

我们的 不公平 优势

在你的商业活动中
释放圣灵的大能

吉姆·哈里斯（Jim Harris）博士

《影响者》（*Impacter*）的作者

我们的 不公平 优势

在你的商业活动中
释放圣灵的大能

对《我们的不公平优势》的赞誉

“当你运用吉姆博士的教导，将圣灵的大能作为一种不公平的优势时，你的工作及生活会彻底转变”。

—**L. HEYNE**

美国，加利福尼亚州

“你为许多人铺平了道路，让他们能够踏上依靠圣灵之路，实践自己的商业使命”。

—**S. HEARTY**

爱尔兰，翡翠岛

“我从未见过如此实用的关于圣灵的书籍。我已经体验到了这本书的果效。我愿力荐这本书。感谢你撰写了这本急需的书。谢谢！”

—**A. HEAL**

澳大利亚

“你的真知灼见帮助我提升了我的业务绩效，并对我所服务的人群产生了更大的影响 — 给我带来了个人生命及职业上的成就感。我很感谢你深入浅出的讲解。”

—**M. TSOLO**

非洲

“作为一名律师，我每天早上上班前都会使用《我们的不公平优势》中的原则。最近，我在一个法庭案件中运用了你的书中的原则，在法庭和检察官办公室之间的会议室里出现了一些奇迹。现在，我向工作中接触的每个人都推荐你的书。”

—**S. WILLIAMS**

美国，亚利桑那州

“这本书是一个宝藏。文笔优美，基于圣经，易于阅读。其中的练习和小组讨论问题非常有价值”。

—**C. LUTZ**

瑞士，苏黎世

“《我们的不公平优势》以创新的方式复兴了一个永恒的真理— 被圣灵引导。”

—**S. SATTERFIELD**

美国，佐治亚州

“在这本著作中，吉姆博士教导我们，神为在商业领域的基督徒提供的不仅仅是一本永恒的商业原则书籍。并且神可以帮助我将更多的业务控制权交给圣灵，这就是我们的不公平优势。”

—**D. SHEARER**

美国，北卡罗来纳州

我们的 不公平 优势

在你的商业活动中
释放圣灵的大能

吉姆·哈里斯（JIM HARRIS）博士



我们的不公平优势：
在你的商业活动中释放圣灵的大能
作者：吉姆·哈里斯博士（Jim Harris）

在美国印刷

ISBN: 978-1-962802-17-8

© 2015 & 2024 吉姆·哈里斯（Jim Harris）博士著

本书受到圣灵的启发，是帮助商人学习如何聆听神的声音的工具书。这是一粒分享给全世界的种子。因此，我们完全允许你以任何方式分享本书的摘录和教导。因为当这些教诲散播在好土地上时，耶稣将在全球各地为祂的国度带来丰收。

可批量购买 High Bridge Books 的图书，用于教育、商业、筹款或促销。如需了解更多信息，请通过 www.HighBridgeBooks.com/contact 与 High Bridge Books 联系。

所有定义均译自 Merriam-Webster, Incorporated 的数字应用程序，版权所有 © 2015。

除非另有说明，圣经引用均摘自《和合本圣经》。

封面设计：High Bridge Books

由 High Bridge Books 在德克萨斯州休斯顿出版

目录

引言	1
1. 是什么在引导你？	3
2. 重大转变	15
3. 障碍	25
4. 如何准备	37
5. 释放你的不公平优势	59
6. 继续前进	105
1001 个问题的答案	117
关键经文	119
邀请	123

致谢

首先，我要感谢神、我的救主耶稣和圣灵引导我写下这本书。我唯一的愿望就是忠实地记录神要透过我说的话，让我成为神的笔。并愿这本书蒙神的喜悦。

献给我的妻子和永远的伴侣，布伦达（Brenda），她是一位无所畏惧的属灵战士。没有你无尽的支持，我无法完成主给我的使命。我非常感恩能与你携手共行天路历程！

特别感谢我的好朋友和属灵伙伴，凯尔·温克勒（Kyle Winkler），多年来，他的平和的心态、渊博的知识及始终如一的见证，一直引导、教导和鼓励着我。

感谢阿尼·麦考尔（Arnie McCall）、布福德·利普斯科姆（Buford Lipscomb），以及里克·库里（Rick Curry）及詹妮弗·库里（Jennifer Curry）等牧师，他们在我经历试炼、属灵成长及与圣灵的相遇过程中给予了我属灵上的引导和支持。

我还要感谢我的属灵导师和亲密的主里的兄弟——本·瓦茨（Ben Watts）、托尼·查韦斯（Tony Chavez）和史蒂夫·琼斯（Steve Jones）。

感谢 High Bridge Books 的达伦·希勒（Darren Shearer），感谢你的编辑、出版和营销工作。你真地很棒！

最后，我要特别感谢位于密苏里州布兰森和佛罗里达州萨拉索塔的 Faith Life 教会的 Keith Moore（基思·摩尔）牧师。在短短两年内，你的讲道和 Word Life Supply 事工使我的信心得到了极大的提升，超越了我在过去 60 年教会中所学到的一切。这本书中的很多内容都是我在应用你的教导时得到的启示。我对此深表感激，感谢你的事工。

献给那些渴望在商业活动中荣耀神的人。

引言

如果你在一家营利性公司工作，并且领导层渴望在商业活动中彰显神的荣耀，那么，这本书就是为你准备的！

本书的目标读者是我所说的 2% 的群体。2% 的群体是指被圣灵引导的商业信徒，是渴望在商业活动中被神的灵引领的信徒。

作为 2% 群体中的一员，你在商场上拥有无限的、惊人的且激动人心的不公平优势，而到目前为止，你可能还没有充分利用这一优势。

本书的目的就是帮助你发掘并释放你在商场上的不公平优势，以此来荣耀神！

音乐家基思·格林（Keith Green）曾说过：

如果有人写了一个伟大的故事，人们会赞美作家，而不是笔。人们不会说，“哦，多么神奇的笔啊……我在哪里可以买到这样一支笔，这样我就能写出伟大的故事了？”其实，我只是神手中的一支笔。祂才是作者，所有的赞美都应归给祂。

就像基思所说的一样，我只是一支笔。

无论这本书对你的生命产生了什么样的影响，都要将一切的荣耀归于主！

— 吉姆博士

1

是什么在引导你？

若是你们以侍奉耶和華為不好，今日就可以選擇所要侍奉的，是你們列祖在大河那邊所侍奉的神呢？是你們所住這地的亞摩利人的神呢？至於我和我家，我們必定侍奉耶和華。

—约书亚记 24:15

每个人都被某种东西所引导。无论你是否意识到这一点，你現在就在被某种东西引导着。

某种东西在掌舵着你的船，指引你的方向，设定你的航线，并最终影响你的人生。

小时候，可能是父母或监护人为你提供食物、住处和衣服，教导你什么是可以做的。他们保护你、养育你，有时甚至溺爱你。在你成长的早期，主要是他们在引导你。

当你上学时，你很快意识到更多的人开始参与引导你。你不得不学习与家庭以外的人相处方式，有时甚至是令人不舒服的方式。

随着你进入高中，或者大学，这种外界影响将持续增强。你被许多声音引导，这些声音向你发出各种信号，并给你施加不同程度的压力来影响你的行为。

不知不觉中，你被扔进了“现实世界”，有许多声音想要引导你……老板、未婚夫/未婚妻、配偶、客户、营销人员等。

问题的关键在于：你和我都被某种东西引导着。无论你决定被什么引导，这都会对你的生活产生深远的影响，甚至是永久的影响.....包括你的商业生活。

作为本书的读者，你很可能是公司的领导者。无论你处于高层、中层还是刚刚起步，你都会影响他人。因此，你具有领导影响力。

领导者做什么

截至本书第一版（2015 年 6 月 17 日），Amazon.com 列出了.....

- 4,303,934 条搜索结果涉及“商业书籍”
- 178,180 条搜索结果涉及“领导力书籍”
- 25,511 条搜索结果涉及“企业领导力”
- “最近 90 天”发布的书籍有 744 本，有 180 本“即将推出”。

我敢保证，这些书中的大多数 — 98% 或更多 — 都分享了某些人所认为的五个、七个、十个，甚至 21 个领导者应具备的品质、技能或能力。这些书分享了最佳实践的秘诀，帮助你成为一名杰出的领导者。

在过去的 30 年里，我读过成千上万本关于领导力的书籍和文章。当我在书房里翻阅其中的精华，思考它们的内容和要点时，发现很多书看起来都是一模一样的。大多数书都充满了相同的思想和概念，只是表述方式略有不同而已。

我还需要提及每天有多少博客、推特和帖子告诉我们伟大的领导者是怎么做的吗？

我们简直要被他人所说、所想或所宣称的“今天每个人都需要的领导者之道”所淹没。

这些文章通常很有趣，有时也很深奥，它们都聚焦于一个关键问题：领导者做什么？

这是一个错误的问题。领导者的所作所为（他的行为、沟通风格、决策能力等）并不是你需要了解的最重要事项。还有一个更深刻更重要的问题，却没有人去问。

正确的问题

当我浏览领导力著作和教导时，我找不到针对“正确的问题”的内容。

对“正确的问题”的回答不仅决定着领导者的前程，也决定着他们所领导的每一个人的前程。

正确的问题：是什么在引导领导者？

让我们来问问自己。你有没有.....

- 想过是什么塑造你成为现在的领导者？
- 退一步评估一下，你在领导中依赖的是什么？
- 停下来反思，作为一名商人，真正在引导你前行的是什么？

最终，引导你的东西会在你的领导力和你在公司的职责中体现出来。

引导你的东西是你工作及成功的根本核心。

虽然你可能觉得这个很夸张或不必要，但你必须问自己这个问题，并做出决定：最终是什么在引导你？只有这样，你才能做出正确的决定，并继续沿着这条路走下去，或者选择另外一条更令人向往，更能发挥你的领导潜能的道路。

在我请你采用一项可能会改变你一生的领导力举措之前，让我们先来看看领导者被引导的一些常见方式。

1.1.九种常见的商业领导者被引导的方式

要列出 100 种或更多商业领导者被引导的方式并不难，但总的来说，这些方式可以归为以下几类。

这是我称之为“领导风格”的清单。这些是我在 30 多年的商业生涯中见过的最明显的领导者被引导的方式。

注意：在写作本书期间，我请我的博客读者就每个类型的领导者所说的话发表评论。我只收录了其中的一些评论。每位评论者将免费

获得本书。瞧.....注册接受我的简报并在 www.DrJimHarris.com 与我合作是有好处的。

1: 头脑型

脑型领导者用大脑分析一切。他们寻求更多的知识、信息、报告和分析。他们依靠逻辑和电子表格来做出最终决策。头脑型领导者常常过分依赖分析和批判性思考，并将其作为自己的主要工作风格。

头脑型商业领导者会说出像这样的话.....

- “这是个好主意。我们就这样做吧。”
- “再生成一份报告吧。”
- “数字不会说谎。数字说明了什么？”
- “我怎么没想到？”
- “我喜欢你的想法。”
- “给我看看数字。我们做决策是基于知情，而非猜测。”（柯特·福勒，博客评论员）

2: 金钱型

以金钱为导向的领导者关注的是赚钱或亏钱。金融市场完全由金钱主导。在营利性企业中，赚钱是必要的。然而，以金钱为导向的领导者几乎在每一个业务决策中都将现金流、利润和利润率作为主导因素。

金钱型企业领导者会说出像这样的话.....

- “我们会从中赚到很多钱。”
- “我喜欢这些利润率。”
- “我们怎样才能削减更多成本？”
- “我不在乎收益质量。数字就是数字，我想赚到我的那份钱。”（西德尼·博斯蒂安，博客评论员）

3: 创新型

创新型领导者不断寻求最新的技术或创意来发展业务。他们对最新的升级、软件、网站、营销技巧或理念着迷。尽管对于任何可持续发展的企业来说，改进都是必要的，但创新型领导者往往会追捧任何“新事物”。

创新型企业领导者会说像这样的话.....

- “埃隆·马斯克会怎么做？”
- “我们必须立即升级，否则我们将失去市场份额、客户忠诚度，以及.....！”
- “不创新，毋宁死！”
- “有时候我们必须引领客户去到他们需要去的地方。”
- “太酷了！”
- “这个新鲜刺激的东西怎么样？”（杰森·派恩，博客评论员）

4: 机会型

机会型领导者热衷于进入他们面前任何一扇敞开的大门。他们专注于下一个重大突破、战略联盟或意想不到的商机，这些机会有可能将他们的业务推向更高的水平。

机会型企业领导者会说像这样的话.....

- “我们最好趁现在的机会迅速行动。”
- “我们绝不能错失良机。”
- “哇！这么好的机会！我们走！”
- “当然，这个商机有点超出我们公司的业务范围，但我认为值得一试。”（柯特·福勒，博客评论员）

- “我们往墙上扔的东西越多，粘住的就会越多。”
（莎伦·肯德鲁，博客评论员）
- “我知道，只要我去做.....就一定会成功！”（杰苏
斯·埃斯特拉达，博客评论员）

5: 价格型

“价格型领导者”与第二种“金钱型领导者”非常相似，但有一个微小区别。价格型领导者并不关注能赚多少钱，而是关注花多少钱，始终寻找最便宜的价格。

价格型企业领导者会说出像这样的话.....

- “你真的需要降价。”
- “这是最好的选择，因为价格最便宜”。(达伦·希勒，博客评论员)
- “任何打折销售都是好的。”（阿里克·约翰逊，博客评论员）
- “一切都可以商量。”（霍华德·德雷克，博客评论员）
- “我们要物美价廉！”（安琪琳·张，博客评论员）

6: 专家型

专家型领导者很容易被最新的管理或领导力潮流所影响，总是从演讲者、作家或顾问那里寻找新的理念。专家型领导者通常会迅速实施“新”的理念，而不会花时间去评估如何（甚至是否应该）在他们的业务中使用这些理念。

是的，这一点让我有点心痛，因为我在世界各地演讲、写作并指导商人。但是，我不希望我的商业伙伴被“专家引导”，即使是由我来引导！

专家型领导者会说出像这样的话.....

是什么在引导你？

- “商业杂志上有篇特别推荐的文章说我们应该……”
- “这是来自商务会议上的一个好主意……我们开始行动吧！”
- “我们的竞争对手正在阅读这本新书。我们也来阅读。让我们跟上他们的步伐。”
- “整个行业都在这么做。”
- “让我们找到这个领域内最好的专家，把他（她）请到这里来。”
- “根据[插入商业专家的名字]的建议，我们也应该这样做吧？”（杰森·派恩，博客评论员）

7: 压力型

压力型领导者声称在紧急或危机情况下工作效果更好。即使工作进展顺利，他们也想创造一些危机，给每个人施加压力，要求他们更努力的工作。压力型领导者会无意中给他人施加不必要的压力。

压力型企业领导者会说像这样的话……

- “我们必须马上行动！没有任何借口！”
- “时间就是金钱，我们不能再浪费时间了。”
- “失败不是选项”。
- “我不在乎怎么做，但我们必须现在完成！”（杰森·派恩，博客评论员）
- “加足马力！”（罗宾斯·邓肯，博客评论员）
- “我们必须努力工作，完成这个任务。做完后我们再睡觉。”（阿里克·约翰逊，博客评论员）

8: 感觉型

感觉型领导者在行动之前会评估自己的感受和情绪。感觉型领导者在业务中常常被恐惧、焦虑、兴奋、舒适或安全感等情绪所影

响，有时甚至不知所措。感觉型领导者并不是软弱的领导者，只是他们有时会让自己的感觉和情绪压制他们的业务专长和智慧。

感觉型领导者会说出像这样的话.....

- “我害怕这个。”
- “我对这件事不感兴趣。”
- “这会很痛。”
- “哇，我从来没有这么兴奋过。”
- “这真的让我很开心！”
- “安全为先，避免悔恨！”（罗宾斯·邓肯，博客评论员）

9: 骄傲型

骄傲型领导者认为自己和自己的公司是特别的、与众不同的、独一无二的。他们对自己及其所做的一切都非常重视。骄傲型领导者通常非常傲慢，自以为是，即使在自己犯错的时候，也拒绝向任何人或团体让步。

骄傲型领导者会说出像这样的话.....

- “我们不必那样做。我们与众不同。”
- “他们可以尝试那样做。我们不需要。”
- “我们知道外面的状况。你们留在办公室继续工作。”
- “就按我们的方式做。”
- “要么按我的方式做，要么离开。”（霍华德·德雷克，博客评论员）

诚实自查

当你读到这些内容时，我相信你很快就发现某人符合一种或多种类型。但重要的问题是，“你觉得自己属于哪种类型？”

是什么在引导你？

这是你的第一个作业。请在符合你的领导风格的选项框中打勾。

- ☐ 头脑型
- ☐ 金钱型
- ☐ 创新型
- ☐ 机会型
- ☐ 价格型
- ☐ 专家型
- ☐ 压力型
- ☐ 感觉型
- ☐ 骄傲型

1.2. 可怕的现实

或多或少，“领导风格”清单上的一项或多项都曾体现在我们的身上。坦白地说，我们中的大多数人在大多数情况下都是这些不同风格的组合。

现在，请思考一下这个问题。

这九个“领导风格”类型，涵括了全世界 95% 或更多营利性公司的领导方式！

不要对此匆匆而过。再花一点时间思考一下这句话。

这九个类型是全球大多数企业领导方式的示例 — 即使那些自称是基督徒的领导者也不例外！

一言以蔽之，当今的企业领导者以“什么”为导向。似乎一切都与金钱、机会、理念、创新、价格、专家意见等有关。这些是商业人士做出决策、开拓业务并最终实现目标的基础。

不幸的是，作为 2% 群体（受圣灵引导的商场信徒）的我们中的大多数也没有什么不同！

我们很可能与我们世俗的、非信徒的竞争对手一样，被同样的东西所引导。为什么呢？

世上的商业法则如此普遍且坚固，我们几乎不可能不受其影响。

我们和竞争对手一样，会接触到世界系统所控制的关于商业的理念、书籍、分析和市场信息。因此，我们和他们一样容易屈服于巨大的诱惑，并以相同的方式领导我们的公司。

现在，可怕现实来了。

如果你被商业世界的方式所引导，那么你与竞争对手相比就没有任何竞争优势！

如果你只依赖于上面列出的九种方式，那么你就错失了一个在你的商业活动中的不公平优势。

我能听到你在问：“那么，吉姆博士.....你是说我不应该动脑子，或者不去关注机会，也不考虑工作的财务问题吗？你是这个意思吗？”

不，不，不，不！再说一遍.....不是！

神给了你大脑和健全的心智。祂赋予你这些能力是为了让你能够推理、思考、计划。祂给了你情感，以培养你对他人的敏感性。祂希望你能运用这些能力。

我大胆地挑战你进行一次重大转变，充分释放你在商业中的不公平优势。

为什么说“不公平”？为什么它具有明显的竞争优势？

因为它仅基于一个唯一的因素：从你被“什么”引导.....

不要爱世界和世界上的事。人若爱世界，爱父的心就不在他里面了。因为凡世界上的事，就像肉体的情欲，眼目的情欲，并今生的骄傲，都不是从父来的，乃是从世界来的。（约翰一书 2:15-16）

.....转变为被“谁”引导！

因为凡被神的灵引导的，都是神的儿子。（罗马书 8:14）

第 1 章 学习指南

在商业领域，你最常被引导的 3 种方式是什么？

1.

2.

3.

你有没有想过，在商场上被圣灵引导是一种“不公平的竞争优势”？为什么这对你和你的企业来说是巨大的优势？

为你的“领导风格”清单祷告，求神帮助你认识到，什么时候你开始被圣灵以外的东西所引导。

2

重大转变

我要求父，父就另外赐给你们一位保惠师，叫他永远与你们同在。就是真理的圣灵，乃世人不能接受的。因为不见他，也不认识他。你们却认识他。因他常与你们同在，也要在你们里面。

—约翰福音 14:16-17

要成为 2%（在商场上被圣灵引导的信徒）的群体，你需要做出一个重大转变！

这是一个重大转变 — 从被商业世界的“什么”引导到被“神的圣灵”引导。

我自己也曾做出同样的重大转变。对于我来说，从被头脑、金钱、创新、机会、价格、压力、感觉和骄傲引导，转变为完全并且仅被圣灵引导，这是一个巨大的转变。

这是一个世界（非信徒的企业领导者）无法理解的转变，不是因为他们没有能力，而是因为他们不是耶稣的信徒。他们无法获得这种潜在的不公平竞争优势，因为神的灵没有住在他们里面。

当你开始进行这一重大转变时，回顾神引导你的两种最基本方式是很重要的。

经上记着说，人活着，不是单靠食物，乃是靠神口里所出的一切话。（马太福音 4:4）

谨守训言的，必得好处。（箴言 16:20）

神引导你的第一种方式是通过祂的话语。祂完美无误的话语可以教导、启发、使人知罪、鼓励、纠正等。

一切都始于神的话语。

因为凡被神的灵引导的，都是神的儿子。……圣灵与我们的心**同证**我们是神的儿女。（罗马书 8:14,16）

神引导你的第二种基本方式是通过祂的圣灵。这段经文值得你深入研究，其内容远远超出本书的篇幅和意图。

然而，我们必须对罗马书第 8 章第 16 节中的一句关键经文有一个简单的了解：“圣灵与我们的心**同证**……”。在本书的剩余部分，我会经常提到这句话。因为它对我们做出**重大转变**至关重要。

当你接受耶稣并重生时，你里面本已死了的灵就获得了重生。现在，你重生的灵和神的圣灵都住在你里面。因此，你的灵与住在你里面的圣灵一同作见证。

“同证”的字面意思是我们有一个见证者住在我们里面，就是神的同在，我们可以随时随地向神呼求、询问，并接受神的引导。

我们能否就一个至关重要的事实达成一致？那就是……当你接受圣灵时，祂远不只是一张“免死金牌”。可悲的是，数以百万计的信徒——其中许多人如今都在商业领域工作——认为神只是把我们从地狱中拯救出来。

即使教会、书店和互联网上有数以百计的文章和圣经研究，探讨圣灵如何教导、引导、保护及在我们身上作工，但信徒除了知道圣灵是他们进入天堂的门票之外，很少人能得到更多的教导。

在我们的事业和职业生活中，接受过如何被圣灵引导的教导、培训的人就更少了。

然而，圣灵已经准备好、愿意在你职业生活的各个方面成为你的共同见证者。

2.1. “这可能吗？”

看门的就给他开门。羊也听他的声音。他按着名叫自己的羊，把羊领出来。既放出自己的羊来，就在前头走，羊也跟着他，因为认得他的声音。

—约翰福音 10:3-4

全球经济。挑剔的客户。不断增加的压力，要求做更多、赚更多、削减更多成本。

在今天的商业世界中，你能够被圣灵引导吗？

答案是肯定的！

这不仅是可能的，而且是你完全可以做到的。

《圣经》中满载被圣灵引导的神的儿女。圣灵对他们说话，……

- 引导亚伯拉罕离开本地本家，
- 引导摩西带领百姓出埃及，
- 引导约书亚征服了应许之地，
- 引导尼希米在创纪录的时间内重建了耶路撒冷的城墙，
- 引导以斯帖冒着生命危险，大胆接近国王，
- 引导路得跟随拿俄米的神，舍弃自己的家族，
- 引导大卫击败歌利亚，成为以色列的伟大国王，
- 引导所罗门以智慧领导以色列人，
- 引导以利亚击败了巴力的假先知，
- 引导以利沙大胆请求以利亚的双倍恩膏，
- 引导约拿传讲神的话语，拯救了一个敌对的国度，
- 引导约瑟和马利亚结婚，生下了圣灵感孕的神子，
- 引导西面和亚拿在约瑟带耶稣到圣殿时与耶稣相遇，
- 引导路加写下了以他的名字命名的福音书，

- 引导彼得传讲了《新约圣经》中记载的第一次布道，拯救了 3000 多个灵魂，
- 引导亚拿尼亚去找扫罗 — 耶路撒冷圣徒的敌人，
- 引导保罗.....在他几乎所有所行的事上，
- 引导约翰写下了启示录，
-还有很多！

这只是圣经中众多被圣灵引导的信徒中的一小部分。
就连神子也说，

我实实在在地告诉你们：子凭着自己不能作什么，惟有看见父所作的，子才能作；父所作的事，子也照样作。
（约翰福音 5:19）

坦白地说，作为 2% 的群体，你并没有什么不同。你也有圣灵住在里面。

在今天的商业环境中，能够被圣灵引导吗？

当然可以。只要有一粒芥菜种的信心（马太福音 17:20），就能实现这个重大转变！

2.2. 为什么要转向“谁”？

以下是进行重大转变的六个强有力的理由。

1: 圣灵知道神的心意。

如经上所记，神为爱他的人所预备的，是眼睛未曾看见，耳朵未曾听见，人心也未曾想到的。只有神藉着圣灵向我们显明了。因为圣灵参透万事，就是神深奥的事也参透了。除了在人里头的灵，谁知道人的事？像这样，除了神的灵，也没有人知道神的事。

— 哥林多前书 2:9-11

我们中的许多人认为，参加会议，聆听世界著名 CEO 或专家的演讲是一件美妙的事情。聆听成功领导者的教诲，汲取他们的智慧和经验，是一种很好的体验。聆听商业专家的意见本身并没有错。然而，我要提醒你的是，一定要通过神的话语和住在你内心的圣灵来过滤他们所说的一切（稍后会详细讲述）。

面对每一个商业环境、挑战、障碍、机遇或决定，与其寻求站在你身边的专家为你提供解决方案，不如寻求你内心的圣灵？

哇！这两种选项根本没有可比性。

愿我们始终首先寻求神的智慧，因为神希望我在经营业务时，时时以祂的智慧为首，而不是其他人的想法！

2: 圣灵赐给我们神的智慧，帮助我们的业务发展。

我们所领受的，并不是世上的灵，乃是从神来的灵，叫我们能知道神开恩赐给我们的事。

—哥林多前书 2:12

神已经向圣灵揭示了祂对你和你的事业的所有心意和计划，甚至包括你头脑中无法理解的事情。圣灵可以按照祂的旨意和你的祈求向你启示这些事情。

此外，圣灵的建议是完全免费的！祂的建议已经在你的心里，并与你的灵同作见证。你所需要做的就是祈求。（本书稍后将详细介绍如何做到这一点）。

3: 圣灵知道一切真理。

只等真理的圣灵来了，他要引导你们明白一切的真理。因为他不是凭自己说的，乃是把他所听见的都说出来。

—约翰福音 16: 13a

作为 2% 的群体，你已经拥有了宇宙中最强大的顾问。在任何方面：你的业务、你的员工和同事、你的供货商、你的客户和社区成员.....你的企业所接触到的人，你都可以得到祂的真理的指引。

圣灵从不说谎，从不误导，也从不遗漏你需要知道的任何事情。更重要的是，被圣灵引导会找到真理，而真理会让你得自由（约翰福音 8:32），并且成就神对你的业务的一切愿景。

4: 圣灵知道你业务的未来。

.....并要把将来的事告诉你们。

—约翰福音 16: 13b

约翰说了什么？圣灵会告诉我“将来的事”？

想象一下，你有一个顾问，全天候可供你咨询，并且他已经知道你今天、明天以及未来在商业中要面临的一切挑战。

哇！

这并不意味着圣灵会每天早上给你发短信或电子邮件，告诉你所有你需要知道或做的事情。但是，祂会在最合适的时间，引导你一步一步地走在祂对你事业的旨意的道路上。

有时候，通过圣灵得到的指示可能在逻辑上是说不通的，例如：

- 在山上献上你的儿子为祭。（创世纪 22:9）
- 绕城走七天，吹号角，然后城墙就会倒塌。（约书亚记 6:3-4）
- 在浑浊的河里浸泡七次，就能洗净麻风病。（列王纪下 5:10）
- 将唾沫和泥巴擦在眼睛上，就能重见光明。（马可福音 8:23）

在许多情况下，圣灵所说的做法毫无道理。然而，那些顺从圣灵的人，总能得胜，总能得到祝福。

5: 圣灵引导你走向丰盛。

你身所生的，地所产的，牲畜所下的，以及牛犊，羊羔，都必蒙福。你的筐子和你的抔面盆都必蒙福。你出也蒙福，入也蒙福。

—申命记 28:4-6

你在耶和华向你列祖起誓应许赐你的地上，他必使你身所生的，牲畜所下的，地所产的，都绰绰有余。耶和华必为你开天上的府库，按时降雨在你的地上。在你手里所办的一切事上赐福与你。你必借给许多国民，却不至向他们借贷。

—申命记 28:11-12

神是丰盛的神.....而不是匮乏的神。祂希望祝福祂的儿女。

圣灵将引导你走向最佳的道路，找到最优秀的员工、客户和机会。祂会引导你远离财务损失、糟糕的交易以及不合适的合作伙伴或联盟。

圣灵永远不会带你走错路，使你或你的公司陷入困境（除非祂要把你从你看不到的更糟糕的事情中拯救出来！）。

在事业上跟随圣灵的引导，是你活在祂的丰盛生命中的最佳途径。

6: 圣灵是你首要的顾问、咨询师和教练。

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。

—箴言 3:5-6

当你决定做出转变时（我感觉你已经决定了），圣灵会告诉你什么时候应该.....

- 去
- 留
- 停
- 建造
- 投资
- 校准
- 避免
- 推迟
- 等候
- 扩张
- 移动
- 准备
- 雇佣
- 解雇
- 买
- 卖
- 跑！

圣灵应该是且永远是你首要的商业顾问、咨询师和教练。

2.3. 你真正的敌人

盗贼来，无非要偷窃，杀害，毁坏。

—约翰福音 10:10a

你在工作中的真正敌人不是竞争对手、供应商、银行或员工。

你真正的敌人不是市场环境、全球竞争或缺乏现金流。

你真正的敌人是撒旦！

他会想尽一切办法来击败你，分散你的注意力，让你无法通过圣灵来获得神的引领。

撒旦极力想让你被这个世界所引导，被他所控制的东西所引导（以弗所书 2:2）。

神极其渴望你被祂的圣灵引导（罗马书 8:14-16）。

因我们并不是与属血气的争战，乃是与那些执政的，掌权的，管辖这幽暗世界的，以及天空属灵气的恶魔争战。
(以弗所书 6:12)

是时候将注意力转向你在商业中面临的真正的战斗了。

这也是你在家里面临的战斗：对与错、善与恶的战斗。

是时候提醒敌人，他已经失败了，他在两千年前的十字架上已经被击败了。

是时候告诉他，他无法控制或影响你的事业，因为你现在是在圣灵的引导下。

是时候告诉他，奉耶稣的名，他必须逃走（雅各书 4:7）！

2.4. 你有史以来最伟大的商业决定

不要效法这个世界。只要心意更新而变化，叫你们察验何为神的善良，纯全，可喜悦的旨意。

— 罗马书 12:2

你所做出的最伟大的商业决定就是，成为一个被圣灵引导的领导者。

你做的任何其他商业决定都不会.....

- 激发并提升你的属灵生命到更高的层次
- 比这个决定更富有挑战性，更难实施并融入到你的日常生活中
- 在整个公司中释放比这更大的属灵力量
- 比这个决定更容易被家人、朋友、员工和客户误解，甚至嘲笑
- 带来比这个更丰厚的尘世和永恒的奖赏
- 遭遇敌人及其军队更猛烈的反对

与你做出的其他决定相比，这个决定是最重要的。

这一决定甚至会影响到耶稣在审判日为你辩护时向天父所作的见证。

问题是：“你是要做一位被圣灵引导的领导者，还是继续做一个被世界引导的领导者？”

我知道你已经决定了。我感觉你已经准备好做出*重大转变*了。

但在此之前，你必须准备好迎接前方不可避免的障碍。

第 2 章学习指南

你认为在你的国家，你的业务有可能完全由圣灵引导吗？为什么？

要想在业务上完全被圣灵引导，你认为自己面临的最大挑战是什么？

你认为撒旦会通过哪些方式影响你的业务？

列出一份清单，说明在圣灵的引导下，如何战胜撒旦“杀害、偷窃和毁坏”你的业务的企图。

3

障碍

*我们四面受敌，却不被困住。心里作难，却不至失望。
遭逼迫，却不被丢弃。打倒了，却不至死亡。*

—哥林多后书 4:8-9

保罗知道他因传福音而将面临的试炼。然而，这些试炼并没有阻止他完成主对他的呼召。

我是在暗示你，做出这一重大转变后，你将面临殴打、监禁、船难等困境？不是，但这些可能会发生。你们中的许多人都生活在基督徒遭受严重迫害的国家。当我们在商业中成为被圣灵引导的人时，有时我们会面临严重的障碍。

当主呼召我离开我的营利性演讲和咨询公司，创办一个以信仰为基础的商业事工时，请相信我.....即使在美国也会遇到不少挑战。

许多雇佣我多年的专业演讲机构，当他们得知我是按照基督徒的方式从事业务时，就像抛弃麻风病一样抛弃了我。

潜在客户都跑了，因为他们担心我可能会向他们的员工传福音。

我的新目标市场，就是像你们一样的 2% 的群体，但他们并不了解我，不知道我是一个带着全新信息的商场信徒。

到那时为止，我的所有演讲、书籍、培训材料、博客以及我在过去 20 年里创作的一切内容都是以世俗为基础的（没有信仰成分），尽管我偶尔会在适当的时候注入一丝圣经的话语。

作为一名 57 岁的顾问，我不得不从头开始，在家创业。

我的见证之一是，尽管我不得不在接下来的几年里艰难度日，但神供应了我们所需的一切。我们从未错过一次房贷支付、餐食、儿子的学费或其他任何需要的东西（腓立比书 4:19）。

是的，即使是我，在经历“重大转变”之后，也面临着许多新的障碍。同样，你可能也会遇到这样的挑战。

以下是我遇到的一些主要障碍，其中很多的障碍，你可能也会遇到或已经遇到过。

但是，我们要刚强壮胆。在本章的最后，我将与大家分享我学到的一个重要秘诀，它帮助我克服了成为被圣灵引导的领导者的障碍。

3.1. 这并不自然

然而，属血气的人不领会神圣灵的事，反倒以为愚拙。并且不能知道，因为这些事惟有属灵的人才能看透。属灵的人能看透万事，却没有一人能看透了他。谁曾知道主的心去教导他呢？但我们有基督的心了。

—哥林多前书 2:14-16

你很可能都曾被教导以某种方式做生意：世界的方式 — 而非天国的方式。

我们很可能在别人的指导或监督下学习了世界上的商业方式.....

- 做决定（头脑型）
- 评估风险和机遇（机会型）
- 增加利润并降低成本（金钱型）
- 推广最新的提高生产力的系统和软件（创新型）
- 整合最新的商业理念（专家型）
- 快速决策（压力型）

在数年甚至数十年的世俗商业思维的洗脑下，请圣灵指引我们的前进方式并不是自然的选择。

即使是做出积极的改变，一开始我们也会觉得很 unnatural，因为这是我们从未做过的事情。

但是，没关系。一旦你开始行动，并看到成功的果效，甚至超自然的结果，那么，“被圣灵引导”将成为你自然而然的工作方式。

3.2. 这并不明显

马大伺候的事多，心里忙乱，就进前来说，主啊，我的妹子留下我一个人伺候，你不在意吗？请吩咐她来帮助我。

— 路加福音 10:40

让我们先研究一下马大的观点。

马大显然意识到需要抓紧时间准备好客人的餐点。人很多，耶稣在讲道，大家都饿了。

讲道结束后，必须准备好饭菜.....对吗？为什么其他人都看不到这么明显的事情呢？特别是我那个懒惰的妹妹马利亚，她本该一开始就来帮忙，却在那里坐着听耶稣讲道，浪费时间！明明有事情要做，她应该懂事一些才对！

马大甚至打断了耶稣的教导，让耶稣叫马利亚进厨房帮忙。

想象一下，鲁莽地去打断耶稣的讲道，当着一大群人的面指责玛丽，然后命令耶稣（因为祂显然会同意我的观点）去告诉马利亚该做什么.....起来帮忙准备饭菜！

很明显.....对吧？

我们很容易被那些看似显而易见的东西所引导，而不是让自己被圣灵引导，去做那些可能不那么显而易见的事情。

在我们看来，按照世界的方式做生意似乎是显而易见的.....

- 将付款给供应商的时间延长几天，以帮助当前的现金流
- 解雇那个总是迟到的员工

- 将生意扩展到那个具有巨大潜力的村庄或城市
- 终止与长期供应商的合同，转而选择价格更低的新供应商
- 在预算削减期间，减少或取消培训预算

在商业中被圣灵引导并不总是显而易见的做法。你必须学会通过圣灵来辨别那些并不那么明显的天国之道。

稍后再详细讨论这个话题。

3.3. 这并不受欢迎

当时，门徒进前来对他说，法利赛人听见这话不服，你知道吗？

—马太福音 15:12

众人大声喊叫，捂着耳朵，齐心拥上前去。把他推到城外，用石头打他。作见证的人，把衣裳放在一个少年人名叫扫罗的脚前。

—使徒行传 7:57-58

但帖撒罗尼迦的犹太人知道保罗又在庇哩亚传神的道，也就往那里去，耸动搅扰众人。

—使徒行传 17:13

这些颇具戏剧性的经文有力地揭示了一个直白的真相：并不是每个人都会以热烈的欢迎和“哈利路亚！”的欢呼声来接受你的启示：在商业中被圣灵引导。

许多人将很难理解你的关于“新的不公平优势”的启示。

有些人甚至会蔑视你。是的，在商业活动中顺从圣灵引导可能会不受欢迎，以至于你经常会听到一句标准的侮辱性话语：“他们以为自己能听到神的声音！”

但这不正是关键所在吗？

圣经就是一部长篇有力的故事，讲述了那些得到神启示的人的经历：亚当、亚伯拉罕、摩西、约瑟、撒母耳、大卫、所罗门、耶利米、以赛亚、以利沙，使徒，尤其是耶稣本人。

在商业中拥抱我们不公平的优势可能并不受欢迎，但即使遇到一些怀疑者或嘲笑者，也请相信自己拥有美好的同伴相助。

3.4. 不确定自己是否有足够的信心

耶稣对他说，你若能信，在信的人，凡事都能。孩子的父亲立时喊着说，我信。但我信不足，求主帮助。

—马可福音 9:23-24

总要警醒祷告，免得入了迷惑。你们心灵固然愿意，肉体却软弱了。

—马太福音 26:41

但我已经为你祈求，叫你不至于失了信心。你回头以后，要坚固你的弟兄。

—路加福音 22:32

这个障碍可能是最具挑战性的。

有时，你可能会质疑自己的信心，问自己是否有足够的力量去承受。你可能会将自己与圣经中的属灵巨人进行比较——从迦勒到保罗——觉得自己不够格……觉得自己的信心还不够强大，不足以取得成功。

这也是仇敌特别喜欢用来阻碍你的主要障碍之一。撒旦甚至向耶稣提出这样的指控（马太福音 4:3, 5, 8）。

怎样才能拥有足够的信心？

主说，你们若有信心像一粒芥菜种，就是对这棵桑树说，你要拔起根来，栽在海里，它也必听从你们。
(路加福音 17:6)

你得救的信心使你与耶稣建立了永恒的关系，并使它能够永远与祂同住天国。

因此，你的信心已经足够强大（即使像一粒芥菜种），足以使你成为被圣灵引导的商业领袖。

3.5. 担心自己会犯错

*彼得想起耶稣所说的话，鸡叫以先，你要三次不认我。
他就出去痛哭。*

—马太福音 26:75

你是人类吗？我也是。这意味着我们有时会亏缺神的荣耀（罗 3:23）。

当你开始这段新旅程时，你很可能会犯一些错误。但即使你犯错了，也要记住，你已经被饶恕了。

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）

当你在商场上被圣灵引导时，有时你可能会忽视了祂的引导，但要继续前行。随着你不断前进，随着圣灵的力量在你心里不断增长，你犯错的次数也会越来越少。

我们之所以不断犯错，是因为我们听错了属灵频道！

当你学会更清晰地聆听祂的声音时，你就会很少错过祂对你以及对你事业发展的指引。

不要因为害怕出错，而拦阻你追求被圣灵引导的旅程。

3.6. 开始时表现出色，但后来逐渐衰退

耶稣说，你来吧。彼得就从船上下去，在水面上走，要到耶稣那里去。只因见风甚大，就害怕。将要沉下去，便喊着说，主啊，救我。耶稣赶紧伸手拉住他，说，你这小信的人哪，为什么疑惑呢？他们上了船，风就住了。

—马太福音 14:29-32

在《圣经》中，有两个人在水面上行走：耶稣和彼得。

彼得起初很有信心。他怀着信心下了船，注视耶稣，聆听耶稣的声音。他完全不理睬周围的环境：汹涌的海水、狂风和巨浪。

彼得一开始很有信心，但当他把目光从耶稣身上移开后，就很快下沉了。

开始一段新的、令人兴奋的商业冒险时，起步很容易。对于 2% 的群体来说，与主一起开始新的、令人振奋的商业冒险，尤其令人激动。

但是，一旦你完全致力于成为一名被圣灵引导的领导者，就没有回头路了。为什么？因为一旦你做出承诺，耶稣就会期待你坚持到底。

在商业中被圣灵引导要求你全心投入，坚持到底。正如保罗所说的那样，

.....只要行完我的路程，成就我从主耶稣所领受的职事，
证明神恩惠的福音。（使徒行传 20:24b）

迦勒是我喜欢的信心伟人之一。每次阅读和学习他的故事，我都会激动不已。

当迦勒和约书亚试图说服以色列人进入并夺取应许之地时，他 40 岁（民数记 14:7）。只有他和约书亚成功渡过了 40 年的旷野生活，因为迦勒另有一个心志（民数记 14:24）。

迦勒 80 岁时，他帮助约书亚带领以色列人进入应许之地，征服了一个又一个国家。在等待了 45 年之后，当神指示约书亚分配土地时，约书亚让迦勒选择任何他想要的土地。

迦勒的回应是一个璀璨的典范，他一开始就充满信心，并且坚持到底：

自从耶和华对摩西说这话的时候，耶和华照他所应许的，使我存活这四十五年，其间以色列人在旷野行走。看哪，现今我八十五岁了，我还是强壮，像摩西打发我去的那天一样。无论是争战，是出入，我的力量那时如何，现在还是如何。求你将耶和华那日应许我的这山地给我。那里有亚纳族人，并宽大坚固的城，你也曾听见了。或者耶和华照他所应许的与我同在，我就把他们赶出去。（约书亚记 14:10-12）

85 岁高龄的迦勒仍然渴望得到那个充满巨人的地方，那些巨人曾使其他十位探子恐惧，也导致了以色列人 40 年的旷野漂流。

迦勒是我在事业和生活中渴望成为的典范。

这就是我渴望效仿的榜样！

迦勒是一个杰出的榜样，他展示了如何一开始就充满信心，并继续保持坚定，永不退缩。

我的商业旅程还远未结束。就像你一样，当我第一次决定让圣灵引导时，我也充满了信心。然而，压力、不确定性、失去的商机，甚至我的肉体，都让我产生怀疑、摇摆和沮丧。

但我选择不做彼得，不看环境。我选择紧盯耶稣，聆听祂的圣灵的引领。

我选择像保罗一样完成我的赛程。

我决定要像迦勒一样，坚定地开始，坚定地前行，永不退缩！

我的祷告是愿你在圣灵引导的商业赛程中愈战愈勇。

3.7. 你不知道该怎么做

他说，主啊，你是谁。主说，我就是你所逼迫的耶稣。起来，进城去，你所当作的事，必有人告诉你。

—使徒行传 9:5-6

那时，保罗尚不知道如何在他的事工中利用他新的不公平优势。他必须学会如何使用它。

当我开始踏上成为一个被圣灵引导的商人的旅程时，我不知道该怎么做。就像保罗一样，我必须学习该做什么以及如何去做。

我绝不会声称自己拥有“在商业中被圣灵引导”的所有答案。

但我可以根据我迄今为止的经验，教你我所学到的东西。

这就是你阅读或聆听这本书的原因。

圣灵告诉我写这本书，以教导你祂教给我的东西！我也是在学习如何被圣灵引导。

祂对我说：“这正是我要你写这本书的原因——教导我的子民我所教给你的，让我在商业中引导他们。”

你已经阅读或听到了一些我所学到的东西。

那我们就继续吧！

3.8. 克服障碍的关键

障碍（名词）：阻止进展或妨碍实现目标的东西。

虽然识别在从“世俗引导的商人”转变为“圣灵引导的商人”过程中可能遇到的障碍很重要，但更重要的是知道如何克服这些障碍。

敌人常常设置障碍来阻止圣灵在你的商业活动中发挥作用。他会利用一切手段，在道路上设置小的、大的，甚至是压倒性的障碍。他会不断提醒我们讨论过的七个路障，也许还会有其他一些路障，以实现他狡黠的目的。

你对此要有所准备。

记住，仇敌的障碍大多是暂时的（除非你允许它们变成永久性的），是不必要的干扰（你的道路仍然可以通行）。

仇敌会想尽一切办法迫使你回到他的游戏中，按照他的规则做生意。

我学到的克服这些障碍的一个关键是，首先，要背诵这节大能的经文：

不要效法这个世界。只要心意更新而变化，叫你们察验何为神的善良、纯全、可喜悦的旨意。（罗马书 12:2）

然后，我再用自己的话重述一遍.....类似这样：

我不再依循这个世界的商业方式，而是通过圣灵更新我的心意，顺应神在我的商业活动中的善良、纯全、可喜悦的旨意。

关键是什么？更新你的心意！

战斗始于你的思想。始于你是否愿意通过圣灵的力量，在商业上转变成神希望你成为的样式。

当你学会如何在商业上顺从圣灵的引导时，战斗就结束了。

下一步：让我们帮助你做好充分准备，在你的商业活动中释放圣灵的大能！

第 3 章学习指南

在这七个障碍中，哪三个是你面临的最大挑战？为什么它们对你来说是挑战？

1.

2.

3.

你打算采取什么措施/行动来克服这些挑战？

在你克服障碍的过程中，罗马书 12:2 对你有何启示？

4

如何准备

你要在外头预备工料，在田间办理整齐，然后建造房屋。

—箴言 24:27

准备意味着.....

- 为将要做的事情、预期发生的事情做好准备
- 事先为某个目的、用途或活动做好准备
- 摆正心态
- 提前计划
- 蓄势待发

我从六岁开始参加体育运动。从棒球到垒球，再到高尔夫球，我很快就意识到，要成为一名优秀的球员，不仅仅是参加比赛那么简单。我必须投入时间、精力做好准备，才有希望入选球队或参加比赛。

当我开始打高尔夫时，我深深地记得父亲给我买第一套球杆时的激动心情：一支开球木杆、一根五号铁杆、一根九号铁杆和一根推杆。我觉得自己现在就像我的运动偶像萨姆·斯尼德一样！但我却完全不知道该如何准备我的首场比赛。

我的父亲温和且细致地教我如何握杆、挥杆、瞄准和集中注意力，以及如何完成整套挥杆动作。作为一名曾经的半职业棒球运动员，他深知正确的准备工作有多么重要，并且他成功地激发了我对这项运动的热爱。（如今，我的高尔夫球差点是 11，所以随时欢迎与我一起打球！）

随着年龄的增长，我更深刻地认识到，要想在运动和生活中取得优异成绩，就必须进行专注而彻底的准备。

当你在商业中期待圣灵的大能时，情况也是一样的。

你必须做好准备。

你必须投入必要的时间和精力，为你旅程的下一步做好思想和属灵上的准备。

以下是你需要准备的五个方面，以在你的商业活动中释放圣灵的大能。

4.1. 这不仅仅是祷告

到了每西亚的边界，他们想要往底推尼去，耶稣的灵却不许。

—使徒行传 16:7

你是否对本节的标题感到震惊？怎么会有比祷告更重要的事情呢？祷告难道不是我们作为信徒所做的最重要的事情吗？

请理解，我绝不是在贬低祷告的力量！一切有关在商业中被圣灵引导的事宜都始于祷告。祷告不是，也绝不能被视为次等的商业策略。

同时，也要明白，在商业中被圣灵引导不仅仅涉及祷告。为什么？

在许多情况下，即使对于完全委身的 2% 的群体，祷告也往往变成了一种预先定好时间的日历活动……只是日常活动清单上的另一个待办事项。为商业祷告，可能变成了“好了，现在是早上 6:45……是时候祷告几分钟了。”然后打勾完成。

同样，为你的商业活动祷告往往会变成：“哦，不，我忘了……我得在上班前赶紧祷告几句。”

最糟糕的情况是，祷告成了一种绝望的、在最后关头“求神拯救我们的商业”的策略。

是的，我承认自己曾经历过这三种情况。那你呢？

即使你和你的团队投入了大量的时间、精力和信心来专注祷告（你应该这样做），单靠祷告也不足以释放我们在工作中不公平竞争优势的全部大能。

要释放你的“不公平的竞争优势”，这不仅仅是祷告——而是全面的属灵意识！

保持属灵意识

圣灵总是在你周围和内心动工，无论是以微妙的方式还是显而易见的方式。

当你准备释放不公平的商业竞争优势时，有两个主要的属灵意识层面。

第1层：个人属灵意识

属灵意识始于有意地审视圣灵在你内心的运行。你可以通过回答以下问题来开始你的个人属灵意识.....

- 今天圣灵对我说了什么？
- 今天圣灵告诉我应该帮助谁？
- 我感觉圣灵指引我未来要做什么？

现在就花 15 分钟的时间写下你对这些问题的回答。在一个安静的地方思考这些问题。为什么要现在做？这是你准备工作的第一步.....调整你的个人属灵意识，聆听圣灵现在对你说的话。

打印本页，写下你的领受。

今天圣灵对我说了什么？

今天圣灵告诉我应该帮助谁？

我感觉圣灵指引我未来要做什么？

每天问自己这三个问题。通过这个操练，你会很快提高个人属灵意识。

第2层：商业属灵意识

随着个人属灵意识的发展和完善，你就可以把重点放在商业属灵意识上。

这里有一个我亲身经历的例子。几年前，我应邀去见一位 2% 群体的商人，他租赁了一栋大楼的一层，然后把多余的空间转租给其他基督徒公司。在我第一次参观他的办公室时，我感觉到了一股弥漫的邪灵气息。我问他这间办公室的前租户是谁。他说是美国计划生育组织，该组织公开提倡堕胎。我们迅速为此祷告，在办公室涂抹膏油，驱除这个地方的邪灵。

我花了多年的时间练习“第1层：个人属灵意识”，之后，才开始学习如何将其应用到“第2层：商业属灵意识”。

以下是如何缩短学习路径，更快准备好顺从圣灵引导的方法。

同样，这里有几个问题，帮助我更好地觉察圣灵在我的业务中的运作。请你现在就花 15 分钟时间，写下你对这些“商业属灵意识”问题的领受。

我在哪些地方感受到了圣灵在我业务中的运作？

如何准备

圣灵在当前的状况中是如何运作的？

在我的业务内外，圣灵正在引导谁？

同事 - 经理、主管、一线员工和临时员工

客户 - 本地的、全国的、全球的

涉众 - 销售商、供应商、董事会、非客户的粉丝

社区 - 我们服务的地理区域

在接下来的哪些活动、项目、沟通或业务往来中，我需要更加依赖圣灵的引导？

回报

随着时间的推移，你将越来越有意地寻求更大的个人和商业属灵意识。通过阅读本书，神已经在与你同工，教导你如何与祂建立更紧密的关系。

在我有意祷告之后，我常常感动得流泪，因为我看到神是如何在改变我身边的人，并让我成为祂计划的一部分！

坦白地说，我的个人和商业属灵意识比其他任何事情都更能激发我去发挥天国影响力。

通过圣灵的引导，我深知没有什么能阻止我！

你看，这不仅仅是祷告。不止于此！

当你将祷告与个人和商业属灵意识结合起来时，你就迈出了释放你不公平竞争优势的第一步！

4.2. 这不仅仅是声音

他受了圣灵的感动，进入圣殿。正遇见耶稣的父母抱着孩子进来，要照律法的规矩办理。

—路加福音 2:27

现在我往耶路撒冷去，心甚迫切，不知道在那里要遇见什么事。

—使徒行传 20:22

我们中的很多人都希望透过燃烧的荆棘（出埃及记 3:1）、巨大的云彩（马太福音 17:5），甚至一头驴子（民数记 22:28）听到神的声音。

在《圣经》中，确实有一些例子，提到人们凭肉耳听到了神的声音。但这些情况更像是例外而非常态。如今，依然如此。

圣灵可以通过听得见的声音与你说话吗？当然可以。祂经常这样做吗？不是的。为什么呢？

因为祂住在我里面！当祂的灵住在我里面的时候，祂就不需要通过肉耳能听到的声音来与我沟通了。

聆听祂的声音，不只是等待肉耳可听到的声音——而是学习如何更好地与住在我里面的圣灵沟通。

神在对你说话

虽然你相信神能够与你说话，但你可能会说：“我就是听不到祂的声音。我觉得祂没有在跟我说话。”

现在，给你一些免费的建议：不要再说这种话了！不要！

相信我，神确实是在与你说话。

如果神是无所不在的，那就意味着祂无处不在，无时不在。

如果神是无所不知的，那么祂就知道一切已经发生、正在发生和将要发生的事情。

如果祂的灵住在你里面，而祂总是围绕着你，那么你就被祂的同在所包围。

假设你的配偶、儿子或女儿总是在你身边，无论你去哪里，无论你参加什么会议，无论你去哪里旅行，他们都站在你身边。你会知道他们在那里吗？当然会。即使他们不和你说话，你也能感觉到他们的存在。

同样，神通过祂的同在与你说话，我称之为“内在感知”。

内在感知

内在感知是一种超越头脑、情感或身体感官的内在直觉。它是一种属灵上的提醒或催促。

即使没有听到肉耳可听见的声音，你也知道那是神。

你就是知道。

你是否曾对自己或他人说过：“我*知道*我不应该那样做”或“我*知道*我应该那样做”？或者：“我*知道*那是个错误的决定，但我还是做了”？

你是怎么知道的？是谁告诉你该做还是不该做？

作为 2% 群体中的一员，你的内在感知很可能来自于住在你里面的圣灵。这正是我们所寻求的那种微小而静寂的声音（列王纪上 19:12）。

我鼓励你不要寻求通过肉耳或燃烧的荆棘来聆听圣灵的声音。而是要训练你的属灵的耳朵去聆听。

释放你的不公平竞争优势远不止是听到声音。

4.3: 全心全意

惟独我的仆人迦勒，因他另有一个心志，专一跟从我，我就把他领进他所去过的那地。他的后裔也必得那地为业。

—民数记 14:24

“全心全意”是指，

- 对做某事、支持某人等没有疑虑或不确定，表现出完全的决心。
- 完全而真诚的决心或热情
- 完全、认真的承诺
- 没有保留或犹豫

迦勒是我最喜欢的圣经英雄之一。他和约书亚被指派为十二个探子中的两个，去探查应许之地，并将报告带回给摩西。其他 10 个探子被恐惧压倒，甚至想杀死约书亚和加勒，因为他们鼓励摩西越过约旦河夺取那块土地。

然而，约书亚和迦勒相信主的应许，全心全意侍奉主，随时准备听从主的命令发动进攻。

“在你的商业活动中释放圣灵的大能”的旅程不是给懦夫准备的！一旦你接受了它，就必须全心全意地去做，毫无保留地前行，时刻跟随圣灵的引导。

不能骑墙观望

看哪，我今日将生与福，死与祸，陈明在你面前。吩咐你爱耶和华你的神，遵行他的道，谨守他的诫命，律例，典章，使你可以存活，人数增多，耶和华你神就必在你所要进去得为业的地上赐福与你。……我今日呼天唤地向你作见证。我将生死、祸福陈明在你面前，所以你要拣选生命，使你和你后裔都得存活。

—申命记 30:15-16,19

神给了我们一个明确的选择：祂的道路或世界的道路。祂甚至给出了答案。

但选择权在于我们，而不是祂。

以下是我职业生涯中的一段自白，希望对你有所帮助。

在我年少信主得救后，我逐渐远离了神和基督的肢体。16 岁时，我开始因为在星期天打棒球而不去教堂，这成为了我疏远神的开始。我在快 40 岁时才完全回到主的怀抱，正好是我现在的事业起步的时候。

在我开展新业务的头十年，我写了几本商业书籍，其中一些还获得了很高的荣誉和奖项。

然后，主开始在我身上动工。我感觉到祂不希望我在世俗的商业道路上继续走下去。于是，我决定……跨过围墙！

在几年的时间里，我试图将一只脚留在世俗的商业方式中，同时将另一只脚留在神的商业方式中。我开始在牧师集会上演讲，并指导牧师团队采用基于圣经的管理方法。我甚至在几间教会讲道。

当时对我来说，做一个骑墙观望者已经足够好了，但在 2009 年，主非常明确地对我说（不是通过肉耳可听见的声音，而是通过强烈的内在感知）：“完全到我这边来吧。”

我清楚地意识到，我必须做出一个选择：要么继续骑墙观望，要么完全为神和祂的荣耀而做。

虽然花了我几周的时间，但我最终还是顺服了，并大声喊道：“主.....无论是什么，无论在哪里！无论你让我做什么，无论你让我在哪里做，我都会顺服去做。”

这时，我完全顺服于耶稣。顺服祂的旨意，走祂的道路。

从那时起，我决定全心全意地为主生活和工作。

你的职业旅程可能没有那么戏剧化。但结果必须是一样的.....那就是，你要在事业中喜乐地全心全意为主工作。

这是你的选择：是否将一切交给神。但我要警告你，半心半意地做事将会是你失败的根源。

我知道你的行为，你也不冷也不热。我巴不得你或冷或热。你既如温水，也不冷也不热，所以我必从我口中把你吐出去。（启示录 3:15-16）

在你的事业中，骑墙观望是什么样子的？这可能包括.....

- 因害怕被别人看到而不敢在白天祷告
- 一会儿咒骂，一会儿赞美神
- 在名片上印上经文，希望人们认为你是真正的基督徒
- 相信最新的商业最佳实践，而不是神永恒的真理
- 为了先拿到自己的工资，而延迟向供应商付款

如果其中一条刺激到了你，那很好。这些并不是要羞辱你，而是为了劝诫你在这些方面寻求主的旨意，这样，你才能在商业上全心全意地为主而活。

一项挑战

现在是一个很好的机会，将这本书放在一边 — 一天、一周或更长时间，并进入“地毯时间”（安静的祷告和禁食时间），求主预备你的心，让你在商场中成为全心全意的迦勒！

开始吧。合上这本书。在你向神承诺不再做骑墙观望者之后，我仍然会在这里等你！

全力以赴

无论作什么，都要从心里作，像是给主作的，不是给人作的。因你们知道从主那里必得着基业为赏赐。你们所侍奉的乃是主基督。

—歌罗西书 3:23–24

欢迎回来！愿你的“地毯时间”是一个美好的经历，带给你平安和振奋。

现在，让我们来学习在商业中全心投入的第二种方式 — 全力以赴，倾尽一切！

这听起来很简单，但做起来却很困难。我想通过分享一个真实的故事来说明这个道理。

我从五岁开始打棒球，并立志成为一名投手。作为投手，你可以掌控一切。你可以用力投球。你的队友依赖你。你在赢得比赛时会获得更多的认可，在输掉比赛时则承担更多的指责。我一直到二十多岁还在棒球联赛中投球。这不仅仅是一种激情。

在高中棒球队的四年里，我的投球战绩是 23 胜 7 负（赢了 23 场，只输了 7 场）。还算不错。

高中毕业后，我参加了一个竞争非常激烈的夏季联赛，与来自全州的顶级球员一起比赛。年终赛是一个单场淘汰制的赛事，我们需要赢得两场比赛才能晋级到区域赛。

教练选我投第一场，第二场则由我的一个高中同学投 — 我们叫他“史蒂夫”，虽然这不是他的真名。第一个晚上的比赛中，我全程投球 — 这是一场漫长而激烈的比赛 — 我们赢了。我们驱车 40 英里回家，然后第二晚返回，准备与全州最强的球队对决。

当我们到达体育场时，史蒂夫却没有出现。在比赛前一个小时，我们得知他决定不来投球了。我们一直不知道原因（其实这并不重要）。我是球队中最优秀且唯一剩下的先发投手。通常，先发投手会休息 3-4 天再参加下一场比赛，因为投手的手臂需要恢复。

我的手臂和身体还因着前一晚的比赛而感到疲惫。

教练别无选择，只能问：“吉姆，你今晚能上场吗？”

你需要了解一些背景信息。史蒂夫和我在一起打了很多年球。我们是非常友好的竞争对手，也是团队成员，一直在向彼此和其他人证明谁是更好的投手。史蒂夫是圈子里的明星，很酷，而我不是。

他是一个顶尖的左投手，球速极快。我则是一个右投手，拥有绝妙的曲球（而快速球则一般）。作为运动员，我们有着很好的个人关系，都全心全意地为球队获胜而努力。

我从未战胜过当晚的对手。在此之前，我曾在高中和夏季联赛中输给过他们五场比赛。他们不怕我，但我也不怕他们。

所以，那天晚上我有足够的动力！我想击败那支球队，连续赢得两场比赛，并证明谁是最好的队友。（请原谅我流露出的骄傲）。

我开始了比赛，整个团队都充满了斗志！

经过五局比赛，我们以 4 比 2 领先。当我走出休息区走向投手丘，准备开始第六局（我们在这个联赛中只打七局）时，教练问：“吉姆，你怎么样？”他可能看出我已经筋疲力尽了；我的快速球有些弱，曲球也挂得有点高。

我说：“嘿，教练.....我没事。”然后像往常一样冲向投手丘。

他知道接下来会发生什么。我也知道，但我必须再拼尽全力一次。

你可以猜到接下来发生了什么。对方球队开始猛攻，在棒球场上连续打出一垒和二垒打。

在大多数类似的比赛中，尽管我精疲力竭，我通常还能让击球手打高飞球、滚地球或飞球。这一次不行。我完全筋疲力尽了。

在过去 24 小时内投球 12.5 局，加上 90 华氏度的天气，对我的身体造成了很大的影响。

在比赛中，对方第一次领先了。教练别无选择，只能把我换下场。

当教练走向投手丘时，我做了一件在我整个运动生涯中从未做过的事。

我开始哭泣。

想象一下.....一个刚刚毕业的 18 岁高中棒球队最有价值球员，职业生涯战绩为 23 胜 7 负，站在投手丘上哭泣！

然而，我并不感到羞愧。我的眼泪是因为我深知，我已经付出了一切。我在球场上没有留下任何遗憾。我倾注了我的心血，把一切都献给了球队。

虽然最后的记分卡显示我是输掉比赛的投手，但从更大的意义上说，我是赢家。

我父亲和另一位球员的父亲在看台上观看比赛。我朋友的父亲转过头对我父亲说：“我看过吉姆的很多比赛，但我从未像今晚这样为吉姆感到骄傲。”

我爸爸回答说：“我也是，艾德。我也是。”

我讲这个故事并不是为了自夸，而是为了鼓励你，当你全心全意地侍奉主耶稣，为了祂的荣耀而在你的事业上竭尽全力时，我们的主耶稣将会为你感到骄傲。

最终，当你全心全意地侍奉祂时，你会赢得胜利，并得着基业为赏赐（歌罗西书 3:23-24）。

因此，当你走在“在你的商业活动中释放圣灵的大能”的旅程中时，你必须立志全心全意地服侍祂！

因此，当圣灵告诉你去或不去、买或不买、卖或不卖、签或不签合同、雇或不雇某人……无论祂说什么，你都要去做。

全心全意！

4.4. 仰赖耶和华

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。

—箴言 3:5-6

警告：不要忽视这个永恒的真理！

作为信徒，你可能经常听到这节经文，并且可能像我一样背诵过它。

我们需要思考一下这节经文，因为它是在你的商业活动中释放圣灵的大能的核心。

首先，让我们仔细分析一下这节经文的五个核心部分。

仰赖耶和华

仰赖的定义是“对某人或某物的品格、能力、力量或真实性的一种确定依赖”。

我喜欢这个短语：确定依赖。

如果你已经得救，就说明你相信主会拯救你。你拥有对主应许的“确定依赖”。你满怀信心地信靠祂。

我们对主的信靠也是一种确定的依赖，确信祂将信实地完成祂在我们事业中开始的善工。

专心

这正是我们许多人卡住或犹豫的地方。你会注意到，所罗门在圣灵的恩膏下写下这节经文时，并没有说，神要你.....

- “通过你的金钱来信靠！”
- “通过你的商业计划来信靠！”
- “通过你的市场调研来信靠！”
- “通过你的头脑来信靠！”
- “通过你的感觉来信靠！”

这个清单可以一直列下去，但你明白我的意思。

要时刻提醒自己，你在商业中所做的一切都与你的心有关。这关乎你如何让神来塑造你的内心，以此来彰显祂的荣耀。然而，商业世界充斥着各种挑战：压力常常围绕着你，你的竞争对手攻击你，市场对你充满敌意，你的供应链给你带来困难，甚至你的员工也可能拒绝你。

作为商业领袖，我们很容易失去对内心的控制，而回到肉体的行为。这正是这节经文和这一实践步骤对你的事业至关重要的原因。一切都要回归到你的内心，全然信靠主.....而不仅仅是在主日才如此。

不可倚靠自己的聪明

我并没有所有的答案，老实说，你也没有。即使我们认为自己有答案，我们的结论往往也是不完整的、具有误导性的，并且是难以实施的。

二十年来，我认为自己在商业中的角色是阅读、研究、分析和分享信息 — 通过书籍、演讲、辅导和咨询 — 讲述伟大公司如何做得如此出色。多年来，许多客户告诉我：“我不在乎某某商业专家的看法；我付钱给你是为了听听你的想法！”这使得我容易变得自以为是。

尽管我出版了很多获奖书籍，客户名单也令人瞩目，但在内心深处，我知道自己其实并不了解那么多。我希望没有人能看穿我的伪装，发现我所知道的实在少得可怜，因为那会毁了 *我的事业*。

就像我一样，你永远不可能了解发展业务所需的一切知识，也不能靠自己的能力达到神希望你产生的永恒影响。

在你一切所行的事上，都要认定祂，

“一切”是什么意思？

I 意思是.....一切！

“一切”就是“一切”。不是部分。不是一些。不只是开会前祷告。不只是祈求更多的业务增长。也不只是在遇到困难、财务危机或员工受伤时才呼求祂。

“一切”意味着“一切”

一切。

我为什么要重复显而易见的事情呢？有时，显而易见的事情并不那么显而易见。我们知道应该全心信靠主。我发现，在我的家庭、婚姻、孩子身上.....甚至在教会服侍时，做到这一点都比较容易。

但多年来，在我的事业中应用这一点却很困难。现在，我可以，耶稣拥有我所有的事业。现在，祂完全掌管一切，我不再需要依赖自己的聪明。我现在完全依靠祂。

他必指引你的路

“必”是指在未来预期发生的事情。主并没有说.....

- 祂可能
- 当祂有时间时
- 当你进入祂的好人名单时
- 当你无法承受时
- 在祂考虑之后
- 当祂心情好时
- 当你达到一定的属灵成熟度时

大声说：“祂必指引我的路！”

再说一遍。

来吧。现在没人在你身边。再说一遍！

指引你的路.....最终的回报！

你必须信任你的内在感知，而不是怀疑。

4.5. 穿上军装

我还有末了的话，你们要靠着主，倚赖他的大能大力，作刚强的人。要穿戴神所赐的全副军装，就能抵挡魔鬼的诡计。因我们并不是与属血气的争战，乃是与那些执政的，掌权的，管辖这幽暗世界的，以及天空属灵气的恶魔争战。所以，要拿起神所赐的全副军装，好在磨难的日子抵挡仇敌，并且成就了一切，还能站立得住。

—以弗所书 6:10-13

撒旦是这个世界的王。他控制着商业机制。当你释放你的“不公平优势”时，敌人就会来找你！对此你要有心理准备。

在凯尔·温克勒（Kyle Winkler）的书籍《让撒旦闭嘴：消除仇敌的攻击、威胁、谎言和指控》（Silence Satan: Shutting Down the Enemy's Attacks, Threats, Lies, and Accusations）中，他指出：

我们从神获得的属灵军装可以保护我们的思想。撒旦闯入我们的生活，抛下各种论据，为什么神不使用我们，为什么我们永远无法得到医治，为什么我们的罪过太大而无法被饶恕。撒旦通过制造怀疑和沮丧，来拦阻我们过上得胜的生活。¹

我们的商业生活也是如此。当你开始在商场中利用你的“不公平优势”时，仇敌就会来攻击你和你的团队。

在保罗对军装的描述中，我希望你关注三个重要思想：

1: 全副军装

部分军装毫无用处。试想一下，一名士兵在进入战场时没有佩戴头盔、背包、靴子或武器。同样，想象一下，2% 群体中的一员在进入被仇敌控制的商业战场时，如果没有全副军装的保护，那将会怎样。

全副军装的六个部分是.....

- **真理的带子** - 神的话语，其他军装均依附于此
- **公义的护心镜** - 保护心灵，同时作为一个闪亮的象征，向敌人展示你的保护
- **救恩的头盔** - 保护头脑、耳朵和思想
- **平安的福音鞋** - 随时准备稳固站立，不失阵地的鞋子
- **信德的藤牌** - 抵挡敌人的火箭，保护身体免遭攻击
- **圣灵的宝剑** - 神的道，是唯一的攻击性武器

保罗的告诫是要穿上全副军装，而不仅仅是一两件。如果没有全副的防护装备，你就会很容易被敌人抓住最薄弱的地方，任由仇敌攻击，这是仇敌的典型战术。

要知道，全副军装中的五件是防护装备，只有一件是攻击武器。如果这是一场针对你和你事业的属灵战争，为什么你只有一件攻击性武器呢？请继续往下读。

2: 站立

在保罗对全副军装的描述中（以弗所书 6:10-20），他四次提到我们应该站立，而不是战斗。这很有趣，我们为什么要穿上全副军装却不战斗呢？

温克勒（Winkler）就保罗教导我们要站立的原因提出了极好的见解。他教导说，穿上全副军装的目的是.....

.....在主的大能中找到力量，使你能站立得住。保罗并不是说要穿上军装去战斗，而是要在主里维持你在基督里的身份，对抗那些试图摧毁你的邪恶势力。²

当你穿上军装时，要意识到你并不是要去冲锋陷阵，而是要让自己披上主的力量，抵挡敌人的诡计和欺骗。

3: 诡计

在伊甸园，仇敌用狡诈的谎言来诱惑夏娃和亚当（创世记 3）。在耶稣受试探的 40 天里（马太福音 4），仇敌也试图用同样的方法欺骗耶稣。六千年来，仇敌的策略从未改变。他也会对你采取同样的手段。

他将抛给你带来各种想法，其中可能包括.....

- “你做不到。”
- “你没有团队，也没有资源。”
- “这是你做过的最疯狂的事情。”
- “这会毁掉你的事业。”
- “没有人会支持你。”
- “你疯了吗？”
- “你的竞争对手会怎么想？”
- “你会损失一大笔钱，甚至可能失去你的生意。”
- “没有人会跟随你。”
- “你不是一个强大的领导者，无法完成这个任务。”
- “你真的确定这是来自于神的吗？你确定吗？”
- “你对这件事不是认真的.....对吧？”
- “你只是读了这本疯狂的商业书，正像那个愚蠢的作者所说的那样，犯了依赖专家的错误。”

你明白我的意思了吧。

而这些只是仇敌的轻型武器，相比于你可能经历的核弹，简直微不足道。

你并不是总会受到攻击，但当你开始成为一个被圣灵引导的商业领袖时，你需要全副武装起来。

这就是为什么当你准备释放你的“不公平竞争优势”时，每天穿上全副军装至关重要，这样你才能通过基督的力量而不是你自己的力量稳固站立。

这就像我们在教会里听过的那个古老故事：一位年长的女士看到魔鬼在敲门，然后，她平静地转过身，大声说：“耶稣，是找你的！”

还有一件事：仇敌必定会逃跑。

故此，你们要顺服神。务要抵挡魔鬼，魔鬼就必离开你们逃跑了。

—雅各书 4:7

当你奉耶稣的名命令仇敌离开时，他必须服从！他别无选择！

结束！

没有其他选择！

所以，

- 不要在魔鬼的地盘上与之战斗。提醒他，他已经被打败了，要抵挡他，他*必须*逃跑；他别无选择！
- 不要使用自己的力量进行属灵战争。要像耶稣一样，用神的话语来争战（马太福音 4:1-11）。
- 别被敌人可能会找上门来的念头吓倒，“因为那在你们里面的，比那在世界上的更大。”（约翰一书 4:4）。
- 不要让仇敌在你或你的团队周围徘徊。命令他离开，他就会离开！

总之，请记住……

- 这不仅仅是祷告。
- 这不仅仅是声音。
- 全心全意。
- 仰赖耶和华。
- 每天穿上全副军装。

一旦你掌握了这五个准备步骤，你就准备好“在你的商业活动中释放圣灵的大能”了。

不要随意跳过这些步骤。将它们深深地埋在你的心灵深处，然后再发挥你的“竞争优势”。这样，你就会打下坚实的基础，让圣灵通过你的事业来彰显祂的同在！

小组讨论

为什么要花时间准备好接受圣灵的引导，而不是直接去做？

你对“个人属灵意识”和“商业属灵意识”问题的回答是什么？

目前，哪个准备步骤对你来说最重要？为什么？

¹ 凯尔·温克勒（Kyle Winkler），《让撒旦闭嘴：消除敌人的攻击、威胁、谎言和指控》（Silence Satan: Shutting Down the Enemy's Attacks, Threats, Lies, and Accusations）（佛罗里达州玛丽湖：Passio 出版社，2014 年），第 150 页。

² 同上，第 142 页。

5

释放你的不公平优势

但圣灵降临在你们身上，你们就必得着能力。

—使徒行传 1:8a

你已经决定做出重大转变。

你知道潜在的障碍。

你已经为未来的挑战做好了准备。

现在，你已经蓄势待发！

这部分将指导你掌握释放“不公平优势”的六个关键。我建议
你按顺序应用这些步骤，因为它们之间相互衔接，共同发挥效用。

在这部分，我建议你这样做。

首先，在不做笔记的情况下，通读所有六个关键点。感受整个
流程。

其次，逐节阅读，并完成每节中的简短练习。我建议你每天阅
读一节。不要读得太快。让圣灵将这些真理深植入你的内心。

第三，在你花足够的时间让圣灵强化这些真理后，你就可以继
续阅读第六章：“继续前进”。

5.1. 练习

练习（动词）：反复做某件事，以做得更好；作为生活的一部分，定期或持续做（某件事）。

“在你的商业活动中释放圣灵的大能”的第一个关键点就是练习。

任何参与竞技体育的人都明白练习的重要性。任何运动项目的专业运动员都会投入数百甚至数千小时，进行认真、艰苦的练习，以达到最佳状态。

在商业中，职业培训和发展项目会注入大量的练习，然后让员工在实际工作中应用所学习到的培训内容。专业服务公司在客服代表接听第一个真实客户电话之前，会投入大量时间进行如何接听客户电话的练习。专业销售培训师会进行模拟练习，教导销售人员如何倾听潜在客户的心声并与之达成交易。

在我的书籍《影响者：关于变革型领导的比喻》（*Impacter: A Parable on Transformational Leadership*）中，我讲到，自信（对自己能力的信心）来源于能力（随着时间的推移而发展出来的技能深度）。你练习得越多，能力就越强。你能力越强，对自己的能力就越有信心。

同样的道理也适用于我们在商业中释放圣灵的大能。

以下是三种有效的练习方法：识别见证、从小事开始、微调。

识别见证

你的牧师或老师分享了一个强有力的真理，你的内心会说：“对！很好！没错！”你甚至可能像我一样大声说出来！

当你听到一个真理时，圣灵会在你的内心确认这个真理。你的内心会认可刚刚说出的真理。

这就是你的内心见证。

在教会礼拜中为你作见证的圣灵，在工作中也同样可以为你作见证。

即使你与内在的圣灵常常保持连接，但练习感知你的内心见证仍然是很重要的。

我们需要不断的练习来感知内心见证！

回想一下，在工作中，你的“内心见证”——内在感知，感受到平安的时刻。是在以下情况下吗.....

- 开始生意？
- 启动了一个大项目？

- 雇佣了更多的人？
- 更换了分包商？
- 购买了一台大型设备？
- 签了合同？
- 挑战了一名员工，促使其发挥潜能？
- 与顾问或教练签署了合同？

有时当你回顾过去时，你可能会说：“我知道我不应该：”

- 开始那个生意！
- 启动那个大项目！
- 雇佣更多的人！
- 更换分包商！
- 购买那台设备！
- 签署那份合同！
- 挑战那名员工，促使其发挥潜能！
- 与那位顾问或教练签署合同！

在所有这些情况中，圣灵很可能已经在你内心作工，提醒你做出正确的决策，并警告你避免错误的决策。

要识别“内心见证”需要专注且有意识的努力。如果你不用心地去寻求圣灵的内心见证以确认正确的商业决策，你很快就会回到被世俗引导的状态。

你练习得越多，识别内心见证就会变得越容易。

从小事开始

我们日用的饮食，今日赐给我们。

—马太福音 6:11

这种练习方法非常适合刚开始学习辨别圣灵声音的人。让我给你举个例子，说明从小事做起是多么地容易。当我第一次学习这个概念时，我就是从小事开始的。有一次的经历让我印象深刻。

我经常向商业和教会团体讲述我们的“不公平优势”。我最受欢迎、最广为人知的一个实践案例是在餐厅点餐。以下是我的教导内容。

我们每个人都有最喜欢的餐厅，在那里有一两道我们最喜欢的菜。下次你去那家餐厅时，不要点你经常点的菜（你最喜欢的菜肴）。而是停下来，看看菜单，然后问圣灵：“你建议我点什么？”为什么我建议你下次去餐厅时也这样做呢？

- 圣灵已经知道你最喜欢的菜肴。
- 圣灵也知道菜单上你可能会喜欢但你还不知道的其他菜肴！
- 圣灵还可以让你避免点到不健康的或充满细菌的食物。

最近，我在自己的教会讲道时，使用了这个餐厅点餐的例子作为练习聆听圣灵声音的方法。接下来的星期天，一位听了我的讲道的年轻女士跑过来，向我作了一个见证。

她告诉我，她的胃非常敏感，很多食物都会导致她身体疼痛，甚至几天的不适。在听了我的讲道后，她和她的丈夫去了他们最喜欢的餐厅。为什么选择这家餐厅？因为她知道菜单上有两道菜不会引起她的胃痛。

但这一次，她看着菜单，问圣灵：“好吧，我要操练今天吉姆讲的内容。我应该点什么？”

她冒着风险，并怀着对圣灵的信心，做出了这个决定。

当她讲到这里时，她的眼睛开始发光，脸上也露出了灿烂的笑容，她激动地说：“我点了以前从未点过的菜，身体却没有任何不良反应！现在我知道，我可以去任何餐厅，圣灵都会给我推荐美味可口的饭菜。你为我打开了一个全新的饮食世界！”

她非常激动。

当然，这不是我的功劳，而是因为她相信圣灵的引导。

那么，如何在工作中从小事做起呢？有些方法可以帮助到你，包括向圣灵祷告：

- “我应该与这个人今天见面，还是另找时间？”
- “我应该参加这个会议吗？”
- “我应该给这个客户打电话吗？”

- “我应该将这个服务或产品添加到我们的业务中吗？”
- “我应该现在做还是之后做？”
- “我应该明天早点来，还是今晚加班完成这个项目？”

我们可以在这个列表上再添加许多其他问题，但你明白了这个思路。从小事做起的可能性是无限的。

我鼓励你从一些小的、低风险的事情开始练习，并逐步建立识别“内心见证”的信心。相信我.....圣灵喜悦你寻求祂，并会在你练习的过程中帮助你越来越认识祂。

微调

在你的周围充满了许多属灵的噪音。撒旦不断地试图对你说话，用来自他掌控的世界的噪音和信息轰炸你。

当你开始练习时，你会经历一些成功（如“点那道菜”）和失败。我们从失败中学到的往往比从成功中学到的更多。通过练习，我们学会微调——也就是说，从成功中学到的东西要和从失败中学到的东西一样多，甚至更多。

在圣灵的引领下，我要与大家分享我生命中最重要的两个故事，这两个故事帮助我学会调整自己的灵耳，更好地分辨圣灵的声音。

首先，让我分享一个重大的成功。它正在你的手中！

虽然我已经快写完《影响者》（**Impacter**）的续集，但我却遇到了一个障碍。起初，我不确定这个障碍是自己设置的，还是神安排的。

我很快辨别出这是圣灵的见证，而不是出于我的肉体或魔鬼的影响。

一天早晨，当我询问圣灵我该做什么时，祂对我说（不是肉耳可听见的声音，而是来自内心的认知）：“写一本书，教导商场上的信徒如何聆听我的声音。”

我立即放下了正在写的书，开始写《我们的不公平优势》。

在圣灵的指引下，我开始撰写这部书稿，毫无疑问，这是我最期待的一部（我之前写了14本书）！

撰写这本书是我一生中最充实有趣的工作。

只有通过之前的练习，我才能确定这确实是来自圣灵的引导。因此，我立即顺从了。

现在，我来讲一个失败的案例。

几年前，我和妻子去另一个州看望我们在基督教男子学校学习的儿子。在这次探访的最后一天，我穿上了我最珍贵的物品之一：一件全新的路易斯维尔大学全国男子篮球冠军 polo 衫，这是我姐姐和哥哥送给我的礼物。我在肯塔基州路易斯维尔南部的一个小镇长大，并且高中时一直打篮球，因此是该校的超级粉丝。

路易斯维尔大学赢得第一个全国冠军已经过去 18 年了，所以这件衬衫特别有意义。

就在我们准备离开学校的前几分钟，我儿子的一个朋友走过来，我们开始聊了起来。这位瘦高的 17 岁男孩看到我的衬衫时，激动地跳了起来。他来自路易斯维尔，像我一样是个狂热的路易斯维尔大学粉丝。我们聊到了球员、冠军，以及我们对再次成为全国冠军的憧憬。

突然，我听到内心有一个声音——不是肉耳可听见的声音，而是内在的见证——对我说：“把你的衬衫送给他！”

我的第一反应是：“这肯定不是神的声音。祂为什么要我把我最喜欢的衬衫送给一个我根本不认识的孩子？”

在那个男孩离开时，我再次听到内心的声音：“把你的衬衫送给他。你的汽车后备箱里还有很多干净的衬衫。”

事实是，我犹豫了，跟儿子道别后，就开车走了……身上还穿着那件珍贵的衬衫。

不到五分钟，我转向妻子布伦达，告诉她发生了什么事。她很快就认同了圣灵的声音，认为我应该把衬衫送给那个男孩。

然而，我没有转身回去，而是开车回到了家。一到家，我就把衬衫洗干净，把它邮寄给那个来自路易斯维尔的男孩，还附上一张纸条，说我迟迟不顺服神是不对的。我告诉他，我已经向主悔过，并请求他原谅我，同时愿这件衬衫能祝福到他。

后来，我儿子告诉我，那个男孩非常喜欢这件衬衫，穿上后几乎不脱下来。

对我来说，这是一次响亮的“我知道我应该把衬衫送给他”的经历。同样，在职业生涯中我们也有过许多这样的经历。

在我的失败中，我学到了许多宝贵的教训，包括……

- 如何识别来自圣灵的独特而强大的内在感知
- 在被圣灵催促时立即行动
- 抓住即时顺服的祝福，而不是承载延迟顺服的沉重感

识别见证，从小事开始，然后进行微调。

这需要练习 — 大量有意识的练习。

假以时日，你的练习会强化你的灵耳，让你更清晰地听到圣灵在你内心的微小声音。

以下是一个行动计划，帮助你的练习。

“练习” 行动计划

列出你需要为你的业务做出的五个决定。回答这些问题，同时聆听祂的声音。记录下你所学到的。

决定 #1: _____

你是如何开始聆听的？

你是如何进行微调的？

你学到了什么？

决定 #2: _____

你是如何开始聆听的？

你是如何进行微调的？

你学到了什么？

决定 #3: _____

你是如何开始聆听的？

你是如何进行微调的？

你学到了什么？

决定 #4: _____

你是如何开始聆听的？

你是如何进行微调的？

你学到了什么？

决定 #5: _____

你是如何开始聆听的？

你是如何进行微调的？

你学到了什么？

5.2. 行动前先检查

检查（名词）：突然停止前进或进展；进程中的突然暂停或中断；进行测试或验证

在你的商业活动中释放圣灵的大能的第二个关键是：在行动之前先检查。

对于人们如何做决定，我一直很感兴趣。是什么影响了人们做决定？说服性信息和环境如何影响人们的决定？

在攻读“人类传播学”研究生阶段，我一直专注于研究团体决策中的人际和心理变量。我投入了多年的时间深入学习和研究这些主题，如.....

- 寻求共识
- 领导风格和团体中的权力运用
- 非语言沟通动态
- 跨种族和跨文化交流
- 团体思考
- 亚里士多德的《修辞学》，包括伦理、情感和逻辑的影响
- 演绎推理、归纳推理和类比推理的力量
- 沟通焦虑对问题解决小组（由男性和女性组成的双人小组）决策过程的影响

信不信由你，最后一篇正是我的硕士论文和博士论文的重点。失眠时的好读物！

经过多年的潜心研究，以及向一些伟大学者的学习，并从专业出版物中不断的汲取，我如今回顾过去，得出了一个重要结论.....

哇，我完全弄错了！

在过去的 20 年里，我研究了有史以来最伟大的领袖耶稣是如何做出决策的。

有史以来最伟大的领导者是否.....

- 寻求门徒的共识或依靠多数投票？
- 思考苏格拉底、亚里士多德或柏拉图的著作？
- 深入思考祂话语中的人际动态？
- 组建客户焦点小组，以发现市场趋势和客户偏好？
- 花高价，寻求专家的智慧？

不，耶稣拥有一种新颖且闻所未闻的决策过程。
在任何情况下，他总是先向圣灵求问，然后才行动。

耶稣对他们说，我实实在在地告诉你们，子凭着自己不能作什么，惟有看见父所作的，子才能作。父所作的事，子也照样作。父爱子，将自己所作的一切事指给他看。还要将比这更大的事指给他看，叫你们希奇。
(约翰福音 5:19-20)

耶稣在行动之前，先寻求圣灵的指引！

因为我没有凭着自己讲。惟有差我来的父已经给我命令，叫我说什么，讲什么。我也知道他的命令就是永生。故此，我所讲的话正是照着父对我所说的。(约翰福音 12:49-50)

我在父里面，父在我里面，你不信吗？我对你们所说的话，不是凭着自己说的，乃是住在我里面的父作他自己的事。(约翰福音 14:10)

耶稣在做任何事或说任何话之前，总是先在内心确认。

这里有三个简单的方法来训练自己在行动前进行检查：放慢速度、屏蔽外界干扰、最后的检查。

放慢速度

听说过这些商务用语吗？

- “快者吃慢者。”
- “要么快，要么死。”
- “这很紧急。”
- “我需要的是昨天就完成。”
- “加快速度，别拖我们的后腿。”
- “他们就是做得不够快。”
- “我们没有一整天的时间。”
- “快点！”
- “赶快做！”

在我们的商业世界里，每时每刻都有许多看似重要的任务必须立即完成。我们很容易让自己陷入一种错误的信念：“这就是商业。”

我也曾多次掉进这个陷阱。当我在经营一家小型房屋建筑公司时，迫于需要从银行获得资金以支付木工队工资的压力，我不得不从一栋房子的工程跳到另一栋房子的工程，以最快的速度完成某个阶段的工作，从而获得最快的银行拨款。公司老板一直不明白，我为什么要按照看似随意、混乱的顺序跳来跳去，而不是完成一栋房子的建造后再去盖另一栋房子。

现在回想起来，我完全是被金钱冲昏了头脑，我急于以最快的速度拿到建筑贷款。我必须支付员工工资（包括我的工资）和分包商的费用，当时，我不知道还有什么其他更好的办法。

我真希望当初有人教我放慢脚步，就像耶稣一样。

文士和法利赛人带着一个行淫时被拿的妇人来，叫他站在当中。就对耶稣说，夫子，这妇人是正行淫之时被拿的。摩西在律法上吩咐我们，把这样的妇人用石头打死。你说该把她怎么样呢？他们说这话，乃试探耶稣，要得着告他的把柄。耶稣却弯着腰用指头在地上画字。他们还是不住地问他，耶稣就直起腰来，对他们说，你们中间谁是没有罪的，谁就可以先拿石头打她。于是又弯着腰用指头在地上画字。他们听见这话，就从老到少一个一个地都出去了，只剩下耶稣一人。还有那妇人仍然站在当中。(约翰福音 8:3-9)

当时的背景是这样的。宗教领袖们闯入圣殿，耶稣正在那里给一大群人讲课，他们当众羞辱了一位妇女，并当着所有人的面要求耶稣立即回答他们的问题。

每个人都能看出这些人是认真的，他们手里拿着石头，威胁要杀死这个女人，甚至可能会杀死耶稣。

他们把耶稣逼入了一个非此即彼的两难境地：按照律法处死她，或者违反律法释放她。

那么，耶稣是如何应对这种危及生命的情况的呢？

他弯着腰，用手指在地上写字……一言不发！

这使那些人更加愤怒。你可以感受到他们不公义的愤慨，他们再次要求耶稣回答他们的问题：“你怎么说？杀了她还是放了她？选 A 还是选 B？回答我们……现在就回答！”

面对这种危难的紧急情况，耶稣是如何应对的呢？

他继续在地上写字。

当耶稣准备好回答的时候，他站了起来，说（用我的话说）：“我选 C.....如果你没有犯过罪，就可以拿石头打她。”然后，他又弯下腰，继续在地上写字。

耶稣第一次弯下腰时在做什么？他为什么这样做？他为什么一言不发？

我相信他慢下来是为了问在他内心的圣灵：“圣灵，你希望我说什么，做什么？”

我相信他所做的正是圣灵所指示他做的。圣灵的指示可能是：“在这里稍作停顿。让他们感受到更强烈的压力。”

耶稣的回应是非理性的。是超自然的，只有圣灵才能给予祂这样的回应。

对于耶稣那惊人的、超乎寻常的回答的唯一合理解释就是，它来自超乎寻常的圣灵。

正如耶稣在面对危机生命的情况下放慢脚步，寻求圣灵一样，你也可以在商业环境中放慢脚步，寻求圣灵。

屏蔽外界干扰

围攻耶稣的那些人要求立即得到答案。这些压力来自外部。

如果耶稣任由外界的压力主导自己，他可能会很快做出一个糟糕的决定。相反，他选择了在内心深处接受圣灵的引导。

我们所有做生意的人都感受过这种压力。我们都曾被逼着去做一些事情，如.....

- 在截止日期之前签署合同
- 雇佣一个人来填补空缺，而不是为了帮助企业发展
- 为了达成交易而过度让利
- 在会议中快速做出决定，仅仅因为其他人期望如此
- 同意参与一个会议或午餐，即使你没有兴趣、时间或资金
- 匆忙草率地制作一个提案，因为潜在客户期望立刻拿到提案

这是我的清单，是我曾在受到外界压力影响时而做出的事情。也许你能从中找到一些共鸣。

你可能会问，“那么，吉姆，你是告诉我们，在做出商业决策之前，要忽视外界的一切，只关注内心吗？”不，不是这样的。

神赐予我们思考的能力，使我们能够阅读、研究、分析、反思、寻求、评估和探究。祂期望我们尽最大努力运用神赐予的智慧去了解我们所能了解的一切。

但是，当你竭尽所能之后，在做出最终决定之前，请再次倾听内心深处圣灵的声音。

记住，圣灵会从内心指引你。而仇敌则从外部给你施压！

你必须以圣灵的指引来压倒那些给你施压的外界声音。

最后的检查

“最后的检查”是指快速验证你是否正确听到了圣灵的声音。这并不是延迟或推迟行动，而是劝诫你花时间对内心进行最后的检查。

在我的商业事工中，我飞遍美国，有时也飞往世界各地，进行咨询、演讲，并与商业领袖一起合作。当我坐在飞机上等待起飞时，我常常看到飞行员在起飞前慢慢地检查飞机的机身、机翼和起落架。作为乘客，这让我感到放心，因为飞行员正在花时间对一些关键的运行系统进行最后的检查。

即使因着飞行员的安全检查导致航班晚几分钟起飞，你觉得我会生气吗？绝对不会。我很高兴机组人员重视他们的职业，尽最大努力确保飞机的安全运行。

我建议我所有的商业事工伙伴，在做重要决定之前，把所有的数据、报告、文件和笔记都放在一边，到一个安静的地方去询问圣灵该怎么做。

“最后的检查”：

- 帮助你从压力重重的环境中解脱出来
- 确保你做出最佳决定
- 在你的灵里建立更多的信心，让你知道你做的是正确的决定

然后，你就可以带着平安去行动了。

“行动之前先检查” 行动计划

“在你的商业活动中释放圣灵的大能”的第二个关键点是，在行动之前先检查，因此.....

- 放慢速度。
- 屏蔽外界干扰。
- 最后的检查。

在接下来的一周，将这三个关键步骤融入到你的决策过程中。使用这个行动计划来帮助你在每次决策时启动“行动之前先检查”。这个简单的操作可以增强你对“圣灵引导你做决定”的信心。

决定 #1: _____

你是如何放慢速度的？

你是如何屏蔽外界干扰的？

最后的检查确认了什么？

决定#2: _____

你是如何放慢速度的？

你是如何屏蔽外界干扰的？

最后的检查确认了什么？

决定#3: _____

你是如何放慢速度的？

你是如何屏蔽外界干扰的？

最后的检查确认了什么？

决定#4: _____

你是如何放慢速度的？

你是如何屏蔽外界干扰的？

最后的检查确认了什么？

决定#5: _____

你是如何放慢速度的？

你是如何屏蔽外界干扰的？

最后的检查确认了什么？

5.3. 寻找见证者

见证者（名词）：事实或事件的证明；对某事有了解的人

“在你的商业活动中释放圣灵的大能”的第三个关键点是寻找见证者。

在美国，刑事案件的判决都是基于证人的证词，这名证人当时就在犯罪现场，知道发生了什么。他们能够帮助确认真相。无论对方的证据如何，一个证人的证词能轻而易举地压倒几十个非证人专家的声音。

同样，你的灵也如此，它是你的、全能的、全知的、内在的属灵见证者。

真实的见证者

诚实见证人，不说谎话。假见证人，吐出谎言。

— 箴言 14:5

你在工作中遇到过别人对你撒谎吗？员工？老板？供应商？客户？当然有。如果你在商业领域待了超过 24 小时，很可能有人对你撒过或大或小的谎。

但你怎么知道那是谎言？是什么告诉你那个人没有说实话？是什么帮你识破了谎言？

答案很简单。你已经知道了真相！

无论是财务或运营数据、交易历史、报告中缺失的部分，甚至是另一个人，当你的内心感知到真相时，识别谎言是很容易的。

在很多情况下，是圣灵 — 住在你内心的真实见证者 — 确认了事情的真假。

不过，有时我们会被愚弄。我们听到一些事情，会想：“哎呀，我不知道。这听起来不错，挺合理的。我猜可能是那样吧。但我不确定，而且我不想错误地指责他们。”

什么时候我们会被蒙骗？当我们回到被头脑引导、被想法引导或被情感引导的旧习惯，而不是被圣灵引导时。

那么，如何区分真实的见证者和虚假的见证者呢？

真实的见证者会给你.....

- 平安（腓立比书 4:7）
- 合一（以弗所书 4:3）
- 耐心（加拉太书 5:5）
- 力量（以弗所书 3:16）
- 洞见（哥林多前书 2:10, 13）
- 喜乐（帖撒罗尼迦前书 1:6）
- 安慰（使徒行传 9:31）
- 圣灵的果实（加拉太书 5:22-23）

虚假的见证者会给你.....

- 动荡
- 不适
- 焦虑
- 软弱
- 混乱
- 恐惧
- 不确定
- 压力

你做出的最佳决策总是包含更多的第一个清单中的特征，而不是第二个清单中的特征。

在你寻求决策的见证者时，请随身携带这些清单，以提醒自己如何快速区分真实的见证者和虚假的见证者。

记住，圣灵会引导你明白一切的真理（约翰福音 16:13）。你只需要寻找圣灵的真正见证。

一个见证者就够了

圣灵与我们的内心同证我们是神的儿女。

— 罗马书 8:16

关于领导的一句商业谚语是：“高处不胜寒”。

作为商业领袖，你每天都要做出数十个决策。你的职位越高，你的决策对公司的影响就越大。而通常情况下，决策越重大，可以参与决策的人就越少。

有时，商界高层是很孤独的。

而最孤独的时候，莫过于你在某个问题上孤军奋战。

无论你是公司指挥链的顶端还是底端，你都会遇到一些时刻，在这些时刻，你是唯一面对某个问题的人。在这些时刻，你希望有人站在你这边，支持你，并让你对自己的立场感到安心。

这正是寻求真实的见证者 — 圣灵 — 的最佳时机，因为有圣灵的帮助就足够了。

这就像交通信号灯。在美国，交通信号灯有三种颜色。红色意味着 *停车*；黄色表示 *减速，谨慎驾驶*；绿色表示 *前行*。

根据我的经验，圣灵有时会给出红灯，有时会给出黄灯，有时会给出绿灯。

所以，这里有一种寻求见证者的方法。如果你感觉到.....

- **焦虑或不确定** - 停！很可能是红灯。
- **没有感觉** - 等待并继续寻求。很可能是黄灯。
- **平安和力量** - 前进，立刻行动！你已经获得了圣灵给出的绿灯，可以采取行动！

两个见证者更好

所以我们同心定意拣选几个人，差他们同我们所亲爱的巴拿巴和保罗往你们那里去。

—使徒行传 15:25

因为圣灵和我们定意不将别的重担放在你们身上。惟有几件事是不可少的。

—使徒行传 15:28

惟有西拉定意仍住在那里。

—使徒行传 15:34

史特朗词典（Strong's Dictionary）将见证者定义为“共同作证，即通过（同时的）证据进行佐证；为之作证；共同见证”。在上述的每一节经文中，信徒们都作为共同见证者参与了同一个决定。

“因为圣灵和我们”是共同见证的一个完美例子。圣灵对他们每个人说：“是的，这是个好决定。”然后，他们都同意他们的内心见证。

虽然你个人有圣灵的见证就足够了，但有两个或更多信徒的见证就更好了！

这里有一个例子可以说明两人共同见证的力量。

最近，我在一个地区会议上作为闭幕讲员，向一群基督徒商业领袖发表演讲。我简要地介绍了本书中的原则。在演讲过程中，我感受到圣灵督促我比原计划花更多的时间来讲述寻找共同见证者的重要性。

会议结束三天后，我收到了一封来自参会者的长篇邮件。这位参会者是一位商业巨头，也是一个著名基督徒商业组织的创始成员之一。

在简单概述了问题之后，他在邮件中写道：

昨晚我开车回家的时候，想起了你的信息。我关掉了收音机，询问圣灵我应该在这种情况下怎么做。我觉得应该给我的办公室经理助理打电话，询问她对这件事的看法（她是个很好的姐妹，爱主，但我从来没有这样做过！）。

他接着描述了他们如何快速地获得了一个强有力的共同见证，并找到了解决方案。他在邮件的结尾写道：

（不言而喻）我绝对不可能自己想到这个解决方案。我不知道那次会议上有多少人能立即应用你所教的原则，但我确实应用了。我很感谢你顺服主，给我们分享这篇信息！

这是寻求共同见证的一个完美例子。你可以感受到他在工作中找到共同见证时的喜悦。

当你在工作中拥有一个强大的相信“共同见证”的团队时，你就能克服公司面临的任何问题。

然而，在工作中寻找共同见证并不总是那么容易或快速。当你寻求共同见证时，如果你们的决定不一致——即你们站在问题的不同立场上时，该怎么办？

我的社交媒体和网站策略教练是一位杰出的且被圣灵充满的信徒，也是一位畅销书作家。他比我更了解我的商业事工。他指导我进行数字营销和定位。

自然地，我在许多情况下会问他：“我是这么想的。你对这个有共同见证吗？”

他通常会立即确认我所感受到的东西。有时候，他不同意，并提出不同的建议。

那么，我该怎么办？

因为他对我的平台、目标以及神呼召我的使命有深入的了解，所以，我会再次寻求我内心的见证。

与圣灵更深入地交流，会使我与祂的关系变得更亲密，这不仅是为了做出某个决定，也是为了我的生命成长。通常，只需要一小会儿，我就会明确感受到祂的指引。

最终，决定权在我。我会按照圣灵的引导去做。与主花时间在了一起，会给我更多的力量、平安和委身。

有趣的是，在我做出决定之后，我的朋友经常会说：“现在，我明白你为什么选择那个方案了。我之前没有从那个角度考虑过。我相信这个方案会奏效的”。

最终，我得到了我最初寻求的共同见证。我只需根据我个人的内心见证踏出信心的一步。

最伟大的团队建设策略

嘿，汤姆，我可以请你帮个忙吗？我即将对.....做出一个重大决定。我想确保我听到的是主的指引。我感觉到祂在告诉我.....你对这个有共同见证吗？

想象一下汤姆作为你公司 2% 群体中的一员的激动反应吧。

想象一下，他会感到多么受宠若惊，能够被请来帮助你解决如此重要的问题。

如果汤姆了解共同见证的力量，他就会知道该怎么做。

想一下，从团队建造到邀请他人成为你工作中的共同见证的众多好处。与同事寻求共同见证.....

- 增强对你决策的信心。
- 巩固你的商业活动的圣经基础。
- 表明你愿意倾听团队的心声和领受。
- 在整个公司中培养属灵能力。

- 提醒其他人在做决策时也要这样做。
- 即使在与他人意见不一致的决策上，也能让他人安心。

这是最有力的团队建造问题：“对此，你有共同见证（印证）吗？”

个人生活应用

很久以前，我与我聪明、美丽且充满圣灵的妻子布伦达开始采用一种新的决策方式。

像大多数丈夫一样，我过去常常问她……

- “你对此感觉如何？”
- “你对此怎么看？”
- “你对此有什么意见？”

现在，当我就一个重大决定征求她的意见时，我只会问：“你对此有共同见证吗？”

这种方法立即将她的决策从感觉主导、头脑主导或意见主导，转变为由圣灵引导。

因为她和我一样拥有圣灵在心里，现在，我们通过寻求共同见证的方式来做决定。

这样做的结果令人惊叹。通过改变问题的形式，现在我们夫妻俩做事情更有信心了。

“寻找见证者”行动计划

以下是一个简单的包含四个问题的“寻找见证者”行动计划。请按顺序回答这些问题。

决定 #1 _____

我对这个决定或行动有个人的内在见证吗？

我需要一個共同见证者吗？

如果需要，我应该找谁作为共同见证者？

他/她对这个问题有共同见证（印证）吗？

我的基于共同见证的决定是：

决定 #2 _____

我对这个决定或行动有个人的内在见证吗？

我需要一个共同见证者吗？

如果需要，我应该找谁作为共同见证者？

他/她对这个问题有共同见证（印证）吗？

我的基于共同见证的决定是：

决定 #3 _____

我对这个决定或行动有个人的内在见证吗？

我需要一个共同见证者吗？

如果需要，我应该找谁作为共同见证者？

他/她对这个问题有共同见证（印证）吗？

我的基于共同见证的决定是：

决定 #4 _____

我对这个决定或行动有个人的内在见证吗？

我需要一个共同见证者吗？

如果需要，我应该找谁作为共同见证者？

他/她对这个问题有共同见证（印证）吗？

我的基于共同见证的决定是：

决定 #5 _____

我对这个决定或行动有个人的内在见证吗？

我需要一个共同见证者吗？

如果需要，我应该找谁作为共同见证者？

他/她对这个问题有共同见证（印证）吗？

我的基于共同见证的决定是：

不要消灭圣灵的感动

消灭（动词）：扑灭；熄灭；使某事物终止

“在你的商业活动中释放圣灵的大能”的第四个关键点是不消灭圣灵的感动。

越战期间，我还是个青少年。在那段时间，通过每天晚上的电视新闻，我们都能听到当天的伤亡人数，以及为国捐躯的英雄人数。

在战争中，许多被俘的士兵被关押在一个讽刺性地称为“河内希尔顿”的大型营地，在那里他们被残酷地折磨了很多年。

近十年来，我的好朋友斯蒂夫·林维尔（Steve Linnville）博士一直在一个由医学和心理专家组成的团队中工作，他们研究越南战争、沙漠风暴和伊拉克自由行动中战俘被囚禁后的身心影响。数以百计的男女战俘常常去到彭萨科拉海军航空站的罗伯特·E·米切尔中心，进行身体评估和检查。

他们在纵向研究中提出的一个关键问题是：“经历多年折磨而幸存的士兵与未能幸存的士兵之间的关键区别是什么？”

迄今为止，他们的研究中最令人惊叹的发现或许就是这一点：*乐观*是预测“复原力和无任何心理障碍”的最重要特征。

这种复原力的最大因素是*信仰*。对许多人来说，他们相信神。对其他人来说，他们的信仰是对美好未来的期望。

为什么在一本“如何在商业中释放圣灵大能”的书中提到关于战俘的研究结果？

首先，圣灵引导我包括这些内容。

其次，那些在经历了一分钟又一分钟、一小时又一小时、日复一日、年复一年的极端身心折磨后幸存下来的人之所以能够生存下来，是因为他们没有熄灭内在的精神。

是的，许多越南战俘都是信徒，即使是我听到的关于他们非人道待遇的几个故事，都让我所谓的个人和职业挑战变得微不足道。

要常常喜乐。不住地祷告。凡事谢恩。因为这是神在基督耶稣里向你们所定的旨意。不要消灭圣灵的感动。

(帖撒罗尼迦前书 5:16-19)

让我们承认这个事实：我们很容易消灭圣灵的感动。

星期天是我们传统上在教会聚会的日子，唱赞美诗，感谢神，聆听关于圣灵作为的信息及经文。

我们祷告并说*阿门*，因为我们感觉到内心的触动，并促使我们反思与神的关系。

礼拜结束后，我们微笑着与朋友握手，谈论刚才听到的讲道和赞美诗，分享我们是如何受到“触动”的，然后我们离开教会，回家或去餐馆吃饭。我们一离开教堂停车场，就把讲道、信息、经文和感动都留在了教堂里面。

难怪许多人很少看到圣灵在我们工作中运行的大能。

我们很容易将属灵领袖的教导、劝诫以及我们的领受留在教堂的长椅和走廊上。

我们很容易消灭圣灵的感动。

我们通常有三种方式来消灭圣灵的感动：忽视祂，抑制祂，使祂忧伤。

1. 忽视祂

你们有眼睛，看不见吗？有耳朵，听不见吗？也不记得吗？

—马可福音 8:18

“忽视”意味着拒绝你听见的或看到的，对某事或某人不做任何回应。也许消灭圣灵的感动的最简单的方式就是忽视祂。

在我与一位前商业客户的合同期间，老板指示一名销售人员制定一份在全公司范围内的推广计划，来实施我在《影响者》（**Impacter**）一书中提到的领导原则。尽管我是受聘的，并且可以随时服务，但直到销售人员制定了计划后，我才被引入这个项目。

“这本书”的作者（也就是我）当时就坐在房间里。

“这本书”的作者随时可以提供帮助，但他却被忽视了。

记住，《圣经》的作者（即圣灵）住在你内心。祂愿意随时引导你，把祂完美的智慧带入你的公司。

在你的心中立下决心，不要忽视圣灵（约翰福音 14:26）。

2. 抑制祂

“抑制”是指覆盖某物，以防止其生长或传播……试图阻止某事发生。

有时，答案似乎很明显。显然我们需要……

- 投资那套设备
- 参加那个贸易展会
- 投入到那个新的广告计划中
- 解雇那名员工
- 负责解决那个问题

人们很容易被看似显而易见的事情所引导。

在路加福音 10:40 中，马大忙于准备饭菜，当着满屋子客人的面，她粗鲁地打断了耶稣的教导。

她打断耶稣的讲道、指责她的妹妹，并告诉耶稣该做什么，这些行为都抑制了圣灵的工作。对马大来说显而易见的事情（大家需要吃饭）在那个时刻并不是最重要的事（聆听耶稣的讲道）。

在场的每个人，包括马大，都明白了一个道理：专注于耶稣的教导远比其他事情更重要，不要抑制圣灵的运行。

我们如何在商业中抑制圣灵？当.....

- 所有 *事实* 都指向一个方向，但圣灵却指向另一个方向。
- 所有 *专家* 都说一种观点，但圣灵却说另一种。
- 所有 *员工* 都说一种观点，但圣灵却说另一种。
- 你拒绝寻求共同见证者。
- 你听到“把你的衬衫给他”，但你很快就把这句话抛到脑后。

要知道，仇敌最喜欢的就是促使你在商业中抑制圣灵。

3. 使祂忧伤

不要叫神的圣灵担忧。你们原是受了他的印记，等候得赎的日子来到。

—以弗所书 4:30

你有没有做过一些明知是错的事，但仍然继续做下去？

经常吃得过饱？空闲时，只做自己想做的事而忽视配偶或家人？告诉孩子你太累了，现在不能陪他们玩，明天再陪他们玩？

或者，在商业中，你是否曾经说服自己.....

- 留下一个几年前就该离开的员工？
- 推迟支付供应商以改善短期现金流？
- 对一名重要员工的出轨或违反公司政策的行为视而不见？
- 允许长期客户对你的员工表现出无礼或不尊重的行为？

“忧伤”意思是使某人感到悲伤或不快乐……使他或她遭受痛苦。是的，你可以通过你的行为使圣灵悲伤。你也可以通过褻慢来使圣灵悲伤。

何况人践踏神的儿子，将那使他成圣之约的血当作平常，又褻慢施恩的圣灵，你们想，他要受的刑罚该怎样加重呢？(希伯来书 10:29)

我学到的最简单的察觉圣灵忧伤的方法之一，就是注意那些我因为他人的行为而摇头的时刻。

当我在操练释放圣灵的大能时，我会问自己：“我刚才为什么会因为那个而摇头呢？”

在大多数情况下，如果有人在交通堵塞时插队，或者用手推车挡住了整个走廊，我都会不自觉地摇头。

在工作中，你可能会发现自己对一些事情摇头，比如……

- 会议中某些人所说的话
- 经常开会迟到的领导
- 某人或某团队不愿完成分配的任务
- 马虎的工作
- 在休息室的最后一个倒咖啡的人留下的空咖啡壶

我有意问自己，这些行为是让我的肉体忧伤，还是让我内心的圣灵忧伤。

在很多情况下，只是使我的肉体忧伤。例如，咖啡壶空了。我提醒自己，我的救世主是来服侍而不是被服侍的。因此，清理咖啡渣，往壶里倒清水，泡一壶热腾腾的咖啡，是对他人的祝福。

这是一个简单且常见的例子，说明了如何将肉体的怨气转化为对他人的祝福。

如果是使我的肉体忧伤，我会尽可能地解决它，然后就不再去想它。

如果它使我的灵忧伤，我会进一步反思，找到我之所以有这种感觉的核心原因。我会问圣灵，

- “你为什么为此感到忧伤？”
- “你希望我怎么做？”
- “我怎样才能避免未来发生这种情况？”
- “你希望我从中学习什么？”
- “就这件事，你希望我告诉别人什么？”
- “这是否是我需要悔改的事情？”

在你的商业活动中，你最不希望发生的就是使你或他人心中的圣灵忧伤。

圣灵忧伤表明，你或你周围的某个人偏离了方向，需要回归正轨。

“不要消灭圣灵的感动”行动计划

反思一下你当前的商业问题、优先事项和压力。关于圣灵，你最近在哪里……

忽视祂 –

抑制祂 –

使祂忧伤 –

花 10 分钟时间为这些情况祷告，求圣灵对你说话。在下面写下圣灵的启示。将此行动计划交给一位问责伙伴（如配偶、同事、属灵导师、教练等）。请你的问责伙伴就这些行动寻求与你的共同见证（印证），与你一起祷告，并督促你执行这些行动计划。

行动 1:

行动 2:

行动 3:

行动 4:

5.5. 不要动摇（移动）

移动(动词): 从某一点或地方离开; 改变位置或姿势。

“在你的商业活动中释放圣灵的大能”的第五个关键是不动摇。

这一点可能很难做到。为什么呢？

- 你已经练习过了。
- 在做出最终决定之前，你已经审视了内心。
- 你有一个强有力的见证者，可能是你自己，也可能是其他人。
- 你已经在心里决意，不消灭圣灵的感动。

这是撒旦全力攻击的时候。撒旦会尽一切可能让你充满怀疑、不确定和焦虑。他会调动所有的武器，当……

- 所有的数字似乎都不吻合。
- 大多数人的意见与你的意见相左。
- 竞争对手在撤退，而你却在进入。
- 成功看起来很渺茫。
- 常识认为这是一个愚蠢的举动。
- 每个人都说，“不要这样做！”

但你拥有一个不公平的优势，那就是圣灵住在你里面。圣灵已经在你内心确认了这个决定是主对你的旨意。你深知，这个决定是出于主的。

在你的事业（以及你的生活）中看到圣灵大能的最快、最简单、最有效的方法，就是遵循马利亚在耶稣将水变为酒之前给仆人的指示：

他母亲对用人说，他告诉你们什么，你们就作什么。
(约翰福音 2:5)

只管去做 — 无论祂说什么！

以下是帮助你不动摇的三种强有力的方法：保持专注、回击、坚定不移。

1. 保持专注

弟兄们，我不是以为自己已经得着了。我只有一件事，就是忘记背后，努力面前的，向着标竿直跑，要得神在基督耶稣里从上面召我来得的奖赏。

—腓立比书 3:13-14

许多商人都有我所称的“松鼠病”。如果你是一个典型的企业家，你的大脑总是很活跃，不停地思考和梦想，却很少关注成功所需的细节。对你来说，重要的是新想法、新机遇、新方式、巨大的潜力，以及眼前最新最好的事物。

你就像一个敞开的爆米花锅，行动、想法和概念不断涌出，四处溅落，弄得工作场所一片混乱。

作为一个由圣灵引导的商业顾问，我经常帮助领导者明确他们的目标，以最大化他们的优势，同时使他们的劣势变得无关紧要（如“松鼠病”）。

这些优秀、精力充沛、聪明睿智的商人都迫切希望在商业上取得成功，以荣耀主。然而，他们并不是天生就能保持专注，因此，如何让他们负起责任并专注于目标，既是职业上的挑战，也是属灵上的挑战。

我知道这对他们是个挑战。他们也知道这对他们是个挑战。敌人也知道这对他们是个挑战。

这就是为什么在此时不动摇是如此关键，因为你知道，这个行动决定.....

- 是出自于主并经过圣灵的确认。
- 是圣灵希望你做的。
- 是圣灵希望你采取的行动。

虽然挑战很大，但你仍可以保持专注。

挪亚就这样行。凡神所吩咐的，他都照样行了。(创世记 6:22)

我们知道，《圣经》中第一次提到诺亚时，他已经 500 岁了（创世记 5:32），而进入方舟时，他已经 600 岁了（创世记 7:6）。因此，建造这座漂浮的城市可能花费了他和他的家人大约 100 年或更长的时间。

想象一下.....

- 100 多年来，当你为主的工作辛勤劳作时，你每天都遭受来自社会各界的侮辱和嘲笑。
- 每夜、每周、每月，每年的挫折、疲惫，以及对你身体、思想和灵魂的属灵攻击。
- 不信的人不断试图分散你对任务和使命的注意力。
- 100 多年来只专注于一个目标。

就像诺亚一样，一旦做出决定，就必须保持专注。是的，这是可以做到的，而且你也可以做到。

2. 回击

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。

—希伯来书 4:12

圣灵助你成功。敌人希望你失败。

消灭敌人火箭的最佳方法就是回击他！凯尔·温克勒（Kyle Winkler）在《让撒旦闭嘴》（Silence Satan）中写道：

我相信，当神的话语通过信徒的口中说出时，它所包含的力量就如同神亲自说出一样。这些话必须保持神的权柄，否则就无法成就任何事。毕竟，这是神的话，不是我们的话。¹

温克勒认为，直接对敌人宣讲神的话语有三个主要好处。首先，宣讲经文可以更新心思意念。说出的话语是有力量的，“那赋予宇宙生命的力量同样也会赋予你新的生命。”²

其次，它让敌人望风而逃。温克勒写道：“当天父的真理在场时，谎言之父就无能为力了。”³

第三，宣讲经文可以让撒旦闭嘴。向他大声说：“退后，魔鬼！我持有神的真理。”⁴

（我鼓励你下载凯尔的免费应用程序：Shut Up Devil！，可以在苹果和安卓应用商店中获取。）

3. 坚定不移

现在我往耶路撒冷去，心甚迫切，不知道在那里要遇见什么事。但知道圣灵在各城里向我指证，说有捆锁与患难等待我。我却不以性命为念，也不看为宝贵，只要行完我的路程，成就我从主耶稣所领受的职事，证明神恩惠的福音。

—使徒行传 20:22-25

前景看起来一片黯淡。保罗将前往耶路撒冷，这将导致他的被捕、罗马的最后之行，并最终导致他的死亡。保罗的许多同工都警告他不要去耶路撒冷。先知亚迦布拿着保罗的腰带，预言道：

到了我们这里，就拿保罗的腰带捆上自己的手脚，说，
圣灵说，犹太人在耶路撒冷，要如此捆绑这腰带的主人，把他交在外邦人手里。(使徒行传 21:11)

然而，保罗毫不动摇。他清楚自己必须做什么，及主呼召他的使命。任何人的言行都无法阻止他踏上征途。

他坚定不移，甚至面对死亡也毫不畏惧。

你在商场上公开为耶稣作见证可能会带来迫害，甚至是生命威胁。然而，即便如此，主还是呼召你这样做。这是你无可置疑的使命。

现在是坚定不移的时候，在祂的平安中保持安息（腓立比书 4:6-7），并知道天使在保护你（希伯来书 1:14），神的话语在你的心中和口中（哥林多前书 2:4-5），最终的胜利属于主（约翰一书 5:4）。

如果决定.....

- 小 — 坚定不移！
- 大 — 坚定不移！
- 在世人眼中看来有风险 — 坚定不移！
- 完全基于你个人的内心见证 — 坚定不移！

就像保罗一样。

还有一件事

正如我在第 4.5 节“穿上全副军装”中提到的那样，越早穿上神的全副军装，就越能为敌人的攻击做好准备。

我劝勉你时刻记住这一件事：当你穿上神的全副军装时，要站立得稳（以弗所书 6:10-20）。保罗在这几节经文中三次提到“站立”，以便我们能够准备好抵挡并消灭敌人的诡计。

当你穿戴全副军装，坚定站立时，你就不会动摇！

“不要动摇”行动计划

现在，请花些时间来完成这个行动计划，并将行动计划放在随手可及之处。

1. 保持专注 – 列出 3-5 件分散你专注商业目标的事情。

分心 #1:

分心 #2:

分心 #3:

分心 #4:

分心 #5:

2. 回击 – 现在写下 3-5 节你需要背诵并宣讲的圣经经文，以帮助你保持专注。例如，我的一节经文是，哥林多前书 2:16：“但我们有基督的心了。”

经文 #1:

经文 #2:

经文 #3:

经文 #4:

经文 #5:

3. 坚定不移 – 用自己的话，创建 3-5 个个性化的“坚定不移”的宣言，作为需要时可以宣讲的内容。例如，我的一个宣言就像保罗所喊的那样：“我不会动摇！”另一个是“我靠着那加给我力量的，凡事都能作。”

宣言 #1:

宣言 #2:

宣言 #3:

宣言 #4:

宣言 #5:

4. 还有一件事

所以，要拿起神所赐的全副军装，好在磨难的日子抵挡仇敌，并且成就了一切，还能站立得住。所以要站稳了，用真理当作带子束腰，用公义当作护心镜遮胸，又用平安的福音当作预备走路的鞋穿在脚上，此外又拿着信德当作藤牌，可以灭尽那恶者一切的火箭。并戴上救恩的头盔，拿着圣灵的宝剑，就是神的道。

—以弗所书 6:13-17

在下面写出神的军装的六个组成部分。当你去工作时，你要大声说出这些，以便你全副武装，迎接即将到来的商场上的属灵争战。当你这样做的时候，你就是在向敌人发出警告，表明他在你的事业中没有立足之地，也没有任何权柄。

全副军装

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.

5.6 大胆祷告

大胆（形容词）：不惧危险或困难处境；非常自信，可能让别人觉得愚蠢；展现出无畏的冒险精神。

“在你的商业活动中释放圣灵的大能”的第六个关键点是大胆祷告。

约书亚打了一场又一场胜仗，打败了神吩咐他去打的每一支军队。有一次，神让他连夜行军，准备与五王联军作战。但到了一天结束时，战斗还没有结束。约书亚迫切希望胜利结束战斗，他祷告道：

当耶和华将亚摩利人交付以色列人的日子，约书亚就祷告耶和华，在以色列人眼前说，日头啊，你要停在基遍。月亮啊，你要止在亚雅仑谷。于是日头停留，月亮止住，直等国民向敌人报仇。这事岂不是写在雅煞珥书上吗？日头在天当中停住，不急速下落，约有一日之久。（约书亚记 10:12-13）

约书亚的军队击败了敌人，因为神回应了他大胆的祷告。

多年来，对我来说，为妻子、儿子、家人、朋友、牧师和教会大胆祷告相对比较容易。但为我的生意祷告，却让我感到不自在。

我一直在为我的生意祷告。祈求更多的合同、愿付更高价格的客户、迷失的员工，甚至求主帮助我驳回针对我和公司的荒唐诉讼。谁不曾为摆脱自己造成的巨大麻烦（可能是因为一开始就没有顺从圣灵的引领）而祷告呢？

我并不是在贬低简单的、基本的祷告对我们的重要性。主会聆听祂所有儿女的祷告。

我劝你要做的是，把你的祷告提升到更高的层次，开始释放神在你生意上的超自然恩惠！

他们恐吓我们，现在求主鉴察。一面叫你仆人大放胆量，讲你的道，一面伸出你的手来医治疾病，并且使神迹奇事因着你圣仆耶稣的名行出来。祷告完了，聚

会的地方震动，他们就都被圣灵充满，放胆讲论神的道。(使徒行传 4:29-31)

这是第一个记录下来的初代教会使徒们的祷告，发生在五旬节之后，在被宗教领袖禁止传福音活动之后！

面对严峻的考验、殴打，甚至死亡，使徒们本可以做一些安全的、低调的、“只求我们渡过难关”的祷告，然后安静地继续他们的工作。*我们确实不想冒犯他人、惹恼他人或引起骚乱。*

他们本可以选择一条更安全、更容易的途径，但他们却选择了另一条路。他们选择将祷告提升到一个更高、更被圣灵充满的层次。

他们选择大胆地来到宝座前，祈求更多！

更多能力。更多神迹奇事。更大胆！

他们的房屋震动了。他们的信心增强了。

时至今日，我们仍能看到这一大胆祷告的成果：教会在全球范围内的超自然增长及其带来的永恒影响！

最近，我开始从安全、普通的祷告，转而为我的事业进行更深层次、更大胆的祷告。这之间有着巨大的差别。

那么，这种转变听起来会是怎样的呢？这里有三个例子。

安全型祷告：“神啊，请帮我赚到这个月的工资。”

大胆型祷告：“神啊，请让你的天使带给我 10 万美元，以支付工资，并投资到生意中，实现新的增长！”

安全型祷告：“神啊，请告诉我们如何在今年将销售额提升 20%。”

大胆型祷告：“神啊，求你大大祝福我，使我的生意实现两倍（或五倍、十倍）的增长！”

安全型祷告：“神啊，请帮助我的员工托尼修复他的婚姻。”

大胆型祷告：“神啊，我感谢你在托尼和他妻子的心中动工，永久地医治了他们的婚姻！”

现在，请仅阅读大胆型祷告，然后扪心自问：

- 你更愿意为你的生意选择哪种祷告？
- 你更希望你的员工为你的生意选择哪种祷告？
- 你认为神更倾向于应允哪种祷告？

要想更大胆地祷告，你需要做以下三件事：*祈求、相信和期待。*

1: 祈求

雅比斯求告以色列的神说，甚愿你赐福与我，扩张我的境界，常与我同在，保佑我不遭患难，不受艰苦。神就应允他所求的。

— 历代志上 4:10

祝福。境界。能力。保护。

这是义人雅比斯向神所求的四个方面。对许多人来说，这样的祷告似乎显得自私。然而，对于 2% 的群体（被圣灵引导的商人）来说，这应该成为我们大胆祷告的范例。

魏肯生（Bruce Wilkinson）在他的畅销书《雅比斯的祷告》中写道：

如果你按照神的方式经营你的生意，那么祈求更多不仅是正确的，而且神也在等着你的祈求。你的生意是神托付给你的领地。祂希望你将其视为一个重要的机会，为了祂的荣耀去触及个人的生命、商界和更广阔的世界。祈求祂扩大这个机会，会让祂感到喜悦。⁵

想象一下 — 神正在等待你向祂祈求更多！

你是否曾经等待过：你的孩子来请求你带他们去公园、教他们踢足球、骑自行车、开摩托车或汽车，甚至教他们如何向那个美丽的女朋友求婚？

通常，我们的内心反应是：“终于来了！”你一直都想满足他们的要求，但你知道最好的做法是等待他们主动提出。

这正是神所做的。正如魏肯生博士所说：“你的事业是神托付给你的领地。”因此，神愿意大大祝福你的努力。

神正在等待你大胆地祈求，所以，尽管大胆地祈求吧！

2: 期待

神就应允他所求的。

— 历代志上 4:10b

你注意到神是如何回应雅比斯的祈求了吗？很多年以来，我都忽略了这节经文。现在，我常常提醒自己，这就是神如何回应我对自己及事业的成长发出的大胆祷告。

作为 2% 的群体，我们往往专注于雅比斯过人的胆识 — 向神祈求更多的生意、更大的领地、更强的保护，以及避免受到敌人潜在的攻击 — 却忽略了神回应的意义。

神应允了雅比斯的祈求！神回应道（用我的话来说）：“当然……我愿大大祝福你。我很高兴你终于向我提出了请求！”

耶稣和雅各也是这样教导我们的：

你们祈求，就给你们。寻找，就寻见。叩门，就给你们开门。因为凡祈求的，就得着。寻找的，就寻见。叩门的，就给他开门。(马太福音 7:7-8)

你们得不着，是因为你们不求。(雅各书 4:2b)

我将在之后的书籍和视频教学中详细讲解这个主题。现在，我们只需明白，雅比斯被描述为一位可敬、正直的人。这使他有资格获得神超自然的恩惠。

作为 2% 的群体，你继承了基督的义（哥林多前书 1:30）。在神的眼中，你和雅比斯一样公义。因此，你可以期待你为事业大胆祷告带来的超自然结果。

仅仅祈求是不够的。你还必须期待！

3: 相信

又要以耶和华为乐。他就将你心里所求的赐给你。当将你的事交托耶和华，并倚靠他，他就必成全。

— 诗篇 37:4-5

你必须大胆地去祈求。

你必须大胆地期待你所祈求的。

最后，你还必须大胆地相信你的祷告会被应允。

现在是所有 2% 的群体相信这是为耶稣转变商业的时候了。

是时候扩张我们的境界了！

是时候见证超自然的增长了！

是时候让我们的祈祷变得更加大胆了！

耶稣看着他们说，在人这是不能的。在神凡事都能。

(马太福音 19:26)

是时候了。

一个注意事项

只有在高尔夫球场上，我的祈祷从未得到回应。

— 葛培理

我非常喜欢打高尔夫。布道家葛培理也是如此。为了增添一些乐趣，让我为世界各地的高尔夫球友提供这个大胆的高尔夫祷告：

主啊，愿我的所有击球都能落在球道上，所有的第一次推杆都能进洞，所有偏离球道的球都能像耶稣一样超自然地在水面上行走！阿门！

“大胆祷告”行动计划

在下面写下你感受到圣灵催促你在事业上更大胆地祷告的三个方面。记下你的安全型祷告。然后，花一些时间寻求圣灵的引导，之后，写下祂希望你祷告的内容。

焦点 #1: _____

安全型祷告:

大胆型祷告:

焦点 #2: _____

安全型祷告:

大胆型祷告:

焦点 #3: _____

安全型祷告:

大胆型祷告:

释放你的不公平优势

这个区域留给高尔夫球友！

高尔夫焦点: _____

安全型祷告:

大胆型祷告:

小组讨论

分享你的“练习”决定。你学到了什么？下周你还能在哪些方面进行练习？

分享你的“行动前先检查”决定。你学到了什么？

讨论“寻找见证者”行动计划。你遇到了哪些挑战？其他人是如何回应的？在寻找见证者的过程中，哪些方面让你感到惊讶或高兴？

分享一个最近你消灭圣灵感动的商业案例。你当时意识到了吗？今后你将如何识别这种情况？

讨论你的“不要动摇”行动计划中的一项。为什么这对商人来说很困难？

你正在为你的事业大胆祈祷的 2-3 个祷告是什么？当你祷告时，你有什么感觉？你在祷告时，有哪些犹豫，如何克服这些犹豫？

¹ 凯尔·温克勒（Kyle Winkler），《让撒旦闭嘴：消除敌人的攻击、威胁、谎言和指控》（Silence Satan: Shutting Down the Enemy's Attacks, Threats, Lies,

and Accusations）（佛罗里达州玛丽湖：Passio 出版社，2014 年），第 161 页。

² 同上，第 162 页。

³ 同上，第 163 页。

⁴ 同上，第 165 页。

⁵ 魏肯生（Bruce Wilkinson）博士，《雅比斯的祷告：扩张你的生命境界》（俄勒冈州姐妹城：Multnomah 出版社，2000 年），第 31 - 32 页。

6

继续前进

我们行善，不可丧志。若不灰心，到了时候就要收成。

—加拉太书 6:9

开始一件事很容易，但要持续下去……这才是困难的部分。

本章提供了五个方面的内容，帮助你在释放不公平的商业优势时保持动力。

6.1. 记住这些好处

好处（名词）：指好的或有帮助的结果或效果；善举；促进福祉的事物

几年前，我被诊断为右肩“肌腱病伴肩锁关节骨关节炎及小关节积液”。重点是：我的右肩非常疼痛！疼痛严重到我无法伸手到后裤袋取手帕。晚上，我试图入睡时，感觉就像有一根尖刺插进了我的右上臂。我无法将右臂伸到肩膀以上。

当佛罗里达州微风湾的世界著名的安德鲁斯诊所（Andrews Clinic）的骨科医生指示我开始康复锻炼时，我很容易就相信了这样做的好处。我那时的状态就像一个行走的疼痛炸弹，所以做任何事情都比我继续忍受痛苦要好。

我顺利地完成了两周的轻度物理治疗，然后在前大学橄榄球教练兼好友约翰·萨克森（John Saxon）的指导下，开始了积极的居家力量训练。我的病情得到了迅速且显著的改善，上肢力量得到增强，疼痛也明显减轻了。

一旦我建立了每周五天的晨练习惯，就明显感觉到训练带来的好处。我有生以来第一次看到自己的肱二头肌和肱三头肌上出现了“隆起”（肌肉）。一直以来，我都是一个身材偏瘦的人，我现在已经 60 多岁了，却长出了一点真正的肌肉。

记住训练的好处？很简单。只需查看我的每周目标，测量，及加速锻炼的记录。笔记本上写满了我锻炼的好处。除此之外，我现在感到更强壮、更有活力、更专注、更自信了。通过记住并感受到训练的好处，我能继续坚持下去，并不断成长。

“释放你的不公平竞争优势”时也是如此。

很容易忘记

我们的祖宗在埃及不明白你的奇事，不纪念你丰盛的慈爱，反倒在红海行了悖逆。

—诗篇 106:7

记住在商业中发生的坏事比记住好事要容易得多。你的日常商业生活中可能充满了琐事、无尽的挑战和挫折，这些都迫使你只关注当前的问题。

与胜利和成功相比，我们自然更容易记住失败和挣扎。你是否曾想过是谁让我们记住这些失败？绝不是圣灵！

我们在商业上的头号敌人是撒旦，他是这世界的王（以弗所书 2:2），他渴望杀害、偷窃和毁灭一切美好的东西（约翰福音 10:10），包括你的事业。他特别针对像你这样的被圣灵充满的专业人士。难怪我们如此容易忘记圣灵在我们事业中所带来的祝福。

和你一样，我也在这方面有挣扎。我已经知道，需要有意地停下来反思，记住圣灵在商业上曾带领我采取的神圣、美好及圣洁的方式。

赶快.....写下你记忆中圣灵是如何引导你的事业的：

10 年前？

5 年前？

去年？

今年？

上周？

昨天？

这比想象的要困难，为什么呢？我们往往更容易记住挣扎而非胜利。尽管圣灵赋予我们谨守的心（提摩太后书 1:7），但我们仍然很容易忘记圣灵在我们的工作中如何引导、保护和祝福我们。

这里有一个简单而有效的方法，可以让你保持被圣灵引导的动力。

你的“十大好处”清单

我将这事告诉你们，是叫你们到了时候，可以想起我对你们说过了。

—约翰福音 16:4

花 10 分钟的时间，请圣灵帮助你，列出在商业中释放圣灵大能的 10 个好处。

你的清单可能会与其他人的不同。圣灵会告诉你，在你独特的环境中，在你独特的公司里，你以独特的天赋和才能所扮演的独特

角色。这可能包括《圣经》经文、鼓励的话语、行动、可衡量的回报等。

在我的商业活动中释放圣灵大能的十大好处包括.....

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.

很好。现在，你需要记住这份清单。

30 天“好处”挑战

我要提说耶和华所行的。我要记念你古时的奇事。

—诗篇 77:11

在接下来的 30 天里，将这份清单放在手边。每天至少阅读两次。在手机上设立提醒。将每一项好处写在一张卡片上。把卡片放在你经常能看到的地方。

通过阅读和默想这份清单，提醒并激励自己更快地释放圣灵的大能，从而在你的商业活动中产生最大的影响。为什么？因为圣灵已经在过去为你做过这些。

好处的力量

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

愿主给你力量，让你的事业蒸蒸日上。你的好处清单将不断提醒你，圣灵正在通过你来击败仇敌、移开大山。它将提醒你，神配得所有的荣耀。

6.2. 保存记录

这些事我既从起头都详细考察了，就定意要按着次序写给你，使你知道所学之道都是确实的。

—路加福音 1:3-4

在之前的“记住这些好处”部分，你回顾了过去，并提醒自己圣灵如何在过去祝福你的事业。

“保存记录”则聚焦未来。我是这样记录“在我的商业活动中释放圣灵的大能”所带来的好处的。

我的三本日志系统

我的记录系统包括三本“5 英寸 x8 英寸”的皮革日记本：一本商业日记本、一本灵修日记本和一本讲道日记本。

我的棕色商业日记本有一个公用区域，用于记录一般商业事项，也有一些专用区域用于记录我的客户、书籍和博客创意，以及商业影响。

我的黑色日记本是我的个人灵修成长日志，我在其中记录每天从圣灵得到的启示、圣经学习笔记以及教会讲道笔记。

我的第三本日记本也是黑色的，专门用来记录我从圣经教师和牧师的讲道中学习到的领受。这个日记本记录了圣灵透过他人的事工教导我的事情。

对我而言，这个系统非常有效。工作时，我随身携带我的棕色商业日记本。参加教会聚会时，我带上我的个人灵修日记本。听播客、看电视或互联网上的讲道节目时，我会在讲道日记本上做笔记。

我每周都会回顾这些日记，并用黄色标出主要启示、预言性话语、洞见、创意，以及圣灵提醒我回忆的事情。

我最喜欢的时刻之一就是拿出这些日记本，阅读黄色标记的重点内容。对我来说，这就是我的系统的真正力量。它记录了圣灵如何在我生活的各个方面引导我。它还帮助我记住继续这段旅程的益处。

最终，所有这些日志和笔记都在帮助我在事业中不断被圣灵引导，激励我继续向前迈进。

讲道笔记常常与主引导我分享的商业理念不谋而合。

从祷告和灵修中获得的启示，帮助我和神的关系更紧密，并帮助我获得从神而来的洞见。

商业日志帮助我专注于圣灵的引导，走在祂希望我行的道路上。

这个“三本日志”系统对你来说可能太复杂，但对我来说却很有效。

这有一个好主意

为什么不问问圣灵什么样的记录系统最适合你呢？（关键 1：实践！）祂已经知道了！

无论是什么，先开始。随着时间的推移，你会逐渐发展出一套适合自己的系统，一套可持续并能鼓励你坚持到底的系统。

这才是重点。开始行动，不要停下！

当你这样做时，你会看到圣灵在你的事业、员工、客户等方面是如何赐予祝福的。

然后，你会一直走下去.....

6.3. 并非所有属灵的事都来自于神

那等人是假使徒，行事诡诈，装作基督使徒的模样。这也不足为怪。因为连撒但也装作光明的天使。

—哥林多后书 11:13-14

圣灵引导我写下这句警言：并非所有属灵的事都来自于神。

我们的仇敌是谎言之父，在他里面没有真理（约翰福音 8:44-45）。当你致力于在商业中释放圣灵的大能时，撒旦会想尽一切办法阻止、拖延、打击，甚至摧毁你。

这里有三种抵御敌人的方法。

1. 学习真理

在美国，金融专业人士被教导如何判断假钞的方法不是通过研究假钞，而是通过研究真钞。为什么只研究真钞？因为当他们看到与他们所知道的真相（真钞）有任何偏差时，就能立即识别出假钞。

研读神的话语。你越了解祂的真理，就越容易识别出敌人对你事业的谎言和欺骗。

2. 不要只关注超自然的事

看到神的超自然力量在我们的事业或生活中运行，我们很容易感到兴奋。确实，圣灵常常以超自然的方式运行。然而，我要提醒你，不要只专注于圣灵在工作中的超自然显现。

圣灵能否在你的工作场所以超自然的方式显现？神迹奇事？医治？超自然的财务恩惠？当然可以。

但从我的商业经验来看，圣灵往往以微妙的属灵方式在工作中运行。例如，你会看到更柔软的心、更少的人际冲突、更好的团队合作、更多的恩典、爱和善意、更快乐的员工，甚至办公室里更多的笑容。

在学习圣灵的大能时，很容易只专注于*超自然*的现象（例如，身体的医治、从仇敌的捆绑中获得释放等）。

正如一位牧师所说：“不要因寻求超自然的事而忽视属灵的事。” 打开你的眼睛、耳朵和心灵，注意圣灵微妙的举动，因为这比我们意识到的更有可能发生。

3. 是否相符？

你当竭力在神面前得蒙喜悦，作无愧的工人，按着正意分解真理的道。

—提摩太后书 2:15

检查你在工作场所感受到的每一件属灵的事情是否与神的话语和圣灵的见证相符。

如果你看到和感受到的事情与神的话语相符，并且有圣灵的见证，那就是圣灵在动工。

如果你看到和感受到的事情与神的话语不符，并且没有圣灵的见证，那就可能是属肉体的或来自仇敌的。

当你对圣灵在你工作场所的动工方式建立起属灵敏感度时，你就能区分祂的方式和仇敌的方式。

6.4. 保持教练指导。

使智慧人听见，增长学问。使聪明人得着智谋。

— 箴言 1:5

在此，我鼓励你与属灵的商业顾问、导师或小组合作。

这三者中的任何一个都很好。

同时与这三者合作将会是最好的！

在我多年的被圣灵引导的商业咨询工作中，我发现一个令人遗憾的事情是，极少数商业领袖愿意接受教练指导。他们太骄傲，太“忙”或太害怕被问责。

然而，那些谦卑、受教的，且愿意寻求经验丰富的、被圣灵引导的商业顾问的商业领袖，其自身和事业的成长速度比其他人要快得多。

数十年来，我也曾接受过许多属灵的专业人士、教练、导师和问责小组的指导。每一次，他们都能鼓励并推动我成为在工作中更加大胆、更有影响力的基督大使。

我践行我所宣讲的。

我祷告你也会这样做。

我的三步教练问责公式

又说，有耳可听的，就应当听。

— 马可福音 4:9

我想告诉你一个我的最强大、最简单的教练公式，这个公式如此简单，以至于许多专业人士对此嗤之以鼻。

然而，那些使用这个三步模型的人在短短 90 天内就看到了事业的转变成果。

在确定了未来 90 天内的具体目标之后，我会挑战商人回答以下三个简单的问题：

- 为了实现目标，你必须开始做什么？
- 为了实现目标，你必须停止做什么？
- 为了实现目标，你必须继续做什么？

开始。

停止。

继续

然后，我的顾问角色转变为问责伙伴，检查执行进度、进行调整，并引导他们完成目标。

你自己试试看。

在下面，记下你需要*开始*、*停止*或*继续*做的 2-3 件事，以释放你在工作中的不公平竞争优势。

我必须开始做什么？

- 1.
- 2.
- 3.

我必须停止做什么？

- 1.
- 2.
- 3.

我必须继续做什么？

- 1.

2.

3.

与 2% 群体中的另一位分享你的清单。请那个人也创建自己的清单。然后，作为问责伙伴一起合作，互相鼓励、提问、庆祝成功。

更好的是，寻求一位收费的顾问，支付其咨询服务。因为当你投入金钱在顾问身上时，你更有可能坚持下去，并听从他们的建议。

6.5. 一切都关乎影响力

所以，你们要去，使万民作我的门徒，奉父、子、圣灵的名，给他们施洗。凡我所吩咐你们的，都教训他们遵守，我就常与你们同在，直到世界的末了。

— 马太福音 28:19-20

最终，一切都关乎使万民作门徒。我们在地上的工作，将根据我们用福音影响这个堕落的世界的程度来衡量。

耶稣和他们聚集的时候，嘱咐他们说，不要离开耶路撒冷，要等候父所应许的，就是你们听见我说过的。约翰是用水施洗。但不多几日，你们要受圣灵的洗。
(使徒行传 1:4-5)

你我都有这个应许。现在，你可以在工作场所更好地释放这个应许，以实现我们都渴望的终极影响，那就是听到.....

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 25:21)

我祷告这本书能帮助你在商业活动中释放圣灵的大能，更进一步实现你永恒的影响。

小组讨论

分享你在商业活动中释放圣灵大能的“十大好处”清单。其他小组成员清单中的哪些好处对你有所帮助？

你当前的“保存记录”行动计划是什么？这个小组如何能监督你去执行？

分享你的“开始、停止、继续”清单。将你的清单与一个问责伙伴分享，并制定一个 30 天的问责时间表/系统。

商业教练或属灵教练可以如何帮助改善你与圣灵的同行？

你打算如何在属灵生活和工作中持续运用你所学到的一切？

1001 个问题的答案

1001 个问题的答案是.....被圣灵引导！

—基思·摩尔牧师（Keith Moore）

关键经文

以下是你需要阅读和记住的关键经文，以帮助你在商业活动中释放你的不公平竞争优势。把这些经文放在手边。将这些话语深埋在心里。

因为凡被神的灵引导的，都是神的儿子。

—罗马书 8:14

圣灵与我们的心同证我们是神的儿女。

—罗马书 8:16

我要求父，父就另外赐给你们一位保惠师，叫他永远与你们同在。就是真理的圣灵，乃世人不能接受的。因为不见他，也不认识他。你们却认识他。因他常与你们同在，也要在你们里面。

—约翰福音 14:16-17

只等真理的圣灵来了，他要引导你们明白一切的真理。因为他不是凭自己说的，乃是把他所听见的都说出来，并要把将来的事告诉你们。

—约翰福音 16:13

惟独我的仆人迦勒，因他另有一个心志，专一跟从我，我就把他领进他所去过的那地。他的后裔也必得那地为业。

—民数记 14:24

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。

—箴言 3:5-6

要常常喜乐，不住地祷告，凡事谢恩。因为这是神在基督耶稣里向你们所定的旨意。不要消灭圣灵的感动。

—帖撒罗尼迦前书 5:16-19

我却不以性命为念，也不看为宝贵，只要行完我的路程，成就我从主耶稣所领受的职事，证明神恩惠的福音。

—使徒行传 20:24

不要爱世界和世界上的事。人若爱世界，爱父的心就不在他里面了。因为凡世界上的事，就像肉体的情欲，眼目的情欲，并今生的骄傲，都不是从父来的，乃是从世界来的。

—约翰一书 2:15-16

看门的就给他开门。羊也听他的声音。他按着名叫自己的羊，把羊领出来。既放出自己的羊来，就在前头走，羊也跟着他，因为认得他的声音。

—约翰福音 10:3-4

如经上所记，神为爱他的人所预备的，是眼睛未曾看见，耳朵未曾听见，人心也未曾想到的。只有神藉着圣灵向我们显明了，因为圣灵参透万事，就是神深奥的事也参透了。除了在人里头的灵，谁知道人的事。像这样，除了神的灵，也没有人知道神的事。

—哥林多前书 2:9-11

我们所领受的，并不是世上的灵，乃是从神来的灵，叫我们能知道神开恩赐给我们的事。

—哥林多前书 2:12

不要效法这个世界，只要心意更新而变化，叫你们察验何为神的善良、纯全、可喜悦的旨意。

—罗马书 12:2

无论作什么，都要从心里作，像是给主作的，不是给人作的。因你们知道从主那里必得着基业为赏赐。你们所侍奉的乃是主基督。

—歌罗西书 3:23-24

因为圣灵和我们定意不将别的重担放在你们身上。惟有几件事是不可少的。

—使徒行传 15:28

你们祈求，就给你们。寻找，就寻见。叩门，就给你们开门。

—马太福音 7:7

不要叫神的圣灵担忧。你们原是受了他的印记，等候得赎的日子来到。

—以弗所书 4:30

他母亲对用人说，他告诉你们什么，你们就作什么。

—约翰福音 2:5

雅比斯求告以色列的神说，甚愿你赐福与我，扩张我的境界，常与我同在，保佑我不遭患难，不受艰苦。神就应允他所求的。

—历代志上 4:10

我们的不公平优势

我们行善，不可丧志。若不灰心，到了时候就要收成。

—加拉太书 6:9

邀请

现在，你已经知道了**我们的不公平优势**，你的心中可能正荡漾着一个真理，那就是神的美好——祂关心你生活中的每一个细节，并且渴望祝福你所做的一切。无论你在攀登的是什么样的影响力之山，祂都想与你同在，作你的保护者、引导者、教师、朋友和天父。为什么？因为祂爱你，祂对你的生活有一个美好的计划。

那么，邀请是什么？我想邀请你通过祂的儿子耶稣基督与神建立个人的关系。

尽管这本书是为那些已经与耶稣建立关系的人写的，但也许你在阅读时，发现自己与耶稣没有个人的关系。你知道关于神的事，但你从未感受到祂对你的爱，或了解祂对你生命的计划。

神通过耶稣赐予我们一切。我们从《圣经》约翰福音 3:16 中得知这一点：“神爱世人，甚至将他的独生子赐给他们，叫一切信他的，不至灭亡，反得永生。”

神的计划是让你体验祂丰盛的生命。耶稣在约翰福音 10:10 中明确地告诉祂的门徒：“我来了，是要叫羊得生命，并且得的更丰盛。”

你可能会想，“但我并没有体验到丰盛的生命……至少在内心深处没有。”这是“因为世人都犯了罪，亏缺了神的荣耀。”（罗马书 3:23）。我们被造是为了与神建立关系，认识祂的生命和爱，但我们的不饶恕、苦毒、叛逆或漠不关心，就是神所说的罪，把我们将与神隔绝了，就像它将我们与其他人隔绝一样。

《圣经》说我们的罪应得到死亡的惩罚，但好消息是，耶稣为我们（为你）付上了这个惩罚！“惟有基督在我们还作罪人的时候为我们死，神的爱就在此向我们显明了。”（罗马书 5:8）。《圣经》写道耶稣死在罗马的十字架上，埋葬在坟墓中，第三天复活。当祂这样做时，祂不仅为我们的罪付出了代价，而且还战胜了死亡。这就是为什么祂对门徒说：“我就是道路，真理，生命。若不藉着我，没有人能到父那里去。”（约翰福音 14:6）。

最重要的是，就像一个好父亲喜欢与他的孩子亲近一样，你的天父也渴望与你建立亲密的关系。如果你从未体验过神的爱，你现在就可以体验到！如果你相信耶稣基督为拯救你脱离罪而死并复活，你就会得救。事实上，耶稣说你将“重生”，这意味着你作为神的孩子，出生在一个新的家庭中。约翰福音 1:12 说：“凡接待他的，就是信他名的人，他就赐他们权柄，作神的儿女。”

如果你想在内心接受耶稣，并作为神的孩子“重生”，这很简单。神知道你现在的状况，祂看重的是你的心，而不是你的言辞。你可以用你自己的话向祂呼求，祂会聆听你的祷告。

如果你需要帮助，下面是一个简单的祷告供你参考：

耶稣，我需要你。我相信你为我的罪死在十字架上。
我敞开我的心，接受你作为我的主和救主。感谢你赦免我的罪，并赐给我永生。我将生命完全交托给你。
求你来坐在我心中的宝座上，来掌管我的生活。使我成为你所喜悦的人。

如果你相信耶稣基督，并邀请祂成为你的主和救主，那么，你就与神建立了一种新的、令人兴奋的关系！我们想与你一同欢庆。请发送电子邮件至 hello@DrJimHarris.com，让我们一起庆祝你的新生命！

— 本·瓦茨 (Ben Watts)，牧师和使徒性教师

关于吉姆·哈里斯 (JIM HARRIS) 博士

吉姆博士是一名教师、电视节目主持人及属灵顾问，他服侍的对象包括世界各地的商业、政府及事工领袖。

在撰写《我们的不公平优势》之前，吉姆博士曾为许多全球顶尖企业提供咨询服务，包括沃尔玛、IBM、百思买、State Farm（美国和加拿大）、强生、福特汽车、Outakumba Oy（芬兰）、Nature's Way Foods（英国）等数十家公司。

吉姆博士主持《不公平的优势秀》（The Unfair Advantage Show），通过案例研究、访谈和教导，帮助人们学习如何在商业中释放圣灵的大能。你可以在 JCCEOS.TV、他的媒体频道或其他播客平台上观看或收听该节目。

吉姆博士的激情是教导商业领袖如何将神国的启示注入到他们的公司，实现业务的三十倍、六十倍甚至一百倍的增长，这一切都旨在帮助末世灵魂收割。

联系和关注吉姆博士：

- 电子邮件: [Hello@DrJimHarris.com](mailto>Hello@DrJimHarris.com)
- 网站: www.DrJimHarris.com
- LinkedIn: www.linkedin.com/in/drjimharris
- YouTube: [@drjimharris](https://www.youtube.com/@drjimharris)
- Twitter/X: [@drjimharris](https://twitter.com/drjimharris)
- Facebook: [@drjimharris](https://www.facebook.com/drjimharris)
- Instagram: [@drjimharris](https://www.instagram.com/drjimharris)

如需批量购买《我们的不公平优势》，请通过
www.HighBridgeBooks.com/contact 联系 High Bridge Books。




DR. JIM HARRIS

对《我们的不公平优势》的赞誉

“吉姆博士解密了圣灵在职业生活中的作用，并提供了实用的原则，帮助你释放祂的大能，从而转变你的事业。”

凯尔·温克勒 (Kyle Winkler) / 《让撒旦闭嘴》 (Silence Satan) 的作者及 Shut Up, Devil! App 应用程序的创作者

“敬请期待你的工作和生活经历一场变革性的转变。”

勒雷·海恩 (LERAY HEYNE) / 天堂之窗 Windows of Heaven (耶稣的仓库 Jesus' Storehouse) 总裁兼首席执行官

“《我们的不公平优势》将把你的属灵生活和事业提升到一个更高的层次。”

吉姆·布兰根伯格 (JIM BRANGENBERG) / iWork4Him 商业脱口秀创始人

“《我们的不公平优势》以创新的方式复兴了一个永恒的真理——被圣灵引导。”

肖恩·萨特菲尔德 (SHANE SATTERFIELD) / Marketplace Chaplains International, Inc. 地区副总裁

“《我们的不公平优势》优雅而有力地为我绘制了一条更加有目的的清晰道路。”

凯文·W·麦卡锡 (KEVIN W. MCCARTHY) / 《目标明确的人士》 (The On-Purpose Person) 和《目标明确的商业人士》 (The On-Purpose Business Person) 的作者

商业/职业成长

ISBN 978-1-962802-17-8



9 781962 802178



HIGH BRIDGE BOOKS
Inspiring Thought Leaders