我们开始设立一个讨神喜悦的目标，你一定会看到神在你身上所做的工作，所彰显出来的荣耀。我们今天不管喜欢也好，不喜欢也好。谋事在人成事在天，这话不是基督徒说的，也不是《圣经》说的，这是中国的老祖宗，一代又一代经历之后总结出来的。既然“谋事在人成事在天”，是不是很需要讨神的喜悦呢？

我想目标清晰，策略明确，方法对路，还是一个理论。但是具体实施的过程当中，我想给大家一个观念，目标不能脱离实际。比如有人设立一个目标，我要谋求世界和平。我就劝他还是算了吧，先看看自己是不是一个谋求世界和

平的人。还有人说要拿诺贝尔和平奖，我也劝他这个目标就算了吧。因为怎么看他，都看不出他可以得诺贝尔和平奖。我们没事不要设立这种目标，要开始设立一些实在的目标。

不管目标多长，都是要转化成：今天为明天设立一个小目标。这个礼拜，我要琢磨琢磨下个礼拜解决什么问题。这样不是很实在吗？我们一定要对付我们里面好高骛远的问题。不管这个人里面是五十年的计划，还是五年的计划，还是一年的计划，都要跟明天要做什么紧密相关，这叫做脚踏实地。

所以有句话说：夜里想起千条路，早上起来走原路。夜里充满了异象和梦想，结果第二天起来照样刷抖音、玩游戏，晚上回家接着做异梦，结果第三天照样混日子。这样的人怎么可能不难受呢？

我向你们大胆的发一个预言，如果你活的很难受，就是你走错路了。那是头在天上，脚在地上，身上飘在半空当中，这是破碎的人生。该怎么办呢？一直脚踏实地。农民春天撒种，秋天才能有收获，夏天更要浇水施肥。春天不撒种，夏天不浇水施肥，秋天只能收草，冬天只能吃草。

你不要问神为什么会是这样，因为你跟神玩假的。当你相信，你就开始脚踏实地的往前走，你一定会看见与神同行是何等的满足和喜乐。难受不是我们一个有异象、有目标的人的选项。这本书的第四章读完了，虽然读的是别

人的书，但是讲的内容都是我自己的，大家多担待。

我想提醒大家：不管是读什么书，都不能盲目的接受。如果你读完这章觉得读不明白，可能作者没有写明白，所以你怎么可能读明白呢？如果读不明白也没关系，把明白的读完就可以。所以读书要有选择性的读，有的地方不好，是很正常的。大家以后读书，千万不要忘记有选择性的读。

成长的好习惯（6）- 要事第一

引言：回顾前两个好习惯

大家好，我们接着分享《高效能人士的七个好习惯》这本书，其实讲这本书我有点不好意思，因为我是拿着别人的书讲自己的东西。不过可以暂且算作我借着他的书，来发表一些自己的论点和感想，当然我也会尽量谦卑一点，别说的太狂！但实际上，我真觉得我讲的比他写的清楚。我有一个特点，不管是什么东西到了我这里，都会变简单。

我喜欢简单，大家也可以一起聊一聊关于简单的看法。咱们当中有受过高等教育的，也有没有受过多少教育的。我可告诉大家，把东西弄简单不是个简单的事，把东西弄复杂却很容易。今天我们学习《高效能人士七个好习惯》这本书，大家有没有想过为什么要读？自己是不是没事干了才读？为什么要听我在这里讲课？因为一个非常简单的道理，就是习惯成就命运。

我从小长大的地方叫做六百户，因为那里有六百户人家。村里什么坏孩子都有，当然也有好孩子。我是属于好孩子那列的，但是坏孩子那列很吓人。我们那个年代，穿喇叭裤的都不像好人，那些坏孩子都穿喇叭裤，但是现在穿喇叭裤还挺时髦。然后他们三五成群的站在大街上，我看到这些人都是绕着走的。我如果不绕着走，从他们中间

穿过去，万一往我身上丢石头怎么办？就是这样的一群人，后来有坐牢的，有死在牢里的，有被刀子捅死的，还有拿刀子捅死别人的。所以，什么习惯就成就什么命运。

人一辈子有一个要命的事，就是无知最要命。古往今来，先秦后汉，这些历史我都喜欢读。因为历史可以看出列国的兴衰，还有一个特别好的节目叫《大国崛起》，我也喜欢看。如果整天在大马路上瞎逛，能逛出个什么来呢？所以无知很要命，把时间都浪费在逛街上了。我也不知道他们在那逛什么，能逛出什么来。后来我理解了，只能逛出个稀屎来。每天吃完了拉，拉完了吃，成了一个造粪机。一个人脑袋里头如果没有知识，能做什么呢？什么也干不了，只能养成一个没有知识的习惯，所以做人不能和做猫一样。

人一辈子是人生，可不是狗生。但是有些人会自嘲自己一辈子活得像个狗，听起来很不像话。还有人说自己一辈子活得像只猫，但是猫有猫生，狗有狗生，人有人生，所以习惯太重要了。我们前面两章讲了积极主动和以终为始，所以人活着要有目标，人没有目标只能凑合着活着。所以我们要讲第四章和第五章，内容是以终为始。但是第三章怎么就成了第一个好习惯了呢？因为前两章讲的是概论，第一个好习惯是在第三章，叫做积极主动。

大家还能记得什么叫积极主动，什么叫被动吗？记不住没关系，再听一遍。如果你从小就接触这些，把积极主动整明白，把以终为始整明白，把第五章要事第一整明白，

你一定会成为人精。咱们琢磨一下，被动这事相当普遍。如果我主动发脾气，算是主动还是被动？我被那个人气得快发狂了，你说我是主动还是被动呢？答案是被动的。

所以，积极主动是我们经过头脑的思考，我们决定应该怎么做，那是积极主动。如果我整天被动，别人动我，我就生气；别人讲笑话我就开心；别人讲悲伤的故事我就会难过；别人一惹我生气我就暴跳如雷的话，我会很难受，也很被动。所以就讲到情绪管理，讲到以终为始。

我们中国人讲未知生焉知死，这句话我们也不能去论断。其实是未知死，焉知生！如果不知道死是众人的结局，就会把活着这件事看的很重，所以在终点的时候来判断这个东西，根本没有任何意义。人家惹咱生气，咱就生气吗？人家故意惹咱生气我也可以不生气，因为我可以管理自己的情绪。

如果人家不是故意惹咱生气咱就生气了，那就成了气包子了，所以被动很要命。咱们这次要讲的题目叫：要事第一，我希望我讲的时候大家都提前预习一下。挤也要挤出时间来读，把拉屎和吃饭的时候都省下来，我也得读一下这本书。或者在网上下载一个 PDF 版本的读，因为很多都免费。

“要事第一”这个内容，一听就感觉很好。我觉得人生如同下棋，我也很喜欢看人下围棋。有一天我的手机里推出一条关于围棋的信息，然后点进去看了一下，发现人

家讲解得很好。讲了一个人和阿尔法狗下围棋，阿尔法狗下得好，招招够狠。

一个九段的选手和阿尔法狗下棋，下到一半的时候，阿尔法狗就占了四个角了，这时候的棋没法下了。为什么讲下棋了，是不是跑题了？没跑题！我很清楚！我问大家一个问题：两个人下棋，一人赢了，一个人输了，下棋的时候一人走一步，这期间发生了什么事？

不管是象棋，围棋，还是其他棋，为什么一个赢了，一个输了？有的人说是走的顺序不一样，就是这么一回事！俩人下棋的时候，你走一步，我走一步，我走的都是重要的，你走的都是不重要的，那我肯定会赢。两个军队打仗，一个赢了一个输了，发生了什么事？一个人老是走最重要那一步，而另外一个人老走不重要的那一步，所以这就是要事第一。轮到你走棋了，你只能走一个子，不能一下走十个子，走十个子是要赖。

如果你下中国象棋，上来就拱小卒的话，你根本赢不了。上大学的时候我有一个同学老家是云南的，他们管小卒是叫小翠。我们下象棋的时候，他就在旁边告诉我们拱小翠，结果把我们大家笑死了。你老拱小翠，你就成了小翠了，最后哪能赢呢！出车、出马、出炮，才是最重要的棋子。

人永远都要记住，每一天都有一件最重要的事。如果每一天都被不重要的事充满了，把重要的事挤没了。突然有

一天你回头一望，发现自己后面没有人了，自己在最后面。你老拱小翠，你不在后面谁在后面呢？你这一辈子拱小翠的话，你就做了一件最不重要的事。

提升效率，创造价值

所以人一生每天二十四小时下来，你干了多少重要的事，干了多少不重要的事。人一天二十四小时，剩下来的时间不多。因为你需要活着，要赚钱养家糊口。怎么办呢，只能继续做。但是有一个重要的事你没做，只能每天为了养家糊口而忙碌。我讲的这个例子不是书上写的，但是你会发现我讲的跟作者的概念是一样的，就是我们每天的时间都做什么了。

我给大家举一个例子，读书的，读文件和读文档的速度是要命的，那我怎么办呢？如果我读不完，怎么办呢？我升职升的虽然有点快，但是当初我也是工作不会干，文档一摞一摞的堆在那里，不知道怎么办。最后只能拼命看，但是我还是看不完。大家能给我出个主意吗？有的人建议我看重要的，其他的分配下去。但是那都是我自己的工作，我能分配给谁呢？

还有人建议我抓重点，排顺序，但是这都不是解决问题的方法。如果我看文档的速度提高一倍，十个小时的活，

五个小时做完了，我还会忙吗？我就不会忙了。所以我每天都拿一到两个小时的时间用来提高我的阅读速度，所以阅读速度很重要。阅读速度上不去，就干不了这份工作。人家愿意给那钱，你干不了，这不是很闹心吗？所以我无论干什么事，我最先想到的是如何提高效率。如果我在那磨叽，工作只会越来越多，效率也没有提升，我不忙谁忙呢？

过去这么多年来，我百分之八十的时间都是两点以后睡觉，是因为人家给我的工资高，我在拼命加班做吗？不是的，而是人家给我那些活我干不完，我就玩命的提升我的学习，所以学习很重要。只要我在那个工作岗位上，我把学习放在最重要的位置上，也就是说我需要学习才能胜任这份工作。

经过半年到一年的时间学习，我很快就翻转了。刚上那个岗位的时候什么都不会干，活都是新活。但是新活新问题，也架不住我天天琢磨、天天学习，因为学习可以使我胜任这份工作。而且不到一年的时间，我的生活绝对翻转。只要我能坚持半年，半年以后我一定晚上六点到七点下班。

工作都做完了，我也没有其他事情了，但是多余的时间用来做什么呢？上街摆摊？看人家下棋？看人家拱小翠？回家睡大觉？看电影？看电视剧？都不是。我可知道，有相当多的人是电视剧迷，一集一集的看，一下子能看二十多集。如果你非常爱看电视剧，你满脑子都是电视剧了，但是电视剧根本不能当饭吃。

几十年下来我从来不看电影，也不看电视剧，你能够想象吗？你可能会笑话我，我不但不看电视剧，我也不打电脑游戏，因为我觉得那些整完了挺累。如果我去电影院看电影，里面都是黑乎乎的，看完以后头晕眼花。你可能会觉得我不会享受生活，但是比我活得好的人真不多。为什么？因为我做完了以后，享受我所做的事。

我后来仔细研究了一下，什么人活得最好？一个常常喜乐的人活得最好。我经常服侍那些常常纠结的人，一会纠结，一会不纠结，反反复复，这样的人非常多。如果你是我的话，看着就闹心。人得喜乐，人得研究怎么活着，这事我绝对可以跟大家分享。我无论做什么，我都享受。上学的时候我享受上学，做工的时候我享受做工。

如果我上学的时候，不享受上学，一想到上学脑袋就大，一打游戏眼睛也亮了，人也精神了。这样的状态是什么人生呀？我想这样的人活得很纠结，上班会更纠结。但是我不纠结，我很享受上班，工作当中也充满了挑战，结果不到一年肯定翻转。

我经历翻转时间最长的一件事，就是建立教会。因为一开始不会建造教会，相当的闹心，后来我翻转了这件事。就像服侍人，有多少人像我这样服侍？没有。他们都当做苦差，但是我把服侍当做恩典，因为这是我的工作。也许你想知道我的逻辑体系，我告诉大家一个基本的逻辑体系，大家可以在你的身上试一试。

如果你创造了一个价值，比如：你是个销售员，你拿到了一单又一单，你会怎么样？你一定会很开心。如果你一直没有开单，大家开销售会的时候，你会排在最后面，恨不得挖一个洞钻下去。因为老板会问你为什么没有开单，让你跟其他人学习一下。这时你一定纠结难受，那种感觉就像吃了一个屎克郎，非常难受。每次开会都像吃了一个屎壳郎，可能连屎克郎的粪球都一起吃了。

什么人最享受呢？当人有创造价值的时候，这个人是享受的。如果人看了一场电影回来，唱了一场卡拉 OK 回来，吃了一桌酒席回来，出去闲逛了回来等等，做完之后，人是很难享受的，因为他没有创造价值。所以人能够创造价值，然后人又享受价值，你就会从中得着喜乐。人一生如果反反复复纠结，那叫纠结生。人家都做学霸，你做纠结霸。那也是一方霸主，是纠结国度里的霸主。

怎么才能做得到这七个好习惯呢？这七个好习惯我们已经讲了两个好习惯了，积极主动，不是积极主动整天在那里玩游戏，也不是积极主动整天在那里扯淡，而是积极主动的创造价值。只要那个地方有你，那个地方就越来越干净，越来越有秩序，也越来越好。第二个好习惯是以终为始，把目标设好，一步一步向着目标前进，走着走着就走到上面了。我还告诉大家第二个基本原则，在人的上面做人享受，在人的下面做人比较难受。

我告诉大家几个例子，一个大学生刚刚毕业，二十几

岁，出去找工作，人家能够容忍你。因为大学刚毕业，很多事不明白，没有工作经验也没关系。可是到了三十岁，做的工作跟刚毕业的大学生做的一样，一问三不知，满脑子都是混乱，谁看你都烦。人家也许还在纳闷，大学毕业你都干了什么，中学毕业你都干了什么。

有些人一转眼就三十了，结果还养不了自己，还靠着家里养着，这不纠结都难受。这日子要怎么过呢？我是不知道怎么过。有些人一转眼二十七八了，再一转眼三十了，再一转眼四十了，然后看看自己再看看这世界，发现自己根本无法在社会上立足。怎么回事呢？可这都是自己下的棋，自己走的路。

大家一定要建立好习惯，人一生很奇特的，你不能四十岁的时候还做大学生做的活，人家不要你。一个四十多岁的人出去找工作，人家不要。如果你四十多岁了，你是个人才，你可以找一个总裁当当，不管怎样当个什么总的也好。一天二十四小时，该怎么样去花这个时间。四十多岁的人，最差也要做个总监。人家赚二千，你赚两万。有的人年薪三百万，有的人年薪七百万，有的人年薪一百五十万。

人家也是到点下班，该干什么也是干什么，也没耽误吃喝拉撒睡。有的人赚两三千元的工资，干得却特别纠结闹心。这跟什么有关，跟要事第一有关。最重要的事不干，不重要的事干了一大堆。所以我为什么带着大家读这本书，

是希望大家一辈子喜乐和开心。当我们面临挑战的时候，有的时候甚至是一场恶战，打完了一场恶战得胜之后，然后掳掠仇敌，可以站在战场上收获战利品的时候，那种喜乐可以持续很久很久。

所以做人要做一个得胜的人，一点一点的进步，不要怕，总比不进步强。今天我们就在所做的事情上重新排序，就是什么东西重要。我刚才跟大家讲我个人的感受，就是学习最重要。人一辈子拿多少时间用来学习，我花在学习上的时间可是海量。为什么？因为不学习效率就不能提升，活就干不完，活干不完人就难受。难受就更加难受，永远也干不完。只有一件事能够解决我的问题，就是提升自己。

做事要有优先级

要使人进步，让大家往前走，但有的人走得快，有的人走得慢，没关系，因为不管怎么样你都在往前走，而且人一生的东西都是指数型增长的。今天我们要把要事排在第一，很多人都是没有管理好时间，那我们开始学习时间。

这本书开头讲：重要之事决不能受芝麻绿豆小事的牵绊，这是德国诗人歌德写的。所以我们从一个习惯来讲的话，有效的管理先决条件，他阐述了“独立意志”，这种词

我有点受不了，不知道他要讲什么是一个学术名词，主要告诉你，要有能够独立做决定的习惯。

在本章第八段中讲到格雷写的《成功的普遍共性》，他一直致力于研究成功人士身上普遍存在的共性，他发现成功的决定因素并非辛勤的工作、不凡的运气和良好的人际关系，虽然这些因素对于一个人的成功有举足轻重的影响，但是都比不上另外一个更重要的因素，那就是习惯三的“要事第一”。

格雷说：成功者能为失败者所不能为，纵使并非心甘情愿，但为了理想与目标，仍可以凭毅力克服心理障碍。他讲的意思是，找到了一个高效能成功人士身上的共性，每次都把要事放在第一。最重要的事和琐碎的事扯在一起，时间怎么管就是学问，那我们来说说说这个学问。

东西的顺序很重要。有一次我去上课，老师拿了一个广口的饼干桶，里面有一个稍微大一点的石头，还有一些玻璃球，还有一些水和沙子。他就先把水先倒进去，然后把沙子放进去，接着再放玻璃球，最后再放那个大石块，完全放不进去。我们还以为这些东西就是放不进去。

后来那个老师把这些东西都倒出来，先把这个大的石块，然后再把玻璃球放进去摇一摇，接着再把沙子倒进去摇摇摇，最后把水倒进去，发现全部都放进去还没放满。我上完了课以后，老师给我做了一个示范，我觉得很神奇，原来放东西顺序不能弄错。如果顺序弄错了会发生什么事？好

些东西放不进去了。

我给大家举个非常非常明显的事，最近我在训练我的同工如何编写软件，编写软件的训练强度还是挺大的，因为岁数也挺大的了，都退休了，也挺辛苦，但是依旧天天学习编写软件。三个月下来，程序也编了，然后什么事也没耽误，你不觉得很神奇吗？他怎么什么事都没耽误呢？你会觉得非常的诧异。

我们当中有许多在国外读书的，读完了书就想要得着更高级一点的学位。那个时候他们不但要上班，业余时间还要去读书。读书之后还要来教会服侍，服侍的力度还挺大的。后来发现很神奇，学位也拿了，服侍也服侍了，工作也做了，钱也赚了，人也挺好的，什么也没耽误。

后来这些人就不再读学位了，因为学位已经拿到，但是做的还是这些事。这就奇怪了，以前读学位也是那些事，现在不读了也是那些事，主要是时间没塞进去。后来我逐渐了解了一个非常神奇的东西，就是人这一生可以塞进去很多东西。你如果把重要的事干了，把重要的事情塞进去，结果会怎么样？结果什么事也不会耽误。

我们做基督徒的是相当的明显，我给大家举个例子，我们礼拜天要参加主日，平时有小组查经，还有服侍以及带领祷告。然后你会发现一个非常神奇的事，就是什么事情也没有耽误。你不觉得神奇吗？我是觉得很神奇。后来我就养成一个习惯，尽量把时间塞得满满的，重要的事全都

安排上。

所以说，越成长做事就越快，做事越快就越成长。这一辈子创造的价值，是超出我所想象的。训练了一批又一批的人，最后什么事都没有耽误。我是怎么做到的呢？因为要事第一。我讲的观念是，时间管理很重要。管理就是先做什么，后做什么很重要。

我们老百姓一般认为，事情先做后做都一样。至于是先刷盘子后刷碗，还是先刷碗后刷盘子都是一样的，因为最终都要把碗刷完。但是真的一样吗？不一样。为什么我做家务快呢？因为我是个知识分子，所以我做事用足了脑子。不像一些人，做事不动脑子。

比如：我家的洗碗池的台面很小，水盆也很小，有一大摞的碗需要刷，我怎么办呢？我会刷一个碗，然后冲干净，放回原位。然后再刷一个碗，冲干净放回原位，这就是我的做法。如果我家洗碗池的台面很大，水盆也很大，我就会换一种方法刷碗。我会先准备好肥皂水，洗完的碗放在台面上，最后再一起冲洗，所以干活的顺序是千变万化。

我所做的事，如果是常常做的事情，会有很多版本。今天用版本一，过了一段时间会跟改为版本二，因为方法变了，效率增加一倍。再过一段时间，我会改为版本三，或者再过段时间，我又升级了，因为我不会一直停留在 2G 的诺基亚的时代。所以我干活快，一般人比不上我，因为我总是改变做事的方法，提升自己。我天天学习，天天琢磨，

最后效率增加以后，重要的和不重要的事情都做完了，什么也都没有耽误。

做事要制定计划

所以在这个地方，大家不要被琐事牵着鼻子走，把重要的事情排在前面。我再给大家举一个例子，大家听了以后可以思考一下。如果我们是民航公司，如果我们没有把重要的事情做好，那么飞机飞上去就会掉下来。如果飞机掉下来了，会产生很多的工作，理赔等等一大堆的事情。

如果我们把工作当中该做的做好，飞机可以正常的飞行降落，不出事，这样会省了很多的麻烦。我还要告诉大家，这类的状况相当的普遍。比如：我们干活干错了，然后开始修改，但是修改的时候需要拆了重装。这时候发生了一件事，一件事成了很多件事。不但时间浪费了，有可能还没有装对。

为什么不把事情提前计划好，规划好，动点脑筋，一次做对不是很好吗？有些事不能乱来，比如：建大楼，一直催促快点建，结果建到十层的时候，楼塌了，这时候怎么办呢？楼塌了，垃圾需要清理，原材料也浪费了，还得重新建造。如果一次就把事情做对，岂不是很好。

所以，计划非常的重要。很多人写计划的不会写，不会

规划自己该做什么不该做什么。作者讲的是第四代时间管理，虽然我讲的跟作者要表达的不太一样。但是没有关系，你可以再读一下，然后做下对比。我们在做这些事的时候，如果不能一次做对，你会耗费很多的时间。

计划很多人不会做，计划就是要事第一。做什么，怎么做、什么时候做、做到什么程度、为什么要做，这就是计划。为什么做，就是目标，目标要清楚。这都是人一生当中，做计划的基本要素。回答不了，就别瞎做。我知道很多人喜欢瞎做，做完了白做，没用。

所以计划此时什么事情是最重要的，我要做的事情是否清楚。学习和工作要分开，有的人提倡在工作当中学习，但是我鼓励大家，学习和工作要分开。为什么？比如：你不会建造楼房，那就不要去建，因为建完了再塌了就麻烦了，如果死几个人就更麻烦。学习如何，计划和施工要分开，不要一边计划一边施工，那不可能做的好的。

学习和工作要分开，计划和实施要分开，这几件事要是琢磨透了，能够落实出来，就厉害了。如何分开呢？比如：我要写一个程序，如果直接写，写到哪里算哪里，最后都不知道自己写的是什么。写的代码没有人读得懂，还引起了投诉。投诉之后还是找不到问题所在。

后来公司又请了一个新的程序员。结果新程序员建议老板重新做，但是重新做也没有计划，直接开始写代码。最后也是发现写不下去了，结果顾客又投诉，问题还是解决

不了，自己提辞职了。后来又来了一个新的程序员，还是建议老板重做。

这期间发生了什么事呢？因为没有计划，计划不够清楚就开始施工。如果你问我，我该怎么做呢？我会先把事情想明白，计划和施工方案写清楚，这个东西这样写，那个东西那样写。然后反复的推敲我的计划，当然我是有经验的。过了一个礼拜，项目完成了。

很多人是没有计划就瞎干，干着干着就干不下去了。假如你在战场上打仗，东西都是瞬息万变的，你根本来不及应对，所以要在战前策划。《孙子兵法》当中叫做妙算，就是在屋子里运筹帷幄，计划好。到了战场上，有枪没子弹，很闹心。后勤供应不上，没有计划，没有规划，乱成一锅粥。

计划和施工要分开，如果盖楼没有图纸，你怎么盖呢？有的人说自己经常计划，但是从来不做，这也算分开，但却是彻底的分开了。学习和工作要分开，因为你在工作中看见问题的时候，发现自己不会，使劲做不但累得屁滚尿流，时间也都浪费了。我一看这事不会，先把事情整理清楚，哪些会做，哪些不会做，不会做的回家学习，不用着急。

当你学会了去做的时候，尚且还会有问题，不会的时候去做问题会更多。所以我们都在学习当中成长，会的不难，难的不会。所以说，常常学习很重要，首先要学习如何

活着。人一辈子把这些事重新梳理，规划，然后再去做，不断的完成这样的循环。有很多人写计划写的都是很表面的计划，但是没有用。

如果你在工作岗位上是个新进的经理，下面还有二十多个员工，你又不会管理人和事，怎么办呢？先学习如何管理人和事，不要瞎管。如果你瞎管一通，员工看不上你，你也看不上员工，最终工作根本无法完成。所以我们要先学习，然后再去小规模尝试，反反复复，最终解决问题，这就是我个人的经验总结。

大家不要僵化，把时间多花在怎么做。首先问自己做什么，毫无意义的事情不要做。第二，事情会不会做，如果不会做，先学习，不要着急，因为一着急就麻烦了。然后在学习当中小规模尝试，成功以后大规模的去实施，实施之前有个施工计划。

我的施工计划详细到在我的头脑里，或者是在我的施工方案里，每一颗钉子的具体实施的步骤，我都可以讲的清清楚楚。如果你建造神的殿，建造神的教会，必须学习如何建造，照着神的心意去落实。我鼓励大家，做一个学习，不断成长的人。你在学习当中，在成长当中，你不能不喜乐，你一定会喜乐的。希望我讲的内容能够给大家带来一点点的益处，愿神祝福大家！

成长的好习惯（7）- 人普遍有的 3 个坏习惯

引言

大家好，我们继续讲《高效能人士的七个好习惯》，这本书是 Stephen Covey 写的。这本书当中的前三个好习惯咱们已经讲完了，如果大家还有点印象的话，能否回答一下我们都讲了哪几个好习惯？第一个好习惯是什么？第二个好习惯是什么？第三个好习惯是什么？咱们得先解决悟性上的问题。

我看到已经有人回答了：积极主动，以终为始，要事第一。当然，在这三个好习惯之外我们还讲了《高效能人士的七个好习惯》的框架；讲了由内而外改变自己，就是人里面搞对了，外面才能改变。现在的问题是，大家把这些好习惯落实得怎么样了？在我过去的牧养当中，我发现落实这事特别的闹心。

有的人什么都明白，就是不落实。如果我说你完全不落实肯定也是冤枉你了，因为你肯定也尝试去落实了，但结果发现落实不下去。那我说你落实不下去不是冤枉你吧，也不知道这么说是是在夸你，还是在责备怪罪你。因为落实的时候我们会发现很多问题，落实过程中真是阻力重重！不论什么事都是这样。

比如：我想好好活着，但是一要好好活着，活得就不好了。如果想好好活着就得下功夫学习，一下功夫学习就发现，除了头发不疼其他全身都疼。全身都疼就活得不好了，太难了！看到一个人过去活得龇牙咧嘴、吭哧瘪肚，不仅我们看着难受，别人看着也难受。他虽然还活着，但却活得人模狗样。

问题就来了，我一想落实就阻力重重，一想做点什么马上就难受，这怎么办呢？有人说往上冲！往上冲很好，冲也代表了我们里面那个东西。现在咱们是停下脚步说一说怎么办。我想活得好，但一开始改变就活得不好了，接下来就放弃了。昨天怎么活，今天继续怎么活。

活得不好的时候又想改变了，想改变的时候又更加难受，状态就更加不好了。状况更加不好了，然后又放弃了，又难受了。就在这样的状态里，反反复复，来回折腾。有的人说得非常好：咬咬牙，跺跺脚，再坚持多走一里路！我告诉大家，这东西得有点智慧和谋略，我们得克服一个非常要命的问题，就要把大家的普遍性问题说一说。刚才是不是说到大家的心坎里去了？

人的坏习惯 1：能做的不想做，想做的做不来

人第一个恶习就是能做的不想做。看得上的做不来，做得来的看不上，这不是要命吗？做的时候觉得自己做得太烂了，但是你知道什么东西都是从做得烂开始的吗？我发现很多人都是能做的不想做，想做的做不来，看得上的做不出，做出来的看不上。

我在牧养当中发现，解决问题就是解决恶习。这种恶习很要命，我几乎是周周讲，月月讲，需要解决的就是恶习，恶习会害死人。有的人看到大公司，比如：阿里巴巴，就忘了他们是从小公司干起来的。看到腾讯、华为，也忘了人家都是从小干起来的。

这世上哪个公司刚成立就是从三四万员工起步的呢？没有这样的公司，所有的公司都是从小干起来的。任何一个朝代都是从弱小的团队一点一点做起来的。所以说你要想建立好习惯，必须从解决坏习惯开始。所以我觉得倒不如写一本如何克服坏习惯的书。

克服坏习惯是从负数到零，建立好习惯是从零到正数。我们还是个负数，坏习惯一堆，就先把起点定低一点，就是克服掉坏习惯。我在讲好习惯的时候，其实大家会发现建立好习惯不难，先从干掉坏习惯开始。我自己在牧养的过程当中积累了大量的这种案例。

大家一定要知道，改变是每天进步一点点的过程。经

常有人跟我说看不到自己的进步，我就问他看到自己退步了吗？他好像也没看到自己退步。又问他比起三年前的自己如何？他说跟三年前的自己比起来好很多，所以这是进步了！比如：我们养孩子，今天量身高是一米二，明天再量一下，肯定还是这么高。虽然他昨天吃了一天的饭，但是个头不是这样长的，因为长了也量不出来，变化太小了。但如果跟三年前比，那是长了很多。就像我们把种子撒在地里，第二天就去看有没有结果子，这就太着急了！昨天刚撒的种子，今天就指望结果子，那是孙悟空变的吗？

怎么可能呢？这么短的时间连豆芽都发不出来。所以我们每天进步一点点，你根本看不见。尤其是我们人一生当中需要解决的问题常常都是一点一点看不见的这种成长。所以有些人一开口说话听着好像天使在说话，不像人在说话。说他是天使，还不如说他是妖精，因为妖精也是天使变的，不食人间烟火。

其实凡是生命的东西，没有一个不是一天成长一点点的。如果你问我看不见成长怎么办？我的回答是：看不见也凭着信心继续往前走！所以说很多人缺的就是信心！坚持再坚持，就能看到自己进步一大截，很多东西都是这样。着急没有用，要日积月累往下走。今天在悟性上成长一点，明天在实践当中成长一点；今天坚持多一点，明天再坚持多一点。比如：这个人昨天一分钟都坚持不了，今天坚持了五分钟，这是成长了五倍！明天坚持了一个小时，这又

成长了很多倍。所以，要看见自己的进步，每天成长一点点，一点一点往前爬，就是我这些年最精彩的经验总结。

我坚持不懈的每天学习，直到现在坚持了好几十年。人家问我怎么知道得那么多？因为我天天学习。我不看电视剧也不看电影，没时间玩也不打麻将，就是学习，每天成长一点点。所以每天成长一点点，是非常好的建议。我比昨天成长一点点，比前天成长一点点，这些在《高效能人士的七个好习惯》里没有讲到。

我觉得我讲的比作者讲的好，因为我讲的能落实、好落实，并且非常容易落实。听我讲过之后你会发现事情变得很简单。我不谈哲学也不高谈阔论，更不谈黑格尔，因为每一天进步一点点讲究的就是实在。所以在所有的伟人当中我最喜欢的就是邓小平，他说：黑猫白猫抓到耗子就是好猫！

整天养个猫偷鱼吃，真不够你闹心的。我还没吃鱼呢，哪有鱼给你吃？所以大家要变得脚踏实地，每天多坚持一点点。有的人从前爱看电视剧，自从跟着我好好学习以后一个多月没看了，这就是进步了。虽然昨天又看电视剧了，但只是过过瘾，我不怪你，因为你已经坚持一个月了，明天开始坚持两个月这就是进步！

以前天天看电视剧，脑子里全是电视剧。但是让他演一段的时候就完蛋了，平时看那么多韩剧、港剧，真让他演就不行了。你倒是看完之后能够演一出戏呀！可惜演不出

来。我们以前天天干的那些事，现在一个星期干一次，后来一个月干一次，这就是进步了。现在哪有时间看电视呢？最重要的是看完也没用。

有一个人平时爱讲笑话，我就建议他去赵本山那里报名当学徒。因为他笑话真讲得挺好，万一学成之后哪一天他的笑话比赵本山讲得还好呢！但是去报名的时候面试官让他讲一个段子听听，结果他什么也说不出来说。扯犊子一个顶俩，干正事啥也不行，这是要命的。

你会发现我特别容易凡尔赛，其实我巴不得你凡尔赛，你赛尔凡我也为你鼓掌。原因很简单，自己干的别看不上。比如：我做一个橱柜，直角不像直角，平面不像平面，像个丑八怪。但没关系，我干着干着，橱柜的面平了，角也直了，架不住我每次都进步。我一看这个地方没整对，给它整对了，那个地方没整对给它整对了，一样一样改。

我早年的讲道不堪回首，因为声音听起来像个菜鸟，内容也是个菜鸟。但是那个年代我就觉得我做的最好！所以我说完就自己听，听完了我就自己改，改完了再讲，再讲完我就再听。我后来都养成了一个好习惯，就是喜欢听自己讲道。这听起来很自恋，但却真是个优点。有的人说，看到这个人真的无话可说，很无奈。

我不是说别的，我得进步。我知道我做的不好，但是总有一天我会做好，这叫做信心。有一次一位牧师来找我，说：他讲道别人都不喜欢听，我问他：有没有听过自己讲

的道，他说：自己也不喜欢听，最讨厌听自己讲道，听不了。我说：你自己都不想听，别人怎么听？所有的讲道，都是从不好听到好听。

早期做传道人得会唱歌，不会唱歌上讲台怎么带领敬拜呢？我唱歌总是跑掉，那天有人夸我唱歌一天进步一点点，说我唱歌又进步了。把这话用我头上用得挺好的，我觉得你学到家了，你鼓励我，我听得见，我明白。我最早唱歌跑调，把刘德华唱的《给我一杯忘情水》，唱成了刘德水的《给我的一杯忘情华》。

唱得龇牙咧嘴，我唱的连狗都龇牙咧嘴了。但是你架不住我进步，我这个人脸皮非常的厚，一锥子扎不出血来，所以就有了今天。大家要养成习惯。效法我脸皮厚，效法我每天进步一点点，直到今天我还在进步。你说：你往哪进步呢？我说：我往棺材那进步。哈哈，这是开个玩笑。就算明天我躺在棺材里面，今天我也要进步！

我进步的决心很大，大家肯定被激励到。你可能二十多岁、三十多岁或者四十多岁，但是没有关系，因为你可能有一天会比我今天老。但是我有个决心，我要进步。能做的不想做，想做的做不来，这是第一个恶习，大家要对付掉。大家听完了以后可能决定明天就开始对付恶习，其实现在就要开始对付恶习。

人的坏习惯 2：不爱思考，不爱琢磨，不爱计划

我常常遇到人不爱思考、不爱琢磨、不爱计划，就喜欢跳进去干，一干就败下阵来。为什么？因为一干活就难受。大家要知道，我身上的好习惯很多。我鼓励大家经常思考、琢磨、计划，找出问题。一个小问题一个小问题的去解决，一点一点的进步。进步全在思考、琢磨、计划、纠正、寻找问题当中。

我经常听人讲：我自己来。我说你都干错了还自己来呀？为什么呢？因为做事不思考，不琢磨。你说他完全不思考，也不是，但是他里面不是一个进步的观念。你看人家干，我们就仔细看。人家这样干，我们也这样干。大家琢磨琢磨，前面我讲的几讲是不是这些。比如：我们干活，有电钻没钻头，有枪没子弹，有铲子没买泥，这活怎么干？然后刚把板子立好，水平仪和激光尺也不在，这活怎么干？这活根本干不了。每次做事没有计划，没有规划，也没有思考，上来就瞎干。

要记住什么东西瞎干都是白扯，任何事情都应该先在脑袋里规划出来，在纸上画下来，然后再仔细琢磨要解决什么问题，我的策略是什么，我的方法是什么，我的工具是什么。大家一听我讲，可能觉得说的就是自己。一做事，不是缺这个就是缺那个，早干什么去了？

我是一个计划性非常强的人，做任何事情都不轻易出

手，都是在本子里先画出来。你要是打开我的本子，有一摞的本子记载的都是计划要做的事情。计划我要干什么，我要怎么干，我要解决什么问题，我要解决到什么程度，我做这些我到底要干什么，我的目标是什么。

不是干着干着不知道自己在干什么，不知道自己在干什么不是很闹心吗？我一看到做事瞎干的人就闹心，不过没关系，收拾收拾信心，我凭着信心宣告，今天看着闹心的事，明年这个时候他们都成长。不过这几年下来，我的这些同工都进步不小。所以我经常鼓励人做计划，有的人做计划很积极，一干就乏力了。为什么？因为计划是写了，但是写了一个很烂的计划。一实施就磕磕绊绊，他怎么可能会干得下去呢？要么就是缺这个缺那个，事情做完了也做得不对。你如果开始做事的时候，整个过程很顺利，你一定会喜欢干。

大家慢慢琢磨，什么东西一干就上手，你就会喜欢干。如果一干就吭哧瘪肚、龇牙咧嘴，看着就难受，然后就不太想干。如果我把家收拾的特别干净、舒服，往那一站，冲杯茶在那欣赏，感觉很享受，很喜欢。如果你收拾完家以后乌烟障气、乱七八糟，干了半天也没有进展就麻烦了。所以计划一定要写到：我为什么干这事？我要怎么干这件事？我需要什么东西干这件事？我明白吗？如果我不明白，我需要问人家怎么干这事吗？这事我要问谁呀？我要找谁呀？大家理解了吧，你说有什么难的？其实什么你都明白。

大家千万别瞎干，比如：建房子，建到三楼了才发现一楼没装管子。建到三楼了，忘记规划卫生间了，你怎么办呢？当然，也有的人建楼建到二十多层，突然间发现忘记建电梯了，他这一辈子会很受挫。写计划写得空，写得假，写得全是口号，那不叫计划。计划如果做对了，结果应该是写完以后你头脑里很清楚自己要做的事。

比如：我要做一个橱柜，橱柜的板子、材料、板子和钉子怎么装在一起，结实不结实等等这些问题全都会纸上有一个解决的方案。然后把尺寸算好，按照尺寸去装钉，就做好了。所以说，计划和实施分开就是你要做事和计划要做的事分开，千万不要一边瞎做一边瞎琢磨。

问题在于我们如果做个探索性的项目，就别把事情整得太大。那是计划还不清楚的时候，在做一个探索性的东西。所以我们先要把这个计划实施当中可能遇到的所有的挑战列出来，然后把每一个挑战都给解决了再实施。别到了实施了以后想起来还有问题没有解决，那就乱套了。

而学习和工作分开，就是我们要养成一个学习的好习惯。我们计划首先要解决的问题是：我为什么做这件事。比如：干了这事赔了一百万，你要不要干呢？你肯定不会干，赚一百万很难，赔一百万却是很容易的。所以我们为什么要干这事，这事有什么回报，有什么益处，能不能造就人？就是要解决为什么要干这事，目标一下子就清楚了。

如果我干这事很有回报，那接下来我要解决怎么干这

事。我这些事怎么干，这里面都有什么挑战解决了没有？最大的挑战解决了没有？技术上的难题解决了没有？第二大的挑战的事解决了没有？什么叫最大的事？就是如果不解决这事就会垮掉，这就叫第一大第二大第三到第几大的挑战。所以说我们把目标一旦整明白了，我们接下来就是去干这事。干这事先干什么，后干什么，怎么干，把一个复杂的问题分成几个简单的问题，然后就好解决了。如果事情做到百分八十九十那就很有把握了，然后整个项目就可以启动了。

一个游手好闲，做事没有定向的人，今天做，明天不做，三天打鱼两天晒网，做事情坑吃瘪肚，基本上就是恶习太多。计划做什么，为什么做这个，我的挑战是什么，我的目标是什么，我的方法是什么，我的工具是什么，我的资源是什么，我把这些东西都写好。我是养成这样做计划的习惯，我走到哪里，脑袋里都会勾勒出一个计划。

这就是养成了《高效能人士的七个好习惯》，是不是很好？我觉得我讲《高效能人士的七个好习惯》比作者讲得好，所以大家今天开始重新脚踏实地的对付身上的问题。如果计划不会写，找牧者。我训练了一大批的人，就是要成为大家的资源而不是成为大家的负担。事情是这样，这个地方是造就人的地方，不是收钱的地方。

造就人是人力资源密集性的行业，我们一层一层的造就下去，一件事一件事的整明白。我们天天都在下功夫做

这些事，然后他们也一批一批的训练下面的人，然后在下面的再继续训练下面的人，整个的团队都在天天进步当中，感觉非常好。一眼望去简直是一片一片丰收的庄稼，回报极其丰厚。

人的坏习惯 3：不会利用资源

大家千万别单打独斗，单打独斗绝对不是一个优点，一定要养成利用资源的习惯。大家知道什么资源是最好的资源吗？就是有一个很好的老师带领。这个资源你不好好用，其实是一个极大的浪费。怎么用？遇到问题就问。你必须经过主动思考，然后去问问题。如果你不问问题，那是资源上的巨大浪费。你自己搞，自己在那磨叽、在那弄，这么做进步很慢。人自以为是，搞错了就继续干错了。

有的人整了一面麻子墙，又整了一面麻子墙。就不断的整麻子墙，你这辈子不就是麻子人生吗？事情做成这样就要开始调整，自己不会，就开始学会利用资源，最重要的资源就是人。我一生有一个极大的遗憾，就是没有遇到过好的人生导师。所以我都是东看看、西看看、左偷一点、右偷一点偷来的。厉害的人都懒得理我，人家认为训练我费劲，我就得偷偷的看人家怎么干。现在我这个遗憾，就变成了我训练大家的动力。我希望大家不会像我有这样的

遗憾。所以大家要开始利用资源，第一资源是人。

第二是书。现在的书都在网站上，读一本好书就是跟这本书的作者进行有效的沟通。提出问题，带着问题去寻找，要么去找人，要么去找书，当然书也是人写的。你想想看，当年那些厉害的人不都是跟鬼谷子学的吗？如果没有鬼谷子在山上训练他们，他们下山之后还是很烂的人，根本干不了事。所以你要么找人，要么找书。书可能有二千年前的人写的，也可能是一千年前的人写的，这些书都很好。读书就读经典，如果你消化得不到位，没关系。我们有带着大家读《圣经》、读这些书。悟性上如果通的话，很多问题会迎刃而解。

大家在建立好习惯的过程当中会遇到很多的问题，遇到问题是好的，然后你带着问题，要么去查资料，要么去找老师。在我们当中，如果你的小牧者一问三不知，没关系。他不知道他就得带着问题来学习，这样他会不会得到造就呢？会。他如果非常的爱你，你的问题就是他的问题，他的问题就是你的问题，这就是彼此相爱了。

所以说有问题就问，别闭口不问，你遇到问题那就是好的开始。我曾经有一位员工（那个时候我还是比较嫩，我对这些东西认识得不够，虽然做了经理管了几十号人）很乖，很好，很招人喜欢。我就问他：你遇到问题了没有？他说没有。过了一个月我再问他：你遇到问题了没有？他说：没有问题。老板放心，都很好，都很顺利。

结果半年过去了，他的任务得交活，我就让他在接下来的一个礼拜，把事情实施出来。当时我没经验，没去看他做的东西。最后一看，什么问题都没解决，还全是问题。因为我交给他的活，我心里有数，我觉得这事很简单，可是他这半年什么也没干。

然后我问他，这个解决了没有？没有。那个解决了没有？没有。全都没解决，全都是问题，你这半年做了什么？你不是说没有问题吗？然后我让他看我怎么做的，一个礼拜我就把事情做完了，他看到之后很不好意思。由此我学了一个功课，最怕的就是员工没有问题。如果我问他们有没有问题，然后回答没有问题，其实这就是最大的问题。

我不怕人家问我问题，我怕人家不问。你会读书吗？不会读书，那你怎么不问呢？你会做计划吗？不会做，那你怎么不问呢？人如果没有问题，就是最大的问题，不进步也不成长就是问题。大家以为我在吹牛，一个礼拜干完人家半年的事情。本来那事情本来就是一个礼拜的活，问题是半年时间他什么都没干。

大家都要养成一个好好思考的习惯，学习计划。你要做事你一定会遇到问题，然后你要想如何解决问题。一定会先遇到问题的，没问题才是最大的问题。人家请你来干什么来的？就是请你来解决问题来了。所以很多时候人不知道什么是问题，那就麻烦了。所以我们人一生活着的过程当中问题很多，千万别假装没有问题，就那么活着，那

很要命！

成长的好习惯（8）- 答疑解惑

引言

大家好，我们接着讲《高效能人士的七个习惯》。整个系列的主题是在讲如何读书，往大一点讲，说的是如何学习。过去这段时间里我发现，会学习的人不多，玩表面现象和道听途说的人相当普遍。有一句谚语说的非常好：墙上芦苇，头重脚轻根底浅；山间竹笋，嘴尖皮厚腹中空。为什么人会变成这样呢？因为追求的是华而不实，脆而不坚。不管说什么，做什么，都是甲乙丙丁一大串的做。做文章夸夸其谈，无实事求是之意，只有哗众取宠之心。这就是自以为是，认为天下老子第一。

我们人如果不会读书，不学习如何读书，就会成为“墙上芦苇，头重脚轻根底浅；山间竹笋，嘴尖皮厚腹中空”，说起话来夸夸其谈。其实在过去的一段时间，我们在竭力的对付这些恶习。对付这些恶习不容易，因为我们的对手是掌管这方面的幽暗权势，空中属灵的魔鬼，这东西是很厉害的。

过去我们常常打老马，会安排七十二个小时祷告会来打击老马，后来发现，人在悟性上不通是很严重的事。悟性不通就是无知，无知是一个非常严重的问题，人无知是从不学习不读书来的。但是傻学习，傻读书也没有用。什

么希伯来文希腊文，咬文嚼字的一大堆，就是抓不住重点。

这个系列是在教大家读书，现在就问一问自己，会读书吗？会学习吗？学习很重要的一个基本原则，是理论联系实际。没有理论瞎实践，有了理论再去具体实践的时候，你就会看到结果。如果看到的结果是不对的，就要从事实和实事求是出发。我们不是在识别善恶的讲事实，因为识别善恶的讲事实不叫讲事实。我们说的理论，是耶稣基督所传递出来的救恩理论，我们学的是耶稣基督属灵的能力和权柄，包括实践建立好习惯。

前一段时间，老马告诉我牠很生气。牠说：看见你让人变得有知识，悟性通透我就生气。我有一个基本的想法，就是咱们都能胜过老马。胜过老马不是靠七十二个小时的祷告，就能让牠退下去，牠主要操控的是人的悟性。魔鬼稍微释放一点谎言，只要人一接收，就会跟着吃识别善恶的果子，战斗就结束了，你会立刻败下阵来。学习也是如此，人不学习就会无知，人无知，一忽悠就会被骗。被骗完了以后，魔鬼就在旁边看笑话，然后你就自己伤害自己，自己败坏自己，不断的在干这么一件事。

理论要结合实际

过去一段时间，我们学到了怎么读书。有的人一读书、一学习，除了头发不疼浑身都疼。学习读书的方法，主要是抓重点抓框架，抓完框架再带着问题去读。如果这个方法学会了，读什么东西都快。读完了之后，就开始理论联系实际。读完了不落实，即使知道也跟不知道一样。当然了，知道总比不知道的好。

但是你知道的东西不经过实践，你不一定能抓到重点。比如：学完了一个东西以后感觉挺好，听完讲课后也感觉讲的挺好。结果不用过一天，过三个小时，再问你学到了什么，听到了什么，读到了什么？你根本想不起来。所以说不管学什么，都要养成做笔记的习惯。

拿起一本书，最好手里有个笔，能够写写画画是最好。抓住概念和概念之间的关系，抓住作者要表达的重点。我们读的是 Stephen Covey 的《高效能人士的七个习惯》，咱们要养成学习读书的好习惯。其实读书是会释放的，你读着读着鬼就会彰显，鬼一彰显你就难受，这时候就需要祷告把鬼赶出去，所以读着读着你就释放了。我告诉大家一个好消息，这样你会变得聪明，人一聪明，赚钱就是一件小事，人肯定很兴盛！有的人发现，一推自己学习，老马就在里面藏不住了，牠就开始难受，这时候你奉耶稣的名一赶，鬼就出去了。

后来，我发现很多人喜欢做表面功夫，这会害死人。在读书上做表面功夫是相当普遍的事情，做表面功夫管自己是害自己，教别人是害别人，做牧养会把人给牧养坏了。这种东西是我们最大的敌人，就是不追求实际。比如：有个人，他一说话无名指和小指头会摆出非常优雅的姿势，看着还挺漂亮，然后从这边滑到那边，就是所谓的兰花指。手一比划，嘴里说的眉飞色舞，两个手比划来比划去，指点江山，弄得我眼花缭乱。结果我发现他说的东西，问的问题都很空洞。这东西是很害人，不懂装懂，玩的都是表面功夫。

他跟不懂的人聊天，天上飞的、地上走的、海里游的，都能说出个一二三来，夸夸其谈，简直是“一代伟人”。但是一碰到厉害的人，人家问他一句话，马上就瘪了。为什么呢？因为做的全都是表面功夫，这种东西害死人。表面功夫做事情不求甚解，不追求实际的果效。读书如果不求甚解，虽然读了，但是却什么也没读懂。你如果会读书，从十几岁读到二十几岁，二十几岁读到三十几岁，三十几岁读到四十几岁，四十几岁读到五十几岁的话，你就厉害了。

有的人说我将来活到一百二十岁，如果我能活那么久的话，我就有一百年的工作经验。从二十多岁开始做工，工作一百年，能学到非常多的东西。我们如果都脚踏实地的做事，打鬼就成了很简单的事。有人问我刚才说的是男生还是女生，不管是男生还是女生，如果都那么整，看着都

挺闹心！

有一个姐妹跟我学动手做工，最近进步不小，到单位里爬到梯子上面，拿起手电钻就在那边钻，老厉害了！有一天，她们单位要装点什么东西，结果一个男的比划出兰花指说自己害怕，你听了不闹心吗？我说的意思是，不管男生女生，装腔作势的样子，看着都难受。我们不能无知，不管是动手做事情还是读书，都要养成一个理论结合实际的好习惯。

理论结合实际，不是属于某个人或者某个支派，我们每一个人都应该如此。学到的东西如果听起来挺好，就应该好好的落实。我们已经学了七个好习惯当中的三个好习惯，那我们现在是不是应该好好去落实呢？在落实的时候你会发现，要建立好习惯很难。学习和读书这事，如果没有果效，心里要明白，不明白还继续干下去，那就很麻烦了。

读书没有果效咱们得调整，做事没有果效咱们得调整，那就不是是一种自以为是的状态。自以为是的状态，看上去每天都很忙，其实什么也没有干。这种事还挺普遍，老说没有时间，然后你问他过去半年做了什么，他什么也说不出来说！每天都忙些什么呢？反正时间都填得挺满的。我就是在想，都填了些什么呢？结果去冲凉房洗澡，特别专心，用尽全身全心全人的在搓澡，这不麻烦了吗？上厕所大便是人之常情，吃喝拉撒睡不是什么丢人的事。但是你每次上厕所都

要蹲半个小时，什么也不干，全身全心全人都用在大便上，这不是浪费时间吗？

如果你把一天干的事都写下来的话，你会发现你真的很忙。问题是你洗澡的时候用不着脑子，所以洗澡的时候脑子可以想点正经事，消化消化所学的东西。现在厕所都是坐便，你上厕所的时候坐在那里，脑袋里可以想点别的事情，不需要把心思意念全都用到厕所上。有的人说自己开车开了一整天，但是开车用得着全身全心全人的开吗？当然你眼睛好好看路，脚好好控制刹车和油门，方向盘好好拿着，但是耳朵可以听点其他东西。也就是说，人一天的时间，都可以成倍的使用。

坐地铁上下班需要两小时，这两个小时你都做了什么？有的人刷抖音，玩游戏，这个时间能不能用来学点东西，或者读点书呢？千万别做墙头芦苇，头重脚轻根底浅，一问三不知。有一些人是主修汉语的，我问他读过中国文学史吗？他说没读过，只读外国文学史。我说，你不是主修汉语的吗？怎么读外国文学史呢？这些事听着就闹心。最近我们做了一个 APP 叫“旋风”，目的是把大家的碎片时间能好好的利用起来。

我讲的这些，就把学习和读书穿起来，没时间的人，一定要学会把时间利用好。诸如此类的例子还很多，有个人做痔疮手术，痔疮手术是很痛苦的，医生说了不能不大便。割了一个口子，然后还得大便，那真叫痛苦！他一疼我就

带他祷告，几天下来也没什么进展。他是疼在屁股上，我是累得浑身都疼。我就在想，这人把全身全人全心都放在痔疮手术那刀口上，能不疼吗？后来我就想了一个办法，让他带着牧养的人祷告。他说自己手术了，我说你的手术在屁股上，带人祷告是用嘴。后来他带别人祷告之后，屁股就不疼了。这是非常神奇的事，我也终于把自己解放了。

我的意思是说：人要提升效率！你是不是一个高效能的人士，是不是一个有效率的人？你回顾自己过去六个月做了什么？解决了什么问题？哪个地方成长了？如果效率很低的人，一干活就磨叽，读书也磨叽的话，咱们就先从读书，先从学习，先从提高效率上下功夫。比如：打扫厕所，有的人需要一个小时，有的人需要半个小时，有的人只要十五分钟，还有的人五分钟就搞定。后来我就发现，五分钟干完的，比一个小时干完的打扫的还干净，因为他们效率高。

有一次我去检查他们做事，厕所的墙上都长满了泛红色的霉菌。问他怎么不擦干净，他说没看见。他已经在厕所磨叽一小时了，但什么也没有干。我真没想到他做事的效率这么低，他可能是一边擦，一边在想别的事。如果是在厕所里想“美酒加咖啡”的话，这咖啡可不能喝，所以人要不断的提升效率。如果你读一本书，读得很快，又能抓到重点、又能抓到细节、又能理论联系实际，你会很享受。相反，读书慢是一个非常不好的习惯。有的人以为读书慢非

常好，觉得自己读得细，其实书读得细，没有太大用处。

我讲了这么多，现在轮到大家给我提问题了。

Q1: 如果我家里亲戚有问题，自己也不会，可以问牧者吗？

当然可以问，你可以把问问题当做学习的机会，尝试着解决他的问题。当然最好是先解决你的问题，因为解决了你的问题，你就可以解决很多问题。总之无论如何你都要学习成长，你学习成长了就可以先解决你的问题，然后再解决别人的问题。

Q2: 自己做了计划，但总是无法完成...

其实这个问题很好，做完计划不能完成说明这是一个很烂的计划。如果人不会做计划，写计划的时候把一周的计划写成了一年的计划，这就麻烦了。写了一年的计划结果要一周完成，打死你也完成不了呀。所以担心自己计划万一完不成的，其实都是没有计划好。

一个好的计划，一定是可以落实的。为什么一个好的

计划是可以落实的呢？比如：我要找一份工作，然后我就在计划里写上：我要找一份工作，但是这样的计划怎么落实呢？肯定落实不了。因为找工作的时候，你喜欢的工作不一定喜欢你。所以说，一旦写了一个计划没法落实，就是计划写的不好。

比如计划找一份工作，需要先把工作做一下分类。找工作首先需要写简历，写简历的目的是什么呢？写简历的目标不是找工作，写简历的目标是拿面试的机会。只要能拿到面试的机会，就是个好简历。拿到了面试机会以后，就要解决怎么面试。那面试是为了解决什么问题呢？第一次面试为了拿到第二次面试，第二次面试为了拿到试用期，试用期的目标为了能转正。所以说，我把找工作的计划讲清楚以后，大家就明白怎么落实了。会计划的人就是计划能够落实，不会计划的人就没法落实，写了计划也是空的。

Q3：怎么提升自己的专业能力，每天列出来该学习哪些东西吗？

这个问题很好，专业叫做职业策划。我们人一辈子就是要策划，学什么或者不学什么很重要。学了一大堆没用的，有用的没有学，就是在瞎整。所以说，不是提升我们自己的专业，因为你的专业只是其中的一部分。而是设立

自己的目标，将来要做什么。

大家要知道一个很重要的观念，在我们人一生当中你仔细观察会发现，那些成功的人都是有性格的人。他们不一定是专业很厉害的人，但是他们专业也不差。如果我们把自己的专业学好了，但是刚毕业就失业了也很辛苦。虽然专业搞得很好，但是做什么都不行也很无奈。所以要做的对职业策划。如果毕业了不能养活自己，做的都是无功。

Q4：老师我是学古典音乐的，但是我很喜欢爵士，可是爵士未来就业困难怎么办？

你喜欢没什么用，现在问题是，我把喜欢的事情做得再好也没用，因为没有市场。所以我们人一生很矛盾，千万别照着自己的喜好走。因为照着自己喜好走，走着走着就走到死胡同里去了。要照着能不能够谋生去走，这叫职业策划。如果喜欢这个东西，但是学了之后不能谋生，学这个东西用什么用处呢？所以我是一个比较实在的人，我不照着我的喜好走，我照着能不能够谋生去走，这很重要。很多人照着自己的喜好，最后走到死胡同里去，活得极其痛苦。然后继续喜欢，继续去做，继续难受，反反复复。

为什么要做职业策划？职业策划不是要策划你喜欢什

么，职业策划是明白你能做什么，怎样才能养活自己。所以提升你的专业不是问题，提升你的就业才是问题。我说的话可能给你浇了盆冷水。你可能很喜欢这个职业，这个也是你的兴趣，但是兴趣没用。你可能会觉得，自己不喜欢做的怎么能去做呢？

但是你不喜欢做的事情很多，你可以把自己不喜欢做的事，变成自己喜欢做的事。我们人要变聪明，人如果不变聪明会活得很难受。活着的确很虚空，也很简单。虽然人一辈子活着活着就死了，但我们还是要活得舒服一点、活得开心一点、活得喜乐一点。如果活得很纠结，这是在做什么呢？但是很多人朝着纠结的路上走。

记住，顺从自己的喜好没有一个可以走出像样的路来。所以人们说照着你的兴趣走，那是一个谎言。有的小孩喜欢打电脑游戏，如果照着他的兴趣走，就麻烦了。别照着自己的兴趣走，照着回报去走。没有回报的事少干，或者不干，有回报的事好好干。没有回报的事情，再喜欢也不做，因为没有回报。

我很喜欢打游戏、打牌，但是天天打没有任何回报。我想接下来这个礼拜，大家都去尝试去落实。当你尝试去落实的时候你一定会遇到问题。如果你是一个做奶奶、姥姥、外婆外公的人，你学了以后可以带孙子。如果你孙子三岁、五岁、十岁、八岁就开始了解这些，那他这辈子可比我这辈子强，我小时候我上哪去找这好事。所以计划去落实的

时候，把问题收集起来。

Q5：老师，是不是每天必须练写计划？

其实计划最好是一周，因为一天很快就过去了。如果你问我年轻的时候都做什么，我年轻的时候，每天早晨到办公室之后，把要做的事情写在本子上，有些事情安排到今天，有些事情安排到明天，这就是计划。当然，我还是会继续讲计划的事，虽然讲过很多次计划的问题，但是其实可以讲更多，之后我就多回答一些计划的问题。

Q6：怎么提升做每一件事的效率？

这个问题好，怎么提升做每一件事的效率？这个问题不是一般人能问的，因为一般人都不这么问，一般人都觉得自己可厉害了。觉得自己洗厕所花了一个小时是因为认真，如果认真的话，墙上的霉菌怎么没有擦干净呢？提升做每一件事的效率是我的习惯，就拿洗厕所这件事情来说：我前一段时间去了一个企业，拜访了这个企业的老板。这个企业很有意思，从新进的、最小的员工一直到总经理，进公司的第一件事就是洗厕所。

洗厕所洗得快不行，要又快又好。如果是洗厕所洗了半年，还洗不好，我看你这个总经理就别当了。这个企业从上到下都会被安排去洗厕所。有的时候，老板还会直接挽起袖子给你做示范。后来我去了之后发现，他们工厂的厕所跟星级酒店里的厕所一样干净。洗厕所跟做总经理有什么关系呢？这关系挺大的，如果厕所都洗不好，总经理能做好吗？很多厕所都洗不好的人，依然在做总经理。

洗厕所是个非常卑微，非常低级，但是却代表着我们人一生当中最重要的那件事。你如果不上厕所，那就麻烦了。当你把厕所洗好了，你用完了以后，发现比你用之前还干净，这样的企业能不好吗？每个人用完厕所就洗，出来之后都比他用之前还干净。后来我就对洗厕所这事研究挺深，提升效率吗，大家可以听一听我是如何提升效率的。

我不会穿的溜光水滑地去洗厕所，如果我穿的溜光水滑地去洗厕所的话，洗完了之后衣服都脏了，那真叫闹心。我是怎么做的呢？每次要去冲凉的时候，我顺便就把卫生间给洗了。我洗卫生间的时候，我把卫生间的水龙头，喷水器都装好，然后一擦一洗一喷，完事！我利用洗澡的时间去洗，不用穿着衣服洗，穿着衣服洗容易把衣服弄脏。冲凉之前，就把厕所给洗完了，洗完后稍微一冲就好了，然后穿上衣服出来。

这么做能花多长时间呢？通常少过一分钟，厕所那么小的地方，一分钟就做完了。如果这个厕所是我第一次用，

大概要花五分钟，我也不想一次给擦得那么干净。下次再用就花三分钟，再下次用一分钟就可以了。为什么呢？因为它已经被我搞得挺干净了。大家好像是不太相信一分钟可以擦完厕所，没事！只是我不能给你做示范，因为不能让你进来看。

我再给大家举个例子，有一次我买了辆白色的汽车，两个月以后汽车有了一些污垢，怎么擦也擦不掉。我觉得汽车的漆太烂了，然后去找卖车的店，告诉他车漆太烂了。结果人家说：这不是车漆的问题，是污垢。我说：既然是污垢，我怎么擦不掉？结果他找了一个孟加拉的工人，这个工人手里拿着一个小铁盒，在铁盒上扎了一个小眼。然后他手上拿一个抹布，倒出来像牛奶状一样的东西，在我车子那个肮脏的地方一擦，车子就变得敞亮了，我说这个车漆是好漆。

然后他就问我：你要不要擦一下全车呀？我问，多少钱？八十块新币。八十块新币擦个车子，我脑袋有毛病呀！我就在想，这东西如果找到了，十分钟不就擦完了吗？我就问他：这是什么，他说：这是蜡。蜡怎么能擦掉东西，全是扯蛋。我就到处去找这牛奶状的东西，后来我找到了，其实就是商店里面最便宜的一块五一瓶的清洁剂，叫 CIF。买了一瓶回家之后，十分钟就把车擦完了，十分钟就省了八十块新币。

我整天坐办公室也不运动，人家都去健身房出出汗，我

下班之后擦擦车出出汗，感觉也挺好。人家举哑铃，我举汽车，虽然没举起来。这事不就体现了效率了吗？怎么提升做每一件事的效率呢？你得找到神器、工具，然后找到工具的正确使用方法，效率会倍增。所以提升做每一件事的效率有两个层面，一是工具要好；二是技能要好。找到了正确的工具，然后正确的使用这个工具，你的效率就会十倍数的增加。

有一个企业的老板，他写了一本书叫《十倍速》。什么叫十倍速呢？就是十倍的速度，你每跳上一个台阶，是之前效率的十倍。有效的工具，或者是你发明的，或者是你自己找到的，你要有那个技能使用这个工具。工具和方法常常伴随着我们人的一生，所以要常常去寻找突破点。你找到了一个突破点，效率就提升十倍。

你说：真的有十倍吗？那没有十倍也得有五倍。那没有五倍也得有个两倍吧？你以前一个小时干的活，现在半个小时干完，以前半个小时干的活，现在十分钟干完。或者以前一个小时干的活，今天五分钟就干完。那你能没有时间吗？你肯定有时间。最糟糕的就是人自以为是，以为谁干都得干一个小时，哪有这回事，所以要养成好习惯。有的人不找工具，也不去提升他的技能和知识，所以一辈子活在很闷、很慢、很累、很自以为是当中。

比如：农民耕地，人耕比不过牛耕，牛耕比不过拖拉机，拖拉机比不过现代化的设备。因为现代设备效率是成

倍的增长。有次看到一个最先进的农业工具机，犁地的大耙子像马路那么宽，拖拉机一带，哗一片就过去了，百倍的效率都有了。所以大家听我一句劝，你没时间就是因为干活慢。读书也慢、干活也慢，干什么都磨叽，那就麻烦了。

大家听过我之前讲的，一定要好好琢磨琢磨。学习和工作分开，不是我做这事的时候我才学习，平时我就养成学习的习惯。等我做的时候，我已经基本上掌握了做这件事的技巧。计划和实施分开，你没有计划，只能做错了再重新做。画好线还不一定整对了，你不画线怎么做？所以常常像我这样积累，常常这么练，就会有时间。有时间就会学习更多，学习更多就有知识，有知识就有经验，有经验就有更多技能。良性循环，你看这不就学了很多吗。

Q7：学习和工作怎么分开？

我给大家举个例子，我要用石膏粉把墙抹平，因为是麻子墙，到处坑坑洼洼的。我不会一开始就直接往墙上抹，抹不好怎么办啊？抹出个麻子墙来，然后还得反反复复修补，最后墙也完了。我们能不能先在旁边找一个破板，在破板上尝试着先抹抹看，抹坏了就丢掉，抹一个不行就多抹几个试试。先从小范围开始学习，别上来就在人家墙上直接练手，练完了以后又刮不掉，还得赔偿人家。这是工

作，不是玩，不是过家门。

所以说不分开你怎么干呢？你在实验室里可以去学，但你在施工场地现场学，人家允许你这样扯蛋吗？那就麻烦了。扯完了还得拆，拆完了还得丢，要知道丢建筑垃圾是要花钱的，你有多少钱够你赔的，何况你还没挣钱呢。所以学习这东西，我们要在实验室里开始学，小范围的慢慢尝试。在做工的时候，是真刀真枪做，都是真的东西啊！你把人家好好的料给干坏了，你不还得赔吗？学习和工作别混在一起，也别指望着拿人家的东西来练手，整完了你还得赔给人家。

Q8：如何判断生活中紧急不重要的事？

生活当中，紧急不重要的事几乎充斥着我们人一生。人为什么忙，就是因为充斥着很多紧急，但不重要的事。举个例子，比如：飞机要掉下来，你说紧急吗？紧急啊，因为要救人。楼塌下来了，你说紧急吗？紧急啊，这事也很紧急。但是楼塌了不算重要的事，因为没有人计划把楼整塌，除非是在拆烂尾楼。楼塌是紧急的事，但不是重要的事，重要的事是在这楼还没塌之前让这栋楼别塌。飞机还没掉下来之前，或者还没起飞之前，把飞机整好，那事很重要，但不紧急。

很多人就喜欢瞎搞，整天急啊，急啊！一急就出问题。比如：我一定要发射火箭，然后 9、8、7、6、5、4、3、2、1，一按 Button，三分钟后，礼花了！你老放礼花干啥啊，能不能把工作做到家。如果上面有人呢？把人整死了还得安慰家属，那事情就麻烦了。咱们人一生当中有些事紧急，紧急的事需不需要处理？需要处理。但是有多重要呢？我们总觉得很重要。其实我觉得更重要的是，把这些紧急的事情给避免了。

过去这些年我总是升职，职位一下就提上去了，提上去了以后，我就发现自己干不了这活。刚上到那个岗位的时候，真是如坐针毡，每天都是紧急的事，不得不去处理。如果我天天处理这些事，一忙就好几年，那怎么行，我不能同意这种状况。怎么解决这种状况呢？我就把我所处理的这些事抽丝剥茧，分门别类的进行整理。这种事情我还不会做，那种事我还做得不够快，然后我就有了学习的计划。不管多么急，只要是死不了人，我每天都会抽出两个小时来学习如何做这份工。不会做就得学啊！然后学着学着效率就提升了。

我告诉你，提升效率是生活当中非常重要的组成部分。提升效率以后，以前三个小时干完的活，现在一个半小时就干完了，就不会忙了。紧急的事通常都是不重要的，为什么人一生都被紧急的事充斥着呢？因为重要的事没干，重要的事是可以让我们避免很多紧急的状况的。今天紧急，明

天紧急，怎么办？那我每天都得腾出时间来学习如何处理这些事情，让自己变得更有效率。我一旦找到这一类问题背后的根源，把这根源铲除了，这一大堆的问题就不会再出来了，我也省出来不少时间。

我基本上都是用六个月到两年的时间，长的大概三年，基本上就翻转了我这种忙碌的状况。脱离了这种忙碌的状况以后，我就从基本的业务流程开始，处理各个层面的问题，都处理完了以后，我就变得不忙了。不忙以后，我就开始学习，学习啥呢？学习六个月以后，我可能会出现紧急状况，然后去做调研、做研究。事物是往前发展的，六个月以后，我又会遇到新问题。因为之前已经花了大量的时间做调研、做研究，当六个月后，那个事情果然发生了，我已经预备好了，这就叫做积极主动的管理。

如果我能够看到一年以后我会遇到的问题，一年以后我需要这个技能，我现在就开始准备。如果我还能够看到三年以后需要什么技能，提前预备三年以后的事情，那我就厉害了。咱们国家有一个五年计划，两个五年计划，还有智能制造，这都是在为未来的计划做预备的。什么事情都是这么干起来的，慢慢地就把事情管理起来了。

管理这件事，就是管人、管事。你会管事，事情到你手里就能处理好。咱们国家走到现在，解决了很多的问题。过去七十年，国民生产总值增长了七百多倍，我们很难想象是怎么做到的。今天大家都是受益人，生活状况和条件

都有了很大改变，这些都是投入了很多很多的心血进去准备，把事情彻底地给解决了，不断的得到提升。

Q9：刚刚到一个新的领域，往往难以预估事情完成时间，怎么制定每天的计划？

其实你每天计划也没有用，因为你不会干。你不会干，不知道这东西会冒出什么程咬金来。今天冒出一个程咬金，明天又冒出一个程咬金，后天再冒出个李元霸，你就更加不知道事情道怎么做了。问题出在哪呢？我们不会干的活，我们计划不了。如果我们不会干的活，还非要计划的话，就是瞎整。只是计划了一个表面的东西，没有用。我们做工作计划的时候，要知道什么东西会，什么东西不会，什么东西知道，什么东西不知道。把不知道的整知道了，把不会的整会了，然后再慢慢干。

探索性的去了解，再计划。计划不是单单只写一个计划书，而是要明白什么东西会，什么东西不会，什么东西需要学习，什么东西需要知道。把需要做的事情了解清楚之后，一下子就把事情做成了。你如果做完了拆，拆完了再做，你就麻烦了。有的老板不知道这事，只会让人使劲干，使劲干！快点，快点！

比如老板交代：十月十九号必须上线。你回复说：没

准备好不能上线，但老板还是执意上线，你只能按老板的要求去做。结果一上线，爆出了一堆问题。老板又问：怎么这么多的问题？你只能说：事情就是这样。其实做老板的要知道，你想十月十九号上线没有问题，十七号上线也没有问题，但是没准备好就去做，将会带来一大堆的麻烦。所以要养成一个做计划的习惯，将来能更好的管人管事。这些问题都挺好，都是在落实的过程中所遇到的问题。

Q10：总有很紧急的事情，导致其他事情没有时间做，怎么管理这些事情？

其实人一生不应该有紧急，为什么总是有紧急呢？因为重要的事情没有做。如果生活中到处都是紧急的事，就是因为过去很多重要的事情没有做好。我们可以做一个选择，要么天天都在处理紧急的事情，要么半年之后状况被改变。当然半年之后能被改变会更好，因为不能整天跟着事情跑。被事情牵着鼻子走，很被动。对我来讲，是你牵着我走，还是我牵着你走，还是两说。遇到很多紧急的事情，我就区分一下。死不了人的事情先放一放，死的了人的事情赶紧处理掉。如果做了还是死了人，是因为不会干，不会干，急也没有用。学会想办法，处理当前的状况。

世界上哪有那么急的事，我就不相信。世界上没有你，

企业照样运作，啥事没有。其实事都是人自己定的，是十月十九号上线，还是五月十九号上线，都是人定的。别把自己整的神经兮兮，毛毛糙糙的，能处理就处理，处理不了的，就这么地，死不了，就算没有你，地球也照转。有的人说：停电了，不行了！后来发现停了三天电，大家也活下来了。

你会发现，停什么都能熬过去。打起仗来，不也都是这么熬过来的，叙利亚啊，伊拉克啊，都是这么熬过来的。不要以为这事不行，其实什么都可以。紧急而不重要的事，不是我们说急就急，说不急就不急。如果你再不上厕所就会出事的话，你就赶紧去上厕所，这事是倒是很急。

从现在开始，大家积极的去管理人和事。管理好了，你就一定有时间读书和学习，也一定是一个高效能的人士。你的效率不用提升十倍，提升二倍效率就大增。十个小时的活，五个小时干完了，剩下的时间可以用来休息。我自己的评估，一般人的效率大概只有百分之十以下，你做的有效的事情，能达到百分之十就很好了。有的人却是百分之负十，为什么有的人是负数呢？因为他们不是帮忙，是帮倒忙，就是所谓的猪队友。踢球的时候一脚把球踢到自己家门里了，你是间谍还是卧底啊，很闹心！大家不要瞎忙，从瞎忙的光景中走出来，因为瞎忙没有果效。

现在就开始把没有果效的事情，和有果效的事情都梳理一遍，把没有果效的事情干掉，你就成了高效能的人士。我

必须警告大家，过去那么多年我考察了一个事情，恶性疾病就是专门找不太有效率的人。今天忙活这个，明天忙活那个，做的事情都没有果效，久而久之就会生病。他的生活是没有满足感的，生活是没有创意的，生活是没有改进的，生活被琐碎的事充满，就很容易得癌症。如果你是一个高效能人士，一生当中工作会享受，学习会享受，做事会有感觉和回报，老年痴呆和各种疾病都找不上你。不管你信主还是不信主，这是另外一回事。

李嘉诚九十多岁还在管事，管的还挺好。新加坡的前总理李光耀，是一个非常高效能的人士，活到了九十多岁。我们国家的领导人邓小平，也是一个非常有效率的人，活了九十多岁。你看看那些四五十岁得癌症的人，都是瞎活的人。一生好好学习，天天向上，你就成了一个高效能的人士。我这么一说，把老马气坏了。老马很败坏人，让人瞎忙，做没有果效的事情。

我讲的稍微凌乱了一点，如果你没有抓到主题没关系，一段一段的主题你还是抓得到的，效率是我讲的关键字。还有人问了紧急和重要的问题，这些观念都要建立起来。紧急不是好事，我老也不紧急。很多时候有人打电话给我，如果是我牧养的人来电，我肯定接。如果我说最近有点忙，意思就是你的事情不重要，我还有很多重要的事情要做，这么说是因为直说容易伤人。

人一生常常做重要的事，不断的提升自己的效率和果

效，不断的改变自己，不断的使自己成为更有价值的人，不断的创造更大的价值。一开始是一点点的创新，后来不断的成为创造的人，做东西要有原创性。如果你创造了一个阿里巴巴，你就成了马云；如果你创造了腾讯，你就成了马化腾；或者你创建了一个小公司，成了某某人。所以不要被事情牵着鼻子走，有些东西是真的可以放下的。这次就答疑解惑到这里了，愿神祝福大家！

成长的好习惯（9）- 人际关系的本质

引言

大家好，我们继续学习《高效能人士的七个好习惯》。我倾向于把这本书叫做《七个好习惯》，因为不管是否高效能，好习惯就是好习惯，坏习惯就是坏习惯。过去我一共讲了八讲，其中两讲的内容是答疑。这世上有好多习惯，但是不管有多少习惯，可以分为两类：好习惯和坏习惯。其实学习这一系列的好习惯，对于我们来说是非常好的事情，如果你在我们当中的话，可能会感慨自己怎么没有早点参加这样的课程。一些习惯真的是越年轻、越早知道越好，可惜咱们已经是一把年纪。不过，现在知道也不晚，只要开始学，就能解决很多问题。

有一些人无知，不知道什么东西对他有益，也不知道什么东西对他有害。我们前面讲的是个人的得胜，学了前面的三讲加上两次的答疑，再加上前面整体的介绍，我觉得人不成长都难。以前让你生气的人，现在气不着你了；以前你会突然抓狂，现在不抓狂了；以前总是搞不清楚状况，每天做事晕晕乎乎，手忙脚乱的，现在做事情很清晰，层次分明，主次有序了；以前没目标没方向没重点，现在有目标有方向有重点；以前没策略没方法，现在有策略有方法。所以，忙碌不是解决问题的办法，学会运用知识，把忙变成不忙才是关键。

我还要把秘诀告诉大家：好习惯一旦建立起来以后，钱是最小的问题，因为这个世界绝对不会亏待得胜的人。所以，如果一个人不得胜，那吃亏吃大了。历史上的《辛丑条约》的“庚子赔款”和《马关条约》都是代表着屈辱的历史，因为打不过人家就得挨欺负。但是这个世界永远不会亏待得胜的人，因此我们无论如何都要得胜。

个人的得胜或者是集体的得胜都是至关重要的，一旦得胜了，你说钱还是个问题吗？有的人爱钱，钱不爱他，因为他不得胜，还有的人不爱钱，但钱就是跟着他跑，这上哪儿说理去？你仔细观察一下，就是这么回事。如果人的一生总结下来是血泪史，充满着血、泪和屈辱，那说明这人不得胜；一个得胜的人，一生会活得自由，有的是美酒和咖啡。

人际关系的定义与本质

这次所学习的是《七个好习惯》的第六章，这一章实际上是后面几个好习惯的总结。后面这三个好习惯与人际关系紧密相关。我想告诉大家，其实人际关系很重要，因为它很值钱。大家都有一起读书的同学，或者一起做农民在田里耕地的同工，或者一起在夜里关灯之后瞎扯的室友。十几岁二十来岁的年纪，大家都是在大学里，人家背个书

包他也背个书包，人家上学他也上学，人家做作业他也做作业，人家考试他也考试，甚至有时候考得还不如你。这些人有的也许现在看着不起眼，被好多人都看不起，但是少年人不可欺，你不知道他将来能成为什么样的人，没准将来就成了一个大人物。

比如：当时跟你同一宿舍的人是马云，或者是《阿里巴巴和四十大盗》里面会喊“芝麻开门”的那个人，你根本不知道他后来会这么厉害，而等他成了一个什么人物以后，如果能想到跟自己一个大学宿舍里的你，然后正好有个肥缺苦于没有人才，就给你打电话让你来上班，你不就捡了一个便宜吗？

可问题的关键是人家凭什么找你呢？那得是因为在大学里面，你俩的关系还不错，他也愿意相信你。如果在大学期间，你整天偷鸡摸狗，一开口就是屌丝的话，那即使人家将来成立了一个阿里巴巴，他见了你肯定想躲着走，就是你打电话给他，人家肯定会跟你说最近很忙，没时间理你。

所以，我们从小就要学习开始写一本自己的履历，因为人际关系真的很重要。我觉得我们当中有一些兄弟姐妹真的需要改变自己，因为他们不知道人际关系值钱，也不会经营人际关系，非得把人际关系处理得不那么妥当。很多姐妹都属于高冷，冷艳型，因为年轻，再加上长得又漂亮。但是你高冷之后能做什么呢？什么也做不了。人家有

必要联系你吗？没必要。说起你来，大家的印象都是牛哄哄的，见人也沒什麼礼貌，对人爱理不理的。这样的人想搞好人际关系？在我看来就算了吧。

不管你岁数多大，都需要知道人际关系永远是最值钱的。我鼓大家，从现在开始好好地经营人际关系。大家千万不要以为你是个老好人，人际关系就好，事情不是这样的。比如：人家要找一个质量管理员，或者质量管理部门的总监，老板提议让你来管理。这时候你身边的人肯定不会同意，因为他们觉得如果是你来管理的话，只会做老好人。所以做老好人对人际关系没有任何用处，你得有自己的性格。经营人际关系那是很重要的，但是经营完了以后，那个关系值不值钱是另一回事。有的人关系挺好，但是关系不值钱，因为性格软趴趴、软绵绵的。

咱们学习读书，必须要懂得写书人的套路，到了第六章，Stephen Covey 就看到书只有二百多页，怕不好卖钱，然后就开始加料，加到了四百多页。我说的是这个意思是，这书的第六章只是把后面几章做了一个概述。大家要知道写书人在每一部分想要说的是什麼，比如：我已经讲了十几分钟了，但是我在讲什麼呢？我在讲的是人际关系。人际关系的本质就是 Stephen Covey 写的第六章，概括了人际关系最关键的地方是什麼，说白了这章就是把后面那三个好习惯总结了一下。

利他主义是经营人际关系的关键

作者讲的概念，比如：情感账户存储的是增进人际关系不可或缺的信赖，也就是他人与你相处时的那份安全感，能够增加情感账户存款的是礼貌诚实仁慈和信用，其实这些讲的都挺好，没有信任就谈不上友谊，没有诚实也谈不上信任。但是我要给他加上一句话：自私是没有人际关系的，是谈不上人际关系。最近网红在抖音软件上做得很火，客户量从一亿做到两亿，两亿做到四亿，四亿做到八亿甚至更多。有个人在抖音上面教人怎么做网红带货，这人就讲了一个很重要的观念：利他主义。利他主义就是自私的反面，是谋求别人的利益，谋求别人的好处。

自私的人想要做能带货的网红都是很难的，所以人际关系建立的建立需要诚实和信任。如果你是一个自私的人，别人跟你相处整天要提防着你，生怕一不小心就要被你骗，这样的关系还能继续下去吗？没办法继续下去。所以说仅仅凭着个人的独立不代表真正的成功，仅仅有前面三个好习惯是不够的，一个真正圆满的人生需要追求公共领域的成功。这里说的公众领域，不一定是大范围的公众，可以是小的公众，比如：三五个人，三五十人，或者你周围朋友对你的看法。如果他们对你的看法比较负面，你就需要调整自己。

本章开篇就讲了一个故事，有一个人来 Stephen Covey

这里上课，刚上课就在那边愁眉苦脸，他好像是不喜欢参加这种研讨会，因为他老婆晚上会打电话盘问他，他不知道怎么回应，正在为这事发愁。这人的老婆也挺有意思，她老公每次出差，或者参研讨会，在哪里吃的早餐，旁边还有谁，都要打电话确认，包括下午都做了什么，晚上跟谁在一起都谈论了什么。她问的这些问题，跟审问犯人一样，很招人烦。

那么为什么他老婆这样盘问他呢？因为一个很简单的原因，当初他跟这个女人结婚就是在研讨会认识的，当时他也是有夫之妇，选择跟前任离了婚才娶了现在这个。在他现任老婆这里，这人能让人放心吗？放心不了，这就是没有信任！所以说信任很重要，一读就知道作者在讲信任。

如果再往下翻，他还讲了很多情感账户，情感账户就是你在人心目中的印象是什么。你在什么关系就得说什么话，你在哪个层次就得在哪个层次经营。如果没有什么关系的时候，你却说了一句：你为什么不信任我呀？这奇怪了，人家凭什么信任你？然后有的人就会说，我和你只是萍水相逢，我信任你做什么。也就是说，在人家的心理，你还没有营造让人值得信任的东西，这就是你需要经营的情感账户。

其实经营人际关系不是经营别的，是经营一个信任的关系。为什么我所带的团队是铁一样的团队，因为我所带的这些人有一个特点，他们都信任我。他们都知道，第一，

我不害他们；第二，我绝对是为了他们的益处；第三，他们觉得我也绝对会给他们带来益处。有了这层信任，我们的关系能不铁吗？他们都是我的铁杆粉丝，做我的铁杆粉丝多好啊！

大家慢慢仔细琢磨会发现我挺厉害的，竟然整了这么多铁杆粉丝。那么“老铁”关系的根基到底是什么？根基就是利他主义，就是我所做的都为了他们得好处。如果我所做的是让他们为我赚钱，那我们之间的关系会很脆弱。就像《孙子兵法》里讲的，好的将领带出来的兵可以与将领一起出生入死，好的领导一定能够带领他手下的人冲锋陷阵。《圣经》里有一个叫大卫的人，自己打仗很厉害，带人也很厉害，他都是自己冲在前面。所以，经营人际关系得有道，这利他就是有道，有道就是利他，所以咱们得养成利他的好习惯。

我上大学的时候有一个很有意思的事，别人宿舍的人际关系很紧张，但是我的宿舍人际关系就非常融洽。北京的冬天很冷，得拎着暖水瓶去很远的地方去打开水。那个宿舍里的人很有意思，其中有一个人把他的暖水瓶上锁了。为什么上锁呢？因为这个人自私到离谱的地步，不愿意别人用他的热水。像这种人以后也不会有什么出息。

但是像我的宿舍，还有其他宿舍的一些人，出去打开水会提四个水壶去，然后也提四个水壶回来。到了五六十岁之后你会发现，提了四个壶去打水的人，有四个壶的福

气，提了俩壶打水的人有俩壶的福气，提了一个壶打水的人，什么福气也没有。暖水瓶表现出来了一个非常有意思的一个现象，那东西叫做自私。

咱们当中自私的人有多少？其实自私不是因为你不舍得花钱，而是在人际关系上你不懂得经营。每个人都有一个账户，里面写着人家对你的印象，这个账户就是你的情感账户，如果你的账户里头存的全是自私，那这账户就是个负数。如果你的账户里头存的都是好的评价，那你就是一个会经营人际关系的人。咱们必须得学会做人，你不能犟着说：我就这样！那你，是会吃亏的，吃亏这事我能让你干吗？所以我再次跟大家讲，你得有格局，不能老是自私小气，你得经营你的人际关系，不能再这样下去。

有的人说：那我可以不自私、不小气，但是很屌丝吗？我告诉你，如果大家都知道你是一枚纯种的屌丝，那么你也没有办法经营好人际关系。所以，一定要做一个很自律的人，做事很靠谱，做事很自律，慢慢调整自己的习惯。你学会调整的办法以后，你会发现自己各个方面都在调整，你就会一步一步往上攀登，越来越会做人。这事不是一天两天就可以完成的，而是需要日积月累。

你觉得我这个人怎么样？有的人说我：这家伙挺能忽悠的，也挺能说的，他说的挺好听的，我也挺爱听的。但是谁知道他到底是什么样呢？我告诉你：我这个人还挺耐处的，不管是在台上还是在台下，还是私下里的交往。你

越认识我，就会越信任我，我不忽悠人。因为我不论在台上还是在台下，都是一个样。我虽然言语粗俗，其貌不扬，但是我的道绝对不粗俗。在教大家做人方面，我虽然不是那么有资格，可能多少还是有一点资格的。

讲到人际关系的本质：人际关系的本质就是信任，信任是从诚实而来的，需要大家注意的是，诚实可不是傻。假如你遇见一个人，他皮肤挺黑，然后他旁边还落下来一只乌鸦，你就很诚实地讲：你看这乌鸦又黑、又脏、又丑陋，看着真是难受，结果你说的话被旁边挺黑的那人听见了，他就会不高兴，即使是你也没做什么。还有人说：这门又胖、又矮、真难看，如果你旁边有一个又矮、又胖的人听见了，就会很受伤。俗语讲：矮子面前不说矮话。你得学会经营关系，学会感同身受，别什么都说。那乌鸦落在那里关你什么事，非得说几句不可吗？

大家要敏锐一点，不造就人的话别说。如果是为了造就人而产生了矛盾，那是没有关系的。有一句话：不打不成交。如果你是为了让他得好处才跟他产生了冲突，这样做是好的。我是冲突管理专家，我可以一个人又扮红脸又扮白脸，创造一个冲突，又解决一个冲突，然后又增进了一个关系，这就叫做经营。最通俗的讲：打一巴掌给一个糖枣。听起来很土，但没有冲突就没有转化，要想别人得造就很难的，人身上的那些恶习根深蒂固，不修理一顿，那能好吗？

有一个小孩挺淘气的，她妈妈把他带到我这里之后，我就收拾了他一下。结果收拾完了，前一段时间过教师节，他给我画了一个大卡片，拍了一张照，让她妈妈发给我。我跟那小孩的关系还是不错的，这是因为我会经营。上次我请他吃饭，他就要买棒棒糖。我告诉他我们当中有位姐妹叫棒棒糖，他就记牢了。临走的时候，我说：我给你买一箱棒棒糖。结果这小孩说：老师，我要的棒棒糖是要能吃的。这我明白，不能吃的我给你干啥？他还以为我要把棒棒糖姐妹送给他。大家会发现，我是把这小孩给收拾了，但是收拾完了以后，我们的关系反而更好了。

投资人际关系的方式

在这本书中，把“经营人际关系”叫做“投资情感账户”，还列出了七种主要的投资方式。书上讲的理解他人这些，我觉得比较粗，不如我讲得好。我认为第一种投资方式是：如果为了人家的益处，没有什么东西避讳不讲的，要多求人家的益处。比如：我收拾完这个小孩，他不难受了，心里舒服了。不求自己的益处只求造就人，这是一个很重要的投资方式，这种投资方式比理解他人更好。如果说我挺理解他人，有什么用呢？理解完了，他开始蹦呀，跳呀，吵呀，闹呀，这就麻烦了。我理解他，他不理解我，或者说

我理解他，他不理解自己。

作者接着讲：注意小节、信守承诺、明确期望、勇于致歉、正直诚实、无条件的爱。我读完了以后，怎么觉得版本有点低呢？当然如果大家真的能做到这几项也挺好。我想说的是，我们要投资在自己的逻辑体系里面，建立关系就建立造就人的关系。这就要求你自己首先得是一个得胜的人。如果你整天想把你爸的房子过户到自己名下，你爸会不知道吗？你爸是知道的。你爸心里还想着：这臭小子！把你养这么大，花了我这么多钱，现在连我的房子也不放过，他想着想着就心里难受。这父子俩的关系怎么会好呢？所以，你一定要先养成一个给出去的好习惯。

前几天就有一个姐妹就跟我讲，她大伯把房子都过户给她堂姐了，但她爸的房子还没过户给她，她心里头就在想这事。我告诉她：你告诉你老爸，我活着没什么问题，我靠自己一点问题都没有，将来你老了我养你。如果她这样跟她爸爸说，他们的关系肯定好，这就是给出去。如果你理解了人家的感受，但还是想要人家的房子，那你的理解没有任何用。如果你自己不得胜，整天啃老，那关系根本好不了。所以，想要在公众领域成功，想要有好的人际关系，那么大家无论如何要先养成前面那三个好习惯，这样至少可以养活自己，甚至再养活几个人也没有问题。

本书讲到的第二个投资方式是注意小节。我不知道注意小节到底好不好，但我觉得注意大节比较好。注意大节

是做事要大气，做人要仗义。如果你注意小节的话，那么跟挑剔的人在一起，你就很容易受伤。所以跟挑剔的人相处，我不是很认同注意小节，我觉得大气一点，就像《水浒传》里面说的：仗义疏财，行侠仗义，这听起来就很给力。然后书里面还讲到：信守承诺，明确期望，勇于致歉，还有正直诚实，这些大家都可以好好读一读。

我还想给大家一个做人的建议：对待问题要客观，这还是比较重要的。当你做事没整对，如果你会做人的话，就会很抱歉地跟人说事情没有做好。但如果不懂得客观，非说这匹鹿是一匹马，那你下次怎么跟人家交往呢？大家都知道了成语讲的：指鹿为马，说的就是你，你会把自己的形像给毁了。人家就会说：这小子没出息，什么东西都是喜欢瞎说。所以，我们没整明白的，我们自己先客观讲一下，明确事情自己没整对。勇于致歉是个好习惯，不丢人。

有的人爱面子爱到了离谱的地步，自己做错了也不承认，像这样的人，别人都会躲得远远的。当然如果跟我建立了牧养关系，那我肯定还是得坚持着牧养，可如果没有牧养关系的话，我肯定也会躲得远远的。跟他建立关系干什么呢？对于坚持认定三八等于二十三的人，要不是有牧养关系，我真不跟他扯。

对于这种人，就算是你拿计算器按出来的结果：三乘八等于二十四，去给他看，他也得来这么一句：计算器坏了。这种人就是很奇怪，跟他们不需要争，也不需要坚持，

因为没有用。我会跟这种人说：是计算器坏了，我回去修计算器去，其实我是回去偷着笑去了。

另外，经营人际关系还有一个非常厉害的东西，叫做无条件的爱。写这本书的人他也读《圣经》，他读《圣经》读到了无条件的爱之后，他觉得这话也挺好的。什么东西一旦有了条件，那就不能建立关系。一旦有了条件，就不健康。大家可以去读无条件的爱，读完就知道作者要说什么了。

人和人之间的关系不是别的，一定是一对一的，就是我和你，你和我。比如：当年我们歌颂伟大领袖毛主席，我以为自己跟毛主席有关系，但毛主席他不知道我，所以那种关系就不叫关系。什么叫做关系，就是你认识我，我认识你，这种关系叫做一对一的关系。千万别整公共关系，公共关系不叫人际关系，公共关系属于市场营销，或者企业运维的一个特质。公共关系跟个人关系不是一回事，人际关系讲的是一对一的关系。人和人相处，他们的关系一定会有问题，出现问题的时候，一定是一个契机，所以不要逃避问题。

我就喜欢创造一个问题，解决一个问题，然后把这问题变成一个契机。有人反侦察能力很强，他说：你这是不是给我挖了个坑呀？你背后到底要干啥呀？他们总觉着我是在用计，其实我哪儿有那么多的计。我不过是把你的问题逐渐地暴露出来，暴露出来以后，我们才能去解决。但

如果你没有问题，我解决什么呀？有问题都是好的，问题的反面是契机。所以，有问题不要怕，咱们存在的意义就是解决问题。

我小时候东北人就这么说：刘备摔孩子，收买人心。至于是不是收买，咱们也不知道，是不是一个技巧，咱们也不知道。但大家要知道，遇到问题之后，不要逃避问题，要把问题一点一点地给解决掉。人身上有坏习惯，一定会有问题反映出来，遇到问题就解决问题，这样建立的关系才是一个健康的关系。当然你在这个社会上混，不一定要解决别人的问题，你可以先解决你能解决的问题。

我想，出现了问题都是好的。比如：你的顾客出现了一个问题，你解决了这个顾客的问题，就带来了一个很好的机会。透过这个经历，你会对顾客的问题有一个更深的认识，或许你可以开发出一个解决方案，然后成为一个商机。所以人际关系的本质就是这些，为什么要建立人际关系呢？因为人是相互依赖的。自给自足意思是我在山里挖一块地，然后种一些什么，自己种自己吃，也不缺乏，也不用跟人交换，过与世隔绝、世外桃源的生活。

可到了如今，这种状态越来越行不通了，因为如果没有完整的产业链，人就活不下去。所以现在都是产业链，每个人都是在产业链上的一个环节，分工越来越细，然后你所做的东西没有办法不跟其他人发生关系。所以生活在这个时代，我们一定会和其他人相互合作，相互依赖，也就

是说人际关系已经变得非常重要。

我以前做过客服，我做得老好了，好到什么程度呢？就是我的客户们都特别喜欢我，因为我能解决他们的问题。其实在我心里，当客户把他们的问题给了我，这对我来讲是一个契机。有一次我的一个老客户专门打电话让我下去服侍他，解决他的问题，因为他觉得找别人不行。其实这时候的我已经升官了，开始负责一个团队了，但是顾客不知道。这时候如果我端个架子，告诉客户我升官了，这样能行吗？不太上道是不是？我就选择下去解决他的问题。你还别说，我还真有那两下子，我不但解决了他表面的问题，后面的问题我也给他解决了，因为我的技术水平还行。

结果有一次他看到我就说：不好意思，我都不知道你做了这个部门的负责人了，我打电话叫你，你还真的来了。你看我们这个关系建立得多好。而且由于我喜欢经常下去看看到底发生了什么事，所以我被员工忽悠的概率比较小，想忽悠我是很难的。员工要是忽悠我，我有一个是一个都能抓住。

所以，当你跟顾客的关系好起来以后，就会产生相互依赖。而且因为这是我所负责的范畴，也是我主管的部门所负责的范畴，所以我下去做事是很正常的。公司给我薪水，请我做工，不是让我坐在那里指挥别人做事的。如果我让别人做事，自己下棋，那就麻烦了。如果一个企业所聘请的员工都能在乎人和人之间关系，那对企业是很好的

事情。当时我作为员工，也在不断地经营，不管是对上面、对下面、对左面、对右面，我的人际关系还是搞得不错的。

关系很重要，但如果有的关系没有什么价值，就是我也不能造就他，他也不能造就我的话，那就躲远点。没有必要建立那个关系，浪费时间。但如果这个关系是值得建立的，我一定会好好经营这段关系。比如：我上面有一个老板，那我跟我老板的关系一定要处好，如果我下边有下属，我跟下属的关系一定也要处好。当然，我所说的好的，指的是很健康的那种好。建立一个健康的、能够彼此造就的关系是非常重要的。

如果我们是做上司的，我们就应该懂得如何做一个上司；如果我们是做下属的，我们也应该知道如何做一个下属；我们做儿女，就得明白知道如何做儿女；我们做父母，就应该知道如何做父母，所有的这些全是关系问题。人和人的关系不是一方面，是两方面，你经常遇到热脸贴上凉屁股的情况，但这没关系，我经常把凉屁股给弄热乎了。人际关系很重要，如果你是个老师，就得像个老师；如果你是个学生，就得像个学生；如果我是做下属的，那么我肯定不会对上司做的事情指指点点，因为那不是我的责任。作为下属，我的责任是把他交给我的活干好。

比如：别人给我机会让我去上一堂课，那我就会好好地地上课。虽然课的内容不是我研究出来的结果，甚至我觉得这课的内容有些问题，但我还是可以听好几个月的课。

因为我会做学生，所以我不会反过来说，你这讲的不对，那讲的不对。因为那东西没有价值，不是我的责任。我的责任是来学习。搞明白自己的责任是什么之后，我做上司的时候会做上司，我做下属的时候会做下属，我做学生的时候会做学生，做老师的时候会做老师。咱们当中有很多人需要调整，调整完了以后，你会变得非常有智慧。没有价值的事不做，有价值的事就好好经营。

如果我是一个会友，我不会冲到牧师办公室，告诉他应该如何做牧师。因为我不想讨人嫌，那东西败坏人际关系。另外，我没做那个职位，肯定也不知道具体的情况，对于这种不知道的事情，我不会妄下结论。但如果这事是我负责的，我会好好去做。所以，人际关系全是与信任有关，建立人际关系、经营人际关系，关键一条是不要越位，要在你的职责范围内的好好地管。有几次，我的下属跟我说其他牧区的事工这里做的不对，那里做的不对，他跟我说之后，我会告诉他，这不关你的事。

你可能心想以后不提意见了，怪我打击了你的积极性。其实你最应该提的问题是自己哪里没有做对，自己哪里需要改进。前几天有人就跟我讲了一个事，也很有意思的，他说中国就是一个大的家，一个团队，大家都在干事。可到了某一个地区，一大堆人说话，只有一个人干事。假如一大堆人在说话，指挥别人应该怎么做事，却只有一个人在干活，那这事根本做不好。管好自己，不是你责任范围之

内的事最好别管，因为你根本不知道怎么管，即使领导真正放手让你去管，你也管不好。所以，对你有益处的忠告是，把该管的管好，不该管的不要管。

反观那些总是越位的人，该管的事不管，不该管的事老管，他们的人际关系根本好不了。该说的话不说，不该说的话老说，这样的人容易让人讨厌。咱们逐渐地要学会做人，这第一步就是前三个好习惯，那是个人的得胜，后三个好习惯是一个团队的得胜，这些习惯都非常造就人。我想告诉大家，当你遇到一个挑战的时候，无论如何，先替别人着想，替对方着想。

如果你说人际关系太难搞了，那证明你太需要学习搞人际关系了。什么东西都是难的不会，会的不难。你不会，做什么都难，但其实人际关系是不难搞的。所以，人得学习，学习才是关键，学习替对方着想，就是站在对方的角度，想想如果我是他，我会怎么做，这叫利他主义。从现在开始，凡是自私的，这个市场会惩罚你。凡是利他的，这个市场会给你极丰厚的回报，人只想着自己就麻烦了。我们先分享到这里，下个礼拜我们分享双赢思维，这个习惯也非常重要。弟兄姐妹再见，愿神祝福大家。

成长的好习惯（10）- 双赢思维

引言

大家好，我们接着来读《高效能人士的七个习惯》第七章，这一章的主题叫做双赢思维。作者在这个章节引用了一段美国诗人写的话，其实我也不知道这段话要表达什么意思，但是感觉“双赢”还不错，就是你好我也好。作者一开头就讲了一个故事，讲这个故事的目的是论述双赢思维。

在企业界，目光短浅的企业家相当的普遍。这些企业家招来员工就使劲用，没有利用价值了就踢掉。在这样的企业里干活，大家都心知肚明，老板给点奖金就拿着，因为不知道能在这个企业干多久。一个企业推行的是什么文化，它就会一层层地往下延续。无论是企业的管理还是教會的治理，我觉得我们这套管理模式比双赢思维更具有先进性。今天我一半讲的是作者的双赢思维，一半讲的是我自己的这一套管理学体系。也许你将来会成为一个企业管理者，或许你现在正在管理一个企业，那你就要不断地琢磨我今天所讲的。

很多企业的管理文化很糟糕，直到今天我所看到的企业家都没怎么把人当人看。那你说当然了，如果企业不赚钱，大家吃啥喝啥呀？比如说我是企业家，让大家好好干，

有人就会问：为什么要好好干呢？因为你好好干我可以赚钱啊！这话听着就不像人话。如果你是个打工仔，老板让你玩命干，不干就修理你，你会在这个企业里干下去吗？企业管理不好是有原因的，一个企业管理的文化代表着企业管理层的高度。我们看到有的企业口头上高喊互助合作，但实际搞的是彼此竞争。

比如在一个教会，要各个牧区汇报人数。有的牧区 60 个人，有的牧区 30 个人，还有的牧区有 100 个人。接下来就要求 100 个人的增加到 200 个人，60 个人弄到 120 个人，30 个人加到 60 个人。就有人问：老板我要怎么弄呢？这就是在竞争人数。

一个姐妹要求换牧区，她觉得另外那个牧区的领袖不错，因为上次服侍过她，觉得挺好。你说她原来所在牧区的牧区长会怎么想呢？大家就开始暗地里较劲，我这 30 个人变 29 人了，你那 100 个人变 101 个人了。再过一段时间，我这 30 个人变 20 个人了，我那 10 个人都跑你那里去，你那变 110 个人了。

原来你就这么整啊，你这么整我就跟你较劲，大家想想这是谁的问题呢？其实这是一个管理的机制问题，这不是上面的人智商比较低吗？他不知道他在管理一些东西时所带来的副作用。双赢思维与企业内部合作，实际上不是一个独立的问题。今天我们讲双赢思维，所以我就提出这么一个例子。

我有一套我自己的管理体系，所以我们之间的合作是建立在一个管理机制上。比如说，有些教会追求人数，有的教会追求奉献的钱数，当然都会产生竞争；也有一些教会既不追求人数，也不追求钱数，那追求什么呢？追求每个人成长，尤其是在耶稣基督里的成长！那如何成长呢？解决问题，解决问题的多少就是成长的多少。

所以说都是管理机制和管理高度的问题，这个章节大家都读了一遍了，可能也没有读出个所以然来。作者描述了人际交往的六种模式：利人利己、两败俱伤、损人利己、独善其身、舍己为人、好聚好散，这就是人际关系的状态。作者把这东西划分成这样，里面是有毛病的，大家能看出问题吗？

如果用钱来衡量，你赚了我也赚了，这只是一个参数。但是今天我想告诉你，利人利己、损人利己这都是一个参数，这是不行的。比如说你在我这成长的快，你刚来我这的时候一个月挣 1000 块，后来一个月挣到 3000 块。你就会发现你在这个地方，我并没有给你钱，但是你却得着了成长。

所以说参数有好多种，建立双赢思维不是看一个参数，不能用一个片面的、孤立的、没有相互联系的方法看问题。我告诉你，教会很厉害，厉害到什么程度呢？一般的企业是干不过教会的，教会的厉害在于不是我给你钱你来干活，而是你不但甘心乐意地来奉献，而且还要来牧养、服侍、带

祷告，干一大堆的事。企业是给人家钱，人家还不好好干，这上哪里说理去？这个高低上下一下就分出来了，那教会怎么做到的呢？

我认识一个牧师，他看见我们这个文字事工做的很好，后来他就花钱，让他的会友去做，结果还做不好，为什么呢？因为没有把这事弄明白，他以为给钱就会好好干，哪有这回事？它是一个双赢思维。一个人知道在属灵的事上成长肯定会蒙福，那你就让他做点事能够让他在属灵上成长。

比如说文字事工，录音转文字，一弄就是七千字、一万字，一句一句听，一句一句写，转完之后全记在脑子里了。因为我们把这事吃透了，是让人得造就，能开始蒙福，得好处得益处。这不是钱的问题！钱只是一个微小的益处，钱能够解决的问题都不是问题，真正能解决问题的还是思想。

他们就觉得这事不可思议，为什么这些人就能够好好干呢？其实原因很简单，在哪里付出就在哪里得回报！弟兄姐妹，我们脑袋一定要变聪明，否则你就不知道这事应该怎么干。

过去那些年，我摸索出一套新的管理体系，比如我管理过好几十个员工，有的好好干，有的不好好干。那个时候，要不要涨他们的薪水，我还是有点话语权的，可是反过来我问自己一个问题，人家凭什么好好干呢？玩命干也是这些钱，不玩命干也是这些钱，至于涨不涨薪水，干多少老板也不一定能看到。

当时我只有 30 多岁，但我把这事研究透了。我直接跟一个不愿意好好干的人讲，你愿意干你就干，不愿意干就不要干，你就坐在那里什么事都不做也没有关系，我不太需要人假装干活。有人会说：你这管法，企业不就乱套了吗？结果没有乱，后来人家反而都愿意去干了。

不是因为我坐在那里他们就干，不坐在那里他们就不干，而是因为我双把双赢思维放在他们里面。他们开始了解他们的成长点在哪，发现所有的成长都在干活上，如果没有干活，就不会有成长。你每天上班下班这样混，自己看自己像个狗屎，什么价值也创造不了；别人看见你也像个狗屎，谁看见你都难受，也没有什么成长。

我也不想裁员，不想没事得罪那些人，我问他们上一天班回到家，是不是腰酸背痛呢？他们说：没有啊！接着再待一个月，他们发现自己啥也没有干，却开始腰酸背疼了。再待一个月，发现自己很难受，人家开会讨论的东西他在旁边看热闹，听也听不懂，说也说不清，这种情况多丢人啊！

你说同样上下班，为什么你会难受呢？我就不理解了，我们能干多少就干多少，干不了重的就干一些轻的。结果我就开始做思想工作，我说：你在这待着也是待着，还不如干点活，那会帮助你成长啊！你成长了再去找工作，我会好好给你写推荐信，你在我这干活不涨薪水，你可以去薪水高的地方呀。

我说：你看那招工广告有五千、七千，还有一万块一个月的，你看看你能干哪个活？他看了之后说：老板，哪一个活我都干不了。我说：那你能干啥？这时他觉得，他拿三千块钱的薪水都亏欠了人家企业。后来人家说：老板，我要咋办呢？我说：这个简单，跟我学。我以前和你们一样，大家都在一起工作，但后来做了你们的上司。那为什么我能做你们的上司呢？是因为我干的活多，懂得多。我累了吗？没有累！你下班我也下班，你上班我也上班，只是我的钱涨的比你快，谁不喜欢赚多点钱？至少给孩子买奶粉能买个名牌的。

他说：是啊！老板，那我怎么办呢？我说：那你就好好干，不懂的来问我，我教你。大家说说，他是不是遇见了一个好老板！在企业提供内部服务，我通常都是拿内部服务奖的。

你得把事情吃透，别一上来就跟人家讲什么双赢思维，听起来就不太上道。双啥赢呢？就你那点脑子，不知道自己在说啥，就瞎干！我知道你们读完这个章节以后，肯定一头雾水，因为没有经验，经常玩的都是两败俱伤。你抓我头发，我抓你头发；你抓我脖领，我抓你脖领；你挠我一把，我挠你一把，最后谁也没什么好处。

就像我们跟老马打仗一样，有时候我把老马打得鼻青脸肿，有时候老马也把我打个鼻青脸肿，这很正常。你看 UFC 和 MMA 的拳击赛，就算是得冠军那个人也是被打

得鼻青脸肿的。我的意思就是，人在市场上如果没有智慧，就像天天在拳击场上被打一样，多吓人哪。

双赢思维关键一：智慧

我们就来说说，怎么才能建立双赢的思维。双赢思维最重要的一个要领叫做智慧，智慧这两字挺好，没有智慧能解决什么问题呢？连事情来龙去脉都整不明白能整啥呢？为什么很多企业干得乌烟瘴气，整天这个那个的？因为只是解决了钱的问题，却没有解决根本问题。所以，如果你照着我这套逻辑体系去经营企业，不赚钱都难啊！

智慧很有挑战，你不能指望自己没有智慧而去请一个有智慧的人来管理，那干不了！如果自己没有智慧就管理不了那个企业。这本书上所讲的双赢思维的五大要领“双赢品德、双赢关系、双赢协议”等等，这些词我都不太喜欢。什么双赢协议，你信不信到我这来都没有协议。

我从来没有这样说过：来订个协议，这是你签的哦，到时候我可来找你算账！智慧很重要，智慧是人对人要有一个深刻的认识，就是对人性要有一个深刻的认识。有没有人整天上班想着说，我就创造一千块钱的价值，可是我却拿了三千块钱的薪水，这不是赚了二千块钱了吗？肯定有人有这样的想法，这种想法叫做愚昧。

作为一个管理者，你如何把这种愚昧除掉叫做智慧，所以企业管理很需要智慧。我确信，没有人不想好好活着，有人会不想好好活着，就想把邻居给杀了吗？前几天出了一个命案，一个住铁皮屋的农民，把旁边住好几层楼房的一家人给杀了，为什么？因为这家人老欺负这个农民，欺负急了不得咬你吗？

所以说，有的时候人笨就笨在这些地方，死伤那么多人，不是没事找事吗？因为没有双赢思维，就喜欢看着你很惨。如果我看见你很惨我会说：“来，我帮你，虽然你做人不怎么样，但是我愿意帮你来疏通一下关系。”“这样事情会变得怎样呢？可是两家就因为农村那块地争来争去，不知道这样会有风险，不知道人被逼急了以后会出事的。

在我的逻辑里，我从来不这么做，我都是要让人得益处，为什么大部分人不这样？因为人无知、没有智慧，所以就这么干。我的表哥表弟也是为一点小事打得差点出人命，哥俩之间至于吗？如果我是他们其中的一个，事情绝对不会变成这样，因为我是一个有智慧的人。

我的智慧从何而来？中华上下五千年的历史，很多东西古人已经讲得清清楚楚。今天我们先别说赶鬼，人性与灵界紧密相关，所以对人性的认识就是对灵界的认识。双赢思维最重要的是智慧，当然你把智慧叫双赢品德也好，还是双赢啥也好，就是脑袋里面得琢磨这事，并且把它吃透了。

这本书上面说的什么善解人意、敢作敢为这些词听起

来可土了。虽然我鼓励大家读这本书，但不知道是不是因为翻译的原因还是就这么写的，我怎么读着这些东西不像个样呢？

我说的智慧就是人得找到双赢的关键在哪里，不一定在一个参数上，可能在多个参数上！今天很多国家之间，你制裁你、你制裁我，干啥呢？竞选美国总统，两个老人为了一份工作争来争去，其实他们也不需要这份工资，却要整得挺忙活。我还真不太理解。当然这是不管我理解不理解，与我也没有太大关系。

双赢思维关键二：管理

双赢是不管面对什么样的事，要逐渐把它管理起来，管理就是让事情朝着好的方向发展。比如以前我们两家树敌，你家输两条人命，我们家输三条，这又何必呢？能不能变成一条人命对一条人命？这不就进步了吗？可是那也不行，一条人命也是命啊，要管理到不出人命，最好管理到可以互相往来，让事情朝着好的方向发展。

为什么人会那么愚昧？是因为讲不通道理，脑袋里面任性，就认定三八二十三。但是没关系，咱们也不用去和他争辩，当有一天他吃了亏，明白过来就会承认自己脑袋有问题。我们要有足够的耐心，一心希望他好，虽然很长

时间不行，但是总有一天他会服气。当他降服下来的时候就知道你不是害他，你说什么他就能够听进去了。

《诸葛亮七擒七纵孟获》，讲的是三国时期诸葛亮为了平定四川、云南等南部地区，将当地酋长孟获捉住七次、放了七次，并使他真正服输、不再为敌，以后就不会再骚扰南边了。如果当时诸葛亮只是把他干趴下，没有使他服输，就得一直在边境上放重兵把守，那得需要多少资源？这就是智慧和管理！让什么东西朝着好的方向发展是很好的事，都肯定会有相应的回报。

双赢思维关键三：发展的眼光

有智慧就要管理，然后还要有发展的眼光。我觉得我讲的比较上道一点，伟大的改革开放总设计师邓小平说过：“发展才是硬道理，解决问题要靠发展，解决发展的问题还是要靠发展！”这话好呀！我们得有这套思维体系。

这套思维体系厉害在哪里？就是让我们不能只看到我们的问题，而要看到我们的进步。当我们用发展的眼光看问题，很多问题就解决了。发展的眼光是什么？比如说这个员工很烂，但是如果有一天他变好了，对企业不是一个价值吗？尤其他变好了、变得有价值了是因为你的贡献，跟你的关系能不铁吗？所以我们要用发展的眼光看问题，谋求发展。

又比如一个家的家庭收入来自家里的五个兄弟，一人赚了一千块，总共五千多，生活开销四千多，剩下就那么点钱，因为没有发展的眼光，五个人经常互相掐架。可是掐架也不能解决问题，如果哥五个齐心协力干点事，变成一人赚五千块，五个人就是二万五千块，家里开销上升到六千块，还剩一万九千块，再投入再发展就会非常的棒。

问题就是人缺少了发展的眼光，非得在原地打转、纠缠，这是非常愚蠢的思维方式。人越无知就越愚蠢，越无知就越在原地打转、整出很多幺蛾子。不管中国还是外国，无知永远是一个恶习。我讲的双赢思维看起来比书上的好点吧？这本书上喜欢用协议方式，在上面签字。我就觉得不太有用，难道我达不到业绩要求就会把我开了吗？

总结：建立管理体系

管理体系中给人钱是最不重要的，给人成长才是最重要的，要让他值更多钱！你要让别人值钱，先得自己要值钱才行，如果自己还傻不拉唧的，怎么可能让别人值钱？比如上司和下属的双赢，下属给上司好好干活，在干活中成长；上司因着你干的活可以交差，上司可以指定很清晰的方向、策略，下属可以具体实施方法。千万别用钱来激励人，用钱来激励人是一个最糟糕的解决办法。

管理体系永远不要忘记建立一支铁军。今天很多企业发明了一个词叫铁军，比如阿里铁军、腾讯铁军……属于铁军里面的薪水都很高。什么叫铁军？就是老铁，他们有一个非常清晰的利益共同体。如何建立铁军？古代中国的将军早就把这事研究透了，他们带兵打仗，对待士兵如同父亲带孩子，这样才能建立铁军。将来像我一样的人，要是去管理一个企业肯定能管理好，因为我建立的都是铁军，不是铁军打不了胜战。

不能以一时成败论英雄，要给人失败的机会！神很恩待我，我们当中的有些兄弟姐妹走了一段弯路，我苦口婆心地一步步把他们往回带，最后整个人转化过来。我选择相信赶他们走都不会走，就会“赖”在我这里；我也“赖”在他们那里，我们就相互依赖了，我们有关系！

他们心里明明白白，我们的关系是很铁的。我不把他们当作赚钱的工具，我把他们当作一个尊贵的人。使他成长，使他更有耶稣基督的形象，这是我的工作。咱们就分享到这里！是不是我讲得还不错？虽然在具体落实上没有原书作者用画图或者表格直观，我就用说的。但没关系，我想以后我们也写一本好习惯作为我们教会好习惯的教材。

愿神祝福大家！

成长的好习惯（11）- 知彼解己

引言

非常高兴再次在网上与大家见面，阔别已久能够和大家说说心里话，我真是感慨啊！你要知道一个经过死荫幽谷终于逃出来的人，对生命的看法是很不一样的。上一次讲到《七个好习惯》的第七章，其实当时我已经生病了，还是勉勉强强撑着和大家讲，现在跟大家讲第八章，叫做知彼解己。

过去这些年，我在读这本书的时候觉得史蒂芬·柯维写的可好了，可是随着华人命定神学不断向前推进，我对人活着是怎么一回事看法不一样了。我再读这本书的时候，我发现他写的这本书有点毛病，咱也不敢挑剔人家。但我相信大家都很想知道如何读这本书，他讲的很多是表达的技巧，讲了好些概念，其实也没几页。我就不照着他的书讲，我想人和人之间的接触，你得知道人家脑袋里在想什么。就上次我说的你理解人家、倾听人家，这东西都不重要，你这样的反应方式那样的反应方式，这些不过是表面上的一个东西。

我给大家举个例子，有一个五十多岁的儿子，还有一个九十岁的妈妈。这个儿子和妈妈之间的沟通不是知彼解己的问题，这个儿子想尽所有办法去挖他妈妈的钱，有多

少就挖多少。你说这还有什么好谈的？这个儿子和他妈妈是没有办法沟通的，但因为这个九十多岁的老人家是在我这里被服侍，挺好的！这段时间她在我这得了不少恩典，她得着什么恩典呢？她最近拍了一张照片，拿着手机，翘着二郎腿，那姿势老帅了！

最早我接触这个老人家的时候，她两条腿肿的不像样，不要说翘二郎腿了，三郎腿四郎腿都没有用的，翘不上去的，穿的鞋子比她脚的号码大了四五号。后来她的脚肿都消了，你说我这个人服侍得是不是挺好？我看到老人家因为我给她带来的祝福，我心里真的是高兴。老人家挺懂事理，灵里就越来越兴旺。但是呢，她跟她的儿子知彼解己，是什么也解不出来的。因为她儿子已经快六十岁的人了，满脑子根本没有他妈妈的位置，满脑子想的就是钱，我为什么提到这个事？一个人活出来的结果就是他脑袋里想的那些东西。

人与人之间有的你可以建立关系，有的你是建立不了关系的。人际关系再值钱，你也不是说我跟你有了关系，你跟我就有了关系。比如过去那些年，都爱我们的伟大领袖毛主席，可是跟他的关系弄不上去啊，我想他也没有那个力气和我们这些小兵弄上关系，十亿人数也数不过来啊。所说的意思是什么呢？就是人与人之间的关系有的能建立，有的是不能建立的。比如这个老人家和她儿子能建立个什么关系啊？用一个成语来形容就是只能是与虎谋皮的关系，

没有办法沟通的，什么方法都没有用的。

看透别人的逻辑体系

那我想给大家介绍一个新的观念，就是我们跟人接触的时候，我们得知道对方脑袋里的思维方式。如果你属灵的高度不够，你就觉得全世界的人和你一样，但是如果你属灵高度够的话，你往下一看，会发现这个人很 LOW，那个人也很 LOW。前几天，我们当中一个姐妹的大伯，把房子转给他的女儿了，这个姐妹就想着她爸爸是不是也得转给她，这事她心里就有点小想法。她找到我，我就说那能值几个钱啊，咱把自己变成有价值了，还会在乎那一个小县城的房子吗？

所以我们得了解什么呢？要记住有些人他跟你交往的时候，他就是一个兽，不知道哪一下子他就咬你一口，这种人你就得躲远一点，别交往了！所以大家知道我在干什么活吗？我就是想把兽变成人啊。可是兽一整就要咬人，但是如果你变成一个很尊贵的人，宁可得罪君子也不得罪小人，也不会被咬，小人他咬人啊！有的人说刘老师与野兽同在！我跟野兽的话我可得躲远一点！长得块头挺大的，也不懂人性，你要碰到它核心利益，它上来就咬你。你看人家中东养的那个大狮子，我是享受不了这个活，那叫做

富豪与野兽！

关键在哪里呢？就是知彼解己。不是跟所有人都建立起关系，你跟野兽建立关系是要干什么啊？但是咱们是建立什么呢，就是这个人他脑袋里头到底想的是什么，里面的逻辑体系是什么。我们不是讲人工智能吗？我告诉你这不是什么新鲜玩意，人工智能就是把模型建到机器里头，机器有一套思维的方式。比如下围棋，阿尔法狗是很厉害的，你下不过它的。所以你看最近在网上那些围棋的点评啊，他们都说电脑推荐算法是这样的，就是它里头有一个模型。

人的脑袋里头如果要解决问题的话，最重要的就是脑袋里的那个模型是个什么模型，如果那个模型是很贫穷的模型，你跟他交往他就会想尽办法占你便宜，所以弟兄姐妹和人交往的时候，建立人际关系的时候，那个关系得和模型相关啊。

这就是为什么我服侍咱们当中的一些弟兄姐妹我都是很小心，因为你身上还有兽性，不小心给我来一口，我哪里受得了啊。这个咬我一口，那个咬我一口，如果我没有训兽这两下子还干不了这活。那我干的是什活呢？我就是改变人里面的逻辑体系。人工智能是建一个模型，什么模型就会产生什么结果。所以弟兄姐妹你能够活得好，你是欠我一个人情的，因为我很努力的把你身上的那个兽性给除掉，老马就是一个兽性。

所以知彼解己怎么解啊？你跟人交往一看，他说话字里行间全都是流露着兽性，你就知道这是个野兽，你看他长那样，两个耳朵尖尖的，还有一身毛，那东西叫做猢猻，那就是兽性啊人身上都有。所以和人建立关系最首先就是判断他里面的逻辑体系，你跟我交往你怕什么啊，我又不缺钱我也不贪钱，我也不想从你那里得着什么，我只想给你点什么，那人家跟我交往不是很安全吗？

前一段时间，有个弟兄得了癌症，我就很爱他，他是一位说英文的弟兄。我说你来在我这受训，想做事的时候就做，不想做的时候就不做，但是尽量把时间都利用上。我就把我一台挺好的电脑送给他，他也很开心。那你说你也送给我一台电脑吧？慢慢来，我相信神肯定也会送给你的。

为什么我成为这样的人呢？因为我里面有一套逻辑，有人说一人送一个，那你们怎么不一人给我一个呢！我说的意思是人不能无知，人最要命的一句话是什么？就是认为谁不这样呢？他以为全世界的人想法都和他差不多！他感觉得到一台电脑很好，我是觉得给出去一台电脑很好！

我想大家都没揣摩过一件事啊，就是脑袋里到底放了一个什么样的模型，脑袋里的想法到底是一个什么样的逻辑体系，这个人才能活得好，我们都没研究过。所以我不讲技巧，我讲的是跟人交往的时候，他心思意念里面的核心利益，要想转化一个人真的不容易。

最近教一个小孩学英文，就给他看一个训狗的视频，讲

到有一个墨西哥人他非法移民到了美国，后来整了一张身份证明就成了训狗师。在他训狗的生涯里面，这狗一到他手里，不知道怎么整着整着就被训服了。那为什么狗会被训服呢？因为狗到了他这里有安全感。

我给大家举个例子，那狗很凶，上去就是咬他胳膊，然后血一直往下流，那按着一般的人啊，那还不得跟狗玩命吗？结果他纹丝不动就在那挺着，那狗就在那继续咬，他看着那狗他也不是狠狠瞪着那狗，他是流露出一种对狗的怜悯。结果过了一小会，这个狗发现这个人没有要害他的意思，狗嘴一放开就趴在地上，非常的顺服。

以前是神经兮兮的一条狗，现在变得非常的安稳，我就觉得这个真的了不起。当人里面有一个错误的逻辑体系的时候，那就是与天斗，与地斗，其乐无穷啊，斗什么呢？你能斗出个什么来呢？我就觉得人一辈子就是闲着没事做，然后斗来斗去。

可是人到了最后关头的时候，前几天经过死荫的幽谷，突然间对人活着这件事有更深看法。我相信那些不管他是谁，他曾经叱咤风云，曾经很厉害的人，都堪比人中的妖精。结果在临死之前，人之将死其言也善，你就会发现人活着曾经为此拼争，像疯狗一样咬这个咬那个，后来很多时候真的很需要重新颠覆一下。大家要知道，我们讲的知彼解己，不是解决技巧上的问题。给大家提一个问题，怎么重新塑造我们里面的逻辑体系，怎么能够看明白对方的

逻辑体系。

重新塑造自己的逻辑体系

我先讲怎么来塑造我们自己里面的逻辑体系，你整一口棺材躺在里面，然后你感觉一下，我告诉你很多事会变得毫无意义了。总有一天，我们会面对那一天的来临，不管喜欢也好不喜欢也好，百分之百的确定。不要等那个时候才说：哎呀，我这辈子怎么整的。这是一个根基性的东西，所以要塑造我们里面的逻辑体系，一定是从我们对人整个一生到了最后的关头的时候，那个时候你对人活着的认识。

有的人从死荫幽谷走了一圈，回来还是活着的那点小屁事，这个逻辑体系是很难被摧毁的。我感谢神，神在我年轻的时候给我这样一个智慧，让我知道人活着是怎么回事，就算是这样，还是会活着活着有时候活糊涂的，更不要说那本来就没活明白过的人了。

这事得解决几个问题，第一我们里面的模型得整对，第二我们跟别人交往的时候，得看他的核心利益是什么。如果他有他的一套核心利益，那是谁也不能碰的，你碰一个试试？你看到这些政治斗争非常残酷，不是你死就是我活，他们最后整了个什么呢？他们活在这种逻辑体系里面，他不这么整他要怎么整？比如诸葛亮六出祁山，最后死在五

丈原，那是穷兵黩武，多少人因为他穷兵黩武而死，他要干什么呢？我到现在也都没整明白他要干什么，但是诸葛亮还是成为了中国历史上一个很伟大的人物。

又比如：当年蒋介石围剿红军，那仗打得极其血腥。后来三十年河东，三十年河西，当年你那样围剿人家，后来百万雄军过大江，把蒋介石赶到台湾去了。就发现你跟他讲礼，讲什么呢？讲不了，那是他的核心利益。所以说我们这种人玩不了这种游戏，这游戏都是非常复杂的。我讲了这么多，我们脑袋里要回到一个很根基上的东西上面，还有很多人对活着这件事还是整得不太明白。

昨天夜里，我就看到我的同工在那里服侍，服侍的那个人快喘不了气了，那就祷告吧，然后我也在那里祷告，然后我就听着：原来那个姐妹体重很重的，是个大胖子。最近市场上的大骨很便宜，她就买了很多，天天煮大骨吃，然后就吃成“大骨”了，吃完了以后就喘不了气了，就让我们这位姐妹服侍她。

那我感谢神，我们服侍人也是恩典，但问题是她脑袋里面整天想的是什么呢？就想着这大骨便宜，这不是老马上身吗？其实人活着，如果就是钱、名誉、地位、工作呀，成为他生活的主轴的话，那是很要命的，那东西就叫做兽性。你说她吃了真的能怎么样？也不怎么样。所以大家要知道知彼解己，千万不要停留在一个很低的层次，在很低的层次，就算是你表达的技巧都合适，也都没有用的。

成为别人的祝福

既然我们在讲人际关系，就要知道这人际关系到底是一个什么样的关系，知彼解己这东西没太大用。建立一个牧养的关系，把人从错误的逻辑体系带出来，带到兴盛的里面去；把人从一个很低的层次带到一个高的层次；把人从咒诅里面带到祝福的里面；把人错误的逻辑体系拆毁掉，然后重新建造起来，我想这种人际关系是合乎神的心意的。

如果说是你成了这个人的祝福，像我刚才讲的九十岁的老人，我祝福了她。那她的女儿也在我们当中，我也祝福了她的女儿，她的外孙女也在我们当中，我也祝福了她的外孙女。这种人际关系会是怎么样的呢？这种人际关系就成为一个祝福的管道。

原来人活在这世上，很多时候其实是毫无意义的，只是我们把这虚空的人生，变成有意义的人生。我讲了这么多其实就是这一件事，我们里面到底装着是个什么？咱们能不能把煮大骨，吃大骨吃到不能喘气的那个劲头，用在彻底的摧毁我们里面属世界的逻辑体系。

所以说我想有一件事，是特别有意义也特别有价值，不是知彼解己，解来解去没什么用，咱们就解决一个问题，就是让我们活得不好的那些东西都给拆掉。你拆不掉我帮你拆，我拆不掉你帮我拆。如果实在我帮不了你，你帮不了我，神整出一件事，一下子看你不拆也得拆。所以，建立

合神心意的关系，然后知彼解己。

华人命定神学讲的不是一个技巧，讲的是一个根基性的问题。这个根基性的东西一旦被建造好了，那还得了啊。你说：你这玩意能当饭吃啊？这满脑子全是饭，那他这不成成了饭桶了。我可以给大家一个保证，这不但能当饭吃，而且可以吃得不错，因为我们的天父知道我们所需要的一切。

其实这地上所有的一切，在你出生之前不都在那了吗？你如果活得够久远，活出三百年五百年，你再一看上帝照样供应。两千年前供应，一千年前供应，今天也照样供应。问题是这个世界上有一个永恒不变的真理，这个真理就是祝福和咒诅，你要么活在祝福当中，你一生不至缺乏；你要么活在咒诅中，怎么整都不行。

所以大家要知道如果这世界上没有神，大家就玩吧；如果这个世界是神造的，神定了一个祝福和咒诅的规律，那你选择哪一个呢？所以，我鼓励大家跟人交往的时候，了解对方的逻辑，就像我一样，我一看这人脑袋里想的都是这个，我可别被他咬一口，我可得对他小心点。就算是他真的给我咬一口的话，我得像那个训狗师一样在那坚持着说，多咬一口肉没关系，我过几天就长出来了。

然后你才能够成为很多的人祝福，这就是为什么我们的主耶稣背着十字架被举起来的时候，吸引万人来跟随他。彻底的拆毁我们里面的逻辑体系，如果我们愿意拆毁，我得恭喜你，人就是这样子，走着走着里面常常会想的就是

缺乏。为什么会这样呢？因为里面的逻辑体系就是已经根深蒂固这么多年了，不但解决我们里面，也解决我们服侍的人里面的东西，那回报是极其丰厚的。

其实就是讲一件事，我们里面的模型到底是什么样的。如果我们里面有错误的模型，有的人无知，活着活着越活越辛苦。有的人就说：我就要这样，我说那你这一辈子就要这样，那我能拦得住你呀？所以要知道我讲的这些东西才是建立人际关系的根本。我们当中的每一个都是想成为别人的祝福，都是想给出去，都是希望神的祝福倾倒在这全地之上。不是自己懒惰，不是想着把人家的钱给抢过来，不是自己好吃懒做，专门去啃老，那这个世界都是给出去的人，那种关系就太棒了。

最重要的就是知道神一定在我们当中，这就是聪明人。大家都要做个聪明人，要知道老马的那套东西是很愚蠢，很笨很傻的。我告诉你，当一个人里面都是宝贝，你要开始用芝麻开门，把你里面的宝藏都挖出来，那种关系不是一个表面的关系，那就不得了啦。我就跟大家分享这么多，在结束之前我里面有一个期盼，就是大家都成为神眼里的宝贝，阿们！

愿神祝福大家！

成长的好习惯（12）- 统合综效

引言

大家好，今天我们再次来读《七个好习惯》，这本书总体来说写的概念还是不错的。那我们读到第九章统合综效，这一章其实有点绕。我就是喜欢把复杂的东西给他整简单了，如果你觉得我讲的有点复杂，我还有答疑呢！第九章的文字文绉绉的，说的直白一点就是追求最好的效果。

咱们当中喜欢也好不喜欢也罢，你一定是个管理者。你可能是一个学校的校长或者副校长，也可能是一个企业的老总。也有可能你不是企业的老总，你只是一个业务员，你都不可能回避跟人打交道。你也可能是一个淘宝的客服，也可能你开了一个小店在那边给人端茶倒水，反正总得做点事。咱们教会不喜欢把这事分成是属世界的或者是属灵的，就是有人觉得喊哈利路亚是属灵的，然后在茶馆给人家打一份工那是属世的。大家有这么分的吗？如果这么分那就错了，人得做事得管事啊！管事的时候就得管人。你说你没有人可以管，那你可以管好你自己，不管是管什么，把事做到最好就是统合综效。

你说这么复杂的词，那老百姓他怎么读啊？我妈活着的时候就喜欢听我讲，她没读过书但是她听我讲什么都听得懂，为什么呢？因为我就是喜欢把事情整简单了。今天

咱们就把统合综效给整明白了，这个题目就是追求最好的效果，或者是追求比较好的效果，哪怕是比之前的好一点那就行，现在理解了吗？那我刚才讲的意思是什么呢？就是你喜欢也好，你不喜欢也罢，你就是一个管理者，这能接受吧？你说我是一个家庭主妇，今天晚上我要给我儿子煮一餐，那你还不得决定煮什么，怎么煮？这都是管理。那管理这个学问，为了达到最好的效果，我就给大家分析一下。今天我不讲他书上的，我讲我自己的，为什么呢？因为我总觉得我自己的比较好，人家就会说我这个人挺有意思的。我说：“那当然了”，我经常琢磨研究我自己的东西，立了很多的项目，每一个项目我都不断的研究，中间我插一段我的好习惯。我在牧养上追求好果效，我是非常注重果效的人。

那我最近在干什么呢？就是把人的问题，分门别类，建立模型。现在这个人工智能啊、AI 啊老火爆了，我也喜欢这个，我喜欢这种高大上的词，为什么呢？因为电脑比人好管！我让电脑牧养一个人和让人牧养一个人，差别是很大的。那我最近就把人建模型，这个人是属于这种模型，那个人是属于那种模型。那我要弄人工智能的牧养，其实人工智能的牧养也没什么，就是把你弄得比较好一点。我喜欢研究，刚才插这一段的意思是我喜欢琢磨新东西，我老想把事做好一点，追求更好的果效。其实直到今天，咱们悄悄地、无声无息的每天都在改进，就是把大家塑造成一个更好的人，没有最好只有更好，听着就很好！将来人工智

能的牧养机器人出来了，我想可能会超越很多人。如果超越很多人那就厉害了，大家在电脑上就可以被牧养了。当然我就是说我要琢磨这事，我老是在琢磨怎么改进好习惯。

管理，就是管人管事

我还有一个特点，就是喜欢把事物的本质给抓住。比如说他讲的这个统合综效或者前面的几个好习惯，其中双赢思维是干什么的？就是管人的，双赢思维就是管人的思想，把人家思想整对了，就没有不能解决的问题。知彼解己听起来挺绕的，是什么意思呢？就是了解你，你了解我，就是追求大家在一起做工最好的果效。你说狗咬狗一嘴毛，你咬我咬得半死，我咬你也一样，那能有什么果效呢？什么果效也没有。弟兄姐妹仔细听着，我把管理这事第一叫做管人，第二是管事，都得会管。管人管事追求的就是双赢或者多赢，把这个果效做到最好。

比如我带的团队，如果你近距离和我接触，你会发现他们都是很有福气的。他们在我下面做工是可以很开心的，那当然开心比愁眉苦脸干活好，愁眉苦脸能干好吗？那只要是我管的，我就管得挺好的，为什么呢？就是得有知识、智慧和逻辑体系。大家仔细琢磨，虽然我讲的东西很简单、很粗俗，但这都是经过精雕细磨，然后打磨出来的很简单

的东西。今天把管理这事分成管人和管事，如果你不会管事，你就管不了人，你不会管事你怎么管人呢？

比如当年的遵义会议，为什么要开遵义会议？因为有一个人叫王明，他掌握着中国共产党领导人的最高管理权，他不会管，结果怎么了？牺牲了五六万红军将士，就开始了大逃亡，逃到了遵义这个地方，大家就不干了，就把伟大领袖毛主席给选出来了。毛主席会带兵会打仗，结果就有了横渡大渡河、金沙江、赤水河这些，还有了二万五千里长征，结果他把人和事都管好了。所以大家要会管事，比如管厨房你得会煮饭，你自己不会煮饭你管什么呀？这不是瞎说吗？

所以，大家要知道前三个好习惯，积极主动、以终为始、要事第一，这些都是管自己的。你得会管自己，如果你不会管自己，事都做不好，那谁在你手下谁倒霉，管人也一样。你得又会管事又会管人，这样团队的果效是最好的。之前我跟大家流露了我的管理理念，我的管理理念大家得知道，按着科学技术的角度来说那是相当先进，有的人就会说那你都是嘴巴说的，我一口气也说不清楚，我给自己做了一个定调，反正你也不用相信我是不是瞎说，但是我管的事真的很好，管的人也真的很好。

比如昨天晚上，我去看了一个我的同工，那家里是真的乱，可是我两个小时就收拾得干干净净，为什么？因为我会整啊！管人管事的结果就是，项目或者是团队都是达

到最好的果效，什么叫统合综效？就是达到最好的果效或者是更好的果效。大家理解了吗？所以，达到最好的果效有一个东西非常重要，我给大家解释一下，我照着他书上的说法，达到最好的果效就是第六个好习惯。其实第四个好习惯，有一句藏在犄角旮旯的话，他说双赢思维是目标。那这句话在哪呢？倒数第三页！他说以习惯四双赢思维为目标，以习惯五为技巧，以习惯六为交往的方式来应对阻力，他这个总结也行。我接着讲我的，我把他的和我的揉在一起了，这个双赢思维是个目标，第五个好习惯知彼解己是一种技巧，统合综效是一种与人相处的一种方式，至于是不是这么一回事，人家作者就是这么写的。

管人，就是管思想

我接着讲管人管事的逻辑体系，这个大家是听得懂的，因为事都是人干的。你得会管事，今天咱们不讲管事，比如我带兵打仗，一打仗就损兵折将，结果被人家抓去当俘虏，你说那能干什么。谁跟你谁倒霉，一将无能累死千军啊！那可不行。这就是为什么前三个好习惯是很根基性的东西，你得会管事，今天咱们讲统合综效是一个团队的管理，团队的管理很重要。管理完了以后，如果团队里面你咬我我咬你，狗咬狗兔咬兔，反正就是一个动物世界。好

比非洲大草原上的大哥、二哥、三哥、平头哥全来了，全都是龇牙咧嘴的。那你说你在干什么呢？这就麻烦了。

所以大家多琢磨，琢磨完了以后将来你当个总经理总裁什么的，当个店长什么的都是没问题的。我说这个管人的问题是很有意思的，管人主要管什么？管思想！你得把他里面的肮脏东西除去，把健康思维方式放进去，他一定会成长。所以，我的理念是使大家成长。所以大家得知道管人就是管思想，这个思想工作为什么这么重要呢？因为全都是想法上的错误。

我给大家举个例子，我们当中有一个人负责企业的运营，运营是很辛苦的活，又辛苦又基层。结果他们老总说了一句话，他们请了很多零零后的员工，老板说愿意选哪个部门就去哪个部门，结果他那个部门没人来。为什么？因为这活又脏又累又辛苦，可是问题来了，你不能够运营了，那企业能干什么呢？那些小孩都选了容易干活的岗位，为什么？那些小孩思想都不成熟，他们照着自己的喜好，其实对自己没有益处。结果这位姐妹从我这里传承了一些东西，她就去琢磨怎么办，那她把这个思想传递下去。

你比如说你将来要不要有出息？要有出息就到我这部门干，将来一定有出息！那你说是辛苦，可是现在吃得苦中苦，将来你就能做人上人你要不要长大做废物？你可以举几个例子，你看这个人成了废物，你看那个人也成了废物，是不是？人家思想一通，就都愿意来了。大家明白了吗？

管人就是管思想，为什么大家喜欢听我在讲？因为我把人脑袋里的垃圾除去，你怎么可能活不好呢？把正确的东西放进去，你变得有智慧，你变得思想态度都端正，你怎么可能没有出息呢？有的人为什么穷？因为脑袋里垃圾多，脑袋里贫穷。咱们可要知道人一生的果效全都是由心发出的，心里怎样思量，一生就是怎样。

比如我年轻的时候，最喜好干没人干的活，为什么？老板把活交代给我，就算我干不了也会和老板说我需要一点时间，谁也干不了，谁也不接，最后我接了。然后你说老板不是很耐心的等我干完吗？如果你也会干，我也会干，那就没什么意思。为什么我的薪水涨得快？因为我经常干人家干不了的活，有的花二个月，有的花六个月就解决问题了。那我的同事就在旁边笑话我说：“老板又看中你了！”他觉得我又做了一次吃亏的选择，但是思想正确的人就会觉得我占了一个便宜。

第一，我不会跟我老板说，大家谁都不会做，我也不会做，我会探索然后我学到的东西就多；第二，我没有什么压力，那东西谁都解决不了，比如说咱们要到月球上逛一圈，那你能解决吗？这可是复杂的工程。结果我的薪水涨得最快，我一解决老板就兴奋得不得了，我没解决就谁也解决不了，也没什么了不起。所以，这事全在人思想里头，你会发现我经常带着一张笑脸干又苦又累的活，我干嘛带着一张苦瓜脸在那干活呢？人家说这小伙子好，结

果不断的升职和加薪。

还有一个特点，就是我上司走了，我老板把我放在他的位置上，下面的人都服气，觉得我就应该坐他这个位置，人家都不辞职！如果你老板升你上去，结果底下的人都炸锅了，意见老大了。就他这个熊样烂样还能做我老板，做我上司？干不了这活啊？你一说底下都不乐意，你让他往东他往西，你让他抓狗他撵鸡，那活你也干不了，最后老板也把你撵下来，听明白了吗？所以，人一生的果效是由心发出的。

那咱干的这活是做人的思想工作，做人的思想工作做通了以后，把人的潜能给挖出来，他的价值就会增加。你比如说我做经理，下面好几十号人，我头大了，为什么呢？我让他干活他不干，他和我玩捉迷藏，嘴上说干实际没干，那好几十号人啊，你也不可能每一号人你都管得那么清楚的，这样不如干脆自己把活干了，那又不能自己把活干了，我就把图书馆管人的书全都整回来了，我读了大量这类的书。

我得回答一个问题：人家凭什么好好干活？有人说：你得好好干活，你不好好干活，我跟老板怎么交差呀？你说我这不是上下一夹在中间，成了受气包，那活多难干呀。我不这么干，我把怎么做思想工作这事整明白了。我说：“你现在薪水多少？”他说：“三千”。我说：“五千好不好呀？”他说：“哎呀！那五千块当然好啦。”如果有人拿五千块的工资，我就说：“小伙子，我觉得你应该值七千块呀。”他

说：“哎呀！我真的值七千块呀？”我说：“你现在还不值呀，你看人家这七千块的工作，需要这个技能，你有吗？”他说：“没有。”我说：“那你得培养这个技能。”他说：“那我要如何培养这个技能呢？”我说：“我帮助你呀。”他说：“老板你帮我呀，我薪水真能涨这么多钱？”我说：“没关系，你写简历的时候，我帮你改。”

这就是为什么，我成了写简历的专家了，因为我帮好多人写简历。所以，后来不管我在不在，我的员工绝对好好干活，那你说我这个管理体系怎么样？管人就是管思想。咱们为什么叫做命定神学，人有一个非常有趣的现象，人没有命定，活在迷茫当中是个很痛苦的事，一旦有了目标，就厉害啦。所以，前面这一段时间大家 72 个小时祷告，大家都像火一样火热的在那里祷告，为什么呢？整个教会面临极大的挑战。一面临挑战，大家祷告都老厉害啦，为什么？都把里面人的命定给挖掘出来了。

今天大家要知道一件事，不管他是什么样的人，他都不想活成很烂的人，他都想活得好。大家同意吗？同意！我们干这个活就是想把大家推到兴盛里去。真的？这绝对是真的，因为人一生的果效由心发出，心里头是屎，活出来的是屎；心里头是金子，活出来的就是金子。所以，大家可得对自己有一个正常的判断，把我们里面的屎除去。就比如我们东北人讲的：“他呀啥也不是，一肚子稀屎。”这话说得多难听呀。有人说：他就是个造粪机，每天吃完了拉，拉

完了吃。除了年龄涨，什么也不涨，那你这不是闹心了吗？

思想工作靠牧养

今天，我可告诉你，不管你是几岁，照着我所说的好好的往前走。这叫会管人会做思想工作，做这个思想工作的工作，叫做牧养。这牧养的工作经常有一个东西来捣乱，这个东西看不见，摸不着，但是这个东西真实的存在，这个东西我们把它叫做魔鬼。魔鬼经常在你的脑袋里头释放信息，你虽然看着不着，但是你经常会觉得有一种东西在你的脑袋里释放信息。你明明不这么想，他偏偏就是会那么想，想着想着把自己给败坏了。所以说，这事要真正解决人里面的问题，还真的得从属灵的世界着手。但是因为作者写的这本《七个好习惯》是世俗的书，他不是教会来使用的牧养的书。

我讲了半天，大家要把这管人和管事抓住了。比如说我们在企业里管人，这叫管人；我们在学校管一个班级的学生，这叫管人。如果你把这学生思想工作做通，你不能强压的，一压只能压出陈胜、吴广来，学历史你学着学着你就明白了，这个高压政策，只能压出“陈胜、吴广”，然后你就是个秦二世。所以，我们在课堂上也是这样，为什么有的老师一去管，课堂里的学生都乖了。有的老师一去管，

那老师转身在白板上写字，下面就丢纸球，你说那不是闹心吗？为什么？因为底下的学生看不起这个老师。所以说，这事大家都得琢磨，这些事我跟你讲，我都整得老明白了，比如课程管理要怎么管。我现在照着他书上的讲，比如说我们带领一个企业团队，你得把大家能够团结在一起。

我们历史上的开国元帅们，他们说的一句话可是真的，他们说：如果没有毛主席，我们这些人怎么可能合在一起，大家谁也不服谁。大家都服毛主席，毛主席厉害呀，他有理论，有战术，会管人，会管事，然后写了很多的文章进行了论述。那毛主席写的东西都是结合中国实际情况，它不是一个虚的东西，都是很接地气的。我想在商业领域也好，把思想工作做好，你不能是一个自私的人，你一定是一个心胸开阔的人，你心胸里头要有谋略，要有知识，要会说话。我告诉你会说话的人厉害呀，靠嘴巴干活的人都厉害呀。然后你就得学会怎样跟人家沟通，你不会说话的人一整，说出来的话可难听了。跟老板打电话，老板没讲几句给你挂了，为什么？你讲的那些东西全考虑你自己了。这就是要从逻辑体系上下功夫，把我们里面自私的逻辑体系彻底的拆毁。把我们里面的逻辑体系重新建立起来，追求一个好的果效。

如果我们不会追求一个好的果效，一整就把事情往坏处推，你要干什么呀？一整就像个平头哥似的，要跟人家打架，这种人除了打架，就是在打架的路上。你干什么呢？

打架什么果效也没有。所以书上讲到的是跟人的沟通，跟人讲话的时候一开始一定是相互提防，再沟通沟通就变成了相互尊重了，再沟通沟通就变成相互信任了，再沟通沟通就变成双赢了，大家就都受益了。那我会说话，我既有理论体系，也有说话的技巧，然后我也很会跟人家沟通，这事一到我手里就往好的方向发展，这事这人一定朝着好的方向发展，为什么呢？我就是为他的成长，为了造就他，我把他脑袋里的错误的东西慢慢解开了，他就自己走出来了。在这个过程当中，你必须要用发展的眼光。他对你识别善恶，你对他识别善恶，那不是麻烦了吗？他对你识别善恶，你别对他识别善恶，你表现出最大的诚意，然后为了追求最好的果效，他一定是在你的团队里的。

大家听我这么一讲，你可能一两下学不会，为什么我们当中很多的弟兄姐妹愿意牧养，因为我把思想做通了，我说牧养可以让你成长，这话是真的。如果你不牧养，你不解决问题你很难成长，你不解决问题，你上哪儿成长去？所以说，牧养不是为了被牧养的人，是为了牧养的人成长。你成长了会整了，下面的人自然得着恩典了。那你不会牧养，遇到问题你来找我呀，或者你找你的领袖。咱们做的这事老好了，在这个过程当中，一定会有冲突。大家要听明白，有冲突不要害怕，大家听过我讲过的训狗的经历吗？

大家知道为什么会有冲突吗？人身上会有兽性，就像我们家的那只小狗一样。你一旦把人身上的兽性激发出来，这

人就会咬人，整不好就把张飞的脑袋剃下来，弄不好就把关羽的脑袋剃下来，是谁激发出来了的呢？张飞把他下属的兽性给激发出来，关羽把他下属的兽性给激发出来。

从管理学的角度来说，他们的管理都不怎么样。大家要小心，当冲突来的时候，是他兽性发作的时候。这发作是人属肉体的东西，因为你不会解决他思想上的问题。其实谁想做一个兽呀，一整就亮牙齿，但是如果你不会管理，你就常常会把它激发出来。有的时候你不是故意激发也把他的兽性给激发出来，这个时候怎么办？这个时候你要把耶稣基督的爱活出来，他的兽性就会下去，然后他里面的有神形像的部分就会展现出来。这就是我说的咱们的牧养，当我们牧养这个人的时候，他身上属神的形象就会越来越多。同样这个人如果不经常被好好牧养着，一回去他的兽性一不留神又会出来了，这是正常的。

人里面有属肉体的本性，所以思想工作就是解决了人的兽性发作，还要解决人的神性发作。当然神性好啦，你把他里面的潜能给挖掘出来了。但是当他跟你有不同的观点、意见、看法时，你别着急，你要接受他，然后你好管理，一有不同观点上来你就发毛，一上来你就开始发飙，你就把他的兽性给激发出来了，大家理解了吗？所以作者在这本书里面，他在接收人家一种不同的观点的时候，千万不要跟人家顶牛，针尖对麦芒那是互不相让。做思想工作的人一定要了解，人都有不同的思维体系。之前我给大家讲过，他为什

么这么看，他为什么这么思考，他为什么这么整，他里头是有他的逻辑体系的。你了解他的逻辑体系，自然而然你就知道他这里面是怎么算的。

我跟大家举个例子，有两个人合伙做生意，一个人出钱，一个人出技术，结果这个人说：“我要拿 70% 股份。”对方说：“不！你拿 60%！”这两个人争来争去，大家知道为什么吗？“不！我要拿 40%，你拿 30%！”你瞧这两人争来争去，能争出个什么？有的人说，他们光想赚钱了。对！大家要学会做小股东，那最糟糕的小股东就是占 49%。我有一个朋友，他跟朋友合伙做生意，他占 49%，他觉得他自己可划算了，他的那个朋友占 51%，当然占 51% 的股份有决定权的，49% 没有决定权。结果他的那个朋友挺浑，到银行借了 500 万，他把这 500 万提出来，结果跑路了，后来银行来找他，他就得还 249 万，那我问你，是这 49% 这股份好，还是 30% 股份好？还是 20% 股份好？这玩意你别光想着赚钱，为什么一合伙就会分道扬镳？就是大家的思维体系不一样，就没有一个领袖能把这事做好，那大家就说永远不做合伙生意，你没那本事你就别碰这玩意，没那本事你管不了这事，你俩就是两个平头哥，然后争来争去就达不到最好做生意的果效。

如果大家没有双赢思维，大家都是你自私我也自私，这不就麻烦了吗，最后两个平头哥。所以，在这个事上你要有智慧，你没有这智慧你就别碰这事。所以这事我们一定要

学会管人这个活，这个活会管了，你一定是一个牛人。如果你是个牛人，你怎么可能会在这个世上活得很烂呢？你会做思想工作，你又会管事，你又会管人，那人家都服你，这事到了你手里就很兴盛，有什么问题吗？没问题，大家都服你呀。就像大家都服毛主席一样，他的这种巨大决定，如抗美援朝那都是咱们伟大领袖毛主席做的决定。那是很厉害呀，那是不知道是两千年还是三千年出的一个，他写的《沁园春雪》慷慨激昂，要数英雄人物还看今朝，他自己对自己的评价还是不错的，他自己也知道自己有那两下子。

总结

我鼓励大家，对自己开始负起责任来，从一开始从管自己开始，如果你真的有手下，你可以开始管别人。有差异的时候，不要把差异当做问题，不要把大家都整得一样，就如咱们这个团队里头，有这个强一点的，有那个弱一点的，什么样的人都有，但是这不影响咱们这个团队达到最好的果效。我想看什么事情都是好的，这是一个合乎《圣经》的眼光，不是看什么东西都看得负面。所以说大家知道，你这方面不行，我这个方面行，但是我那方面不行，你那方面还行呢。

大家要从大自然里头学一个功课，如养花还是养草，种

一大片它好活，整一个不好活。养猪、养羊、养鸡也好，都是养一大群好养，养一个不好养，大家明白吗？因为多了以后，它这相互依赖性在那，比如说冬天一群羊它冻不着，一只羊那不就冻死了。一群羊就你围着我，我围着你，大家都热乎，就叫抱团。所以，大家千万不要以为，有些人是弱者，弱者在那里刚好是帮助你能够成长，导致你自己成长的一个缘由。所以大自然都给我们做了一个典范，不是大家都很强。

咱们求同存异，有不同地方的时候，要知道我们不是最高水平。大家开始琢磨一下，也许有不同的看法，人家那不同的看法可能还是激发我们创造力的缘由。所以说，我们追求的不是面子，追求的不是识别善恶，追求的是最终达成最好的果效。如果一个东西不清楚，怎么办？就慢慢把它整清楚不就完了。那你说我怎么给他整清楚，就是慢慢琢磨、学习、不断的理解、探索，就会整得越来越清楚。今天我讲的统合综效，我讲的是自己的版本，但我讲的不是统合综效，我讲的是追求最好的果效，追求更好的果效！我得谢谢大家，把耳朵借给我，听我讲了这么多，再次谢谢大家！大家再见！

成长的好习惯（13）- 不断更新

习惯成就命运

大家好！非常高兴又来到一周一次的《七个好习惯》讲堂，我们接着上周的讲。大家先琢磨一下，之前我们讲了这么多堂课，我们在干什么呢？其实我们要常常问自己，我在干什么呢？这是个很哲学的问题。如果我们常常做成长的事就不可能不快乐。大家知道我们在干什么吗？你肯定说，在建立好习惯。不是！现在有人答对了，就是要让我们活得好一点。如果我们活得干瘪干瘪的，整天很痛苦，自己那张脸看上去像个苦瓜似的，那你活得多难受啊！我告诉大家，“活得好一点”永远是人类研究的主题。

对于活着这事儿我想跟大家说一下我的观点，就是我对活着的这件事还真的研究得挺透彻的。可能你会说我在吹牛，其实也不算是，那我说自己吹牛其实是谦卑一点的说法。人活着得有活着的知识。大家接着听我讲，怎么才能活得好一点呢？活得好不好跟你的成长是有关系的，人不成长怎么可能活得好呢？

习惯可不得了，我们讲了这么多的习惯，就是为了让大家知道习惯成就命运。我给大家举个例子，我和我弟弟这一生的命运差别很大，我从小就爱学习，养成了好习惯，结果这一生过得不错；我弟弟呢，就喜欢逛荡，整天溜溜

达达的，不干正事，结果这一生什么事也没做成。人的习惯决定命运，除去坏习惯是我们活得好的关键。

我一个外甥一学习就难受，他说：舅舅，我一学习就难受，除了头发不疼浑身都疼。我说：你学习难受，不学习也难受；学习，自己难受，不学习，别人使你难受。你说他这闹心不闹心，他这一辈子不就成了闹心的一辈子吗？你说你这么难受，这辈子怎么活啊？还要求别人敬重自己。

有个姐妹嫁了个老公，她老公不赚钱，整天在家待着，还要求这个姐妹尊重他，你说这不是闹心吗？其实他也知道没人看得起他，偶尔还要求人家看得起他，你说他这心里得多扭曲啊！没有学习和成长的好习惯，他肯定难受，这样的人怎么可能活得好呢？比如有人打游戏，打的时候很爽，打完了就难受，而我一打游戏，一打麻将，一打牌就超难受。我到今天一直都不理解，打游戏、打麻将、打牌能打出个什么来？但是我看人家挺享受的，有时候我都怀疑我自己是不是个地球人。所以，习惯决定了人难受还是不难受。

你说像我这样的人怎么会难受？我学习挺好的，直到今天我仍然不断地学习。咱们就这么说，所有到了海外的中国人中，讲英语讲到我这个水平的人还真的不是特别多，为什么呢？因为我玩命学习。讲不出来，但工作上还要用，那我不难受吗？人家薪水噌噌噌地往上涨，我的薪水还噌噌噌地往下掉，说不定哪天还会被人家开了，你说这不是

会难受一辈子吗？工作就是要做工、要跟人相处。有的人一做工、一跟人相处就难受，不做工，不跟人相处也难受。你说这不是难受一辈子吗？

没有工作的好习惯，就经常爱争论。你要知道我一天除了睡觉之外，大部分的时间都是在做事。你没有跟我接触过，接触了你就会发现，我好像有无穷无尽的力量似的，因为我做事有热情，我有好习惯。有的人就争论工作要实行 007、996，还说什么生活需要平衡。如果大家仔细观察我的生活，我的生活多充实！因为我都给塞得挺满的。我都不知道什么叫 007 和 996，我就知道我得成长。

有的人打麻将，一打就是一个通宵，他也不讲 007、996 了，这就是一个人的习惯。养成什么习惯，就活出什么命运。因为我有挺多的好习惯，所以我活得老爽了！习惯成就命运！大家千万不要觉得奇怪，你看着那个人怎么活得那么累呢？其实人家挺享受的，只是你不知道而已。我告诉大家，成长这事可不得了。

成长才有喜乐

前面我讲了一个引言，现在开始讲我自己版本的《七个好习惯》之不断成长，因为他书上的我没法讲。我觉得“不断成长”比“不断更新”更好，“不断成长”这事是怎么

来的呢？这是我研究人怎么才能活得好得来的。我从十几岁就开始研究“人要怎么活着”这事儿。你说这叫什么话？十几岁的孩子就这么想，对活着这事儿充满了迷思。

那他长大了还得了啊？长大了就不得了啦！虽然也有人考到清华、北大后，去研究活着这事儿，最后都出家了，但我没出家，我入世了。我研究人怎么才能活得好之后，发现成长才是关键。为什么呢？因为我每一次成长的时候，都老开心了。

我记得初中学平面几何的时候有一道题怎么也做不出来。我闲着没事就拿过来，这么画一个辅助线，那么画一个辅助线，然后花了两个月的时间，终于让我给整出来了！那天我高兴得要命！你问我高兴个什么？就是高兴解决了一道几何题。后来我就发现人成长带来的喜乐，远远比吃一顿年夜饭好。

你要知道我们那个年代很穷的，每家都是盼着年三十晚上能吃年夜饭，因为一年都是吃白菜土豆，只有到了过年才能吃上一顿大餐。但我发现成长所带来的喜乐，远远比吃一顿大餐强。你问我为什么？我也不太清楚。后来在我服侍的人当中我掌握了一个规律：他们一成长，他们自己就开心。

今天我要给大家分享的题目是《不断成长》。我讲的故事特别多，是因为我服侍的人特别多，我服侍的人中，我发现屌丝特别多。比如爱看小说、不学习、不爱上课、没

事就扯淡，然后就难受，难受完了来教会找我。服侍完了这些人，我总结出了一条规律，我要让他们活得好只有一条路，就是把他们推上不断成长的路。

大家知道我研究人怎么活着是怎么来的了吧？过去这些年，我积累了大量服侍的案例，今天你问我，为什么你讲的这些东西都很实在，因为我做的事情都是实实在在的。为什么有的人讲东西讲不出来？因为他干都没干过怎么可能讲得出来呢？

如果你问我如何编写软件，我一定会跟你讲得清清楚楚。虽然写代码我不一定写得好，但是这软件项目，我可以跟你讲得清清楚楚。如果你让我跟你讲网络，我也能讲得清清楚楚；如果你让我跟你讲家居装修，我也能讲得清清楚楚，因为我老琢磨啊！

我就是不断的学习成长，因为我自己就是一个不断成长的人。不是成长以后累，是成长以后喜乐！这东西不是说你拎个包出去旅游一圈回来，然后觉得挺好的。我不享受那东西，我就享受一件事：成长！你可以自己慢慢的琢磨一下。

我们当中的一位姐妹刚刚发了一个表情图，原来这位姐妹学习也不好，我服侍过她，了解她的情况。后来她就开始上班，上班之后她就开始学习画图，成长了。老板也夸奖她，她自己也觉得挺好的，这就是成长带来的喜乐。

成长都是渐进的

刚才我讲的只是个引言，接下来我们讲如何成长，如何成长才是关键。大家有没有发现，我讲的东西都是做什么、怎么做，我会把它讲得清清楚楚，挺实在。比如，这个小孩昨天吃了饭，然后他妈妈就说怎么还没长个，你一听就知道这个妈妈脑袋有点坏了。昨天他吃了一顿饭今天就能长个儿啊？每天都长个儿，那得长成什么样子啊？所以一听你就知道，昨天吃了一顿饭，今天就长个儿，这是不可能的。有的人说，你看小孩那是看不出来的，也就是说成长是渐进的，而且是一点一点的成长起来的。凡是生命的东西都是如此的。

大家理解了吗？我有一个朋友，他是养螃蟹、养虾的专家，他把我带到他养螃蟹的水池去看，然后跟我解释这螃蟹是怎么长的。大家知道螃蟹和虾怎么长的吗？它褪了几次壳就能长多大，如果你看见了一只非常大的螃蟹，这螃蟹肯定是经历过千难万险，因为每一次褪壳之后都是它生命最软弱的时期，是个软壳螃蟹。但是我觉得褪壳非常有意思：螃蟹偷偷的在里面长，它在里面长的时候壳是硬壳，壳是不长的，结果里面长了肉以后，这壳就装不下了，就得褪掉这个壳。

我告诉你，我们神造的东西太神奇！我就不理解这螃蟹的腿是怎么从里面抽出来的，虾这么肥的腿，怎么就能

从这么瘦壳的里面抽出来？蝉褪壳、螃蟹褪壳都叫褪变。大家要知道我们人也经常需要成长，虽然你看不见成长，但是当一个人里面的东西酝酿到一个程度，他的外面就会发生一个褪变。

今天大家知道我干的活了，我们干这些活就是要让大家里面发生变化，你里面一旦接受了我所说的这套东西，不断的成长，我告诉你，你这辈子就会成为一个很了不起的人，而且你也一定会成为一个快乐的人。

有一位姐妹是当老师的，她二十八天的假期快到了就非常兴奋，见到我就说：“老师，我二十八天的假期快到了。”我说：“怎么着？”她说：“这二十八天假期我要让我的英语有一个很大很大的突破。”听起来是不是挺好？但我说：“那你上一个假期在干什么？”

因为上一个假期开始的时候她也说：“我有一个二十八天的假期，我要在这事上突破。”所以我就给她浇了瓢冷水。我说：“算了吧，你这事算了吧，这口号你已经说了不知道多少遍了。”大家听明白了吗？很多人都是这样，就等着有那么一个大块的时间来成长，大家有没有这样的？

等着这么大块的时间来的这期间，也不知道怎么搞的就这样混过去了。她就不知道成长是见缝插针的事，不是像她这么整的。凡是指望着“我有一个二十八天的假期，我就要干什么事”的时候，通常这二十八天都不知道怎么就过去了。有很多人立完了目标，就挫败，再立一个目标，再

挫败。为什么？期望太高！

以为二十八天能干什么？二十八天干不了什么的，我从来不这么干。如果我要做一件事，我就把它养成一个习惯，这不是二十八天，而是我天天都在这个习惯中活着。也就是说，千万别搞运动，人一搞运动，等着这二十八天还是四十八天，一定完蛋，因为她没有一个好习惯，好习惯是天天的。

如果你来看我床头，永远都有一摞书。过去的那个年代，我的同学去读什么 MBA，我就去把 MBA 在大学的所有的课本买了放在我的床头。他读完了 MBA 砸了二十多万新币，为什么？除了学费，工作也没了，算一算大概二十多万。而我呢，我是在床头读的，一分钱也没花，只花了买那几本书的几百块钱。

但我是天天读啊，我不是拿出一年半的时间，停下手上的工作到人家学校里专门去读书。但我学完了以后，学得还比他学的扎实。为什么？因为我是自学的。

大家要了解，有一个很重要的坏习惯大家要克服掉。很多人能做的看不上，看得上的做不来，这绝对是一个非常坏的恶习。人不接纳自己的现状，你怎么成长？自己就这个水平还干什么都看不上，你就接纳自己不行吗？

接纳自己，建立成长的观念

人要接纳自己是一个非常重要的观念。我从小就接纳我自己，因为我是什么水平我知道。然后我就接纳，再在我自己的现状上不断的学习、不断的成长。人有什么水平就做什么事。有的人就是没有那个水平，自己做的事老也看不上，看不上自己也就不成长，一下子好几十年过去了，也难受了好几十年。

我问你，是开心的人做事好，还是不开心的人做事好？你不接纳自己，整天看自己怎么看怎么难看。所以就去整个容，整个塑料脸，你说你这是在干什么呢？我很愿意接纳自己，我长得也挺好的，不是因为我长得好，是因为我接纳我自己，大家听明白吗？

人接纳自己很重要，人对自己的看法常常是有偏差的，需要极大的调整。我刚刚做牧师的时候不会讲道，没受过训练，都是自学成才，自学还不是个人才，要成才还得要训练。今天你可能觉得我讲的可好了，可你不知道的是，一开始的时候，我讲得可真不怎么样，

但我自己讲的我就给录下来。如果大家有兴趣的话，可以到网站上去听一听我 2011 年讲的道，稚嫩稚嫩的，还留着那种青嫩羞涩的味道。但是我有一个习惯，我讲完了以后我就听上好几遍，大家服气吧！我就喜欢听我自己讲的，我偶尔生病的时候，我就放我自己的祷告录音来听。

你说你又讲你生病了，你这是什么人啊，怎么放自己的祷告录音？那我接纳我自己不行啊？在旋风上我也接纳我自己。然后我就给自己提了一个建议，废话太多了，赶紧方言祷告吧！我都难受得要命了，怎么还不方言祷告啊！我说的大家有同感吧？有同感！那我以后专门录一个清一色的方言祷告，如果你有问题的话就跟着祷告。

直到今天我废话还是多，我就接纳我自己，我听完了我讲的就改进。听完了我就改进，这就是我！有个牧师跟我说：“我的会友不太喜欢听我讲道。”然后我就问他：“你有没有听过自己的讲道？”结果他给我彪了一个英文：“I hate to listen to my own sermons！”他给我来了一句这个，是什么意思呢？是我痛恨听我自己讲道。

我就奇怪了，你煮了一桌菜，然后你觉得非常难吃还给别人吃？你讲了一场道，你自己都觉得很恶心，还给别人听啊？那他能好得了吗？好不了。一过就十年，美好岁月全在他不接纳自己的时光中给泡汤了，泡的还是浑汤、泥汤。

你接纳自己吗？如果你不接纳自己，你很难成长，因为你整天痛恨自己。如果你觉得你自己画的画不好，你就会痛恨自己的画；如果你觉得自己写的文章不好，你就痛恨自己写的文章；如果你觉得你讲的道不好，你就会痛恨自己讲的道，你说你这不是把人做成废物了吗？大家一定要接纳自己，一定要接纳自己！

我就接纳自己接纳到一个离谱的地步，但我对自己的判断也很客观，因为我听完了我就改进，不断改进。大家是不是听着我讲的有点像单田芳讲评书似的？我模仿《三国演义》之《诸葛亮舌战群儒》模仿得老像了，怎么来的？就是从接纳自己来的。

人对自己有看法很正常，你看不上自己也正常，但是你就那水平，你就得提升，成长才是关键，这是我的观念。比如说画画，我有一个画家朋友就给我分享如何教画画。他说：“我不允许我的学生画到一半把纸跔了。”有人画到一半就把纸给跔了丢垃圾桶里，反复的跔纸扔垃圾桶，一辈子就成了跔纸画家了。

那个画家就总结来说这样的人一辈子都不可能有出息。所以他不允许他的学生跔纸，有一次他的学生画着画着就把一摊墨给掉到画上了。我就想啊，这下可咋整呢？当时我就在旁边看着，结果那老师过来就把那一摊墨给画成了一块石头，然后石头边上还画上小花小草，那幅画立刻就变了，这还真是厉害！

我们天天都要调整自己，把不喜欢的给对付掉，不喜欢也不要掩耳盗铃，像鸵鸟一样把头埋进沙子里假装看不见，那怎么能行啊！我们当中有个同工 60 多岁了，前几天把她画的花发给我一个，其实她学画画半年都不到，但那幅画画得真的非常好，我就觉着我没有白辛苦啊！

因为我训练她学习，我那是下了老多功夫了，她过去

那么多年她都在瞎整，来到我们当中我就训练她如何走成长的路。人要学会接纳自己，这非常重要。知道自己在什么水平，然后再开始一点一点成长。

不要放弃，支取神的能力

“不要放弃”这事特别重要，要知道不是我做的所有的事都是我喜欢的。有一次，我升职做了经理，要知道一个技术人员做经理那是一个很大很大的挑战。以前搞技术，想怎么设计就怎么设计，现在做经理要管人，就不能像管技术那样整啊！

所以我就特别讨厌做那个经理，天天讨厌。有时候就想，还是回去做我的工程师吧！想了想工程师的薪水没有经理的薪水高，我就很挣扎。每天早晨上班，坐在那个经理的座位上，就告诉自己，你要喜欢这个工作，你已经开始喜欢这个工作了，你现在就开始喜欢这个工作了，我天天就这样自我激励。

自我激励后我就发现，我还是不太会做这个经理，后来我把图书馆如何做管理、如何做经理这一类的书都借来读。半年后，我发现做经理好啊！因为我有技术背景，技术方面难不倒我。但我发现要做经理，那你下属他们身上有很多的毛病你就要去修理，结果我把这个经理的工作做

成牧养了，就是使他们成长。

我把他们思想里的垃圾一点一点的都给除掉，结果我在也好，我不在也好，我的员工都会好好的做工。然后我就开始享受做这个工作。其实，人力资源管理是一门很深的学问。自从我做了经理，我就开始研究人力资源管理，还研究了一大堆跟管理相关的东西，这就成就了我今天对管理相当的了解。

弟兄姐妹我们一开始的时候，即使不喜欢也不要紧，不要放弃。一开始做得不好，也不要放弃，没有什么东西一开始就做得好的，什么东西都是一开始做得很烂，然后做着做着就变得很好。我有这个信心，我也有一个很客观的评价。

今天我是一个很烂的牧师，将来我要做一个最好的牧师；今天我是个很烂的经理，将来我要做一个很厉害的经理；今天我管理的学问很烂，将来我要把管理的学问给弄得一清二楚。带着这样的态度做事，人一辈子要活不好才怪呢！

人这一辈子充满了挑战，但是我们常常被坏的习惯辖制，觉得不喜欢就不做，其实喜欢不喜欢不重要。你上学的时候你就得上学啊！你在上学的时候不要上学，那你要怎样？有的人就很傻，他就一直不喜欢上学，小学不喜欢上，中学不喜欢上，高中不喜欢上，那这一辈子怎么整啊？每天八小时都在学校里，这八个小时里都不开心。

扯淡的时候，本事老大了，干正事的时候什么本事也没有，那不成废物了吗？所以，我们喜欢不喜欢这事不重要，不要放弃，重要的是做学生就横下一条心做一个好学生。

我爱学习，我也不知道怎么就那么爱学习，也许是被我爸揍的，但我就是爱学习。人家假期都出去玩了，我就在家学习。初二的假期我学初三的课；初三的时候我学高中的课。我就自己学，我老往前赶。我做学生的时候，就很喜欢学习，不然做学生得多痛苦啊！不管遇到什么困难我都不放弃，我学习好就是这么来的。

希望不要打击到大家的积极性，我猜是那个时候神就恩待我。今天兄弟姐妹你有了神，做了基督徒，神也要恩待你，那时候我还只能瞎猜。我曾经服侍过一个人，这个人经常退缩，一整就放弃，一整就退缩，我给她出了一个小题目，给她模拟一下面试。

假设我就是面试官，你是被面试的那个人。“来！你说说我凭什么要请你这个人呢？”听着好像很讽刺，我故意整成这个味，先刺激她一把。结果她给我来了一句：“此处不留爷，自有留爷处。”这不是放弃这是什么啊？

如果是我，我会说：“老板你可得请我啊，我可是个人才啊！你不请我，那对你们企业损失老大了，你不是要找人干活吗？我就是那个干活的人，你不找我找谁啊！”人家樊於期找秦王、苏秦张仪自己推荐自己全是这么干的。你怎么证明你有本事？你也证明不了。

所以在后来这几天的服侍中这个姐妹得着了极大的安慰。这个姐妹今天跟我讲，在她信心很软弱的时候，她打开手机里的旋风里的乌陵，显示《因圣灵的能力大有盼望》，这是一篇讲道，当时她还心想这不是吧！又打开土明，显示《因圣灵的能力大有盼望》，这是一篇我带领的祷告，服了！

我们的神是帮助人的神，我们的神今天一定会加添力量给你。你在犹豫要不要放弃的时候，学习支取神的能力！大家要知道，放弃是个非常坏的习惯。我给你举个例子。我挖井，挖呀挖没有水，再挖还没有水，然后就走了。这时刚好赶上以撒的人来了，人家接着再挖两撬，水出来了。你挖不出水的原因就是放弃得太早。

所以，大家要知道很多事没做成都是因为我们放弃得太早，所以要学会坚持再坚持。我告诉你，我能坚持到什么程度，就是坚持十年、二十年都没什么了不起的，我会在坚持当中活出那种得胜的心态。大家记着接纳自己，建立成长的理念；遇到挑战不要放弃，不要随从自己的感觉，因为我们的神寻找的都是不放弃的人。

接受挑战，拥有得胜的心态

我遇到困难、遇到挑战的时候，或者遇到一个更大的魔鬼、更强大的问题的时候，我常常说：“小样的，我整不了你了？”今天我整不了你，就明天；明天我整不了你，我就后天；我要世世代代整下去，直到整死你这个困难！我常常说：“小样的，我整不了你了？”不是说我整得了我才说，而是因为我整不了我才说。

我经常为了一些问题琢磨再琢磨，虽然很累，但就是因着不断的琢磨，结果是我把这些问题给克服了。克服之后就觉得这也没什么，其实就这点东西，什么东西一旦抓住了本质，真的没什么难的。

比如牛顿研究了那么久，其实就那么点东西，牛顿三定律连一张 A4 纸都写不满。我曾经服侍过的，都是很难服侍的人，可以说根本就不是我能服侍的人。我能服侍的我已经知道怎么服侍怎么整了，我不能服侍的，我接受这个挑战，因为这会使我成长，这些挑战都是逼着我成长。

在工作岗位上我老板给我很多很挑战的问题，我的同事就觉得老板把烫手的山芋放进我手里了。我接受，我愿意，我就是要去解决这些问题，每解决一个问题我就成长一截。人一生解决的问题有多少，人一生的价值就有多少。

每一次的挑战都是对得胜心态的考验，人没有得胜的心态不可能做一个得胜的人。你拥有得胜的心态，接受每一个

挑战，开始的时候可能是旗鼓相当，你给牠一拳，牠也给你一拳，你把牠打的鼻青脸肿，牠也把你打的鼻青脸肿。你看那冠军和亚军都是被打的鼻青脸肿的，实际上实力的悬殊其实不那么大。

基本上也就是稍微差一点，还有时候只不过是运气。但是有得胜心态的人，神一定会帮助他。当你每胜过一个挑战，你就开始活得喜乐，你就会成长。成长就会让你成为一个更快乐的人。

告诉大家，我是一个非常会活的人，我也是一个非常快乐的人，可能我会写一本书《我是最快乐的人》。因为我认为我自己是世上最快乐的人，你别跟我争。这个快乐是从哪来的呢？就是接受挑战！也许是你自己创造的挑战，也许是被别人塞到你手里的挑战，也许是你不想接受的挑战常常轮到了你。

你不要害怕，不要担心，不管这挑战是主动接受的还是被动接受的，得胜的心态一定是得胜的关键，因为我们的神在天上人间正在寻找拥有得胜心态的人。如果你能有得胜的心态，我们的神一定会帮助你，你不成长都难，你不得胜都很难，你一定会经历得胜！

不断琢磨、思考、学习

上帝所造的人肩膀上长的是脑袋不是屁股，肩膀上长的是脑袋，脑袋上有眼睛有鼻子，有嘴巴有耳朵。耳朵用来听，眼睛用来看，鼻子用来闻，嘴巴用来说话，用来吃，这些感官都是非常重要的。上帝造的人就是让人能够学习，能够思考，能够琢磨。

我把琢磨放在这儿，那是因为每一个问题都需要酝酿很久啊！什么问题都需要酝酿很久，要想把事情做成或者想把问题解决，没有一蹴而就的，都是透过不断琢磨，从无从下手看着都懵的问题和事，天天琢磨出一个又一个的解决方案，然后透过落实解决问题，把事情做成了。

我有一个同学，我们一起吃饭，我这个同学就指着我说：“这家伙这一辈子老琢磨事了。”你别说，我还真是老琢磨事了，如果我不琢磨事，我就老难受了，因为不琢磨事就不能成长。所以，要琢磨、思考、学习。把所面临的问题，变成一个计划、规划，然后去落实，落实行不通，就再琢磨，再计划，再落实，不断的琢磨，不断的尝试。

所以，我把我们所干的活给分为两种，一种叫做探索性的的问题，就是不知道答案；另一种叫做实施性的问题，就是很清楚事情该怎么干，然后把事情给做好了。很清楚的活就把计划给写清楚，需要什么材料，需要多大的尺寸，都一样一样的给整清楚。如果是不清楚的，遇到探索性的问

题就慢慢的琢磨。

凡是探索性的，全是成长的机会。凡是挑战的问题，都是探索性的问题。开始学习做聪明人，聪明人都是常常琢磨事。如诸葛亮和刘备在蜀国，诸葛亮给刘备出了个主意：三足鼎立。这个三足鼎立是怎么来的呢？是诸葛亮对当时形势状况不断琢磨后给刘备出的计策。后来果然成了三国，这就是三国演义。

做聪明人，需要两件事，第一要会做人，第二要会做事。当你会做人又会做事，你就不断会管人管事。当然，管人管事的薪水更高了，做人做事的薪水就低了。所以，我就不断的推动着人往管理上走。

前几天，有一个姐妹来找我，这个姐妹是我服侍的，这个姐妹上学的时候没好好学，也没有什么证书，在海外逛了一圈也没毕业，后来就回国了。她爸带着她来找，问我怎么办。我说赶紧找份工作，在学校里学不到东西。结果人家就听进去了，找了一份工作，现在干得还不错，老板开始让她干一些管理的工作了。

我说：这个好啊！我就跟她分享，怎么做人做事、怎么管人管事。她从会做人做事提升到会管人管事，你说是不是成长了？做人做事是自己成长，管人和管事是使别人成长自己也成长，这不是挺好吗？怎么来的呢？都是透过不断的琢磨、思考、学习。

像人力资源管理，财务管理，企业管理，项目管理，很

多管理的知识，你不读书你上哪儿知道去？你得学习。过去那些年你欠了那么多债，今天什么时候开始补都来得及，但你拖一天就少一天。所以现在就开始进到不断成长的路上，一个不断成长的人在成长当中一定会享受生活。这就是今天我想给大家分享的，愿神祝福大家！

成长的好习惯（14）- 全书总结

引言：由内而外改变自己

大家好！前面我们已经讲了七个好习惯了，我们就一起做个梳理，把我所讲的《七个好习惯》再总结一下，你能总结出什么来呢？大家先琢磨一下，有人说是改造自己，对付自己，由内而外的改变，非常好！积极主动，以终为始，要事第一，造就自己这些都非常好。

这本书一开篇讲的就是由内而外，到了结尾的部分，又讲由内而外。讲了这么多，最后我把它总结成一生的果效由心发出。也就是说，一个人心里怎么思量，怎么想很重要。如果你想的方式是狗的思想，那活出来的就是狗生；如果你的思想像非洲大草原上公狮子的想法，那活出来的就是个狮生；如果你心里的想法是神的想法，人生就变成神生了，这一生可不得了。

不管你今天是什么年龄，你听我讲这些都不晚。如果你才十几岁，那你可比我幸运多了，在这个年龄就能够学到这种功课。我想如果我十几岁的时候就会这些，那现在肯定不得了！如果把 we 这一段时间所学的做个总结，其实都落在一个最基本的根基上，人一生的果效由心发出。

我觉得人一辈子的问题就是人自己。我们自己的心怎么思量，最后的结果就怎样。有人说：“那不对。你看我们家

隔壁那小伙子，没考上大学，就是因为他家庭环境不好。”这要讲家庭环境，我们家的环境是最糟的，但是我不但考上了大学，还考了一个好大学。那是什么原因呢？我们家的孩子也不都这样，都各有各的想法。

人一辈子心里有什么样的想法，就会养成什么样的习惯。今天我再说一次，不管你现在是多少岁，还是那句话：一生的果效由心发出，跟外面的东西没有关系。大家在中学的时候，哲学课有没有学过“外因要因着内因起作用”，中国人自古以来，都对这些东西了解得很深。

前段时间，一个著名的中医专家就新冠病毒谈了自己的观点。他说，西医天天研究各种病毒，而细菌、病毒这些都是人外部的东西。可是，有一个神奇的现象，今天我们在大千世界里，你会发现有一些人碰到病毒，他没生病；有一些人碰到病毒，他就生病了。那是什么原因？没人能解释的清楚。这个中医专家就讲：“其实我们中医研究的是人身体本身。”

我读过相当多关于中医的书，对中医有一点了解，我觉得这个中医专家说得好，就跟我们在哲学课上所学的，就是外因要因着内因才能起作用。病毒要因着人的身体本来的状况才能发挥它的作用。如果这个人的身体状况非常好，这不是单指肌肉发达，而是说人的身体里面非常平衡、非常健康，即使这个人碰到了病毒，病毒在他里面不起作用，他也没事。

如果是因为这个人里面发生了状况，病毒就来了，结果他就中了新冠。不是因为别的，就是中了新冠的人，有的人症状很重，有的人症状很轻。为什么呢？因为身体的状况不一样。

不论是从哲学的角度还是从中医的角度，我们研究的都是人里面的问题。今天我也告诉你，人里面的东西才是关键，外面的条件我们也没那个本事去改，也没那个本事把外面的环境改变成适合我们的环境。你要是尝试的话，你可以去要求，那谁又能听你的呢？你又不是皇上。就算你是皇上，也不一定有人听你的。问题就在于改变我们里面，就成了这一门课程的关键。那要改变我们里面的什么呢？要改变我们里面很多错误的东西。

主动学习，从无知里面出来

我问你，你没跟我学习这些东西之前，你知道这些东西吗？你不知道。哪有人天生就知道的。有的人他不是个自然人，他所有的反应都是他天生的一种反应，与生俱来的那套反应是一种无知的状态。所以，我要告诉你，我们讲了一大堆的内容，比如积极主动、以终为始，我想大家有必要回去再听一下，什么叫要事第一？那我要事第二怎么办呢？也没讲第二。要事第一，就讲了一个人得有知识。

前段时间，我分享了一篇道，叫《神的百姓因无知而灭亡》。如果一个人无知，就靠着天然的那点反应，这辈子能好得了吗？我见过最多的人，就是从十几岁到二十几岁没读几本书，二十几岁到三十几岁也没读几本书，那他都干什么去了？扯淡去了！

三十几岁到四十几岁什么也没学，除了年龄长，皱纹长，识别善恶长了，爱面子长了，其他什么也没长。你说这人到老的时候能好吗？好不了啊！从四十多到五十多什么都没长，褶子长了，脖子变粗了，眼袋变大了。如果再往下整，最后这一辈子就这么着了。今天咱们不能这么着了，咱们得有知识。

你有没有看见一些人闲着没事生气，有很多人看这个看不惯，看那个也看不惯，反正就是不喜乐。我就纳闷了，你到底是跟谁较劲呢？你整天不蒸馒头，要争口气，整天斗气，到底要干什么呢？你是斗鸡、斗狗、还是斗鱼啊？我看你干脆改名叫小斗吧！整天就是喜欢较劲，我也非常诧异，世界上怎么会有这么多爱较劲的人。

我见过一对夫妻，到了八十多岁还斗气。还有一对老夫妻，到了八十多岁，那老头跳楼了，你说这俩人都这个岁数了，还天天吵架，吵架都成了他们家的娱乐活动啦！可能他们不吵架、不干仗，觉得闷得慌。大家慢慢仔细去看，这些都叫做无知，他最重要的事就是斗气、干仗。

有人说非洲平原上，有一种动物叫做蜜獾，蜜獾这种

动物你看它那小样，很倔，后来人家给它起名叫“平头哥”。有人说这“平头哥”要么就是正在干仗，要么在干仗的路上，一辈子谁都不服。我是服了，我是真服气。有的夫妻俩在一起没事就喜欢干仗。你看我一眼，我看你一眼，你瞅啥，瞅你咋地？就这么干的。好玩吗？好玩。那你现在有知识了，你还能干这些吗？“平头哥”也不能变成斗鸡头啊！“平头哥”变成斗鸡头也麻烦。

今天我们要变得有知识，有了知识以后，我们哪有时间整天干那些烂事啊？我就发现人无知是一个非常闹心的事。所以，今天我想给大家总结一下这一段时间所学习的东西，就是要大家能够重新反思，不要做一个愚昧无知的人。

天然的人不是一生下来就有知识。你看刚生下来的小孩，一开始都白白胖胖的，看起来十分可爱。长着长着距离就拉开了，为什么？长着长着，有的人会学习，有的人不学习，就成了一个胖娃娃。一说话傻不啦叽的，一开口就说：“我要喝奶。”到了十几岁了还这样说：“妈，我要喝奶。妈，我要拉屎。”听着就不太像样，所以说，随着年龄的增长，距离就拉开了。

我小时候跟着我表哥、表弟一起玩，一人穿一个开裆裤，那个年代大家都一样，小孩在一起和泥、做泥娃娃，他们玩我也玩。但随着年龄的增长，距离拉开了。我穿一套西装，一看是一个知识分子，挺好的。我那表哥在农田里

干活，随着年龄岁月，穿个西装，一看还是那样，其实他穿什么都是那样。

人透过学习有了知识以后，他的相貌和修养都会改变。所以，人透过学习后会从一种无知、愚昧的状态里面出来。你慢慢观察人心里装着什么，表情就是什么样。前段时间，我遇见一位五十多岁的人，他一笑起来带着一股傻劲，为什么呢？五十多岁了，从来不学习。

人活着需要学两种东西：一种是关乎自己成长的，另外一种是关于跟人交往的。跟人交往的，那是更高深的，所以，我把这些分成两类。第一类，跟我们自己做事有关；第二类，跟人交往有关。

做人必须会说话。我把活着这件事分为做事和做人两类。人不能把自己关起来，你得跟人家交往，一交往就能看出你是在人家上面还是在人家下面，还是你是一个很优秀的下属，这事就显得很重要，这事全在乎你心里到底装的是什麼。

等你心里装的知识多了以后，我给你发一个小小的预言，随着你在我们当中不断的成长，学着学着开始改变，等你开始改变，你在大千世界里面，不管是在公司里，还是在家里，你慢慢观察人的行为模式，你就会发现原来很多人挺傻，挺无知，常常喜欢瞎整，这时候你再一想，原来自己以前跟他一样傻啊！

我们来做个总结，我告诉你，我们中国的古人都在这

些事上琢磨，有的人琢磨得多，有的人琢磨得少，琢磨得多的人就写了几本书。目前在中国对心理活动琢磨得最好的人叫做王阳明。王阳明在日本、韩国，还有很多地方都是非常有名的。

如果你问一个人：“你认不认识王阳明。”如果回答说不知道的，你就知道这是一个不读书的人。你要知道王阳明这个人很厉害，他写了一本书叫《心学》。《心学》就是专门研究人在心理上对事物的反应。日本最著名的企业家稻田盛夫崇拜王阳明崇拜得五体投地。为什么呢？因为王阳明把人的心理活动琢磨得非常的透。我现在还在讲：一生的果效由心发出。

我们讲的《七个好习惯》，前三个好习惯是关乎你做事的，后三个好习惯是关乎你做人的。做人就得跟人交往，前三个好习惯是关于做事的，当然也是跟做人有关。人心里的活动是非常重要的，怎么才能看到人心里装的是什么呢？有人说，试一试就知道了。因为试一下你就会看到他的反应。看到他的反应，就知道他心里装的是什麼。人受了刺激到他对事物产生的反应，这一段的距离决定了他人生的关键。

人的修养是关键

前段时间，在深圳有一个在社会上混得风生水起的大哥，买了个豪车——玛莎拉蒂，一驾挺好的。于是他带着老婆出去，结果碰到了个保安。这保安也是没事找事，也刚好跟这个玛莎拉蒂并驾齐驱，到底怎么并驾齐驱，我也不知道。我就编一段，一个驾着电动车，一个开着玛莎拉蒂都停在那红绿灯的前面。可是那玛莎拉蒂是混过社会的，他不欺负人就难受似的，他就使劲挤那个电动车，这是我编的。

这个开着豪车的大哥挤的开电动车的这个人是一个保安。结果这保安就轻轻敲着车门说：“大哥，您行行好。”大概就是这个意思，他这一敲车门，这个豪车大哥和他老婆就下来了，下来以后就说：“你敲我车，你得赔。”我就奇怪了，是撞车了吗？难道你这车不能敲吗？事实上还真不能敲，一敲人家就让你赔钱。你想想骑电动车的保安怎么能赔得起玛莎拉蒂呢？

最后这个保安把玛莎拉蒂大哥用刀子给捅死了，玛莎拉蒂也驾不了啦！死了，只能去坟地里了。你说，那么大的马路非得跟人家抢什么！混过社会的大哥被一个保安给捅死了，捅完了还在那骂，其实也就是一脑袋稀屎，什么知识也没有。我就纳闷了，什么知识都没有也能混，而且还混得风生水起？人受了刺激到人对事物的反应，这个时间

段反应人心里面是有知识还是没有知识。

我说，人一生的果效由心发出，放在这玛莎拉蒂车主的身上挺好。因无知就这样结束了自己的生命。那保安捅死人了也够受的，一生怎么办，为什么会这样呢？没有知识！奔驰大哥骂保安看门狗，你骂这干什么啊！今天大家可以问一下自己，里面有没有这大哥或者保安的反应，不管是大哥还是保安，我们都得把我们心里装的东西给弄明白了才是关键。

有一天，我去机场接个客人，就请他去新加坡最著名的一个地方吃田鸡粥，那田鸡粥坐落在新加坡的红灯区，我就先让他们过去，我把车停好再过去。就在停车的时候，不小心碰到了一部脚车，也没怎么样，但是过来一个脑袋上都是刀伤，头上还冒着青筋的人，这个人的脑袋看着很吓人，有点像那车祸现场。

他说：“你为什么碰我脚车？”我一看，赶紧跟人家道歉，连忙说：“对不起，对不起啊！”为什么？我这命可比他的命值钱啊！后来他就放了我，但是骂我骂的老难听了，什么有眼无珠，有眼不识泰山……骂就骂了，我也不跟他斗，我就赶紧走了。我心想：“神啊！这是什么人啊，以后可别再让我遇到了，太吓人了。”

如果我是玛莎拉蒂车主，那还不知道谁捅死谁呢？不管是谁捅死谁，那都够受的，所以，我们里面一定要有修养，修心养性成为一个有知识的人。不管遇到什么样的事情，

都不要被动反应，要经过头脑先计算如何处理事情，然后再做出反应，这才是聪明人的反应。千万不要没有经过头脑计算过，上来就做出反应，那都是愚昧人的反应。

今天不管我们遇到什么样的事情，要学会用头脑思考，而不是靠冲动来反应。遇到事情的反应很重要。所以说，很多人遇到一个事情反应出来的是无知，又遇到一个事情，反应出来的又是无知，再遇到一个事情，反应出来的还是无知，这一生就全被败坏了。如果我们里面有知识，我们遇到事情反应出来的就是聪明的反应。

比如人家诸葛亮遇到事情，反应出来的就不是毛毛躁躁。据说几万曹兵追杀刘备，刘备仅有几千人，那几千人怎么能打过几万人呢？关羽看到这状况就很着急，大哥，怎么办啊？不但关羽关云长着急，那张飞更是着急，只有诸葛亮早就做好了安排——火烧博望坡，这就是智慧。

诸葛亮利用他所能利用的资源，他知道自己人力资源不够，就用自然资源，自然资源就是用火烧。你再厉害你还能跟火打仗？你抱个火球干什么呢？很多人如果没有智慧就会乱了阵脚，一看曹军几万围攻我军几千，上来的反应就是，完了完了，这下肯定全完了，结果就全完了呗！

遇到事情一定要养成正常的反应，正常的反应都是经过训练，拥有解决问题的知识和能力。如果你很厉害，自比管仲、乐毅，像这些治理国家的大才，你对事情的反应和那些无知人的反应，那完全是不可同日而语的。

最重要的知识是神的话

我们今天讲的课，我把过去我们所学的重新梳理、总结了。希望大家能够变成一个有知识的人，今天我们学了《七个好习惯》的一点点，还有很多重要的知识需要我们去不断的去装备，大家要知道最重要的知识就是神的话。虽然诸葛亮把自己比作管仲、乐毅，那也只不过是人的知识。后来诸葛亮五十多岁就累死在山西的五丈原。

如果说人里面装的是神的知识，那比管仲、乐毅高多了。管仲、乐毅是不能把以色列神的百姓从埃及带出来的。管仲、乐毅不能把水变成血，也不能到人家的家里把埃及人的长子都给杀了。虽然我给大家讲的是《七个好习惯》，但是有一个很根基性的东西。大家要仔细琢磨，神说：我的民因无知而灭亡。不是对世上的事无知，而是不要对神的话，对属灵的知识无知。属灵的事决定了世界的事，用属灵的眼光看事情，很多事情就会变得不一样。

以色列人在旷野没水了，就在旷野里跟神闹，神给他们水喝。后来又没水了，又在旷野里跟神闹，神又给他们水喝。一次一次的跟神闹，就是不能够学的有知识，所以，最后惨兮兮的死在了旷野。旷野里的以色列人，是很多人的写照，一遇到事情就抱怨。如果今天我们遇到没有水了，我们应当相信神一定会供应我们的需求。

我们讲《七个好习惯》，讲着讲着讲到这里来了。我怕

大家一门心思扎进了《七个好习惯》里。这《七个好习惯》是真的很好，但是那都是属世界上的知识，不过是世上的小学。今天当我们遇到事情，我们里面的反应，就是对我们里面是否有知识的很好测试。

我花了很大的力气在讲我们心里的东西，就是训练大家做有知识的人。比如，一个人写程序，那都是经过训练以后，才成为了一个很有能力的程序员。编程不是照着自己的意思怎么学就怎么学，而是有一套完整的编程规律。人一旦掌握了编程的规律，写出来的东西就会很规矩，很板正。如果没有受过训练，就不会照着编程的规律，就会瞎编，写出来的东西就会乱哄哄，一坨一坨的。

我们人遇到熟悉的东西，就会用我们的知识去处理，遇到不熟悉的东西，就会用我们天然的性情去处理，你就会发现你在那个层面是无知的。如果你在那个地方是无知的状态，怎么办？就要不断的填补上。

有个业务员，他的老板跟他说自己实在脱不开身，就让他代替他的老板去招待其他的老板。结果他不知道怎么处理就直接给拒绝了，也不知道私下里学习一下。如何招待这些老板？这招待人就得喝酒啊！那你不会喝酒怎么办，就得告诉人家你不会喝酒，也不能喝，喝了以后会耍酒疯，甚至会出人命。

如果以茶代酒，也是相当好。人家喝酒，你就以茶代酒敬人家一杯，跟人建立一个关系。这都是与人交往很正

常的反应。跟人交往，杯子里到底是酒还是水，其实真的不太重要，重要的是你说出来的话。如果说出来的话，很有知识很有见解，人家一听就很舒服，这关系能建立不起来吗？很多人的问题是不肯学习，不肯成长，遇到事情就喜欢照着自己里面天然的反应，而不是经过头脑的计划、思考、总结，整出一个很有效的学习素材。

总结

今天大家无论遇到什么环境，都要开始有知识的反应。我们前面学了三个好习惯：积极主动、以终为始、要事第一。后面三个是双赢思维、知彼解己、统合综效，都是跟如何与人相处有关。比如双赢，你了解人家的利益，也了解我们自己的利益，跟人建立一个双赢的模式。与人交往，把自己无知的领域变成有知识的领域，最后就到了第七个习惯，不断成长！

遇到事情反思、总结，然后就不不断的成长起来了。下次再遇到事情，就不再像以前一样反应了，这就是我们给全书做的一个总结。不管你岁数多大，我给你一个建议，把你过去这么多年所做的错误的东西，重新总结，梳理一下，把愚昧的地方列出来，那你就是一个聪明人。当再次遇到同样类似的事情，就会有拥有知识的反应。

要想做个有知识的人，就要常常思考，常常总结，做好计划，规划好如何做，把事情给整明白了，养成做事有思考、有总结、有规划、有计划的习惯，你就会不断的成长。成长的果效就是一生的果效全是由你的心发出。如果你今天活得不怎么样，状况很糟，千万不要在环境当中找原因，因为原因就是我们自己。

今天我们的这个课程就画上了一个句点，大家都在各自的范围内不断的落实，都很好！我们的课程是结束了，但是要落实的东西还远远没有结束，因为这是一个习惯，愿大家把这些习惯都能融在我们的生活里。

如果你碰上看起来让你纠结痛苦的事情，经过计算，思考，总结成为让你喜乐的事情。无论你遇到什么样的事，想起我们这个课程，然后把一个好事变成一个更好的事，把坏事变成一个挺好的事，结果一生活出来的全是好事。

愿神祝福大家！

系列书单

✧ 新书推荐 ✧



- 愿神的爱激励我们/爱神系列讲道
- 从负面人物中学习/学习系列讲道



- 分别为圣献给神/《利未记》
- 许多人兴起，许多人跌倒/《路加福音》
- 像耶稣一样做医治释放/《医治释放课程》第2版

✦【畅销书】创世记查经✦



- 不信是人类问题的根源/《创世记》第一部
- 开辟信心之路的亚伯拉罕和以撒/《创世记》第二部
- 传承信心之路的雅各/《创世记》第三部
- 实践信心之路的约瑟/《创世记》第四部

◆【畅销书】命定神学课程◆



- 得着恩典/《101课程》
- 得着命定/《201课程》（上部）
- 得着命定/《201课程》（下部）
- 解开迷思/《解开迷思课程》
- 灵界的故事/《属灵故事系列》
- 华人命定神学理念
- 像耶稣一样做医治释放/《医治释放课程》

✦【旧约】查经书全集✦



- 不信是人类问题的根源/《创世记》第一部
- 开辟信心之路的亚伯拉罕和以撒/《创世记》第二部
- 传承信心之路的雅各/《创世记》第三部
- 实践信心之路的约瑟/《创世记》第四部
- 能打仗的才算数/《民数记》（上中下部）
- 祝福和咒诅/《申命记》（上下部）

✦【旧约】查经书全集✦



- 专心侍奉神/ 《约书亚记》（上下部）
- 君尊的祭司/ 《撒母耳记上》
- 君王大卫/ 《撒母耳记下》（上下部）
- 行耶和华中看为正的事/ 《列王纪》（上中下部）
- 恢复以神为中心的生活/ 《以斯拉记》

✦【旧约】查经书全集✦



- 一边争战，一边建造/ 《尼希米记》
- 危机中的拯救/ 《以斯帖记》
- 亲眼看见你/ 《约伯记》
- 认清虚空的人生/ 《传道书》
- 你们要称为耶和华的祭司/ 《以赛亚书》（上中下部）
- 神在人的国度当中掌权/ 《但以理书》

◆【新约】查经书全集◆



- 两个国度，两种结局/ 《马太福音》（上部）
- 两个国度，两种结局/ 《马太福音》（下部）
- 信的人必有神迹奇事随着/ 《马可福音》（上部）
- 信的人必有神迹奇事随着/ 《马可福音》（下部）
- 许多人兴起，许多人跌倒/ 《路加福音》（上部）
- 许多人兴起，许多人跌倒/ 《路加福音》（下部）
- 好牧人为羊舍命/ 《约翰福音》（上部）
- 好牧人为羊舍命/ 《约翰福音》（下部）

◆【新约】查经书全集◆



- 始于信以至于信/ 《罗马书》（上部）
- 始于信以至于信/ 《罗马书》（下部）
- 属灵人看透万事/ 《哥林多前书》
- 属灵人看透万事/ 《哥林多后书》
- 竭力进入完全/ 《希伯来书》（上部）
- 竭力进入完全/ 《希伯来书》（下部）
- 纯正的福音/ 《加拉太书》
- 荣耀的教会+建立信主的逻辑/ 《以弗所书+腓立比书》

✧ 命定神学讲道系列 ✧



- 赶鬼的利器 / 赶鬼系列讲道
- 拥有属天的智慧 / 破除属世界的价值观念系列讲道
- 如何恢复我们身上神的形象/如何系列讲道
- 用信心创造未来/信心系列讲道
- 属灵人的好习惯/好习惯系列讲道
- 争战得胜的七件事/争战系列讲道
- 教会是神的智慧/教会系列讲道
- 从负面人物中学习/学习系列讲道

✦ 命定神学研习会 ✦



- 命定神学研习会/《全球网络圣经研习会》
- 命定神学研习会/《全球医治释放研讨会》
- 命定神学研习会/《得胜教会的启示》
- 命定神学研习会/《教会的牧养》
- 命定神学研习会/《得着命定，成为祝福》

✦ 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