

# 小型生意辅导手册

**Larry Chkoreff 和 Dennis McCaw 合著**

**ISOB 公司发行**

## 作诗篇第一篇中的生意人

第一次印刷——2007

版本 1.4 2007-09-07

由 Larry Chkoreff 和 Dennis McCaw 合著  
美国乔治亚州，Marietta 国际圣经学校出版  
版权 2007 归 Larry Chkoreff 所有

本教材版权归著作人单独拥有。征得作者或出版商同意后，可以复印，自由传播；但不得牟利，不得毁坏本书的完整性。未经作者本人或出版商书面同意，不得任意删减本书内容。不得以任何方式对本书进行编改。未经作者允许，本书不得进行任何经营性销售。

除非有特别注解，本书所引用经文皆出至圣经《新詹姆士》版本。已征得出版商， Thomas Nelson 对 1979，1980，1982 版权使用的许可。

美国乔治亚州，Marietta 国际圣经学校出版

如果有任何对于本书的需求，欢迎通过电子邮件联系 ISOB：

电子邮件地址：[business@isob-bible.org](mailto:business@isob-bible.org)

ISOB 的网址是：[www.isob-bible.org](http://www.isob-bible.org)

# 目录

概论.....	
学生指南.....	
<b>第一部分——按着上帝的原则做生意.....</b>	
第一章 诗篇第一篇的引导.....	
第二章 属神的资本主义.....	
第三章 智慧——谁是智慧? .....	
第四章 成功的信心.....	
第五章 无论成功失败, 过去还是未来, 都不要自怨自哎.....	
第六章 属灵的争战	
第七章 成功的属灵原则.....	
<b>第二部分——学习生意的基本常识.....</b>	
第八章 市场调研.....	
第九章 商品或服务的价格	
第十章 启动时的成本	
第十一章 市场营销	
第十二章 生意的运作	
<b>第三部分——你的生意</b>	
第十三章 三年经济计划	
第十四章 商业计划	
第十五章 行动计划	
附录 A 三年经济计划	
附录 B 管理者资料	
附录 C 借贷合同	
附录 D 当地商业辅导员手册	
附录 E 每月的流动资金报表	
附录 F 生意即侍奉	
附录 G 种田即服侍	

# 概论

Larry Chkoreff

上帝呼招我持笔写作《微观经济手册》的时候，他用箴言书 8：10-21 节对我说：

你们当受我的教训，不受白银，宁得知识，胜过黄金。  
因为智慧比珍珠（注：或作“红宝石”）更美，一切可喜爱的，都不足与比较。  
我智慧以灵明为居所，又寻得知识和谋略。  
敬畏耶和华，在乎恨恶邪恶。那骄傲、狂妄并恶道，以及乖谬的口，都为我所恨恶。  
我有谋略和真知识，我乃聪明，我有能力。  
帝王藉我坐国位；君王藉我定公平。  
王子和首领，世上一切的审判官，都是藉我掌权。  
爱我的，我也爱他；恳切寻求我的，必寻得见。  
丰富尊荣在我；恒久的财并公义也在我。  
我的果实胜过黄金，强如精金；我的出产超乎高银。  
我在公义的道上走，在公平的路中行，  
使爱我的承受货财，并充满他们的府库。

## 关键是智慧

智慧可使财富充足。箴言书对智慧的阐述是“听从上帝的吩咐。”上帝的话语（*rhema*）能将他启示的真理给你；他的启示会在你的心中播撒种子，使你的生命中彰显出属神的果实。这样的果实将荣耀上帝的圣名，换句话说，别人会通过你认知这位上帝的真实本性。

智慧同时也是果实。通过顺从上帝的话语结出的果实。这就是为什么我们要求每一个参加《微观经济》训练的人成为诗篇第一篇中的属灵男女。诗篇第一篇为我们的培训提供了具体的细节。

## 我们对箴言书第八章很熟悉

每次回忆起我的往事都感到很有意思。我和我的太太当时刚刚结婚，就陷入了可怕的经济危机。我的生意每况日下。我们过蜜月的时候，上帝对我太太，**Carol**，讲话，告诉她要寻求神的智慧，其它的就都会加给我们。我们听了以后，立即开始细心地研读箴言书。读到第八章的时候，神用他启示的真理开启了我们的心窍。他的启示是如此的清晰，使我们知道神的智慧就是上帝的话语，我们如果听从，就会凡事顺达。我们可以给你们见证，我们无时无刻不将上帝的话语放在我们生命中的第一位置。结果，神的智慧在我们生活的方方面面满足了我们，超过我们的所求所想。我们虽然经过了许多的试炼，但是神的智慧给我们的生命有丰盛的提供，并伴有神迹奇事！

本课程除了讲述智慧和一些属灵的原则外，还涵盖了很多关于生意实际的原则。我们称这些为工作。这里有两种工作：第一是身体的工作，是人本身具有的、不可再生的能力。第二种工作是信心的工作，即或被称为从信心来的果效，依靠对基督的顺服获得。雅各在他的

书信中告诉我们，没有行动的信心是死的。雅各所讲的工作果效是由听神的道，产生信心；信心能够帮助我们理解神的话语，顺从上帝的指引。凡不按这样的过程去做的生意，充其量只能是属世的生意。这样的生意只能被 Sly<sup>1</sup>和自私驱使。这样的生意不能荣耀神，更可悲的是，它不是上帝赋予你生命的真正意义。

我从 1962 年开始做生意，1969 年开始我就成了名副其实的企业家，在写这本书的时候，我已经有了三十八年的从商经历。我有一些很好的经验，以及卓有成效事业。在我认识主耶稣以前，我经历了一些失败。但是自从我让主掌管我的生命以来，虽然在生意上有过艰难，极端的煎熬，但是上帝一次次使我起死回生。在我的生命中，我不断地向主敞开，不断接受他的改变。最终成就了他为我设立的生意。

我不是最有经验的商人，显而易见，我也不会以最成功的企业家的姿态给你们教导。虽然我拥有企业会计，公司记录，商业预算，开发市场，客户服务和属灵的生意的一些基本原则，但是我却不敢说我在以上的任何方面都很精通。

首先，写这样的一本书，我常常感到我的知质很有限，但是圣灵让我看到了他对我愈多的带领。我相信在这份工作上，他要使用我。我相信神也在向你强调：“、、、、、万军之耶和华说：‘不是倚靠势力，不是倚靠才能，乃是倚靠我的灵方能成事。’”（撒迦利亚书 4: 6 下）

我在生意上有过不依靠神的经历，也有依靠神的经历，我可以给你们分享其中的异同。你们不会因为我或者我的同伴，Dennis 对你们的教导，生意就一定红红火火，但是我们鼓励你们与神“面对面，”神会亲自引导你们，赐给你们属灵生意的模式，提供你们生意的所需。他的能力会通过你们，服侍神永恒的国度。

### 你们不能既敬畏神，又害怕失败

假如你们对神充满敬畏之心，却听不到他的引导，我劝你们暂时不要做生意。这样可能会给你们带来损失。但是，你们不能因为害怕失败而裹足不前。因为在与耶稣同行的每条道路上，都有很多值得我们学习的地方。即使在失败中，我们也会知道他的道路和他对我们生命的旨意！不与耶稣同行的失败才是最可悲的失败<sup>2</sup>。

不要被畏惧吓到，而要让上帝纯全的爱引导你们“在海面上行走。”

### 概论任务 1:

我们暂时停下来，以概论任务 1: 写下我们对本章的反馈。

---

<sup>1</sup> Sly:聪明有技巧，并且狡诈，缺乏忠心和诚实。

<sup>2</sup> Failure to follow the faith walk with Jesus is the grand failure.

# 学生指南

在设计这个教材的时候，我们认为参加这个学习的准商人应该具备基本的，按上帝的教导经商的一些经历。所以，我们在撰写本教程的时候，从最初的基本概念开始，逐渐引领出了更深的经商原则。

本课程的第一部分：《按着上帝的原则做生意》，讲述商业的基本前提。上帝从一开始就希望人们进入商业活动。商业并不是洪水猛兽。按着上帝的教导实行商业活动能荣耀神的名。有些世人误解了商业，认为商业是不属灵的。但是在那些对神委身，希望借商业扩展上帝的国度的人中间，必须克服这样的误解。

课程的第二部分：《学习基本的商业原则》和第三部分《你们的商业》，我们定意发展了一些公式化的原则，这些会帮助你们建立一个三年经济计划，帮助你们获得必要的贷款。对于小型商业，我们估计它的启动资金不会多于 500 美金。但是对于我们的学生，我们会酌情考虑。如果你们有什么建议，可以与你们的当地商业指导员（Local Training Mentor）探讨，假如你们认为预算有必要加增，那么你的当地商业指导员就会给你提出一系列的问题，要求你们进行书面回答。你的当地商业指导员会帮助你一同完成第十四章的问题，你们的提议会被慎重考虑。在你的建议被提交以后，若是大型的投资，当地商业指导员有责任考察你的工作，以资全球商业（Global Business）做出最后的决定。

## 对于那些靠电子邮件学习的学生

我们相信你们若按下面的步骤学习，一定会有丰硕的成果：

- 1、学习以前将每一章打印出来。
- 2、对于那些对你有帮助的地方要重点学习，回答问题，写下你的观点。
- 3、再次打开你电脑上的文件，加入你的回答以及你的问题。
- 4、将你的功课呈交老师审查，评估。

## 对于那些用书本学习的学生

你们在阅读每一章的时候，要用一张空白纸完成你们的作业。将你们的作业呈递给你们的当地商业指导员。谨记，将问题的名称，任务的编号写清楚。

在你们学习期间，你们会被提问许多的问题。不要着急，要尽可能地将问题回答完整。你们要花时间思考，直到觉得你们的问题无懈可击。一定要先向神祷告，然后再思考生意。

你们学完每一章的时候，你们就会发现，我们会依据你们与你们牧师（或者当地的商业指导员）的关系评论你们的成绩。你们的当地商业指导员就是你们属灵的领袖。在学习这个课程的时候，你们要就课程的每一部分与你们的导师交流。

## 对于那些不准备进入商业的学生

当你们学习这个课程的时候，神可能会给你们显明你们是否真的有经商的呼召。我们在此要强调的是，这个课程可能会装备你们完成其它的使命。

### **你的使命可能是要当一个雇工**

如果你的使命是当一名雇工，本书会在你的职业生涯里教导你诚实可信。你会更清楚你的老板面临的压力和切实的需要，这样你能更好地为他或她服务。你会更诚实地做事，按着神的原则更好地认清市场。假如你的呼召是要做雇员，那么就不要再企图做老板，那样你会很失落。同时，虽然现在你是雇员的身份，但是随后，你也可能会蒙召做老板。

### **你的使命可能是传福音**

有很多的牧师不懂得在金钱上忠诚。这本书会在这方面帮助你。上帝希望我们在任何事工上都要绝对诚实。很多蒙召的牧师恰恰缺乏了这方面的训练。愿这本书对你以后的事奉有所帮助。

如果你觉得你有以上两种可能，但是还不确定，那么我们鼓励你完成以下的一个或两个步骤。

- 1、与你的导师一起学完前七章。其内容是关于《商业属灵的预备》和《商业的美德》，以及《金钱管理》、《市场调研与开拓》。
- 2、继续学完所有的课程，完成所有的任务。在完成你的作业时不是以商业的观点而是以信仰的观点回答问题。但是你要让你的指导员确知你的目的和意图。

本课程的目标就是帮助你们建立“诚实的个人的商业观”。

# 第一部分——按着上帝的原则做生意

## 第一章

### 诗篇第一篇的引导

每一个要做生意的候选人都要首先被他或她的当地生意指导员认定为符合诗篇第一篇的条件。诗篇的第一篇是什么样的认定？

诗篇 1: 1-6

不从恶人的计谋，不站罪人的道路，不坐褻慢人的座位。

惟喜爱耶和华的律法，昼夜思想，这人便为有福！

他要像一棵树栽在溪水旁，按时候结果子，叶子也不枯乾。凡他所做的尽都顺利。

恶人并不是这样，乃像糠秕被风吹散。

因此当审判的时候，恶人必站立不住；罪人在义人的会中也是如此。

因为耶和华知道义人的道路，恶人的道路却必灭亡

诗篇第一篇的条件要求：

- 1、诗篇第一篇第一节要求“不能从，不能站，不能坐。”要谨慎这样的慢性下滑；从恶人的计谋，站罪人的道路最终会导致坐在褻慢人的座位上。这是一种慢性自杀。
- 2、诗篇第一篇描述的人要渴慕神的话！他或她每天要在神的道上下功夫，日夜思想。
- 3、诗篇第一篇描述的人应该像一棵树栽在溪水旁，就算天上没有“祝福的春雨，”他或她也能在逆境之中从上帝得着生命。
- 4、这样的人生命之中必然会结出属神的果实，使其他的人都得到饱足。“你们多结果子，我父就因此得荣耀，你们也就是我的门徒了。”
- 5、诗篇第一篇要求跟随上帝的人要像一片树叶，给他人提供二氧化碳，他或她所做的任何事情都是按上帝的法则。
- 6、诗篇第一篇中描述的人要站在审判台前。审判在这里不是一件坏事情，这是义人的奖赏的时候，万王之王要恩待他，她。

诗篇第一篇即作为商业候选人从商的条件，他或她就必须细心地学习门徒手册《生长或死亡》，并将读后感交给当地商业指导员。每一位商业候选人必须在每一章学习结束后填一张 ISOB 的回馈单。你们当地的商业指导员会给你们具体的带领。假如你们当地的商业指导员为你们准备有其它的材料，他或她需要通过 ISOB/InJesus 全球商业的认证。

每一个从商的人必须按照马可福音 4: 1-20 和诗篇第一篇的原则运作。马可福音 4: 1-20 包括撒种的比喻。马可福音 4: 11 节说这个比喻是神国的奥妙。我们深信耶稣在这里强调的



是，他的道是种子，你的心田是供种子生长的土壤。你的土壤如果肥沃，就必会结出果实。你只有依靠与耶稣的关系，允许他通过你的生命结果实，你的生意才可能成功。

每一个做生意的人都必须不断地听上帝的话语，在他或她心里领受神智慧的启示，从这些“新资本”中不断结出果实，回报上帝在他或她生命中的投资。同时，他或她必须抵制撒旦对神道的偷窃。

箴言书中的智慧就是耶稣的话语，是他的道在你心中的启迪。你每一次领受了新的启示，你就有了“新的资本。”神的道会给你印证。你不仅要听，并要默想神的智慧，它会对你的事业有极大的帮助。

#### 箴言书 8： 17-21

爱我的，我也爱他；恳切寻求我的，必寻得见。

丰富尊荣在我；恒久的财并公义也在我。

我的果实胜过黄金，强如精金；我的出产超乎高银。

我在公义的道上走，在公平的路中行，

使爱我的承受货财，并充满他们的府库。

要不断地听上帝讲话需要付出一定的个人代价，然而，这些努力不仅比物质的财富更宝贵，它同时也会给你带来物质的财富。

#### 任务 1： 1——个人见证

请将你的见证写下来。突出部分：你是如何认识神的。倘若你们有任何从商的经验，请加以阐述。这部分的名称为“任务 1： 1”。

## 第二章

# 属神的资本主义

人类堕落以前，商业和事业是神在创世中原有的部分

创世记 1: 26-31 节：“神说：“我们要照著我们的形像，按著我们的样式造人，使他们管理海里的鱼、空中的鸟、地上的牲畜和全地，并地上所爬的一切昆虫。”神就照著自己的形像造人，乃是照著他的形像造男造女。神就赐福给他们，又对他们说：“要生养众多，遍满地面，治理这地；也要管理海里的鱼、空中的鸟，和地上各样行动的活物。”神说：“看哪！我将遍地上一切结种子的菜蔬，和一切树上所结有核的果子，全赐给你们作食物。至于地上的走兽和空中的飞鸟，并各样爬在地上有生命的物，我将青草赐给它们作食物。”事就这样成了。神看著一切所造的都甚好。有晚上，有早晨，是第六日。”

亚当在伊甸园中的场面

“耶和華 神在东方的伊甸立了一个园子，把所造的人安置在那里。耶和華 神使各样的树从地里长出来，可以悦人的眼目，其上的果子好作食物。园子当中又有生命树和分别善恶的树”（创世记 2: 8, 9）。

想像一下神对亚当说什么：“孩子，看看这个美丽的园子，这些是资本。我已经创造了资本，希望你现在来管理我们的家族企业。”

人类犯罪以前，资本再生是神的法则

果实是资本，种子是资本。人必须管理神创造的资本，但是，无论怎样，上帝的创造都要生产。

正如马可福音 4: 11，耶稣讲到神国的奥妙的时候以撒种作为比喻。同样的原则在创世记 8: 22 节也可以找到：“地还存留的时候，稼穡、寒暑、冬夏、昼夜就永不停息了。”因此可以看出，撒种和收获是神的“资本原则。”土地是资本，撒到土地里的种子也是资本。他们共同分红，共同结果。神设立的撒种收割原则不仅是天国的功效，同时也是为了世界，为了那些不属于他国度的人。坏种子和坏土壤不会结出好果实。好种子和好土壤一定会结出好的，美妙的果实。

当亚当（包括我们所有人）忘记了为谁管理资本的时候，就会被贪婪和罪恶笼罩

神对亚当说：“你既听从妻子的话，吃了我所吩咐你不可吃的那树上的果子，地必为你的缘故受咒诅。你必终身劳苦，才能从地里得吃的。地必给你长出荆棘和蒺藜来，你也要吃田间的菜蔬。你必汗流满面才得糊口，直到你归了土，因为你是从土而出的。你本是尘土，

仍要归于尘土”（创世记 3：17-19）。

当耶稣头戴荆棘冠冕，被钉十字架是时候，他打碎了我们的诅咒。

“基督既为我们受了咒诅（注：“受”原文作“成”），就赎出我们脱离律法的咒诅，因为经上记著：“凡挂在木头上都是被咒诅的。”这便叫亚伯拉罕的福，因基督耶稣可以临到外邦人，使我们因信得著所应许的圣灵”（加拉太书 3：13，14）。

我们现在在基督里已经成了新造的人，旧事已过了。假如我们在神的国度里生活，我们就可以再次享受神的资本。

做生意，当工人，当雇员属灵吗？

我们来看这篇灵修。作者是一个基督徒商人，赫曼（Os Hillman）。

《神是我的一切》——赫曼 2007 年六月二十五日<sup>3</sup>

我的神必有提供

腓力比书 4：19 “我的 神必照他荣耀的丰富，在基督耶稣里使你们一切所需用的都充足。”

你有没有经历过为了生活向神的完全信靠？可能你失去了工作，没有办法供应自己的生活。可能你得病了，没有办法去上班。我们的人生中总会遇到这样或那样的情况。

上帝在带领以色列人出埃及的时候，他们经过了荒无人烟的沙漠，没有办法为自己谋求食物。神用超自然的方法，从天降下吗哪供他们裹腹。以色列人每天早晨都要起来收集他们一天的饮食。这段时间是他们学习信靠神的时刻，是在神里面操练信心的时刻，是相信神是提供者的时刻。渐渐的，他们进入了应许地。当他们进入的时候，上帝的“超自然提供”也就止息了。“他们吃了那地的出产，第二日吗哪就止住了，以色列人也不再有什么了。那一年，他们却吃迦南地的出产”（约书亚记 5：12）。无论他们是吃吗哪还是迦南地的出产，都是神的提供。

对我们大多数的人来说，我们依靠自己的工作获得生活的所需。如同鸟儿在旷野得到食物，神命令我们出去聚集神的预备。这是一个配合神提供的过程。有时候这些看起来都是我们的工作；有时候这些好像全是神的工作。无论如何，我们必须清楚，上帝是我们生命和生活的提供者。工作只途径，是上帝给我们的工具。神无论在何时都要求我们参与他的工作。

你可能会自言自语：“是我靠自己的能力，我的双手创造了现在的财富。”但是你要记住，是主给了你这样的能力创造财富，你要坚定与他的约，因为以前他赐这约给你们的先祖，现在又赐给了你（申命记 8：17-18）。

---

<sup>3</sup> 《神是我的一切》版权归赫曼所有。2003 年出版，后来授权再版。你可以登录到 [www.TodayGodIsFirst.com](http://www.TodayGodIsFirst.com) 或 [www.MarketplaceLeaders.org](http://www.MarketplaceLeaders.org) 注册到 TGIF Today God Is First 就能受到每天的新文章。

你们要承认主为你们今天提供了一切的所需。他的提供是信实的！

再来看一个尼托生的灵修文章，摘之《旷野盛宴》——六月十二日

**你们是世上的光。马太福音 5: 14**

有些人问，他们该去传道吗？或许他们应该去一家贸易行找份工作？神为他的子民预备了两条路吗？圣经里有没有关于找工作或传道的具体经文？神是呼召我们在这两者之间做一个取舍吗？神的百姓是见证的灯台。难道有不为主作见证的基督徒吗？世界不能只靠几个有限的传道人，按着神的奥妙，我们都是神的灯台。我们在世上都应该成为神活泼的见证，我要为此而活。这是神为我们所有人预备的唯一道路，此外别无它途。凡属主的人都要为上帝作见证，都要传讲基督，这是人生最大的使命。其次才是为了生存做出的努力。问题的中心是我们为何而活。上帝不祝福人将传道当成生意，但是他会祝福用生意传道的人。上帝看我们的，是我们以什么为我们的中心。我们的生意不是我们生命的全部，神才是我们生命的全部。

**有些人对基督徒商人抱有消极观点**

你们对于基督徒参与生意抱有偏见或歧视吗？你们听到过一些偏见吗？

**任务 2: 1**

请与我们一起分享你们曾有的，或者听到别人关于基督徒做生意的消极观点。作业名称：“任务 2: 1”。

**圣经中对于生意人的肯定：**

**思想下面的经文：**

寡妇——“妇人去告诉神人。神人说：“你去卖油还债，所剩的，你和你儿子可以靠著度日。””

（王下 4: 7）。（这是一个超然的商业）

吕低亚——使徒行传 16: 14, 15, 40（一个销售员）

雅各和约翰——马太福音 4: 21, 22（渔夫）

腓利门——（生意人）

大卫——撒母耳记上 16: 11, 17: 15（牧羊人）

阿摩司——阿摩司 1: 1, 8: 14（牧羊人）

保罗——使徒行传 18: 3, 2: 34（织帐篷）

路加——歌罗西书 4: 14（医生）

耶稣和约瑟——马太福音 13: 55, 马可福音 6: 3（木匠）

神用很多艰苦的工作，很多雇员和生意完成了很多的工作。

例如：

对家庭

帖撒罗尼迦后书 3: 12: “我们靠主耶稣基督，吩咐、劝戒这样的人，要安静做工，吃自己的饭。”

提摩太前书 5: 1-8: “不可严责老年人，只要劝他如同父亲；劝少年人如同弟兄；劝老年妇女如同母亲；劝少年妇女如同姐妹；总要清清洁洁的。要尊敬那真为寡妇的。若寡妇有儿女，或有孙子、孙女，便叫他们先在自己家中学著行孝，报答亲恩，因为这在 神面前是可悦纳的。那独居无靠真为寡妇的，是仰赖 神，昼夜不住地祈求祷告。但那好宴乐的寡妇，正活著的时候也是死的。这些事你要嘱咐她们，叫她们无可指责。人若不看顾亲属，就是背了真道，比不信的人还不好。不看顾自己家里的人更是如此。”

### 对教会

箴言书 3: 9-10: “你要以财物和一切初熟的土产尊荣耶和华。这样，你的仓房必充满有余，你的酒口有新酒盈溢。”

歌林多前书 16: 1-2: “论到为圣徒捐钱，我从前怎样吩咐加拉太的众教会，你们也当怎样行。每逢七日的第一日，各人要照自己的进项抽出来留著，免得我来的时候现凑。”

玛拉基书 3: 10-12: “万军之耶和华说：“你们要将当纳的十分之一全然送入仓库，使我家有粮，以此试试我是否为你们敞开天上的窗户，倾福与你们，甚至无处可容。”万军之耶和华说：“我必为你们斥责蝗虫（注：原文作“吞噬者”），不容它毁坏你们的土产。你们田间的葡萄树在未熟之先，也不掉果子。”万军之耶和华说：“万国必称你们为有福的，因你们的地必成为喜乐之地！””

### 对贫穷的人

以弗所书 4: 28: “从前偷窃的，不要再偷；总要劳力，亲手做正经事，就可有余，分给那缺少的人。”

箴言书 14: 31: “欺压贫寒的，是辱没造他的主；怜悯穷乏的，乃是尊敬主。”

箴言书 28: 27: “周济贫穷的，不致缺乏，佯为不见的，必多受咒诅。”

### 我们如何与不信的分享我们的信心

使徒行传 18: 1-3: “这事以后，保罗离了雅典，来到哥林多。遇见一个犹太人，名叫亚居拉，他生在本都；因为革老丢命犹太人都离开罗马，新近带著妻百基拉从意大利来。保罗就投奔了他们。他们本是制造帐棚为业。保罗因与他们同业，就和他们同住做工。”

《神是我的一切》赫曼 2007年8月13日<sup>4</sup>

### 生意即事奉

“无论做甚么，都要从心里做，像是给主做的，不是给人做的，因你们知道从主那里必得著基业为赏赐。你们所事奉的乃是主基督。”歌罗西书 3: 23-24

圣经清楚地告诉我们，我们工作是为了彰显基督。不管你抱有什么样的态度，你必须承认，我们的工作的事奉的一部分。我们在工作中敬拜神。“工作”或“事奉”的词源来自于希伯来文，avodah.

---

<sup>4</sup> 《神是我的一切》版权归赫曼所有。2003年出版，后来授权再版。你可以登录到 [www.TodayGodIsFirst.com](http://www.TodayGodIsFirst.com) 或 [www.MarketplaceLeaders.org](http://www.MarketplaceLeaders.org) 注册到 TGIF Today God Is First 就能受到每天的新文章。

罗伯特·莱德拉 (Robert Laidlaw) 于 1885 年出生在苏格兰，后来在新西兰长大。他有一对很属灵的，满有爱心基督徒父母。在他们的影响下，罗伯特 17 岁的时候，就完全地将自己交给了主。19 岁的时候，在一家五金电器公司负责销售。后来，他想出了一个主意，使人们可以通过邮购，以最低的价格买到任何他们需要的东西。比如：内衣，食物，化妆品和农用品。他的经营理念获得了巨大的成功，后来，他组建了联合农用贸易公司，成了公司的总经理，在位经营了 50 年之久。

谈到罗伯特·莱德拉的成功也不足为奇。他的卓越，是因为他知道他的工作是以耶稣基督为中心，以基督的生命影响其他人的生命。他从一开始的时候就坚持将他进项的十分之一献给神。后来，他在他的日志里写道：“1919 年，25 岁，我决定改变我的奉献方式，我开始将我收入都一半捐献出来。”他这样做了 60 年。(John Woodbridge, 编写、《不仅得胜》，芝加哥，伊利诺斯：穆迪出版社，1992 年出版，节选 351 页)。

他忘我的奉献极大地推动了事工的发展，罗伯特·莱德拉和其他富有的基督徒给事工的奉献，为耶稣基督影响了无数的生命。并且他个人也积极地参与事奉。他写了一本关乎生命和信仰基本问答的小册子，名叫《我为什么这样做》。数以百万计的人们因为这本 46 页的册子将生命交给了基督。他在许多公共场合宣讲他的见证，也在第二次世界大战爆发期间，向许多军人讲他的见证。罗伯特·莱德拉深深的知道，**生意就是事奉的全部含义。**

主在你的身上有绝对的权柄吗？如果有，你就会看到他的生命在你的工作中的延伸。让上帝在你的工作，通过你的工作荣耀他自己。

### 神在我们的生命中掌权

马太福音 5：16：“你们的光也当这样照在人前，叫他们看见你们的好行为，便将荣耀归给你们在天上的父。”

彼得前书 3：15：“只要心里尊主基督为圣。有人问你们心中盼望的缘由，就要常作准备，以温柔、敬畏的心回答各人。”

### 任务 2：2

请将你们对于本章的反馈写下来。标题是“任务 2：2”

## 第三章

### 智慧——谁是智慧？

谁是智慧？

耶稣基督就是智慧。“、、、、、、但在那蒙召的，无论是犹太人、希腊人，基督总为 神的能力，神的智慧”（歌林多前书 1：24）。

智慧是一个声音。

“智慧岂不呼叫？聪明岂不发声？”箴言书 8：1

很多人耗费一生的时间苦思，认为金钱可以解决一切的问题。但是我认识一个百万富翁，他就不这样想。假如人们首先花上他们毕生的经历寻求智慧，而不是金钱，那么，他们就会在金钱上充足无缺，并且得到更多的祝福。耶稣在马可福音 4：19 节讲到了财富迷惑众人。那些抱有金钱万能的人无疑是受到了蛊惑。

箴言书的很多经文教导我们，要寻求神的智慧，胜于寻求一切的金银，寻求智慧胜于寻求财富。

世上的每个人对于财富有各样的不同解释。我的观点是，我们的人生中，拥有的财富够我们完成神对我们世上的呼召就行，其他多余的，就应该奉献出来，祝福他人。

**智慧必将带来财富**

“使爱我的承受货财，并充满他们的府库”（箴言书 8：21）。我们注意这个词“承受，”他会充满我们的库房。智慧带来的果实好过金子，银子和所有的财富。“我的果实胜过黄金，强如精金；我的出产超乎高银”（箴言书 8：19）。

假如神是充满我们财富的那一位，那么我们需要找出他充满我们的方法！谨记，我们的训练不是针对于每一个生意人的，这个训练是为那些愿意成为诗篇第一篇中的人预备的。我们不是要帮助你们建立一个属世的生意，乃是要帮助你们在属世的世界建立属神的生意。不是只靠个人努力挣扎的生意，而是有上帝参与的生意。

**神的智慧有别于世人的智慧吗？**

**智慧不是聪明。**

“因为十字架的道理，在那灭亡的人为愚拙；在我们得救的人却为 神的大能。就如经上所记：“我要灭绝智慧人的智慧，废弃聪明人的聪明。”智慧人在哪里？文士在哪里？这世上的辩士在哪里？ 神岂不是叫这世上的智慧变成愚拙吗？世人凭自己的智慧，既不认识神， 神就乐意用人所当作愚拙的道理拯救那些信的人，这就是 神的智慧了。犹太人是要神迹，希腊人是求智慧；我们却是传钉十字架的基督。在犹太人为绊脚石，在外邦人为愚拙；但在那蒙召的，无论是犹太人、希腊人，基督总为 神的能力， 神的智慧”（歌林多前书 1：18-24）。

**耶稣主要做的是做什么，或者说，智慧主要做的是做什么？他发出言语！耶稣是神的言语！**

“智慧岂不呼叫？聪明岂不发声？她在道旁高处的顶上，在十字路口站立。在城门旁，在城门口，在城门洞，大声说：“众人哪，我呼叫你们，我向世人发声，说，愚蒙人哪，你们要会悟灵明；愚昧人哪，你们当心里明白！你们当听，因我要说极美的话，我张嘴要论正直的事。我的口要发出真理；我的嘴憎恶邪恶。我口中的言语都是公义，并无弯曲乖僻。有聪明的以为明显，得知识的以为正直。你们当受我的教训，不受白银，宁得知识，胜过黄金”（箴言书 8：1-10）。

一个叫怀特白瑞（Waterbury）的作家说：“与神一个小时的真正交通，胜过一生的劳碌虚空。”

**假如你听不到神的声音，你还不如像一个不信的人一样结束生命。**

“耶和華啊，我要求告你；我的磐石啊，不要向我緘默；倘若你向我閉口，我就如將死的人一樣”（詩篇 28：1）。

“所以我说，且在主里确实地说，你们行事，不要再像外邦人存虚妄的心行事。他们心地昏昧，与 神所赐的生命隔绝了，都因自己无知，心里刚硬”（以弗所书 4：17，18）。

**他，智慧，从庚古就已存在；世界未造以先，他就已经与神同工。**

“在耶和華造化的起頭，在太初創造萬物之先，就有了我。從亘古，從太初，未有世界以前，我已被立。沒有深淵，沒有大水的泉源，我已生出。大山未曾奠定，小山未有之先，我已生出。耶和華還沒有創造大地和田野，并世上的土質，我已生出。他立高天，我在那里；他在淵面的周圍划出圓圈，上使穹蒼堅硬，下使淵源穩固，為滄海定出界限，使水不越過他的命令，立定大地的根基。那時，我在他那里為工師，日日為他所喜愛，常常在他面前踊躍，



踊跃在他为人预备可住之地，也喜悦住在世人之间”（箴言书 8：22-31）。

一个人找到智慧，胜于他收获的一切！

“得智慧、得聪明的，这人便为有福。因为得智慧胜过得银子，其利益强如精金，比珍珠（或作“红宝石”）宝贵，你一切所喜爱的，都不足与比较。她右手有长寿，左手有富贵。她的道是安乐；她的路全是平安。她与持守她的作生命树，持定她的，俱各有福。耶和华以智慧立地，以聪明定天”（箴言书 3：13-19）。

### 任务 3：1

请阐述：为什么在做生意的时候，神的智慧是我们一切的所需？论文名称：“任务 3：1”

他对谁讲话，他给谁智慧？

给那些敬畏神的人。

亚当与智慧为伍，但是他敬畏神的心却渐渐消散。“敬畏耶和华是智慧的开端，认识至圣者便是聪明！你藉著我，日子必增多，年岁也必加添”（箴言书 9：10，11）。

敬畏神是什么意思？

敬畏神就是远离邪恶。敬畏神就是知晓神的爱，神的律法，遵从他的律例典章。敬畏神同时也是恨恶他所恨恶的事情，敬畏神是除去你身上的不洁。敬畏神是爱他所爱，恨他所恨。敬畏神是知道他的伟大，我们的渺小，靠著他，我们可以无所畏惧；遵从他，我们能蒙悦纳！

“耶和华的圣民哪，你们当敬畏他，因敬畏他的一无所缺。少壮狮子还缺食忍饿；但寻求耶和华的，甚么好处都不缺。众弟子啊，你们当来听我的话！我要将敬畏耶和华的道教训你们。有何人喜好存活，爱慕长寿，得享美福，就要禁止舌头不出恶言，嘴唇不说诡诈的话。要离恶行善，寻求和睦，一心追赶”（诗篇 34：9-14）。

敬畏神就要敬畏他的言语。

“耶和华说：“这一切都是我手所造的，所以就都有了。但我所看顾的，就是虚心（注：“虚心”原文作“贫穷”）痛悔、因我话而战兢的人”（以赛亚书 66：2）。

我们所有人都会在某一天面对耶稣的审判。我们最好是以“敬畏遵行”的心等待那一天的到来。耶稣说：到那日，他会按着他的圣言审判我们。

“弃绝我、不领受我话的人，有审判他的，就是我所讲的道，在末日要审判他”（约翰福音 12：48）。假如耶稣要在末日用他的教导审判我们，那么我们最好今天能敬畏遵从他的道。

敬畏神能带来祝福和财富。

“凡敬畏耶和华、遵行他道的人，便为有福。你要吃劳碌得来的，你要享福，事情顺利。你妻子在你的内室，好像多结果子的葡萄树；你儿女围绕你的桌子，好像橄榄栽子。看哪，敬畏耶和华的人，必要这样蒙福”（诗篇 128：1-4）。

### 任务 3： 2

请按着你对敬畏神的理解，写下你的信心宣告。论文名称“任务 3： 2。”

听神的道就有智慧。禁食能帮助我们更好地听见神讲话。

戴若柯王子（Derek Prince）是一位知名的圣经教师，他告诉我们说，假如我们真心渴望神在我们生命中完成他的纯全旨意，我们就要不时地禁食祷告。王子弟兄用了一下的图形加以说明：

**我们需要通过禁食得到上帝旨意的另外 10%**

**我们可以不用禁食领受神旨意的最初 90%**

圣经上有很多禁食的例证，甚至关于禁食的命令也有。这里，我想先给你们讲明禁食背后的属灵原则。有一次，我和我太太一起禁食很长一段时间，感觉非常好。然后我向神提问：“为什么禁食的时候我感觉特别属灵？为什么我感觉特别有力量？”他在回答的时候问了我一个问题。神说：“我真的在你的生命中吗？”我回答说：“那是当然！”接着他又问：“那么在你面对困难的时候，是什么在我们中间阻碍我们的交流？”我说：“是我的肉体。”他说：“禁食就是控制肉体。肉体最大的欲望之一就是食物，但是如果你禁食，肉体的欲望就会消减。你禁食的时候，我在你里面就会强壮。”当我禁食，我总是对我的肉体说，你要禁言，回到坟墓里去！我在禁食的时候，能够更好的听到神的声音。

**禁食使神迹奇事发生。**

我们禁食的时候，那些拖欠我们四年的款项逐渐回来了。并且，靠着神的爱，我们又蒙召第一次去非洲布道，等等，很多的奇妙事情在我们禁食的时候发生。现在，我们不是在夸口说我们是禁食方面的专家，相反我们还在学习禁食的功课。虽然我们没有固定的禁食时间，但是自从我们成了基督徒以后，我们都有不断的禁食。

我知道有些人禁食是为了让上帝为他们成就心中的愿望。他们俯伏在地上，用手捶着地板，禁食，哭号，向神祷告。所有这些都消除我们理智的力量。我们禁食就是为了使我们的理智可以消弱。我认为，禁食的最好态度就是寻求与神面对面，寻求他的旨意，听神的圣言。这样，他的旨意就会覆盖你。

有些人说禁食对身体有益；我同意这一点，但是你要听医生的意见；我禁食的主要目的乃是要身体能向食物夸胜，对食物勇敢地说“不”！

禁食是谦卑自己的有效途径。

“至于我，当他们有病的时候，我便穿麻衣，禁食，刻苦己心，我所求的都归到自己的怀中”（诗篇 35：13）。

“那时，我在亚哈瓦河边宣告禁食，为要在我们 神面前刻苦己心，求他使我们和妇人孩子并一切所有的，都得平坦的道路。我求王拨步兵马兵帮助我们抵挡路上的仇敌，本以为羞耻，因我曾对王说：“我们 神施恩的手，必帮助一切寻求他的；但他的能力和忿怒，必攻击一切离弃他的。”所以我们禁食祈求我们的 神，他就应允了我们”（以斯拉记 8：21-23）。

“正月十二日，我们从亚哈瓦河边起行，要往耶路撒冷去。我们 神的手保佑我们，救我们脱离仇敌和路上埋伏之人的手”（以斯拉记 8：31）。

很多年前我在非洲的一个国家事奉，当时我们为了事工禁食祷告。一天早晨，神向我显明了以斯拉得胜的这段经文。接下来的两天，我们就遇上了两次袭击。其中一件非常危险，两个暴徒都已经将他们的手伸进了我们的车窗内，但神保守了我们，一切可怕的事情都没有发生。

### 任务 3：3

请写下你们对禁食的理解。论文题目“任务 3：3”

门徒领受了智慧后做什么？

智慧可以满足我们生活和属灵的需求！

彼得告诉我们，如果我们认识神，领受他的应许，我们就会一无所缺。我们领受他应许的唯一方法就是听神对我们讲话，换句话说，就是听智慧对我们讲话。

“、、、、、神的神能已将一切关乎生命和虔敬的事赐给我们，皆因我们认识那用自己荣耀和美德召我们的主。因此，他已将又宝贵、又极大的应许赐给我们，叫我们既脱离世上从情欲来的败坏，就得与 神的性情有分”（彼得后书 1：3，4）。当智慧向我们讲话，他就会将结果实的种子播撒在我们的心田。

约翰福音十五章说，结果实可以荣耀主。

智慧能使你的生命结出果实。我们靠果实生存，同时也靠神给我们的工作生存。亚当在伊甸园中的时候，他每天与智慧交流，与生命树对话，所以他能结出丰硕的果实。智慧向亚当讲话的时候，是他在亚当的心中播撒种子，这种子荣耀了上帝。因为他接好果实的见证，上帝委派亚当管理神在世上的国度，直到有一天，他弃绝了智慧。因为畏惧神的惩罚，他将权柄交给了撒旦。

这事之后，亚当受到了诅咒，不得不流着汗水，在荆棘地里得生活。耶稣头戴荆棘，被钉十字架的时候，将我们从这可怕的诅咒中救赎出来，使我们成为了结好果实的人，符合了

神的资本原则。我们现在无论是肉体的生命，还是属灵的生命所需要的，都在神的智慧中得到了满足。换句话说，神的智慧满足了我们生活的需要和感情的需要。神若向你讲话，你就能结出果实；你的本性就会成为结果实的本性；你的努力就会硕果累累。

智慧在有限的世界，必死的人身上不能获得，只有超越死亡的才有智慧。

智慧没有存在于这个有形的，繁忙的世界，它存在于毁灭和死亡之中，甚至，智慧通过死亡才能获得。按照约伯记中的经文提示，智慧的获得是通过他或她的死亡经历。

“然而，智慧有何处可寻？聪明之处在哪里呢？智慧的价值无人能知，在活人之地也无处可寻。深渊说：‘不在我内！’沧海说：‘不在我中！’智慧非用黄金可得，也不能平白银为它的价值。俄斐金和贵重的红玛瑙，并蓝宝石，不足与较量；黄金和玻璃不足与比较；精金的器皿不足与兑换；珊瑚、水晶都不足论。智慧的价值胜过珍珠（注：或作“红宝石”）。古实的红璧玺不足与比较；精金也不足与较量。智慧从何处来呢？聪明之处在哪里呢？是向一切有生命的眼目隐藏，向空中的飞鸟掩蔽。灭没和死亡说：‘我们风闻其名。’神明白智慧的道路，晓得智慧的所在。因他鉴察直到地极，遍观普天之下”（约伯记 28：12-24）。

事实上，这里可以这样写：“死亡说：‘的确，我看到了智慧，但是他已经不在我这里，他已经复活了。’”当你经过了生命的困窘，并且得胜，你是经历了死亡的洗礼。得胜的结果类似于复活，复活赋予了你智慧。你变得更加睿智，更加属灵；生命中经历的苦难，你能更好地处理。

智慧存于内心，他的表现形式，比如大卫，通过悔改，向神呈现忠实的心。

“你所喜爱的是内里诚实；你在我隐密处必使我得智慧”（诗篇 51：6）。

箴言书阐述的智慧是真正的智慧

你当恒切地寻求智慧，找到后，你领受的祝福就会超过一切的金银。你如果弃绝智慧，那么死亡就必恋慕你。

“诚实人必多得福，想要急速发财的，不免受罚”（箴言书 28：20）。

“要得智慧，要得聪明，不可忘记，也不可偏离我口中的言语。不可离弃智慧，智慧就护卫你；要爱她，她就保守你。智慧为首，所以要得智慧，在你一切所得之内必得聪明（注：或作“用你一切所得的去换聪明”）。高举智慧，她就使你高升；怀抱智慧，她就使你尊荣。她必将华冠加在你头上，把荣冕交给你。”我儿，你要听受我的言语，就必延年益寿。我已指教你走智慧的道，引导你行正直的路。你行走，脚步必不至狭窄；你奔跑，也不至跌倒”（箴言书 4：5-12）。

“众子啊，现在要听从我，因为谨守我道的，便为有福。要听教训，就得智慧，不可弃绝。听从我，日日在我门口仰望，在我门框旁边等候的，那人便为有福。因为寻得我的，就寻得生命，也必蒙耶和华的恩惠。得罪我的，却害了自己的性命；恨恶我的，都喜爱死亡”（箴言书 8：32-36）。

智慧帮助你脱离世界的体系，脱离大淫妇。

箴言书第七章不仅警告我们要如何远离世上的淫妇，同时也警告我们如何远离属灵的淫妇，如何远离“世界腐败的体系。”我们要生活在神的国度，假如我们还迷恋世界的体系，那么，我们就是在属灵的事上“犯了奸淫。”当你们读以下经文的时候，思想什么是你们潜在的诱惑，是逃避税收申报吗？是欺骗顾客吗？是说谎吗？是非诚信经营吗？你可能刚开始的时候为了快速致富，受到了引诱，但是看一下最终的结局！

“他的判断是真实、公义的，因他判断了那用淫行败坏世界的大淫妇，并且向淫妇讨流仆人血的罪，给他们伸冤”（启示录 19：2）。

**箴言书 7： 1-27：**

我儿，你要遵守我的言语，将我的命令存记在心。

遵守我的命令就得存活。保守我的法则（注：或作“指教”），好像保守眼中的瞳人，系在你指头上，刻在你心版上。

对智慧说：“你是我的姊妹”，称呼聪明为你的亲人，她就保你远离淫妇，远离说谄媚话的外女。

我曾在我房屋的窗户内，从我窗棂之间往外观看，见愚蒙人内，少年人中，分明有一个无知的少年人，从街上经过，走近淫妇的巷口，直往通她家的路去，在黄昏，或晚上，或半夜，或黑暗之中。

看哪，有一个妇人来迎接他，是妓女的打扮，有诡诈的心思。

这妇人喧嚷，不守约束，在家里停不住脚，有时在街市上，有时在宽阔处，或在各巷口蹲伏，拉住那少年人，与他亲嘴，脸无羞耻对他说：

“平安祭在我这里，今日才还了我所许的愿。

因此，我出来迎接你，恳切求见你的面，恰巧遇见了你。

我已经用绣花毯子和埃及线织的花纹布铺了我的床。

我又用没药、沉香、桂皮薰了我的榻。

你来，我们可以饱享爱情，直到早晨，我们可以彼此亲爱欢乐。

因为我丈夫不在家，出门行远路，

他手拿银囊，必到月望才回家。”

淫妇用许多巧言诱他随从，用谄媚的嘴逼他同行。

少年人立刻跟随她，好像牛往宰杀之地，又像愚昧人带锁链去受刑罚，直等箭穿他的肝，如同雀鸟急入网罗，却不知是自丧己命。

众子啊，现在要听从我，留心听我口中的话！

你的心不可偏向淫妇的道，不要入她的迷途。

因为被她伤害仆倒的不少，被她杀戮的而且甚多。

她的家是在阴间之路，下到死亡之宫。

### 任务 3: 4

请停下来，写下你个人曾经经历的陷阱。论文名称“任务 3: 4”

箴言书中常常用“她”来表述智慧。

我唯一肯定的一点是，因为神的性情里既包括男性，有包括女性。因此，“她”突出的是神与我们的关系，神的本意是希望与我们交流。

我们要经历的过程。

我们要“向自己死亡。”“于是，耶稣对门徒说：“若有人要跟从我，就当舍己，背起他的十字架来跟从我”（马太福音 16: 24）。

一旦我们领受了智慧，我们就要跟随他，顺服他。与他的亲密关系，可以保证我们与他有面对面的交流。这是门徒成长的过程，并不是一条快捷的道路，而是一个稳定的，逐步的成长。事实证明，人生中的快捷道路，引领人通向绝望和失败。

#### 从 Dallas Willard 的著作中的引用<sup>5</sup>

人类总体的失败是因为他们总是在做他们认为正确和重要的事情，于此同时，他们忽略了他们正确行事的标准，做起事来没有喜悦。人类本性的表达，常常向我们显明了，为什么人类带着美好的意愿走向了地狱。我们总是希望做正确的事情，但是却忽略了什么是真实的事情。

我认识很多人，他们清楚地知道如何达成他们的人生目标，但是却缺乏毅力。他们希望，同时也相信，他们可以跨过节制，找到一个简单易行的，成为圣徒的方法。他们常常假装圣洁，效法圣徒到旷野，灵修祷告。有的人甚至认为这样他们就可以成为真正的先知，圣徒。他们不知道他们仍然是小孩子，需要面对一个严肃的事实，那就是他们的成长必须要有起头，过程，而不是只要结尾。

你们必须渴慕智慧。

“呼求明哲，扬声求聪明，寻找它，如寻找银子；搜求它，如搜求隐藏的珍宝，你就明白敬畏耶和华，得以认识 神。因为耶和华赐人智慧，知识和聪明都由他口而出。他给正直人存留真智慧，给行为纯正的人作盾牌”（箴言书 2: 3-7）。

保罗认为智慧对他绝对必要。

他也为人们祷告，愿人们领受智慧。

“求我们主耶稣基督的 神，荣耀的父，将那赐人智慧和启示的灵赏给你们，使你们真

---

<sup>5</sup> Willard, Dallas, 《节制的灵》。Harper, San Francisco, New York, NY., 1998, 6-7 页。

知道他。并且照明你们心中的眼睛，使你们知道他的恩召有何等指望；他在圣徒中得的基业有何等丰盛的荣耀；并知道他向我们这信的人所显的能力是何等浩大”（以弗所书 1: 17-19）。

### 任务 3: 5

写下神什么时候，如何告诉你要为他做生意。如果你还不确定，一定要诚实，并要神帮助你听到他的声音。你不必因为没有听到他的声音就停止这个训练，应该继续寻求神。论文名称：“任务 3: 5”。

## 第四章 成功的信心

神渴望通过正确的方法，将财富赐给他的儿女。

“你要记念耶和华你的 神，因为得货财的力量是他给你的，为要坚定他向你列祖起誓所立的约，像今日一样”（申命记 8: 18）。

坚定他的约是什么意思？

世界知名的圣经教师 Derek Prince 对此问题给出以下观点：

- 1、为福音奉献
- 2、为穷人奉献
- 3、祝福以色列

我们的财富与世界的财富不同。

以色列人在进入应许地以前，神警告他们：你们要用一个不同的方法保障你们的收入。在埃及的时候，因为埃及的地是平的，他们可以用类似于自行车样的水车从河里引水，通过平坦的水渠，灌溉他们的庄稼。神警告以色列人，这样的灌溉方法在应许地是行不通的。埃及地的灌溉方法依靠的是人的力量，或用新约圣经的话，肉体的工作和不可再生的能力。

应许地满是山岗和峡谷，靠着人类的发明和纯粹人的力量，他们不可能经营好他们的“事业。”以色列人必须依靠神的祝福。神祝福的条件，是根据以色列人对上帝国的顺从与否。这也是你在经商时当有的原则。假如你要依靠你自己的聪明才智，你会发现结果大不相同！

但是，如果你完全的依靠神，听他的话，顺从他的命令；如果你每天与神有生命的交通，神就会“浇灌你的禾场”祝福你的事业。当你每天与神交通的时候，作为一个基本的结果，你的生命就会完全，你就会每天彰显基督的形象。

“所以，你们要守我今日所吩咐的一切诫命，使你们胆壮，能以进去，得你们所要得的那地，并使你们的日子，在耶和华向你们列祖起誓应许给他们和他们后裔的地上得以长久，那是流奶与蜜之地。你要进去得为业的那地，本不像你出来的埃及地，你在那里撒种，用脚浇灌，像浇灌菜园一样。你们要过去得为业的那地，乃是有山有谷，雨水滋润之地。是耶和华你神所眷顾的，从岁首到年终，耶和华你神的眼目时常看顾那地。你们若留意听从我今日所吩咐的诫命，爱耶和华你们的神，尽心尽性事奉他，他(注：原文作“我”)必按时降秋雨春雨在你们的地上，使你们可以收藏五谷、新酒和油。也必使你吃得饱足，并使田野为你的牲畜长草。你们要谨慎，免得心中受迷惑，就偏离正路，去事奉敬拜别神。耶和华的怒气向你们发作，就使天闭塞不下雨，地也不出产，使你们在耶和华所赐给你们的美地上速速灭亡。你们要将我这话存在心内，留在意中，系在手上为记号，戴在额上为经文”(申命记 11: 8-18)。

**你们若完全，你们就会成功。**

为什么？因为一个完全的人就有了救恩，就有了耶稣复活后的形象。当你不断的完全以后，你肉体的属性就会越降越低，圣灵就会掌管你的生命。这是上帝在世上得胜的计划。神的应许已将这事完全的显明了。“亲爱的兄弟啊，我愿你凡事兴盛，身体健壮，正如你的灵魂兴盛一样”(约翰三书 1: 2)。

**领受祝福，成为祝福的出口。**

神希望通过祝福我们，使我们有机会祝福其他的人。他不是让我们将他的祝福一毛不拔的囤积起来。他要预备的是一个乐善好施的人，一个收获的多，奉献的多的人。

“、、、、、论福，我必赐大福给你；论子孙，我必叫你的子孙多起来，如同天上的星，海边的沙。你子孙必得著仇敌的城门，并且地上万国都必因你的后裔得福，因为你听从了我的话”(创世记 22: 17, 18)。

**个人见证，奉献即撒种。**

1983 年的一段时期，我的生活基本上是入不敷出，进项远不够家庭的开支。我走进一



个公园，一边踢着一块石头，一边向神默祷，告诉他我目前的处境。

我听到他清楚地对我说：“莱瑞，假如你相信歌林多后书 9：8 所说的，就将它记在心里，说在嘴上，你如果每天都尽可能地背诵这节经文，我会提供你的需要。顺便告诉我，你需要多少？”因此，我将我最小的家庭开支列出来，写在一张纸上。不到五个月，我们的收入就涨上去了，正好是我告诉神的那个数字！我每次想起这件事的时候，都能清楚地感受到，因为这么多年来我们不断地向神奉献，在我们需要的时候，他眷顾了我们。“神能将各样的恩惠多多地加给你们，使你们凡事常常充足，能多行各样善事”（歌林多后书 9：8）。

### 更多的个人见证

不仅神道的大能是结果实的种子，你们金钱上的奉献也是结果实的种子。包括金钱上的奉献，撒种和收割是一条属灵的铁定律。我们要交十一奉献，十一奉献以后，我们还要极力地帮助传教士和贫穷的人。事实上，这样的撒种，其收获是可喜的！

### 奉献源于直接听从了神的话。

很多年前，我和我太太认识了一个基督徒女士。她只有在缺乏经济帮助时才来拜访我们。我们也时不时地对她进行帮助。一天，她又来拜访我们，告诉我们她需要三百美金偿还她的汽车贷款。我很生气，但是没有当时发作，而是到另一间房子祷告，告诉神我是多么的愤怒，我是多么的不愿意给她这笔钱。

神提醒我马太福音第十五章的经文。他告诉我耶稣的门徒是怎样将他们的“午饭钱”献给了主。主就用这七个饼和几条鱼喂饱了四千人，这还不算妇女和孩童。我在这里注意到，上帝将足够的食物分给了门徒，是门徒喂饱了这么多的人。同时我也注意到了，他们并且留下了许多，足足的七筐食物。他们开始的时候只有七个饼，几条鱼，但是当他们的喂饱了大家以后，他们留下了足足的七筐饼和鱼。

“耶稣叫门徒来，说：“我怜悯这众人，因为他们同我在这里已经三天，也没有吃的了。我不愿意叫他们饿著回去，恐怕在路上困乏。”门徒说：“我们在这野地，哪里有这么多的饼叫这许多人吃饱呢？”耶稣说：“你们有多少饼？”他们说：“有七个，还有几条小鱼。”他就吩咐众人坐在地上，拿著这七个饼和几条鱼，祝谢了，擘开，递给门徒，门徒又递给众人。众人都吃，并且吃饱了，收拾剩下的零碎，装满了七个筐子。吃的人，除了妇女孩子，共有四千”（马太福音 15：32-38）。

### 按照属世的资本链，任何事物是不可能超自然的增加的。

世界被贪婪占据，有钱的更加有钱，而穷人的遭遇更加的痛苦。但是在神的国度里，上帝超自然的供应是无论任何人类都无法超越的。

神指示我给那个女人三百美金。我听到了他的话，顺从了他的吩咐。接下来的两个月，我们有了一桩很大宗的生意。它的收入足够我给家人开两年的工资！上帝使我知道了，这样的奉献是“智慧的奉献，”他使我知道，按着神的吩咐去奉献，必将得到神奇特的祝福。

## 特殊的奉献方式

1979 年我刚刚认识耶稣，当时我有一家食品店和一家熟食店。刚开始的前五年，我的生意一直不错，后来经济逐渐滑落。神指示我向每一个爱到我店里的穷人奉献，我就赊账给他们，使他们有现金买其它的食物或物品。后来我的资金出现赤字，不得不将商店卖掉。结果，上帝在各方面提供了我们家庭的一切需要，使我们从来没有缺乏。几年以后，他又给了我一种新的生意，这种生意腾出了我的时间，生意不但很好，并且支持我成为了全时间的传道人。我们若能够学会给予，神知道他在做什么。“当将你的粮食撒在水面，因为日久必能得著”（传道书 11：1）。

我想在这里强调非常重要的一点。

除非你听到了上帝对你直接的吩咐，否则不要做这样的奉献。我们从来不鼓励生意人这样奉献，除非你的心里确实听到了神的超自然的话语。就算你认为听到了上帝的指示，在奉献以前也必须要细心地分辨。

不是按着自己的意思，而是信靠主。

“你要专心仰赖耶和华，不可倚靠自己的聪明，在你一切所行的事上都要认定他，他必指引你的路。不要自以为有智慧，要敬畏耶和华，远离恶事。这便医治你的肚脐，滋润你的百骨。你要以财物和一切初熟的土产尊荣耶和华。这样，你的仓房必充满有余，你的酒口有新酒盈溢”（箴言书 3：5-10）。

箴言书 16：3，圣经说：“你所做的，要交托耶和华（不断的，全然的交托信靠；他必使你的意愿与神的意愿相符；接下来），你所谋的，就必成立。”

## 宝血的契约

你与神是有契约关系的人，与那些不信的人不一样！耶稣警告我们不可像外邦人一样，他们没有与神有契约关系，穷其一生，只是在寻找可做的事。耶稣说，如果我们寻求他，寻求他的国和他的义，外邦人一生努力追求的，都会加给我们。他的义有两种：第一，我们靠着他的十字架和他的复活，已经成为了义人。第二，我们必须行出他的公义。

“你们要先求他的国和他的义，这些东西都要加给你们了”（马太福音 6：33）。

## 任务 4：1

请写下来神的财富与世界的财富有什么不同；同时写下这章中对你印象很深，你认为可以应用的原则。论文主题：“任务 4：1”。

## 第五章

### 无论成功失败，过去还是未来，都不要自怨自艾

#### 你可能需要第二次机会

只有神知道他对你生命的计划。如果你以前尝试着做生意，结果失败了，可能是上帝在你身上的工作还没完成。或者可能是时间还不到，他希望你做另一次的尝试。另外，假如你尝试过，但是失败了，那么正是你需要寻求神的指示和引导的时间了。是不是神希望你做其它的事情？是不是他希望你找一份工作，或者让你做一件完全不同的事情？

我在这章里想指出的一点是：当你失败后，不要理所当然的认为你以后也会失败。

我读过一本书，书中的主人翁是一个以采访成功人士为职业的人。他总结说：所有的成功人士都具备一个相同的特点。那就是：他们每个人在成功以前都经历过失败。

## 自怨自艾是无能的表现

责备的意思是最后的审判。当一个人没有任何可辩护的证词以后，他就没有任何希望为自己澄清清白，这个人不得不面对法官的审判。

使徒保罗谈到责备的问题。他在罗马书的第六章讲到基督已经完成了他奇妙的工作。保罗给我们解释说，我们是如何与基督同死，又如何与他一同死里复活；现在活着的不再是我，乃是基督在我里面活。接着，在罗马书第七章，保罗说出他的有限性，他活不出基督的生命。最后，他祈求帮助。

“我真是苦啊！谁能救我脱离这取死的身体呢？感谢 神！靠著我们的主耶稣基督就能脱离了。这样看来，我以内心顺服 神的律，我肉体却顺服罪的律了。如今，那些在基督耶稣里的就不定罪了。因为赐生命圣灵的律在基督耶稣里释放了我，使我脱离罪和死的律了。律法既因肉体软弱，有所不能行的， 神就差遣自己的儿子成为罪身的形状，作了赎罪祭，在肉体中定了罪案”（罗马书 7：24-8：3）。

**所有的失败不都是因为我们的罪，我们需要让神鉴察我们。**

保罗在我们暂时的失败上，给我们提供了解决的方法。首先，关乎生命的属灵律法远远的强于罪的律法。接着，他说，要按着圣灵的引导行事，而不要按着肉体的欲望行事。按着圣灵行事就可以很容易的认出我们的错误，我们的罪，这样我们就可以认罪，悔改，寻求神的恩典。他的生命就会成为我们的生命。

当你们学完这个课程以后，你们会注意到一些成功的原则，这些是你们以前初次做生意的时候不具备的。你们还会得到一些新的启示。神会给你们一颗新造的信心。

唯一一条安全的路就是心怀诚实。你们要为先前的错误，无知，向神忏悔。下定决心听神的声音，跟随他为你预备的道路。神可能会给你们比一个新的项目更好的道路。你们要定下心智听从神的话语，他会赐给你们信心，完成他在你们身上的计划。

《神是我的一切》赫曼，2007年8月9日<sup>6</sup>

## 失败的原因

耶和华以色列的 神这样说：以色列啊，你们中间有当灭的物。你们若不除掉，在仇敌面前必站立不住。约书亚记 7：13 下。

以色列人出了埃及，渡过约旦河以后，他们在耶利哥打了他们的第一仗。神使他们在耶利哥大获全胜。接下来，约书亚和以色列人要在艾城打他们的第二仗。探子对敌人的阵营窥探以后，认为他们只需要几千兵马就可以将敌人杀个片甲不留。于是他们上去与敌人征战，结果败得惨不忍睹。在这场本应该胜利的战场上，他们死了三十二个人。以色列人被迫撤退。

---

<sup>6</sup> 《神是我的一切》版权归赫曼所有。2003年出版，后来授权再版。你可以登录到 [www.TodayGodIsFirst.com](http://www.TodayGodIsFirst.com) 或 [www.MarketplaceLeaders.org](http://www.MarketplaceLeaders.org) 注册到 TGIF Today God Is First 就能收到每天更新的文章。

约书亚当时很难承受这样的打击。“哀哉！主耶和华啊，你为甚么竟领这百姓过约旦河，将我们交在亚摩利人的手中，使我们灭亡呢？”（约书亚记 7：7 上）。

在这件事情上，以色列人没有完全遵行神的命令，他们亏欠了神。神已经明明的告诉他们，在他们打第一仗的时候，不可拿其中的任何掠物。但是亚干私藏了一些神明明禁止的财物，神将审判降在了所有的以色列人身上。

无论何时，我们若不完全按神的祝福行动，神就会阻止他在我们身上的计划。神对约书亚的指示是，只要他的军队中有不顺服的表现，他就永远不能战胜敌人。

我们做生意的时候，无论何时也要确定我们中间没有不洁净的事情。因为假如我们不洁，就会很容易受到攻击，很容易导致失败。我们要警惕生意中没有：不给供应商付钱，对待员工不公平以至于引起他们的不满，不做违法生意，不欺诈。很多这样的事情会影响神对我们生意的祝福。这样的事情会使我们的盾牌失效。神的本意是要祝福我们，但是他的标准是要我们绝对公义。我们的生命中如果有不公义，他的名就会受到玷污。

现今，神能祝福你的生意吗？如果不能，你就要回到神的面前，接受他的清洗，以至于他能祝福你。今天，不管你通过怎样的方式悔改，都要立志，得着上帝的祝福。神啊，你若不为我祝福，我就不让你走。

箴言书 16：3 说：“你所做的，要交托耶和华（不断的，全然的交托信靠；他必使你的意愿与神的意愿相符；接下来），你所谋的，就必成立。”

“我们若认自己的罪，神是信实的，是公义的，必要赦免我们的罪，洗净我们一切的不义”（约翰一书 1：9）。

## 个人见证

在本书的概论中我曾指出，我在生意场上有美好的经历，也有糟糕的经历。每一次经历都是我学习的好机会。每一次的经历，在神指示我的道路上，留下了一个没好的记号。我可能会感到好奇：“神怎么能用失败祝福我呢？”经过思考，我认识到，过去的失败为“神所命定的失败。”失败没有将我吓倒，因为通过对失败的反思，我可以仍然站在神为我预备的道路之上。

神在我的生意上，我的事工上，不断地提醒我有关“死亡和复活”的原则。我的一个生意连续经历了五年的低谷，那时候，我真的觉得这个生意最后会寿终正寝。但是我继续不断地做力所能及的工作，同时，我每天坚定的保持与神的亲密交通。很多时候，我参读《成长或死亡》中的第二章——活水江河。我听到神对我说，我和我的家人会平安。神要我靠着他的力量，继续这场属灵的征战。经过五年的巨大精神压力，属灵压力，神向我显示了很多的神迹奇事！生意不仅保住了，而且经过改组重建，简直好的不得了。只有神才能做这样奇妙的事情！后来神对我说：“莱瑞，你不只经历了死亡的过程，现在你是出死入生了。”

我认为这是一个属灵的法则。我相信在很多事情上我们都要经历死亡和复活，因为这是神对成功的诠释。历史上最成功的人就是经历了死亡和复活的耶稣，他再也不用服在死亡的

权下。你和我，与耶稣一样，同为神的选民，我们是新造的人类，不再归属于死亡，乃是出死入生了。敌人可能还会用死亡来恐吓我们，但是我们已经被耶稣的宝血覆盖。

“岂不知我们这受洗归入基督耶稣的人，是受洗归入他的死吗？所以我们藉著洗礼归入死，和他一同埋葬，原是叫我们一举一动有新生的样式，像基督藉著父的荣耀从死里复活一样。我们若在他死的形状上与他联合，也要在他复活的形状上与他联合。因为知道我们的旧人和他同钉十字架，使罪身灭绝，叫我们不再作罪的奴仆，因为已死的人是脱离了罪。我们若是与基督同死，就信必与他同活，因为知道基督既从死里复活，就不再死，死也不再作他的主了。他死是向罪死了，只有一次；他活是向神活著。这样，你们向罪也当看自己是死的；向神在基督耶稣里，却当看自己是活的”（罗马书 6：3-11）。

**不要接受畏惧！**

“因为神赐给我们不是胆怯的心，乃是刚强、仁爱、谨守的心”（提摩太后书 1：7）。

“爱里没有惧怕；爱既完全，就把惧怕除去，因为惧怕里含著刑罚，惧怕的人在爱里未得完全”（约翰一书 4：18）。

**任务 5：1**

请写下你们以前从商成功或失败的经历。你们可能没有自己的生意，但是写下你们工作的感受。给出你们改变失败状况的建议，或可行的成功办法。论文题目“任务 5：1”。

This document was created with Win2PDF available at <http://www.win2pdf.com>.  
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.  
This page will not be added after purchasing Win2PDF.

## 第六章

### 属灵的争战

神（智慧）讲话，你们就会领受箴言（rhema），撒旦也会企图掠夺。

马可福音 4: 14-20

“撒种之人所撒的就是道。

那撒在路旁的，就是人听了道，撒但立刻来，把撒在他心里的道夺了去；

那撒在石头地上的，就是人听了道，立刻欢喜领受，

但他心里没有根，不过是暂时的，及至为道遭了患难，或是受了逼迫，立刻就跌倒了；

还有那撒在荆棘里的，就是人听了道，

后来有世上的思虑，钱财的迷惑，和别样的私欲进来，把道挤住了，就不能结实；

那撒在好地上的，就是人听道，又领受，并且结实，有三十倍的，有六十倍的，有一百倍的。”

我们应该注意到，撒旦的全部伎俩，就是想设法盗取我们心中生命的种子！他为什么要这样做呢？因为他知道种子的成长，会使神的国度增长，魔鬼的国度衰败。撒旦靠的是欺骗，上帝显明的是真理。上帝对你讲明真理，并且将他的道播撒在你的心里。因此，撒旦企图用欺骗的手段将其偷走。然而，我们的土地（就是我们的心）若肥沃，我们就可以抵挡撒旦，撒旦就不会得逞，只好夹着尾巴逃跑了。

注意上面的第 15 节，撒旦可以不费吹灰之力就将心里刚硬的人之种子窃走，撒在路边的种子就是撒在心里刚硬的人心中的种子。

上面列出的第 16 节讲到充满石块的土地。逼迫和患难可以迷惑这样的人。虽然充满石块的心不是完全的铁石心肠，而是土壤和石头的混合，但是撒旦知道，只要有一点小的逼迫，这样的人就会被打的丢盔弃甲。

第 18 节，我们看到种子在布满荆棘的夹缝中生长。荆棘表明的是对世界的眷恋，对错误财富的渴望，对属世事物的渴慕。在这样的土地上，植物虽然可以生长，但是却结不出丰硕的果实。

以上的第 20 节经文讲到了肥沃的土地。马太福音也用了同样的肥沃土地的比喻，肥沃的土地就是诚实无悔的心。当你不按神的教导生活的时候，你会经历极强的压力。有些人觉得自己不好，不配接受神的恩典。你是不完全，但是却可以有完全的悔改。这样的虚心痛悔会使你的土壤更加肥沃，成为结果实的土地。

我们需要等待。

“、、、、、并且不懈怠，总要效法那些凭信心和忍耐承受应许的人”（希伯来书 6: 12）。



以下我们引至《成长或死亡》一书<sup>1</sup>。

我们在等候神的时候应该做什么？

站立要求我们做些事情，我们不是站在那里无所事事。希伯来书 6: 12, “并且不懈怠。总要效法那些凭信心和忍耐承受应许的人。”

我们必须保持我们“童女”的身份。我们必须在神面前保持清洁。我们必须避免犯罪，使我们在人，在神面前都是无可指责。

同时我也相信，在我们等待的这段时间，圣经教导我们，我们可以使用神的道，即圣灵的宝剑。

以弗所书 6: 17b, “圣灵的宝剑，就是神的道。”

希伯来书 3: 1 也劝勉我们：“同蒙天召的圣洁弟兄啊，你们应当思想我们所认为使者、为大祭司的耶稣。”耶稣在天父面前，证明我们承认他是我们的大祭司。根据耶稣的证言，天父就看我们为完全，且赐给我们神的道。撒但能对我们的消极思想有功效，我们如果消极，他就能影响我们。

我们若在祷告中承认神道的大能。他就会在任何环境中发挥奇妙的功效！耶稣籍着道创造了世界。他是道成肉身的神，他赐我们权柄，赋予我们神的话语，也赋予我们神道原有的能力！

约翰福音 1: 1-3: “太初有道，道与神同在，道就是神。这道太初与神同在。万物是藉着他造的。凡被造的，没有一样不是藉着他造的。”

出埃及记 12 章记载逾越节到来之际，神告诉以色列人要将无罪羔羊的血抹在他们的门楣上。这样，死亡的毒钩（魔鬼）就会越过他们，并且不能伤害他们。耶稣是神的羔羊，我们可以将他的宝血涂抹在我们的门楣上，我们所爱之人的门楣上，我们为之祷告的人的门楣上。我们就必不至遭害！我们如何运用耶稣的宝血？

启示录 12: 11: “弟兄胜过他，是因羔羊的血，和自己所见证的道。他们虽至于死，也不爱惜性命”

通过我们口中所见证的道。注意，羔羊的血在盆里起不到作用。只有他们用牛漆草占了羔羊的血，抹在他们的门楣上后，耶和華上帝和魔鬼才能看到。牛漆草是常见的植物，没有太大的价值。我们说的话也没有太大的价值，但是当我们将他们与神的道（耶稣自己）交融，并配上羔羊的宝血，他们的大能就会被神看到，也会被魔鬼看到！

我们若认耶稣是我们的大祭司，他就能重用我们。希伯来书 3: 1, “同蒙天召的圣洁弟兄阿，你们应当思想，我们所认为使者，为大祭司的耶稣。”

我们讲神的话语，耶稣就会将其带到天父那里，求他祝福。

约翰福音 16: 23: “到那日，你们什么也就不问我了。我实实在在的告诉你们，你们若向父求什么，他必因我的名，赐给你们。”

接下来我们可以进入安息，神的道会发挥保护，拯救的功效。

希伯来书 4: 1: “我们既蒙留下有进入他安息的应许，就当畏惧，免得我们中间，（我们原文作你们）或有人似乎是赶不上了。”

希伯来书 4: 12, “神的道是活泼的，是有功效的，比一切两刃的剑更快，甚至魂与灵，骨节与骨髓，都能刺入剖开，连心中的思念和主意，都能辨明。”

<sup>1</sup> Chkoreff Larry. 《成长或死亡》Marietta, 乔治亚州: ISOB, 1999, 杨运堂翻译, 64-65 页。

天使听到神的声音就会起来。

诗篇 103: 20, “听从他命令成全他旨意有大能的天使, 都要称颂耶和华。”

**魔鬼必逃跑!**

诗篇 149: 5-9, “愿圣民因所得的荣耀高兴。愿他们在床上欢呼。愿他们口中称赞神为高, 手里有两刃的刀。为要报复列邦, 刑罚万民。要用链子捆他们的君王, 用铁镣锁他们的大臣。要在他们身上施行所记录的审判。他的圣民都有这荣耀。你们要赞美耶和华。”

**事实上, 撒但还要经历更多。看神怎样对待他。**

路加福音 10: 19, “我已经给你们权柄, 可以践踏蛇和蝎子, 又胜过仇敌一切的能力, 断没有什么能害你们。”

敌人在没有正式开战之前已经失败。约书亚记 11: 18-20, “约书亚和这诸王争战了许多年日。除了基遍的希未人之外, 没有一城与以色列人讲和的, 都是以色列人争战夺来的。因为耶和华的意思是要使他们心里刚硬, 来与以色列人争战, 好叫他们尽被杀灭, 不蒙怜悯, 正如耶和华所吩咐摩西的。”

你们想一想你们最坏的问题, 再想一想神道大能的应许。你认为哪个可以改变? 哪个是永久不变?

**感恩和敬拜非常重要。**

“神啊, 愿列邦称赞你, 愿万民都称赞你! 地已经出了土产; 神, 就是我们的神, 要赐福与我们。神要赐福与我们, 地的四极都要敬畏他”(诗篇 67: 5-7)。

“愿圣民因所得的荣耀高兴, 愿他们在床上欢呼! 愿他们口中称赞神为高, 手里有两刃的刀, 为要报复列邦, 刑罚万民。要用链子捆他们的君王, 用铁镣锁他们的大臣, 要在他们身上施行所记录的审判。他的圣民都有这荣耀。你们要赞美耶和华!”(诗篇 149: 5-9)

《神是我的一切》赫曼, 2007年6月26日<sup>2</sup>

**做一个得胜者**

“我将这些事告诉你们, 是要叫你们在我里面有平安。在世上你们有苦难, 但你们可以放心, 我已经胜了世界”(约翰福音 16: 33)。

“为什么那些参与基督徒生意的人好像比其它的生意人做起来更难? 那些委身的基督徒他们的生意比其它的基督徒做的更难? 你们发现这个问题了吗?”这是一个商业协会最近对基督徒商业的评论。我完全同意这样的观点! 实际上, 如果你不是基督徒, 不按圣经原则对待生意, 你在做同样的生意的时候就会更顺利。这时我想起先知的一句话: “恶人的道路为何亨通呢?”(耶利米书 12: 1)

我们所讲的是一个属灵原则。当以色列人过了约旦河, 进入应许地以前, 他们打了两次战争。然而他们进入应许地以后, 他们打了三十九次的战役。十字架的道路不是布满了百合花, 而是布满了神的恩典。当我们用我们的生意荣耀神是时候, 我们势必遇见世界的, 灵界

---

<sup>2</sup> 《神是我的一切》版权归赫曼所有。2003年出版, 后来授权再版。你可以登录到 [www.TodayGodIsFirst.com](http://www.TodayGodIsFirst.com) 或 [www.MarketplaceLeaders.org](http://www.MarketplaceLeaders.org) 注册到 TGIF Today God Is First 就能收到每天的新文章。

的抵挡。这也是为什么我们必须向神的大能委身的原因，为什么要与圣灵的大能同行的原因。这也是为什么圣经教导我们要驯良像鸽子，灵巧像蛇的原因。

当你们发现做一个基督徒，做生意的时候比不信的还难的时候，不要吃惊！因为你们在困难的时候，神会保守你们的得胜，并且不让你们受到影响。

你们要刚强壮胆，极力抵挡邪灵的搅扰，神就会让你们在应许地自由行走。只要我们呼叫他的名，耶稣是我们每个战役中得胜的保障。

### 《得胜的人生》——以下引致倪柝声<sup>3</sup>

得胜的生命不是既有的生命，而是经过努力的生命；得胜的生命不是改变的生命，而是换取的生命；得胜的生命也不是要压抑生命，乃是真实生命的表达。

经历基督大能的奥秘乃是舍己，让基督在生命中作王。这就需要有小孩子一样的信心。只有这样，通过爱你们的基督，你们才可以得胜有余（罗马书 8: 37）。

我们必须在神的面前谦卑，这样我们才可以认识到我们的缺乏，才能领受他无限的丰富。

旧约时代，人们需要将十分之一献给上帝。而我们在新约时代，需要先给上帝我们的十分之十。

假如我们听到有人讲他们的生命充满了困难，愁苦，生活一塌糊涂，而我们也有同样的感受，我们就不是活水的江河，我们乃是没有雨露，使植物濒临死亡的荒漠。

得胜应该是基督徒常有的经历，而失败对于基督徒应该是少见的，不正常的表现。按照圣经的标准，失败是不可理解的，而得胜则是理所当然的。

假如你的经历与圣经的标准不符，那么，这显明你需要神的全备救恩。无须质疑，你已经得救，但是你需要得到神完全的救恩。

事实上，得胜是救恩的另一种表达形式。当我们在最初得救的时候，有一部分的救恩被迷失了——但是这并非神的错，神绝对不会给了我们生命，又让我们在生命中无目的的徘徊。他希望给我们完全的得救。同时，他也希望我们经历他得胜的生活。故此，得胜的经历是救恩表达的另一种形式。

让我们不要自欺，认为基督徒也避免不了犯罪。我认为这样的思想才真正使我们的主心中感到忧伤。

我们要谨记，得胜是基督自己的工作，与你我没有关系。

得胜是神给的恩典，而不是对我们的奖赏。恩典是什么？恩典是白白的给予。你们靠着

---

<sup>3</sup> 倪柝声著，Sentinel Kulp 编译。《属灵大能的奥秘》，Whitaker House. New Kensington. PA., 1998, 124-129 页。

努力的来的才叫奖赏（参歌林多前书 15: 57）。

一个人只有意识的自己的虚荣，知道自己的失败，那么他才有机会接受那早已在基督里面的得胜。

人类在律法之下的时候，上帝要求他们为他工作。那么我们现在这些在恩典之下的人又是什么样子的呢？上帝为我们工作。我们若为神工作，罪就会辖制我们；但是如果上帝为我们工作，我们就在神的胜利中歇息。

基督徒的正真胜利是自由表达圣洁的生命，而不是抑制生命的表达。一个表达的生命显露出他的得胜。

我们如何才能获得基督得救的生命？这里有两个步骤，按着减法步骤，我们要经历：“现在活著的不再是我”（加拉太书 2: 20）；按着加法步骤：“乃是基督在我里面活著”（20 节）。

我们需要认识到，十字架是上帝对人类失望的表现。它表明了神对人类失去了指望。上帝有权利宣告他不会帮助我们，也不会拯救我们；他能做的就是钉我们十字架。确实，我们人类已经清楚地知道了自己的全然腐败，但是令人惊奇的是，我们还不断地宣布我们没有完全地坏掉。

有个弟兄问我他如何才能得胜。我的回答是：“你自己不会得胜。”得胜是上帝的事情，不是我们的事情；我们只是经历一下他的得胜而以。

通过数学运算规律，我们可以表明我们的得胜。二减去一等于一。假如你从我的生命里减掉亚当，那么基督就是我生命的主。基督就是我们的得胜者。但是我的生命里若不只有一个性情，那说明旧的亚当还没有被除去。

你们若能向主委身，虚己，你们就具备了一切得胜的条件。神的儿子要通过你们彰显他的胜利，你们有理由相信，你们的生命是得胜的生命。

如果我感到我的生命由自己掌管；或者我感到我的生命由神的儿子掌管，情况是不同的！

从古到今，整个宇宙之间只有一位得胜者。感谢赞美神，因为他是得胜的君王！

得胜的唯一一条道路是虚己！让神掌权，让我们谦卑下来顺服他。

你们应当为你们的得胜感谢神，你们也当因为你们的软弱感谢神。因为基督在我们的软弱上彰显了他奇妙无比的大能。

信心不是要寻求神的应许；信心乃是相信神的应许要在我们身上应验！

感觉在其它的方面可能有一定的功用，但是对于神，感觉就显示了它的苍白无力，靠感觉认识神的可信度是很低的。在属灵的事情上，我们靠的是信心，而不是感觉。我们的信心也要显明。

今天，神的儿女们经历的最大失败就是不相信神的话语。这些不信的人把神当作撒谎的。然而神说，我们是他的葡萄树的枝子，他的生命要通过我们流淌（约翰福音 15: 5）。我们要笃信他！

圣经告诉我们，我们的得胜靠的是对神话语的坚信。神告诉我们，他的儿子是我们的元首，是我们的生命。

我们的胜利，我们的圣洁，我们的能力，都出于上帝！凡经历过这样的事情的人都知道，他担当了我们的患难，帮助我们完成了在世界上的使命，用温柔和忍耐给我们提供了生命的需求。

我们是相信神的道呢？还是相信我们的经验？我们当然要相信神的道！然而，我们是多么容易相信我们的经验是对的，神的教导是错误的呀！

山峰和信心不可能同时存在。要么把山峰挪去，要么把信心挪去！神给我们的每一次操练都是为了帮助我们吧压在我们心头的山峰挪去。

真正的信心体现在，不管我们的感觉怎样，不管我们的经验怎样，不管我们的环境怎样，我们相信神的应许必然得以应验。如果我们有这样的信心，那么，我们的感觉，我们的经验，我们的环境都会到达我们信心所在的尺度。

小信的人在试炼来了后会选择逃避，有大信心的人选择挑战试炼！假信心经历不了考验，真正的信心在考验面前巍然不动。故此，你的真信心可以使你面对任何试炼，它能保守你永远不至失脚！

大多数的基督徒希望在他们信主的那一刻就能看到他们信心的结果，他们渴望见到由他们的信心带来的得胜。但是，真正的，经历试炼的信心是在彰显得胜以前，仍然单单的对神的笃信。你们可以信上帝多长时间呢——三个小时，三天，还是三个月？如果你不能长期的持守对上帝的笃信，你的信心又在哪里呢？

每一次我们的信心经历试炼后，我们需要晓得，不是我们证明了我们的信心，乃是主的信心通过我们被证明出来。我们信心的见证，实际是对神的儿子的见证；我们信心的见证不是见证我们的试炼，乃是见证神的信实。不管你们经历怎样的试炼，如果你们愿意虚己，都是为了见证基督在你们身上的大作为。

只有你们的信心经过试炼，得胜以后，你们才能帮助别人，成为别人的祝福。在这个过程中，上帝的心得到了满足，上帝的名得到了荣耀。这样的信心“比金子更显宝贵”（彼得前书 1: 7）。

你的征战是为得胜征战呢，还是靠得胜征战？如果你为得胜征战，你就永远不会成功；如果你靠得胜征战，你就永远不会失败。

无论何时，如果你被自己的思想，感觉或自己的意志引导，你着实是被亚当控制。无论

何时你若是被信心引导，你是活在基督里。你们若在基督里，他一切的所有都会成为你们的经历。

不幸的是，在我们经历成功以前，我们都要经历失败。上帝允许我们失败——甚至允许我们惨败，以至于这样能够使我们晓得，真实的我们是何等的卑微软弱。

旧约里，神的百姓都失败了。他们虽然拥有真理，但是他们缺乏恩典。他们虽然拥有律法，但是他们却没有能力成全律法。今天，我们不仅有显明的真理，我们同时拥有神的恩典帮助，使我们能够活出真理。这就是新约的结果和新约对我们的祝福。

每一次的试炼当中，你用你的软弱荣耀主，基督的能力就会覆庇你（林后 12: 9）。

在恩典中成长是什么意思？在恩典中成长就是让真理启示你你以前看不到的东西——就是你的罪，然后靠着恩典的能力战胜罪恶（参约翰福音 1: 17）。

基督得胜的本质是绝对的，是无可替代的。并且，他的得胜也是无限无尽的。人们会让基督的得胜在他们身上有愈来愈多的彰显。

我们知道在基督里得胜与夸胜的区别吗？得胜完全是由基督在世上的工作取得的，而夸胜是我们每一个人所当有的。基督得胜了，我们在他的胜利中要欢呼。得胜已经存在，而我们这些在基督里的人，要在基督里不断地夸胜。

你们要问我：“胜利在那里？”我会问你们：“哈利路亚的赞美在那里？”因为“哈利路亚”是胜利的标志！正确的声音表达的是真正意义上的胜利。

如果你们还是不断地仰望自己，你们就没有能力赞美。但是你们若仰望基督，你们马上就会感到空气中存在着“哈利路亚”和“赞美主”的声音。

你们不必要等到失败的时候，遇到挫折的时候，或者犯了大罪孽以后才承认自己的失败。不是这样的，无论何时，当你们失去了感恩和敬拜，你们就已经失败了。这是你们承认自己的罪过，再次回到得胜者面前的时候了。

如果我们的呼求与世界的呼求相同，如果我们的欢笑与世界的欢笑相同，我们还有胜利可言吗？更重要的是，我们还有神的得胜吗？我们应当做的乃是，即便在试炼和患难中，也要让世界看到我们有无以言表的喜悦和大能。接着，我们若还能不断地向神献上赞美，感恩，世界可能以为我们是疯子，但是他们不得不羡慕那在我们生命里面的基督，因为是他使我们充满喜乐和感恩。

如果我们这样生活，神的得胜就会赋予我们无限的能力，在我们的左脸被打的时候，也给他们右脸；有人拿我们的里衣，把外衣也给他们；有人强迫我们走一里路，我们就和他们走两里路（马太福音 5: 39-41）。神的得胜是得胜中的得胜。人类努力的结果只能是克服的结果！

神给我们得胜的生命不仅让我们可以顺服他的旨意，更是让我们能够知道他的旨意。千

万不要认为得胜的生命仅仅是不犯罪。更积极的来讲，它同时能够让我们与上帝有亲密的交通，享受上帝的同在。我要再次强调：神给我们的生命不是让我们完成自己的意愿，乃是让神的意愿在我们身上完成。

直到我们愿意用至贵的真哪哒香膏来膏抹主（马可福音 14: 3），才能蒙他的喜悦。直到我们将一切所有放在他的脚前（马可福音 12: 44），他才满意。我们所有的一切都要交托给我们的主。

### 任务 6: 1

请写下来你们对未来属灵争战的计划。请写下你们以前经历的属灵争战，和你们在做生意的时候面临的属灵争战。你们当时有人为你们祷告吗？论文名称“任务 6: 1”

## 第七章

### 成功的属灵原则

前几章，我们为你们这些将要投入生意场的准商业人设计了最为重要的属灵原则，以便预备你们在商场上驰骋。这些对你们非常重要。我们现在要做的是，教导你们如何在未来的商业中运用这些属灵的原则。

#### 七件事情

下面的七个原则，你们要写在一张纸上，放到你们的口袋里，以便你们能够不断地学习。

“耶和华所恨恶的有六样，连他心所憎恶的共有七样：就是高傲的眼，撒谎的舌，流无辜人血的手，图谋恶计的心，飞跑行恶的脚，吐谎言的假见证，并弟兄中布散纷争的人”（箴言书 6: 16-19）。

#### 狂傲

上帝祝福谦卑的人，抵挡骄傲的人。“但他赐更多的恩典，所以经上说：“神阻挡骄傲的人，赐恩给谦卑的人”（雅各书 4: 6）。

我们每个人都需要有受教的心。受教是谦卑的表现。谦卑不仅会得到神的恩典，同时也要求我们，对与我们有生意往来的人保持谦卑。因为骄傲不蒙人们的喜悦。耶稣是我们谦卑的榜样。你们要让他的谦卑在你们心里发动。这才是恩典！

### 诚实——正真

耶稣是真理的灵，撒旦是撒谎者的父。你们若不完全地，彻底的委身于真理，你们就不在神的权柄之下。你们若在任何事情上不诚实，耶稣就不是你们的主。

箴言书二十章十七节说：“以虚谎而得的食物，人觉甘甜，但后来他的口必充满尘沙。”

箴言书十三章十一节说：“不劳而得之财，必然消耗；勤劳积蓄的，必见加增”

### 当买真理

“你当买真理；就是智慧、训诲和聪明也都不可卖”（箴言书 23: 23）。为真理而活往往要付出代价。很多时候这个代价看来要使你的生意崩溃，但是无论什么代价我们都要付，因为神单单喜悦诚实。

“不可使慈爱、诚实离开你，要系在你颈项上，刻在你心版上”（箴言书 3: 3）。

“口吐真言，永远坚立；舌说谎话，只存片时”（箴言书 12: 19）。

“公道的天平和秤都属耶和华；囊中一切法码都为他所定”（箴言书 16: 11）。

### 任务 7: 1

请写下为什么在生意上真理和诚实至关重要。论文题目“任务 7: 1”。同时请真诚地评价撒旦如何引诱你去撒谎。

### 对人真诚

“诚实人必多得福，想要急速发财的，不免受罚”（箴言书 28: 20）。

“殷勤筹划的，足致丰裕；行事急躁的，都必缺乏”（箴言书 21: 5）。

### 用勤劳的双手

#### 马太福音 25: 14-30

天国又好比一个人要往外国去，就叫了仆人来，把他的家业交给他们，按著各人的才干，给他们银子，一个给了五千，一个给了二千，一个给了一千，就往外国去了。

那领五千的随即拿去做买卖，另外赚了五千；

那领二千的也照样另赚了二千；

但那领一千的去掘开地，把主人的银子埋藏了。

过了许久，那些仆人的主人来了，和他们算账。

那领五千银子的又带著那另外的五千来，说：‘主啊，你交给我五千银子，请看，我又赚了



五千。’

主人说：‘好！你这又良善又忠心的仆人，你在不多的事上有忠心，我要把许多事派你管理；可以进来享受你主人的快乐。’

那领二千的也来，说：‘主啊，你交给我二千银子，请看，我又赚了二千。’

主人说：‘好！你这又良善又忠心的仆人，你在不多的事上有忠心，我要把许多事派你管理；可以进来享受你主人的快乐。’

那领一千的也来，说：‘主啊，我知道你是忍心的人，没有种的地方要收割，没有散的地方要聚敛，

我就害怕，去把你的一千银子埋藏在地里。请看，你的原银子在这里。’

主人回答说：‘你这又恶又懒的仆人！你既知道我没有种的地方要收割，没有散的地方要聚敛，

就当把我的银子放给兑换银钱的人，到我来的时候，可以连本带利收回。

夺过他这一千来，给那有一万的！

因为凡有的，还要加给他，叫他有余；没有的，连他所有的也要夺过来。

把这无用的仆人丢在外面黑暗里，在那里必要哀哭切齿了。’

### 注意！

注意以上耶稣比喻中的原则。首先，我们要用我们手中既有的财富，然后才能领受主对我们未来财务的加增。我见过很多的人，有的是做生意的，有的是事奉神的，他们往往急于求成，没有预备好的事情就急于下手。他们说：“这是上帝给我的异象。”他们这样说没错，上帝可能确实给了他们异象，但是上帝也要花时间使他们的异象得以成全。通常来说，我们首先要在小事情上忠心，有效运用我们现有的恩赐完成神的托付，神才会赐给我们更大的恩典。我可以证明神会不断地提升我们，但是他首先要看到我们在小事上的忠心，才会赐给我们大事。

### 顺服

仔细的阅读马太福音七章二十一至二十七节的比喻，一个人只有对神的道忠心顺服，在苦难来临的时候他才能得胜。

“凡称呼我‘主啊，主啊’的人，不能都进天国；惟独遵行我天父旨意的人，才能进去。当那日，必有许多人对我说：‘主啊，主啊，我们不是奉你的名传道，奉你的名赶鬼，奉你的名行许多异能吗？’我就明明地告诉他们说：‘我从来不认识你们，你们这些作恶的人，离开我去吧！’所以，凡听见我这话就去行的，好比一个聪明人，把房子盖在磐石上。雨淋，水冲，风吹，撞著那房子，房子总不倒塌，因为根基立在磐石上。凡听见我这话不去行的，好比一个无知的人，把房子盖在沙土上。雨淋，水冲，风吹，撞著那房子，房子就倒塌了，并且倒塌得很大。”

### 我们需要每天在“小事情上”忠心顺服

很多人企图避免顺服的功课，但是这种绕道而行的方法会带领我们“在世界上浪费时间。”顺服神的道需要信心和节制。在听到神的道与结果实期间，撒旦，环境和你的思想会引诱你，企图带领你悖逆神的道，背弃神的应许，最终放弃神在你身上的计划。悖逆还可以

从不属灵的生活方式中体现出来。你要省察你的生活是否圣洁。很多生活在不顺从的人常常困惑，神为什么不在他们身上成就工作？我要强调的是，我们不可能完全，但是我们却可以完全地悔改。我们的生活可能还不圣洁，但我们若真心悔改，神还会使用我们。

### 属灵的生活方式关键在于顺服和自律

“主人说：‘好！你这又良善又忠心的仆人，你在不多的事上有忠心，我要把许多事派你管理；可以进来享受你主人的快乐’（马太福音 25：23）。

### 蚂蚁的忠心

“懒惰人哪，你去察看蚂蚁的动作，就可得智慧”（箴言书 6：6）。

神会祝福那些长期对他忠心耿耿的人。从我的经历中可以看到，很多的时候我的目标看似很遥远，但是我同时知道，在每天小事情上的忠心和顺从会带来巨大的奖赏。

### 任务 7：2

请写下你在何种事情上需要更忠心。论文题目“任务 7：2”

### 权柄

耶稣对权柄的态度非常严谨。你们生长的家庭可能对权柄的概念不太清楚。或许你们的父母没有教会你们顺服权柄；或许他们以属世的权柄管教的你们太严厉，因此使你们对于属神权柄的认识出现误解。

我一开始在学习顺服权柄，建立价值的时候，费了很大的劲。神就是爱。神在彰显他的大爱时，严于律己，实现了他的价值，最终成为了我们效法的榜样。我在一个不属神的人手下苦干了八年，最终也学习到了顺服权柄的功课。当我在各个方面学习顺服的时候，虽然他不是属神的人，但是这也不违背神的原则，功课完成，神大大的祝福了我。有的人认为“顺服权柄”对老板有益，但是我告诉你，顺服权柄对于那些顺服的人更有益处。事实上，如果你不顺服上帝给你的-----现实的领导，你就不可能长久的富足，自己的价值就很难永久的保全。对于小型生意的参与者，你们必须学会顺服你们当地的辅导员，尊重你们的牧师，对那些借给你们钱的人负责任。

很多人对代理权柄了解甚少。但是我告诉你们，神指定人在高一层的职位上，做他权柄的代理者。他在世上的大能和他在世上的国度都是由人类代表的。有的时候，为了成就神的善工，神甚至允许邪恶的权柄管理人类。那么，我们要尊重和顺从我们的政府，国家的执法者；我们要顺服我们的老师，我们的父母，老板，牧师；顺服我们的妻子和我们的丈夫，等等，等等。我们需要在很多事情上学会顺服。

当我们不顺服权柄的时候，我们是在悖逆神，不把神当作可荣耀的那一位。他虽然不会立即惩戒我们，但是我们 从以下的圣经可以晓得他的感受。

*民数记第十二章，米利暗因为反对摩西，患了大麻风病。*

当人们反对摩西和亚伦的时候，我们可以看到神的感受。“耶和华吩咐摩西说，你们离开这会众，我好在转眼之间把他们灭绝。他们二人就俯伏于地”（民数记 16：44，45）。接

下来，严重的瘟疫发生了。

民数记记载，可拉起来反对摩西的时候，耶和华神使地裂开了大口子，将可拉和他们一党的人全部吞了下去。“倘若耶和华创作一件新事，使地开口，把他们和一切属他们的都吞下去，叫他们活活地坠落阴间，你们就明白这些人是藐视耶和华了。摩西刚说完了这一切话，他们脚下的地就开了口，把他们和他们的家眷，并一切属可拉的人丁，财物，都吞下去。这样，他们和一切属他们的，都活活地坠落阴间。地口在他们上头照旧合闭，他们就从会中灭亡”（民数记 16: 30-33）。

## 从尼西米记学到的功课

### *城墙已经建成，但是门在哪里呢？*

尼西米记第六章告诉人们，圣城的城墙已经落成，但是圣城的门还没有重建。这一章主要论述了尼西米的敌人，参巴拉的抵挡，也表明了我们的敌人，在我们重建城门，重建我们的权柄时的疯狂抵挡。

### *城门代表了权柄。*

城门预表着权柄。创世纪，当人类犯罪堕落以后，伊甸园通往生命树的门就被天使把守起来。权柄预示着做某些事情的“权利。”比如说，我们拥有天堂的钥匙，这就给了我们进入天堂的权利。启示录 21 章给我们勾画了天堂的情景，那里有十二扇门，供公义的人进入。公义的人可以喝那里的清泉，吃生命树上的果实。神在创世纪中，关闭的通向生命树的门，在启示录中，全然向人类打开。

希伯来圣经和他们的历史告诉人们，城门不仅是一扇可关可开，挂在城墙上的器具。它同时也是一个人们从事文化、商业的重要处所。那里有房子，有办公的处所。它就像一座城市的多功能办公厅（或者中国的便民中心。译者注），城市的重要职能部门都在那里开设办公窗口。

创世纪 23 章，亚伯拉罕要为他的妻子买一块墓地，安葬他的妻子撒拉。他就来到城门口，办理这样的事情（创世纪 23: 10, 18）。路得记第四章，波阿斯来到城门，询问他有没有权利娶路得为妻。这里就像一个处理各样事件的民事法庭。以上的描述表明，门预表了权柄，预表了能否进入的权力。

尼西米时代的人们，上工和回家的时候，不是经过城门，而是从城墙的裂口出入。但是，我们理当从城门出入，理当经过权威方面的审核。耶和华上帝在他们从破口出入的时候保守了他们。现在，是他们用合适的方法出入城池的时候了。神要在我们各个方面为我们重建城门。

尼西米记第三章列出了所有城门的名称；总共十道门。人类的保护措施是十道。神的国度，神的保护措施是十二道。

敌人又来了。

尼西米记第六章显示，敌人的诡计就是撒谎，胁迫，恐吓。它要用这些方法使人们违背权柄。但是神国度的彰显依靠的是权柄。神做每一样事物都有他基本的原则，他也赋予了每一件事物至高者的律例典章。这也是为什么撒旦竭尽全力，企图毁坏神的权柄的原因。很多信徒不能过得胜的生活，是因为他们不晓得顺服权柄的重要性，不晓得顺服权柄对他个人价

值的方方面面带来的益处。

“参巴拉，多比雅，亚拉伯人基善，和我们其余的仇敌，听见我已经修完了城墙，其中没有破裂之处（那时我还没有安门扇）。参巴拉和基善就打发人来见我，说，请你来，我们在阿挪平原的一个村庄相会。他们却想害我。于是我差遣人去见他们，说，我现在办理大工，不能下去。焉能停工下去见你们呢？他们这样四次打发人来见我，我都如此回答他们。

参巴拉第五次打发仆人来见我，手里拿着未封的信，信上写着说，外邦人中有风声，迦施慕（就是基善见二章十九节）也说，你和犹太人谋反，修造城墙，你要作他们的王。你又派先知在耶路撒冷指着你宣讲，说在犹太有王。现在这话必传与王知。所以请你来，与我们彼此商议。

我就差遣人去见他，说，你所说的这事，一概没有，是你心里捏造的。他们都要使我们惧怕，意思说，他们的手必软弱，以致工作不能成就。神阿，求你坚固我的手”（尼西米记 6: 1-9）。

敌人会用各样的诡计抵挡、攻击我们。在我们还软弱的时候，圣灵赐给我们恩典，我们可以得胜。然而，我们必须顺服圣灵的带领，将一切他需要的献给他，与圣灵同工。圣灵需要的是什么呢？根据这个命题，我们要分享的题目是“尊重权柄。”

*撒旦带信来，尼西米给出了回应。*

“于是我差遣人去见他们，说，我现在办理大工，不能下去。焉能停工下去见你们呢？”（尼西米记 6: 3）。

“他们这样四次打发人来见我，我都如此回答他们”（尼西米记 6: 4）。参巴拉仍然锲而不舍，他又发出了第五封信（v5-8）。在这封信中，他恳求尼西米到他那里去会谈，辩论。尼西米不和他们辩论。我们也不要迷惑，不要让那些理性的辩论阻止了圣灵的声音。

*撒旦是那撒谎者*

尼西米的回答也应该成为我们的回答：“我就差遣人去见他，说，你所说的这事，一概没有，是你心里捏造的”（尼西米记 6: 8）。

*撒旦利用教会的信徒*

撒旦利用间谍或假先知欺骗尼西米，希望他能上当，希望他能望而却步。但是我告诉你们。圣灵在这方面可以帮助你们，保护你们。我和我太太经历过撒旦的这些伎俩。

尼西米说：“我看明神没有差遣他，是他自己说这话攻击我，是多比雅和参巴拉购买了他。购买他的缘故，是要叫我惧怕，依从他犯罪，他们好传扬恶言毁谤我。我的神阿，多比雅，参巴拉，女先知挪亚底，和其余的先知要叫我惧怕，求你记念他们所行的这些事”（尼西米记 6: 12-14）。

*撒旦为什么害怕人们顺服权柄？*

撒旦害怕人们顺服权柄是因为，假如信徒明白，尊重权柄，神就能在这些信徒身上做成奇妙无比的工作。

顺服权柄的基本道理。

上帝在世上为我们设立了权柄。这些权柄的代理者可以是雇主，牧师，国家政权，或者其他。当我们顺服这些权柄的執行者，我们就会像顺服神一样，获得应有的奖赏。相反，我们若不顺服正确的神的代言人，我们就是不顺服神。我们的选择决定了我们的生死，祝福或诅咒。我的个人经验使我看到过不同的结果。

**神国度的运行靠的是他的权柄，撒旦企图篡夺王权。**

“耶稣叫了他们来，说：“你们知道外邦人有君王为主治理他们，有大臣操权管束他们。只是在你们中间不可这样。你们中间谁愿为大，就必作你们的用人；谁愿为首，就必作你们的仆人。正如人子来，不是要受人的服事，乃是要服事人，并且要舍命，作多人的赎价”（马太福音 20：25-28）。

根据上面的论述，神赋予你的权柄，是为了让你能够服侍那些在你领导下的人，使他们得到益处。耶稣希望祝福你，但是只有当你顺服在他的权柄之下，他的祝福才能降临。

### 马太福音八章 5-13

“耶稣进了迦百农，有一个百夫长进前来，求他说：“主啊，我的仆人害瘫痪病，躺在家里，甚是疼痛。”耶稣说：“我去医治他。”百夫长回答说：“主啊，你到我舍下，我不敢当；只要你说一句话，我的仆人就必好了。因为我在人的权下，也有兵在我以下；对这个说，‘去’，他就去；对那个说，‘来’，他就来；对我的仆人说，‘你做这事’，他就去做。”耶稣听见就希奇，对跟从的人说：“我实在告诉你们：这么大的信心，就是在以色列中，我也没有遇见过。我又告诉你们：从东从西，将有许多人来，在天国里与亚伯拉罕、以撒、雅各一同坐席；惟有本国的子民，竟被赶到外边黑暗里去，在那里必要哀哭切齿了。”耶稣对百夫长说：“你回去吧！照你的信心，给你成全了。”那时，他的仆人就好了。”

### 任务 7：3

请将你们所有的以前对权柄的误解写下来。同时写下你们对权柄存在的迷惑。论文题目“任务 7：3”

### 交上你的十一奉献

你们要确保将收入的十分之一分献给神，也要按着神的道和牧师的引导尽自己所能奉献。凡缺乏的，你们要帮补。

“怜悯贫穷的，就是借给耶和华，他的善行，耶和华必偿还”（箴言书 19：17）。上帝祝福那些慷慨解囊的人，他不喜欢吝啬的人。对于耶稣，帮助贫穷人始终是他的头等大事！马太福音十九章的那个年轻富人失去了蒙受经济上大祝福的机会，最重要的，他失去了蒙受天国祝福的机会。

## 要与牧师和教会领袖和睦相处

在一些文化里，生意人和教会的领袖关系很紧张。一些教会的牧师始终认为教会中的生意人应该多奉献，但是却很少尊重他们的劳动。一些生意人认为牧师应该有一份工作养活自己，认为不工作，只靠奉献服侍的牧师们太懒惰。所有这些都是错误的。生意人和他或她的属灵领袖如果不和谐，他们中的任何一位都不会在事业上繁荣。

### 你希望不希望上帝命定的祝福临到你和你的教会？

“看哪，弟兄和睦同居，是何等的善，何等的美！这好比那贵重的油浇在亚伦的头上，流到胡须，又流到他的衣襟。又好比黑门的甘露降在锡安山，因为在那里有耶和華所命定的福，就是永远的生命”（诗篇 133： 1-3）

基于这一点，你们应该和你们当地的辅导员一起去见你们的教会领袖或牧师，为以下的事情与他们达成一致。

- 1、教会的领袖和商业人应该定期的在一起祷告。
- 2、教会的领袖应该在商业人的活动地点花一定的时间。
- 3、教会应该为生意人举办特殊的门徒训练。
- 4、教会应该承认生意人的劳动，辅导生意人，按神的旨意和方法做生意。
- 5、教会的领袖应该完全地接纳生意人，并且常常鼓励他们。罗马书十五章 7 节说：“所以你们要彼此接纳，如同基督接纳你们一样，使荣耀归与 神。”
- 6、教会和生意人不应该相互批评，而应该无条件的彼此相爱。约翰福音 13： 34-35：“我赐给你们一条新命令，乃是叫你们彼此相爱；我怎样爱你们，你们也要怎样相爱。你们若有彼此相爱的心，众人因此就认出你们是我的门徒了。”

先去见你们的当地商业辅导员（LTM），拟定一份计划，如何与你们的教会领袖保持良好的关系。假如你们中间现在存在误解或分歧，你和你的 LTM 应该与你们教会的领袖一起协商，直到达成一致。

### 任务 7： 4

请写下你们对以上观点的评论，看法，以及此中潜在的问题。论文题目“任务 7： 4。”

## 假如有人偷窃

如果有人欺骗你或者从你那儿偷窃，从某种意义上来说你可以将他抓住，将失物找回，进行适当的罚款。同时，如果有需要，你可以以恰当的方式将他送交当地政府。但要有饶恕！假如你找不到盗贼，不知道谁偷了你的东西，你不需要烦恼，只要饶恕他们就可以了。

我个人以及我的生意曾多次发生被盗事件。每一次都很难过，但是我很快就饶恕了。接着，我会要求真正的小偷，撒旦，给我七倍的补偿。

“贼因饥饿偷窃充饥，人不藐视他，若被找著，他必赔还七倍，必将家中所有的尽都偿

还。”（箴言书 6: 30, 31）

“撒该站著对主说：“主啊，我把所有的一半给穷人；我若讹诈了谁，就还他四倍””（路加福音 19: 8）。

“人若将银钱或家具交付邻舍看守，这物从那人的家被偷去，若把贼找到了，贼要加倍赔还”（出埃及记 22: 7）。

我可以证明每一次这个标准都是屡试不爽！我每次都要求撒旦给我“七倍”的补偿。

## 如何对待工人

假如你有一定的工人，那么你不能向世人一样对待他们。很多不信主的生意人没有像人一样的对待他们的员工，而是把他们视为工具。他们苦待甚至滥用他们的权利。就我个人而言，我喜欢到一个有礼貌，充满尊重的地方购物。多年来，根据我的观察，我发现所有的人和我有同样的癖好。一个不变的真理就是：生意人若是对他们的员工好，他们的员工就会兢兢业业；生意人如果对他们的员工不好，他们的员工就不会忠心服务。这是一个不变的“因果关系。”只有你们首先好好的对待你们的工人，他们才能好好的对待你的顾客。你如果虐待你的员工，那么，你的生意就会毫无疑问的下滑。

很多年前我的公司就雇佣了数百名员工，上帝给我一个关于员工和顾客的应许。通过撒母耳记下二十三章，上帝对我说，如果我用公义治理我的员工和顾客，神必亲自向他们显现。

“以下是大卫末了的话。耶西的儿子大卫得居高位，是雅各 神所膏的，作以色列的美歌者说：“耶和华的灵藉著我说，他的话在我口中。以色列的 神，以色列的磐石晓谕我说：那以公义治理人民的，敬畏 神执掌权柄，他必像日出的晨光，如无云的清晨，雨后的晴光，使地发生嫩草。”（撒母耳记下 23: 1-4）。

虽然我没有每天与我的员工和顾客直接在一起工作（我们的经营方式是委托经营），但是我可以见证这 17 年来，上帝在向他们不停的显现。

## 如何对待顾客

几乎每一次我购完物以后，或者接受服务以后都会对他们说：“谢谢你。”但是每一次我都会听到他们说：“没关系”或者说：“不客气。”这样的回答是不对的！无论是商人自己还是他的员工都应该说：“很高兴为您服务！”

从事商业的一条定律就是：照顾好一个老顾客要远比赢得一个新顾客更难。一旦你的顾客离开了，要想让他们回来几乎是不可能。很多时候，他们会告诉别人你的恶劣经营。有一些生意人倡导说：“顾客总是对的。”这听起来有些激进，但是却是事实。有些时候你应该向顾客作出某种让步，使他们感到快乐。顾客的满意程度非常重要！在他们购买你的货物或享受你的服务的时候，你需要让他们感到愉悦！你需要让他们感到你确实地关心他们的利益。

我太太以前在一家房地产公司当经纪人，为别人找合适的房子。她从来不像其他大多数

的经纪人，单纯地追求利润。我太太所抱的态度就是，不管卖出或卖不出去房子，都要最大程度地满足顾客的需要。所有的顾客都能感受到她的热情和爱心的关怀，结果，生意做得很红火。大多数的顾客对她的服务非常满意。

### 任务 7: 5

请停下来，写一下你可能用什么方法使你顾客满意程度始终不变。论文名称：“任务 7: 5。”

### 如何对待竞争对手

在你做生意的时候也有可能有一个或多个竞争对手，即在相同的区域有人提供同样的服务，或者销售同样的物品。在这种情况下，最好的方法就是不要去批评你的商业对手，而是极力的讲明你自己的产品和服务是多么的好。用语言攻击你的对手往往会导致后院起火。

### 优先次序

很多的生意人因为他们太专注于他们的工作，结果导致他们的生活都快崩溃了。生意曾经毁掉了无数人的家庭。生意同时有毁掉生意人属灵生命的潜在危机。所以，你们无论何时都要以上帝和你们的家庭为第一选择，其次才是生意。有时候你们为了生意不得不使家庭作出一些牺牲，但是千万不能养成这样的习惯，反复使家庭受到伤害。

许多生意人一开始做的都很好，但是逐渐的他们却在与神的关系上迷失了，他们同时也忽略了家庭。这是导致失败的主要原因！

“人若赚得全世界，赔上自己的生命，有甚么益处呢？人还能拿甚么换生命呢？”（马太福音 12: 26）。

### 卓越的品质

因为完美的耶稣在你的生命里，你的商品或者服务必须体现出最高的质量。你想想，耶稣和他的肉身父亲在做木匠生意的时候，他们的产品质量和服务会是什么样子？想一想他们做出的桌子和凳子是不是很受欢迎？你应该清楚，当时很多人错认为耶稣是一个私生子，是通奸的恶果导致了他的出生。他们的产品如果不好，那么当时的犹太人很难接受他们的生意。他们也很难在当地生存下来。

### 任务 7: 6

请写下你们如何为顾客提供卓越的服务和高质量的产品。论文题目“任务 7: 6”。



## 第二部分——学习生意的基本常识

### 第八章

#### 市场调研

你有没有对小生意的兴趣和异象？如果有，我们就要学习如何做市场调查，以此查看我们的生意是否有望成功。看看你应该如何为服务和产品定一个合理的价格。

##### 简介

我们学习本章的时候，我们要以不同的方法研究你们的社区。你要知道，你的社区就是你的市场。接下来，我们要学习如何做市场调研，以便决定在你的社区什么样的商品或者服务是一个可行的生意。在本章中，我们要学习如何为你的产品或服务定价，接下来的一章，我们学习计算成本。

我们需要记住：金钱不是邪恶的根源，爱金钱才是所有邪恶的根源。你若将利润空间放得太高，就会产生贪婪；假若放得太低，势必会使你的生意受到影响。

提摩太前书六章 6-10 说：“然而，敬虔加上知足的心便是大利了，因为我们没有带甚么到世上来，也不能带甚么去，只要有衣有食，就当知足。但那些想要发财的人，就陷在迷惑、落在网罗和许多无知有害的私欲里，叫人沉在败坏和灭亡中。贪财是万恶之根！有人贪恋钱财，就被引诱离了真道，用许多愁苦把自己刺透了。”

##### 观察市场

当我们讨论你的市场，以及如何做市场调研的时候，我们需要首先从你的家开始。你“需要什么，”你“想要得到什么”是第一个问题？我们首先来讨论你和你邻居的需要。住房，食物，衣服，以及安全都可以称为他们的“需要”。“想要得到”，从另一方面考虑，从一块糖果到电脑等等的东西都可以归到这个范畴。市场的调研就是通过查看，决定你通过什么方式可以提供人们的基本“需要”和“想要”得到的事物。很多人会先将他们的钱花在他们“需要”的事物上，其次才是他们“想要得到”的事物上。你的目标就是给人们提供他们乐意将钱花到的商品或者服务上。

##### 任务 8: 1

描述一下你的社区，人们的生活怎样？大部分的人将他们大部分的钱花在什么地方？你

社区的绝大多数人是否感到他们的“需要”已经得到满足，他们可以购买他们想要的东西；还是他们仅仅停留在“需要”的水平？让我们知道你们的环境（市场）。论文的题目“任务 8: 1”。

### 任务 8: 2

你社区有哪些基本的“需要”还没有在市场得到提供？你社区的人们还有什么“想要”得到的物品或者服务，而你的市场中这些东西还不存在（要勇敢的求问他人）？你有没有可能做任何一些能够满足人们需要的事情？论文题目“任务 8: 2”。

### 任务 8: 3

写下你的商业地点和你对市场的观点。清楚地写出你为什么要做那样的生意。比如说：你的社区没有面包店，而人们排着长队等着买面包；或者人们找不到一个复印的地方。论文题目“任务 8: 3”。

### 你们的恩赐，呼召和才干

在你继续往下学习以前，你们需要花一点时间向神祷告，诚实地鉴察自己和自己的技巧。假如你从来就没有经营过木材，那么你要是打算开一家家具店的话，很可能这样的生意不适合你。上帝会向你显明什么生意更适合你，但是不要企图离开你的配偶，你的家人和朋友，不要离开你的生活圈子；他们比你更了解你自己。你和你的配偶在做某件事情的时候，拥有一致的观点至关重要。很多时候，做生意需要你们共同经历苦难。

上帝在创造人类的时候，在每个人的生命中有特别的呼召，这个呼召要与他们的才干相称。正如保罗所说，我们每个人都有个呼召：“这不是说我已经得着了（目标），已经完全了，我乃是竭力追求（紧抓不放），或者可以得著基督耶稣（弥赛亚）所以得著我的（注：“所以得著我的”或作“所要我得的”）”腓力比书 3: 12。耶稣对我们有一个生命得计划，因此我们要紧抓不放，竭力追求。假如我们不这样做，我们的未来就会很失败。

### 任务 8: 4

请与你当地的辅导员讨论你们的才干和呼召。用书面形式描绘一下你的呼召和才干。其中可以包括你的辅导员和牧师对你的观点。讲明你为什么会有这样的结论。也将你以前的经验写下来。论文题目“任务 8: 4。”

### 市场调研

很多的生意失败的原因在那里？通常情况下是因为没有钱进新的商品，其次是因为在进货的时候没有判断好，造成商品积压。

### 价格

你的商品或者服务的定价在你的销售过程中非常的关键。如果你有竞争对手，你的商品

和服务价格在一定程度上会受到他们的商品或服务价格的影响。换句话说，如果你能够合理地将你的价格定的稍低于对方的价格，然后将商品或服务推向市场，那么你就有可能成功。你在做此之前，需要细细地计算你的商品耗费的成本和工价，以及从工厂运到你的商店的费用，等等。我们会在第九章仔细地研究价格。有一些商品或服务对价格的变化比起其他的商品或服务更敏感。有些情况下，某些商品低价出售会对生意很有帮助，另一些情况下，低价销售商品不会提高任何一点销售业绩。这些变化是由于你们的市场对于那一种商品或服务的价格敏感度决定的。

测量产品价格敏感度的方法有几种。比如说，你的商业对手和你有同样的商品和服务，他销售的价格是一块钱，那么你也可以将你的定价为一块钱，围绕这个价格销售几个星期。如果你每件产品的利润为两毛，每个星期可以销售二百件，那么你每个星期的收入为四十元钱。接下来，你可以将你的产品或服务定价为九毛钱，并贴出海报，销售一个星期。如果这个星期销售的量小于四百件，那么你的总销售量和利润就低于一块钱的时候，这就证明你的产品没有足够的价格敏感度。但是如果你的产品销售量高于四百件，你的总体销售量和利润高于前期，这样就证明你的产品有很高的价格敏感度。这就是说，你最好降低一些价格而追求销售量，使总体利润提高。

另一种测试价格敏感度的方法精确度不是很高，但是风险也相对较低。当你为顾客提供商品或服务的时候，你可以顺便问他们以下问题：“我在做一项调查，如果你买的这件商品，我为它定价的时候再低十块钱，你会选择多买一些吗？你能多买多少？”虽然这些答案没有第一种方法得出的答案可信，但是在你听取他们回答的时候，一些好的观点就会自然产生。

#### 任务 8: 5

就商品如何定价，给出一些你自己的观点。论文题目“任务 8: 5”。

#### 产品或服务的选择

我们再看一个低价销售的原因。你的产品或服务可能很好，然后你给他们的定价也非常合理，但是如果人们买不起，或者人们对这样的商品或服务没有“需要”，那么你还是卖不出去。你不要以为你的商品或服务是最好的，就理所当然的认为一定会有一个好的卖点，你潜在的顾客可能与你的观点大相径庭。你应该思想，如何在既定的市场有效地推销出你的产品或服务？在同一个市场，是否有人在销售同样的商品或者提供同样的服务？如果有人已经在做这样的商品或提供同样的服务，你就要仔细地考察市场，观察他们的销售方法和他们的销售成果。你可以去和他们的销售员探讨一下。有些销售员会给你一些有用的信息，但是有一些销售员会拒绝给你提供任何信息。最直接的方法就是咨询你潜在的顾客，问的人越多越好，让他们谈谈他们对商品或服务的观点和感受。如果你的产品或者服务还没有面世，你可以带一个样品给他们看，这样能够更好地听他们的反应。

#### 任务 8: 6

你们如何为产品定位，他们的需求量会有多大？论文题目“任务 8: 6”。

你们的产品或服务是否针对特殊的群体？如果你们销售化妆品，你们需要找到对应的女

性和对应的年龄。如果你们销售足球，你们就要去找年轻人和孩子。当你们考察市场的时候，你们要牢记相应的消费群。

### 任务 8: 7

描述一下你提供的产品的潜在消费群体。论文题目“任务 8: 7”。

你们的潜在顾客通常会去他们经常去的地方购物，或者他们会去他们认为便宜的地方购物。那么，你们如何能够独树一帜，有别于你们的商业对手，将顾客吸引过来呢？我听过一个故事，一个老太太想卖鸡蛋，她就开始思考：“人们为什么单单从你那里买鸡蛋？”她想呀想呀，最后得出一个结论：“我会将鸡蛋的出产日期打在每一个鸡蛋上，这样人们就会知道他们买的是最新鲜的鸡蛋。”

### 任务 8: 8

你们怎样使你们的商品或服务与人有别？论文题目“任务 8: 8”。

### 计算花费

你们还记得圣经上有这样一个故事吗？一个人要盖房子，可是盖到一半钱却不够了，最终没有将房子盖完。

“你们哪一个要盖一座楼，不先坐下算计花费，能盖成不能呢？恐怕安了地基，不能成功，看见的人都笑话他，说：‘这个人开了工，却不能完工。’或是一个王出去和别的王打仗，岂不先坐下酌量，能用一万兵去敌那领二万兵来攻打他的吗？若是不能，就趁敌人还远的时候，派使者去求和息的条款。这样，你们无论什么人，若不撇下一切所有的，就不能作我的门徒”（路加福音 14: 28-33）。

通过学习这个课程，你们将学习到如何计算花费。你们必须努力学习，完成作业。同时你们也要努力掌握很多市场原则和生意原则，这些原则能够帮助你们有效地评估你们的生意。你不管学得怎样，总之，你们会比以前的自己更卓越！

马太福音 7: 24 说：“所以，凡听见我这话就去行的，好比一个聪明人，把房子盖在磐石上。”耶稣告诉我们要在磐石上建造。

### 任务 8: 9

你认为上帝看到那些生意做了一半却没有钱继续的人会怎样想？你通过怎样的方法可以确保自己是一个精于计算花费的人？论文题目“任务 8: 9”。

### 做着生意怎能缺少钱呢？

我敢肯定，我们可以列举出不计其数的原因，来描绘那些做着生意，中间却资金不足的现象。我们已经讨论过最大的一个导致这样问题产生的根源就是，货物滞留，卖不出去。你

的货架上可能有很多的货物，或者你有很多的服务，但是如果你卖不出去，你就已经失败了。生意上的一句箴言：卖不出去，就是失败（**Not selling, you will find yourself failing**）。在做属神的生意时候，还要面临另一个巨大的精神敌人：你想帮助任何需要帮助的人。这样的思想很可能不是从神而来的思想。我给你们解释一下你们就知道了。你可能会听到或者看到你的社区的很多需要，而你又有资金，你为了满足他们的需要，就算生意垮了也在所不惜。这种想法是魔鬼给你设下的陷阱。撒但如果不能让你按着他的方法做生意，他就想使你倒闭。上帝希望你对需要保持足够的敏感，他希望你能照顾好孤儿，寡妇，但是他更希望你能常常与上帝保持美好的关系，他不仅是危机时的上帝，更是你平安时的神。我们以后会更多的讨论这一点。

直到现在，我们已经讨论了生意的技巧，和你社区的需要。选择一个适合你的生意是非常不易的。不要企图满足所有人的所有需要！很多人生意失败的一个主要原因就是企图做到“应有尽有”。假如你已经选择了一个生意，你们要通过一些步骤来确保你的生意成功。例如：如果你能生产或购买一件一元的商品，你买了两元，这是一个好的开端吗？答案为“可能是一个好的开端”。但是你一个月如果能卖很多这样的产品，那么给你的答案就是，你一定可以成功。假如你一个月只能卖出十件，再也买不上去了，你能靠着十块钱的利润供养家庭吗？因此，选择正确的商品或服务至关重要！

#### 根据以下步骤选择商品或者服务

步骤一，选择要生产、销售的产品，或选择要提供的服务。我们可以称这个过程为一个“元素”。

步骤二，计算你一个月可以卖出几个元素的货物。这里就需要你们做很好的市场调研。如果你服务的社区已经有同样的元素，你就要仔细的观察和询问，确保你能精确地分析市场，保证你每个月元素的销售量和利润。接下来的一步，在你有竞争对手的情况下，你要努力争取你的商品在销售过程中所占的市场份额。

假如你的商品元素在你服务的社区还没有出现，你需要到市场上咨询人们，以此查看，如果你将商品带入市场他们是否愿意购买，他们愿意出多少钱购买。不要只是询问你的朋友，问在大街走动的人。把你们的统计数字写下来，以便日后查看。

步骤三，计算出你们能销售多少商品元素，他们的利润如何。

你可能会发现，在你没有真正找到对应的，能够让你取的利润的商品以前，你对几种商品或者服务非常看好。你在对这些商品尝试的时候，需要记住，在开始的一段时期，你的商品销售可能会很缓慢。在我们做这样的尝试的时候，我们可以以三个月为一个试验期。刚开始的时候因为人们不知道你是谁，你提供怎样的商品，你的销量不会很好。这时候，广告是一个很好的推销自己，与顾客沟通的方法。有些生意在开始的时期需要你预备更多的资金渡过这一段非常时期，直到人们对你们产生认可，你们才能有固定的销售额。这样才能创造出一定的利润，生意趋于稳定。

在下面的表格里，每一格都对应着一种你将要销售的商品或服务（种子，鞋，等等）。你在做生意的时候要仔细填写。第一行是你将要销售的产品或提供的服务名称。第二行是你

在销售商品或提供服务时的月份。例如：1（一）是你开始销售某种商品时的月份，而6（六）则表示你的商品或服务是在六月份进行销售。第三行是你销售商品或者提供服务的时间。到第十三章，你要做一个三年销售计划，如果某种商品或服务为长期销售的品种，你就在此行中填上三年，如果某种商品或服务是季节性的，你只能每年销售三个月，就在此行中填入三个月。如果产品或服务是季节性的产品，那么，你要为每个季节找到对应产品，使你的三年计划没有空缺。第四行为你对商品的定价。

### 任务 8: 10

完成下面表格，填入你将在三年内销售的所有物品。

- \* 第一行填入产品或者服务的名称。
- \* 第二行填入你开始销售时的月份，一月份表示你开始你的生意时的时间。
- \* 第三行填入你将要持续销售的产品或提供的服务。假如你要常年销售某种商品，就在表格中填入三年，加入你的产品或服务为季节性商品，每年你可能有三个月的销售期，就将三填入表格内。
- \* 第四行填入你要销售的元素的价格。
- \* 第五行填入你从一开始期望销售的数量，按照第二行的数据。
- \* 第六行填入你期望在第二个月销售的数量。
- \* 第七行填入你期望在第三个月销售的数量。

作业题目：“任务 8: 10”。

例如：这个例子中有三个产品；种子，鞋和体恤衫。我们每年有两个月份可以买种子。为了完成我们的三年计划，我们给种子计划了三个销售期。每一行的种子部分，我们将会花三分之二的时间销售种子。第二件商品，鞋子，我们将在三月份进行销售，而且它将是一件长期销售的产品。第三件商品我们可以在生意开始后的第十八个月销售，这也将是一件可以长期销售的产品。

商品或服务名称	开始销售的月份	每年要销售的季节	销售定价	第一个月销售的数量	第二个月销售的数量	第三个月销售的数量
种子	1	2	2.0	100	150	0
鞋子	3	36	161	10	12	16
种子	13	2	2.5	200	200	0
体恤衫	18	36	32	50	75	90
种子	25	2	3.0	250	260	0

产品或服务的开始阶段——请用下列表格。

商品或服务名称	开始销售的月份	每年要销售的季节	销售定价	第一个月销售的数量	第二个月销售的数量	第三个月销售的数量
---------	---------	----------	------	-----------	-----------	-----------


即使你的生意从一开始就有很好的利润，这也并不意味市场调研可以结束。生意不是一掉而就的事物，市场在不断的变化。商业对手在不断的变化，人们的“需求”也在不断的变化，因此，一个卓越的生意人要不断地了解市场。我们看过很多的生意从繁荣到失败，归咎其根由，无非是他们没有按照市场的变化而及时的调整。每个月查看销售额也是一种查看市场趋向的方法。市场的微小波动在所难免，但是需要你的细心观察，采取及时的行动。你在这时候可以感知是否应该降低价格扩大销售额，还是根本放弃原本的商品或服务，用另外的商品代替。

**步骤四——不断重复第一到三的步骤，并回答以下问题。**你要将这些问题写在小卡片上，贴在容易看得到的地方，经常的读。更为重要的是，要将他们实施出来。

- 我服务的社区真正需要什么？
- 商业对手今天与以往的销售方法有什么不同？
- 我的商业是按着世属的方法在进行吗？
- 我的顾客昨天对我的服务是怎样的态度？
- 我今天要如何对待我的顾客？
- 我的商品或者服务的价格是否合理？
- 今天是否有人从我身上看到了耶稣？

**我们来快速的看一下这些问题：**

**我服务的社区真正需要什么？**

我们已经在早些时候谈到过，但是还要在这里强调，人们的“需要”和“想要”是不断变化的，因此，你的生意也要不断变化，适应市场需求。

**商业对手今天与以往的销售方法有什么不同？**

人们的需求会不断变化，你的对手也在不断变化。有些人倒闭了，但新的人又会起来。他们的价格是否与以往的不同？他们是否已经对商品或服务的质量进行了调整？你的对手对你的生意有多大的影响？你如何能够保持顾客不断的从你这里购买东西？

**我的商业是按着世属的方法在进行吗？**

魔鬼极其的诡诈，专找你的弱项攻击你。你必须像保护你的生命一样保护你的生意。勤奋的学习，仰望耶稣。

**我的顾客昨天对我的服务是怎样的态度？**

你要花时间查看顾客的眼神。你可能知道有句老话说：“顾客总是挑剔的，但是他们的挑剔能帮助我更好的成功。”没有顾客就等于没有生意！你们要思考，他们是否看到了你的诚实，有效服务，和你们对他们的友善？这些问题至关重要。

**我今天要如何对待我的顾客？**

上面问题的答案会很好的帮助你回答本问题。你要寻求上帝对你的指示。

**我的商品或者服务的价格是否合理？**

很多人认为一旦某件商品或服务的价格定下来，它将是一成不变的。事实上，价格是不断起伏的。你有时可以找到一个供货商给你提供的商品更便宜，并且质量更好。你也可能更快的提供你的服务，使价格可以更低一些。

**任务 8: 11**

列出三点价格上涨或降低的原因。作业题目“任务 8: 11”。

价格上涨是因为：

- 1、
- 2、
- 3、

价格下降是因为

- 1、
- 2、
- 3、

**今天是否有人从我身上看到了耶稣？**

作为基督徒生意人，我们很容易因为注重生意而忽略了为耶稣作见证。请不要忘记你为什么做生意。将一切的荣耀归给神，并要因你的好行为使人们对主耶稣发生兴趣。你对他们的真诚关怀是最好的见证。你能像耶稣一样，让人们会感知到他们在你心中的地位和价值。



This document was created with Win2PDF available at <http://www.win2pdf.com>.  
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.  
This page will not be added after purchasing Win2PDF.

## 第九章

# 商品或服务的价格

商品或服务的价格可以包括以下两个基本元素：商品或服务的成本, 和销售商品或服务的价格。

### 1、商品或服务的成本。

花费是每一个商人不可改变的事实, 同时, 他们也不能降低商品的质量。因此, 精确的成本计算才能使你知道你的利益将是多少, 否则, 一切都是白费力气。我们在这一章中要学习两种类型的成本计算。首先, 是与你计划销售的产品或提供的服务相关联的花费; 其次, 运作费用或运作成本。

**你要将一切所用的都计算出来!**

一个成功的商人必须记住两件事情, 一是知道神在你生命中的计划, 另一个是按着上帝的计划制定你的营销计划。我们在本章将会教导你策划你未来的生意, 以三年为一个计划期。你可能会说: “我不知道三年内会发生什么, 怎能做三年的计划呢?” 这一点不用担心, 你会在这三年中不断的修改你的计划, 直到它能更好的帮助你取得生意的成功。你将会对你制定的计划进行多次的修改, 调整。你可能会经营多种产品, 或者提供多种服务, 但是, 很多人犯下的同样错误就是没有将每一个商品或服务的每一笔费用算出来。

比如说你要生产一个窗户。生产窗户需要的是什么? 毫无疑问, 我们需要木材和玻璃, 这些为生产窗户的基本材料。你需要不需要钉子和油漆? 窗户需不需要合叶和门闩? 这是所有生产窗户所需的材料吗? 你知不知道这些材料的价格? 你有没有想过生产该产品需要的工价, 时间和购买材料时所需要的费用? 每一次的安装是不是都需要花费时间? 是不是需要工具分割木材, 切割玻璃, 需不需要油漆刷给窗户上色, 螺丝刀固定连接? 你可能会说, 我开始做门窗的时候需要锯条, 但是锯条不应该算为窗户的成本。从某方面说, 你是正确的。锯条可以是你的创业成本, 但是你需要在锯条钝了的时候对它进行打磨。每一次的打磨会使锯条减低寿命, 因此, 锯条本身也应该是成本。如果每一次打磨要花费一块钱, 你每做一百个窗户打磨一次, 那么你应该在每一个窗户上加一分钱的成本费用。假如你在计算成本的时候见这些小的部分忽略掉, 那么你的总体利润就会受到损伤。所有这些小的费用加在一起的总和集体成为“各种杂费,” 他们在生产窗户时占的成本费用比较小。

你们需不需要付增值税? 你们的政府是不是要加收你们的增值税? 将这些都考虑过以后, 你是不是已经将所有的成本费算出来了呢? 你是不是忘了算砂纸的费用? 记住我们先前所说, 质量是商业的保障! 所以每个窗户你都要用一到两张砂纸进行精心的打磨。你们要花

时间仔细的核算你们所有的成本，比如说包装，运输，等等。

只有你将每一件商品的所有成本计算出来，你才能知道你的产品在销售的过程中会不会赢利。

### 任务 9: 1

在下面的表格中填入你将要销售的产品，完整的填入你的每一件商品所需要的成本费用。列出你将在三年中销售的所有项目。根据需要，对表格进行增加或删除。作业题目：“任务 9: 1”。

示例（我们为你们提供了空白表格）：

产品或服务	产品或服务的组成部分	数量	每个项目的成本费用	总的成本费用	每年的通货膨胀
窗户 24" ± 36"		1		¥18.43	8%
	玻璃	20, 32	¥1.50	¥1.50	8%
	门框	1.5m	¥0.75 / m	¥1.13	9%
	螺丝或螺丝刀	8	¥0.10	¥0.80	7%
	油漆	1 品脱	¥3.50	¥3.50	10%
	合叶	2	¥0.60	¥1.20	8%
	门	1	¥1.75	¥1.75	8%
	砂纸	3 张	¥0.10	¥0.30	7%
	人工	3 小时	¥2.50 / 每小时	¥7.5	6%
	包装			无	
	增值税			无	
	管理费 Misc.	1	¥0.75	¥0.75	7.5%
门 7' - 36"		1		¥49.05	8%
	木材 1" ± 8"	42 英尺板材	¥0.45 / 每英尺	¥18.90	7.5%
	门把手	1	¥6.00	¥6.00	8%
	合叶	2	¥1.50	¥3.00	8%
	螺丝或螺丝刀	8	¥0.10	¥0.80	7%
	砂纸	八张	¥0.10	¥0.80	7%
	油漆	1 品脱	¥6.00	¥6.00	10%
	人工	2 小时	¥2.50 / 每小时	¥5.00	6%
	管理费	1	¥0.55	¥0.55	8%

任务 9: 1 在以下列表填入你的信息。

产品或服务	产品或服务的组成部分	数量	每个项目的成本费用	总的成本费用	每年的通货膨胀
-------	------------	----	-----------	--------	---------

## 运作费用

你的生意每个月都会产生费用。不管你卖没卖出去东西，其中有些费用是必须要支付的。我们称这些费用为“前期费用。”另外，生意中还有一些费用是只有在你销售了商品以后才产生的，比如说，对货物的运输。这些费用不包括在你的成本费用之中，它只有在你的销售过程中才会产生。因此，你不能将它们重复计算为他们的成本价格。将每一项开支都列出来很重要，并且越精确越好。下面的几个表格能有效地帮助你计算你的运作费用。我们将他们分为四个部分：工资，每月的费用，计划和超计划支出的费用。

## 工资

**任务 9: 2.** 下面的表格中，每一行对应你的一名员工。将他们填入表格内。第一列填入员工和员工的名字，第一列的第一行应该是你自己的名字。在下面的每行中填入员工的名字，如果你还不知道员工的名字，你可以填入他们的职位。第二列，填入你计划每月付他们的薪水。第三列，填入你将要他们工作的月份。最后一列，填入你将要让他们工作的时间。如果你计划让他们为你长期工作，填入你的三年计划，如 36 个月。最后一列供你填入每个月给员工增加的工资。作业名称“任务 9: 2”。

例:

员工(包括自己)	每月工资	开始的月份	结束的月份	工资增长 比率%
自己	¥55	1	36	5%
销售——迈克	¥45	3	36	5%
会计——改娣	¥35	6	36	5%

填入你的信息

员工(包括自己)	每月工资	开始的月份	结束的月份	工资增长
----------	------	-------	-------	------

比率%

### 每月消费

我们现在来看一下你的其它费用。有很多的费用是你每月需要支出的费用，比如说房租，用电，和银行按揭。有些费用是根据你的利润来界定的，有些费用是根据你的消耗决定的。

任务 9: 3。在以下表格中填入你每月的消费。每个月的总消费为最后一行。作业题目：“任务 9: 3”。

例：

消费项目	每月开支	每月增长 比率%
广告&促销	¥80	7%
运输	¥40	6%
电费	¥8	4%
总体消费	¥128	

用以下列表填入你的信息。

消费项目	每月开支	每月增长 比率%
------	------	-------------

## 总体消费

### 计划消费

有一些消费为每季度，半年或整年的费用。因此，你必须每月省下来一笔钱供你支付这些花费。当你在为未来的支付聚集的时候，我们称这样的资金聚集为“托管资金。”同时，你必须知道这些花费会不断的上涨，有时候涨的多，有时候涨得少。

**任务 9: 4。** 在下列表格中填入你计划消费的数额。总的托管资金数目在最后一行。作业题目“任务 9: 4”。

例：

托管资金项目	每月的托管资金	计划消费 季度、半年期、一年 期 每年六月或十二月	增长比率 %
增值税	¥20	季度	8%
房租	¥25	每月	7%
执照	¥10	每年	7%
税收（法定，等等）	无		
总的托管资金	¥55		

在以下表格填入你的信息：

托管资金项目	每月的托管资金	计划消费 季度、半年期、一年 期 每年六月或十二月	增长比率 %
--------	---------	------------------------------------	-----------

## 总的托管资金

### 非计划性消费

有一些支出是不可预测的。我们在这里讲的不可预料性支出是指那些不可能马上需要，也不知道何时需要支出的费用。我们所有人都知道我们需要在未来花费某项费用，所以我们应该每月有计划的节俭费用，以备后需。我们每个月将一部分的资金放入托管资金，直到有一天我们需要用时，不至于手足无措。例如：我们在生意开始的时候买了一些设备。这些设备在其愈来愈老化的时候，就需要修理或更换。如果在需要修理或更换的时候你没有这项资金，你的生意就会垮台。因此，托管资金就是为了帮助你预防未来的紧急需要。有些设备用的时间很长，但是有些设备会很快坏掉，托管资金能够帮助你在需要的时候及时更换坏的设备。当你的托管资金积累到一定的数目时（足够更换设备），你可以暂时停止每月注入托管资金。当这些资金花出去以后，你必须再次计算每月需要投入的托管资金，为下一次的维修，更换做准备。

**任务 9: 5。**在下列表格中填入你将需要的非计划性开支。如果你还不知道花费的方向，在第一行中填入“无”。作业名称“任务 9: 5”。

例：

资产项目	可用时间	更换价格	每月注入托管资金 金额
缝纫机	15 年	¥400	$400 / 15, 12$ ¥2.22
缝纫机带	1 年	¥10	$10 / 1, 12$ ¥0.84
缝纫机马达	5 年	¥150	$150 / 5, 12$ ¥2.50
缝纫机针（3 包，每 包 10 个）	1 个月	¥0.50, 30=¥15.00	
总额			¥20.56



在以下表格填入你的信息

资产项目	可用时间	更换价格	每月注入托管资金 金额
------	------	------	----------------

产品或服务的销售价格。

我们在第八章的任务 8: 5 中学习的时候讨论过价格。现在你学习到了产品或服务的成本价格，我们现在要根据你在任务 8: 5 中学习的知识来计算你每一样产品或服务的销售价格。

任务 9: 6。在下列图表中列出你的产品或服务，开始销售时的价格，通货膨胀比率。作业名称“任务 9: 6”。

例：

产品或服务名 称	每件销售价 格	通货膨胀比 率
窗户	¥31.00	8%
门	¥62.50	7.5%

填入以下信息

产品或服务 名称	每件销售价 格	通货膨胀比 率
-------------	------------	------------

你现在知道了你的产品或服务的成本价格，以及他们的销售价格。现在你需要估算你每月的销售量。谨记，在一开始的时候你不可能卖的很多，因为大部分的人还对你的产品或服务不认知。只有他们对你的产品或服务熟悉的时候，你的销售量才有可能上去。

**任务 9: 7。** 在下列的表格中，填入你希望在前六个月中销售的产品数量。作业题目“9: 7”。这些表格数据将被应用于附录一。

例：

商品或服务名称	一月份	二月份	三月份	四月份	五月份	六月份
窗户	20	22	25	25	25	25
门	10	11	11	12	12	12

填入你的信息：

商品或服务名称	一月份	二月份	三月份	四月份	五月份	六月份

**任务 9: 8。** 预算你的销售价格。在下面的表格中，计算你每月（图表 9: 6）每件（图表 9: 7）商品或服务价格的总和。

例:

商品或服务名称	一月份	二月份	三月份	四月份	五月份	六月份
a.窗户	¥620.	¥682.	¥775.	¥775.	¥775.	¥775.
b.门	¥625.00	¥687.50	¥687.50	¥750.00	¥750.00	¥750.00
c.总和	¥1,	¥1,	1, 462.50	¥1,	¥1,	¥1,
$C = a + b$	245.00	369.50		525.00	525.00	525.00

在以下表格填入你的信息

商品或服务名称	一月份	二月份	三月份	四月份	五月份	六月份
---------	-----	-----	-----	-----	-----	-----

总和

将其加在一起。

任务 9: 9。 预算你的商品成本。在下列表格中以每个商品或服务的成本为基础（参看表格 9: 1）计算每月销售的商品或服务的总和。作业题目“任务 9: 9”。

例:

商品或服务名称	一月份	二月份	三月份	四月份	五月份	六月份
a.窗户	¥369	¥405	¥461	¥461	¥461	¥461
b.门	¥491	¥540	¥540	¥589	¥589	¥589
c.总和	¥859	¥945	¥1, 000	¥1, 049	¥1, 049	¥1, 049
$c = a + b$						

在下列表格中填入你的信息:

商品或服务名称	一月份	二月份	三月份	四月份	五月份	六月份
---------	-----	-----	-----	-----	-----	-----

**任务 9: 10。** 根据以上你所获得的数据，总结你前六个月的生意。下面的空白表格供你写入。在运作费用的区域填入你的实际费用名称。从上面的列表中填入所有数据。这个列表供你以后复习。作业名称“任务 9: 10”。

**例：** 将你以前填写的数据总结在一起。

收入	一月份	二月份	三月份	四月份	五月份	六月份
<b>a. 销售总量</b>	¥1, 245	¥1, 369.50	¥1462.50	¥1525	¥1525	¥1525
<b>任务 9: 8</b>						
<b>b. 商品销售总成本</b>	¥859.10	¥945.01	¥1, 000.30	¥1, 049.35	¥1, 049.35	¥1, 049.5
<b>任务 9: 9</b>						
<b>c. 毛利润</b>	¥385.90	¥424.49	¥462.20	¥475.65	¥475.65	¥479.65
<b>c = a - b</b>						
<b>运作费用</b>						
<b>d-1 你自己</b>	¥55	¥55	¥55	¥55	¥55	¥55
<b>d-2 销售—迈克</b>			¥45	¥45	¥45	¥45
<b>d-3 会计—改娣</b>						¥40
<b>e-1 广告和促销</b>	¥80	¥80	¥80	¥80	¥80	¥80
<b>e-2 运输</b>	¥40	¥40	¥40	¥40	¥40	¥40
<b>e-3 电费</b>	¥8	¥8	¥8	¥8	¥8	¥8
<b>f-1 增值税</b>	¥20	¥20	¥20	¥20	¥20	¥20
<b>f-2 房租</b>	¥25	¥25	¥25	¥25	¥25	¥25
<b>f-3 执照</b>	¥10	¥10	¥10	¥10	¥10	¥10

g-1 缝纫机	¥2.22	¥2.22	¥2.22	¥2.22	¥2.22	¥2.22
g-2 缝纫机带	¥0.84	¥0.84	¥0.84	¥0.84	¥0.84	¥0.84
g-3 缝纫机马达	¥2.50	¥2.50	¥2.50	¥2.50	¥2.50	¥2.50
g-4 缝纫机针 (三包, 每包十个)	¥15.00	¥15.00	¥15.00	¥15.00	¥15.00	¥15.00
h. 总的运作费用 h = d+e+f+g	¥259	¥259	¥304	¥304	¥304	¥304
i. 税前收入 (毛收入减去运作费用) j = c - h	¥127	¥165	¥158	¥172	¥172	¥132

### 填入你的信息

收入	一月份	二月份	三月份	四月份	五月份	六月份
a. 销售总量 任务 9: 8						
b. 商品销售总成本 任务 9: 9						
c. 毛利润 c = a - b						
运作费用						
d-1 工资 1 图表 9: 2						
d-2 工资 1						
d-3 工资 3						
e-1 每月 1 图表 9: 3						
e-2 每月 2						
e-3 每月 3						

f-1 托管资  
金 图表 9:

4

f-2 托管资  
金 2

g-1 托管资  
金 图表 9:

5

h.总的运  
作费用

i. 税前收  
入（毛收入  
减去运作  
费用）

$i=c-h$

## 第十章

### 启动时的成本

你开始你的生意是需要多少启动资金？

我们常常听到有人说：“如果我有若千的钱，我就能把这个生意做好。”本章我们就要讨论这样的一个主题。有些生意需要购买工具来生产或建设出某种适合市场的产品，另一些生意只需要有一家小的店铺就能把生意做起来。一个卖牛奶的可能只需要租一个摊位，买一辆手推车就能把牛奶送到市场进行销售。有一些生意的见效是立竿见影，另一些生意需要时间才能见到效益。在你制定你的三年计划的时候，在第十三章，我们谈到，你可能在一开始的时候发现启动资金很窘襟。如果出现这样的状况，那么，毫无疑问，你需要有一定的资金才能够得以启动你的生意计划。你需要借贷一些资金，以帮助你开始你的生意。你需要借用多少资金才能开始你的生意？你需要借用多少资金才能开始你的生意？这是一个无可逃避的问题！即便你有很好的计划，但是，没有资金，一切计划都是纸上谈兵。

**任务 10: 1** 写下你需要的启动资金，将资金总额以当地货币和美元的方式写在表格内。

例：

每项工具列表	当地货币	美金
缝纫机		
三包缝纫机针，每包十个		
线，纽扣，拉链，等等		
灯具		
工作台		
椅子		
总额		

用以下表格填入你的信息：

每项工具列表	当地货币	美金
--------	------	----

任务 10：2 将以上表格中统计的总额填入下面列表中。下面的例子列举出一些你可能需要的启动资金，根据你的需要加添或删除行数，但要尽可能的精确和完全的填入你的数据。作业名称“任务 10：2”。

例：

填写	当地货币	美金
设备和工具所需资金的总额		
设备的安装		
需要多少产品才可以销售		
先期租房资金		
材料和供货需要的资金		
执照费用		
税收		
广告和促销费用		
最初的运营费		
总额		

用以下列表填入你的信息：

填写	当地货币	美金
设备和工具所需资金的总额		
设备的安装		
需要多少产品才可以销售		

总额

仔细看看你以上列出的启动资金是否存在漏洞。这些资金你可能都需要通过借贷获取，如果你忽略了某方面，在你开始做生意的时候就会陷入窘迫。

**任务 10：3** 你现在可以与你当地商业指导员具体的谈一谈你的投资细节。虽然借给你钱的人最终决定是否借给你钱或者借给你多少钱，但是他们会很乐意对你进行帮助。借钱多少主要是根据你需要的启动资金的需要，同时也根据你还钱的时间决定。

通常来说，借出去的钱需要在两年还清；有特殊情况的可以延长为三年内还清。你从哪个月开始还贷，是根据你开始时前几个月的生意成果决定的。

除了将借贷的钱还清以外，我们也请你支持一下这个项目的运作成本。这些费用包括打印费，邮费，宽带网络费用，有时也需要帮助一下你们的当地商业指导员的生活。当然，这些可以根据不同的方法加以满足。你当地的辅导员会知道你们地区的借款还贷情况，他会要求你每月交还一定数目的盈利资金。请记住，你们所还的无论是一定数目的资金，都将用于你们当地，以此来帮助那些需要得到小型经济支助的人。

**任务 10：4** 附录 C 是一份合同，要求你得到贷款的时候签字。你们现在就熟读这份合同，同时请记住，你们能不能得到贷款完全根据放贷组织的决定。



## 第十一章

### 市场营销

什么是市场营销？市场营销可以解释为，通过一定的策略保持老的顾客并赢得新的顾客。

#### 广告

最简单直接的让人们知道你的方法，就是在你的商店门口挂一个牌子。如果你的商店在商业街的另一面，或者你根本没有店面，这就增加了广告的难度。即便你给了人们商店的路线图，也很难将人们吸引过来。如果你的牌子上写着“约翰商店在街的下一个角落，”那只能帮助那些想找到你而又找不到的人。如果你的牌子上写着“玛丽制衣房在下一个角落，”那些不认识玛丽但是需要做衣服的人也会去找。除了这些方法，你还有什么方法推销你的商品？你的城市有没有人们很喜欢听的电台广播？有没有当地的报纸？你能不能用空气球做广告宣传？

为了吸引顾客，商店必须作一定的广告。广告的种类很多也很广。为了使你的生意兴隆，

你必须有一定的策略，使人知道的越多越好。特别是让人们知道你销售的那样产品或提供的那样服务。但是，单单靠广告并不能使你的生意兴旺发达。

如果你不熟悉你的潜在顾客，你的销售量一定不会很高。如果人们不知道你是谁，你在哪里，提供什么样的商品或服务，他们肯定不会到你的店里买东西。

刚开始的时候，你可能害怕做广告，但是就像其它的事情，你愈多加预备，畏惧就会愈少。

**任务 11：1** 写下你对在当地做广告的一些观点，并将每一个广告可能需要的费用写下来。作业名称“任务 11：1”。

**任务 11：2** 按照以上你的作业，你认为你会采用哪种方法推销你的商品或服务？作业名称“任务 11：2”。

你的商店名称对你的生意很重要。商店名称应该是通俗易懂。不要让人们将你的生意与其他人的生意概念混淆，因此，你的商店名称应该尽可能独树一帜。同时你的商店名称应该可以让人们一看就知道你是在做什么。“约尔的地盘”使人们看了后会产生一头雾水，但是如果你的商店名称是“约尔面包房，”人们就很容易明白你是做什么的。你在给商店起名字的时候要充分发挥你的创造力。比方说“大轮盘”可以是一个很不错的自行车店。

**任务 11：3** 你给你的商店起好名字了吗？如果已经起好，请写下来。如果没有想好，写下你想到的几个名称。作业题目“任务 11：3”。

## 商店位置

商店的位置也是一个重要的议题。如果你的商店适用于大多数的人，那么在选址上就要考虑顾客的方便，最好的选择就是在商业区。如果你的商店很难找，那么，你的商业对手就会比你更有利。

**任务 11：4** 你为你的商店已经选好位置了吗？如果已经选好，给我们介绍一下，让我们知道你的位置。如果还没有选好，将你考虑的几个可能列出来。作业名称“任务 11：4”。

## 包装

你打算在销售的过程中如何包装你的商品。包装除了保护商品以外，它还有推销的作用。如果包装上面有你的商店名称，地址和电话号码，你的顾客回到家以后，还会记住他们在那里买到的产品，同时，那些有需要的人也会通过你的包装看到你的商品或服务。顺便问一句，你在预算成本的时候，包装费算进去了吗？

**任务 11：5** 你怎样对你销售的产品进行包装？人们买到你的产品以后，你会为他们提供购物袋吗？作业名称“任务 11：5”。

如果你提供的是服务业，你就不必做这个作业。

## 第十二章

### 生意的运作

#### 生意结构

刚开始的时候，你的生意很小，你可能一个人就可以完成。各种表格你可以自己填写，保存。但是生意会不断扩大，你需要有计划的进行。但是尽管你的生意在开始的时候很小，你也要有计划的不断进行。假如有一天你病了，几天或者一个礼拜都不能搭理你的生意，你会怎么办？你希望谁来帮你照看店铺？“上帝会照管的，他不会让我倒闭”是一个最轻松的回答。但是上帝不希望我们打无备之仗。我们需要提前预测各种可能性。

**任务 12: 1** 如果有一天你不能到商店工作，你的生意怎么办？这时候你的家人可能会是帮

助你的最佳人选。但是在此之前，他们必须知道如何经营。但是你病了以后才考虑这个问题，可能为时已晚了。作业题目“任务 12： 1”。

生意中另一个重点是，当你忙得不可开交时，你需要雇一个人来帮助你打理生意。因此，前期的预见和计划很重要。你如何知道什么时候需要雇人来帮助你？是不是到你的家人记不起你上次和他们吃完的时间？当然，雇人帮忙会使你的盈利减少，给你造成一定的经济困难。但是总体来说，这项投资是很有意义的。你的生意会因为足够的人手而扩大，你的家人也不会因为你整天忙于生意而被冷落。

**任务 12： 2** 制定一个雇人帮忙的计划。作业题目：“任务 12： 2”。

你怎样知道什么时候应该雇人帮忙？

你雇人的条件是什么？

他们应该有什么样的责任？

你会付他们多少薪水？

你如何训练他们？

## 市场营销计划

你在第八章已经学习了如何做市场调研，知道了人们需要什么样的商品或者服务，同时也知道了你的顾客群体。在第十一章你已经学习了如何制定商业计划，知道了如何运用广告推销你的商品和服务；知道了什么地方最适合做生意；如何为你的商店命名。

现在，你要运用这些综合知识制定你的市场营销计划。市场营销不只是一些思想或观点，而是如何切实的将你的生意铺展开来。这个计划应该能够帮助你一步一步将自己推销出去，在你还没有开始生意的时候，人们就已经对你有所了解。尽可能地在你还还没有开始生意的时候，就有了一些顾客。想象一下，你还没有开始销售产品，就有大批的人等着购买，那样会多好呀！到第十五章，你要学习制定行动计划，你现在的计划考虑的市场，到时将是行动计划的一部分。

**任务 12： 3** 制定一个能够带领你一步一步实现你目标的市场营销计划，在你没有开始经营以前，如何能样人们了解你，并渴望从你那里购买。

## 保留记录

很多企业家非常善于选购和销售他们的商品或服务，但是在保留记录方面，他们却没有显示出足够的兴趣。因此，他们没有很好的保留他们的商业记录。我们已经多次强调了保持商业记录的重要性，几乎已经没有办法再过多的强调了。你雇用的人首先要学会为你保持商业记录。很多的人在销售上很有技巧，但是却很少有人会为你保持记录。你可能认为“我这样的小生意，不必保留什么记录，脑子里知道就行了。”生意倒台的最快途径就是不知道自己的花费和销售额。保留记录不需要完整，但是却需要精确，细致和不断更新。我们看到过很多生意因为没有很好的保持他们的记录而垮台。

## 每个月的现金报表

请参看附录 E 的每月现金报表。这一点对你每个月的经营情况非常重要。在下个月的最晚十日内将其完成，同时将做完的报表递呈给指定的人员查看。这样的严格要求有很大的价值。它能使你的领导和权威代表对你的生意有一个清楚的了解。如果有需要，他们可以给你提供及时的帮助。并且，通过对上个月的总结，迫使你再次考虑上个月的经营情况，对本月和以后的经营进行及时的调整。假如不查看每月报表，不了解经营情况，就有可能导致生意的失败。你当地的商业辅导员会告诉你将这个报表呈递给谁。

**任务 12: 4** 用虚拟数据填写附录 E，将其递呈给你的当地商业辅导员参阅。作业名称“任务 12: 4”。

将商业费用，事工费用和家庭费用有效划分。

你有可能将商业费用，事工费用和家庭开支的费用划分清楚吗？

将每一项开支划分清楚很重要。我们听到过一些商业的失败，是因为商人在没有利润的情况下，将生意上的资金挪用到他的家庭开支上。他没有仔细的保留他的记录，认为他可以随便动用任何资金。

我们同时也听到过一些商业的失败，是因为商人将生意的资金用来帮助他们的亲戚。比方说，应为很紧迫，将资金用到医疗费用上。你的亲戚可能因为资金困难，迫使你不得不为他们垫付。但是对你而言，你不能为了事工或为了帮助朋友或亲戚，就轻易挪用商业资金。你必须在此之前有一个清楚的界限，该拒绝的时候一定要拒绝。上帝不希望你被任何人影响，他要单单作你的“神。”在家人和商业之间定界限也是属神的方法。

我们发现一个奇特的现象，那就是神是三位一体做工的神。比如说：圣父，圣子，圣灵；教会有基督作我们的元首，牧师带领群羊，会众。一个人也有他的个人生活，事工和他自己的工作。人类包括灵、魂、体三部分组成。

既然是这样的情况，我们就应该保持它们的平衡运作。你要知道什么是你生命中最重要，在你的生意，你的事工和你的家庭中间有一个清楚的界限。

我们相信你如果清楚了这一点，上帝在你的生命中就会实施他的计划。你工作是为了取悦上帝和供养家人，你的事工是为了服侍神。在我们讨论你的每一方面的资金情况时，我们要牢记这些观点。

你必须知道你的家庭每个月需要多少的花费。你要知道什么是“需要”什么是“想要。”在想要的事物上可以稍微的增加一些，但不能太多。你需要知道你家庭开支的基本费用，这些可以是你的工资，应该体现在你的商业计划之中。你要供养你的家庭，同时你也要交十一奉献支持神家的事工。你可能还想给可怜的人，需要的人一些爱心奉献。

我们再来看一下你的生意资金。你对商业的未来企划有一个预算，比如说修理费，税费和按揭贷款。除了这些以外，你可以任意支配你的盈余。然而，如果你的生意没有盈余，你就不能任意支取你的工资。你必须知道什么是优先次序。

你可能希望扩大你的生意，加大你的库存量，或者在广告上加一些力度。你也可能希望帮助你的社区中贫穷的人和孤儿。上帝会按着他的旨意指引你合理运用你所得的利润。

最主要的是你要记住，上帝永远站在你那一边。他希望你能成功。一个基本条件是，如果你所用的资金超过你所得的利润，尽管你是在帮助孤儿，你的生意也会倒台。那么，那些孤儿就永远得不到帮助了。撒旦最希望看到你倒台，那样你就不能再供养你的家庭，不能支持神的事工，也不能给孤儿提供任何帮助了。

### 现金还是赊账？

我们在生意上奉行的准则是只收现金。假如你为了生意不得不赊账，我们的建议是，看看你能承受多少的坏账，你赊出去的帐绝对不可以超过你当月的利润。这样，你可能没有办法扩张你的生意，但是你却不会因为这些坏账导致你的生意失败。如果你不得不采取一些手段来收回这些坏账，你需要与你的属灵领袖谈谈，听一下他的建议。

你需要严格的按照你的预算来做生意，如果有需要，及时的进行调整。但是要极力保护你的生意有足够的流动资金。上帝希望你在生意上取得成功！

### 库存管理

假如你的生意需要库存，你就要清楚的了解它。库存管理是成功的关键。如果你的库存太多，你的流动资金就会太少；如果你的库存太少，你的销售预算和利润就会受到影响。如果库存的产品为积压产品，那么情况就更糟糕，你的资金不但会被占用，而且产品也卖不出去。

我们先前已经谈到，你在生意开始的时候销售量会很小。那么，在你购买各类商品的时候资金流动就不会很快。这样纯属正常现象；你必须及早预见这样的状况，尽可能手边多一些现金度过这个难关。我们会在第十三章教你如何按月计划你的流动资金，这样就能帮助你在开始的时期，有效避免资金不足。

在你经过了开始时的苦难时期以后，你要不断地查阅你的库存，并且经常这样问自己：“顾客的购买方向变了吗？”比方说，你一个星期销售了 50 双绿色的袜子，这个星期没有人再来买绿色的袜子，这时候你要知道为什么没有人来买绿色的袜子。你需要停止再进这样的产品，将现存的货物低价销售出去，以降低不畅销产品的库存。在这个时候，你需要每个礼拜做一个报表，知道你上礼拜卖了什么，卖了多少。将这个报表与上个月同期的报表比较，就会总结出管理库存的经验。谨记，你要不断检查你的库存，否则，你的流动资金就会越来越少。



This document was created with Win2PDF available at <http://www.win2pdf.com>.  
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.  
This page will not be added after purchasing Win2PDF.