好的，我會著手刪除這篇文章中的冗言贅字，讓文章更加通順。我會基於之前的經驗，並考慮到這篇是關於昌盛法則（第三部分）的教導，其中會穿插許多聖經概念，會注意以下幾點：

1. \*\*重複的詞語或句子\*\*：像是 "來跟我講"、"OK"、"你知道嗎" 等等，這些在口語中常用來加強語氣或停頓的詞彙，在文字中會盡量精簡。

2. \*\*語氣詞和感嘆詞\*\*：例如 "哇"、"欸"等，這些詞語在口語表達中起到輔助語氣的作用，但在書面文字中可以適當刪減。

3. \*\*過於口語化的表達\*\*：像是 "這 樣 子"、"那 個 東 西" 等等，我會盡量用更精煉的詞語來替換。

4. \*\*不必要的解釋或描述\*\*：我會刪除那些對於理解主要內容沒有幫助的贅述。

5. \*\*為了說話順暢而重複的字詞\*\*：例如 "我 我 的"、"你 你 的"，會移除重複的字詞，只保留一個。

6. \*\*根據上下文調整重複用詞\*\*：例如“上帝”、“耶穌”、“聖靈”等，如果重複太密集，會適當使用“祂”等代稱。

7. \*\*刪除不必要的反問\*\*，例如“對不對？”之類的語氣詞。

8. \*\*精簡聖經經節的引用\*\*，在不影響理解的情況下，會將重點經文縮短。

9. \*\*精簡講者強調提醒的話語\*\*：例如「跟旁邊說」、「來，跟我講」等等，如果語氣足夠強烈，則會移除這些提醒。

我會盡力保留原文的語氣和風格，但同時使文字更加精煉和易讀。完成後，我會將修改後的文本返回給你。

content\_copy download

Use code [with caution](https://support.google.com/legal/answer/13505487).Thinking

--- START OF FILE DNA 精簡 7 ---  
OK，接下來要上今年第九課，叫做昌盛法則四。關於十誡部分，來，複習一下，從第一誡到第十誡一起讀。不可有別的神，不可雕刻偶像，不可妄稱主名，守安息日為聖，孝敬父母，不可殺人，不可姦淫，不可偷盜，不可作假見證，不可貪婪。這是出埃及記講的十誡，上帝給我們的規範。十誡是昌盛法則。所以當上帝給你規定，不是為了來框你，而是讓你如何昌盛起來。今天要談最後八、九、十這三個主題，先談不可偷竊，不可偷竊為的是分享。不只不可以偷東西，更要分享、給予，因為可以栽種未來。為什麼一個人會偷竊？因為總是在意當下的渴望，想要立刻擁有，靠自己。因為太想要了，整個焦點都擺在那東西，而且立刻now，就是要。如果可以等，也不會偷，對不對？如果想，但是上帝，我尊重你的時間表，就不會去偷。舉例，當在不對的時候，不適合交男友，硬要交，只因為孤單，不是因為適不適合。這也叫偷，你將用未來賠償。很多人交往就是因為不想孤單，趕快找人陪伴，未來分手又對對方失去信任，就失去未來。  
親愛的公主們，提醒一下，關於男孩子順帶提一下。關於男孩子，當在找對象，一定要找到負責的，不要被追求衝昏頭。很多人特別女孩一開始都這麼想，我告訴你，男孩子在本分上是否盡心非常重要，如果男孩為了追求你，把自己的東西擺一邊，就要跟你在一起，三個月後，你也是他的本分。他不在乎本分，只想要一些新鮮的。這種男孩只是想享受愛情，而不是愛你。一定要找一個對象，要先看他在本分上是否盡心，因為如果要跟他交往，你遲早要成為他的本分，而那是一種習慣性，如果他一直在那找新鮮刺激，你會很痛苦。所以，公主們，不要只因為有人追就感覺很好，然後在一起，這樣可能沒有未來。你越給越多，越不敢分手。這不會是好事。告訴自己，我值得被珍惜。為什麼一個人會偷竊，因為他現在就要，而且靠自己。親愛的孩子們，能偷到的只有你自己的東西，那東西是你的未來。能偷到的是未來。或者你只是用未來換現在的驗品，只是過得去的一個驗品，你用更美好的未來換的。你能到的是那些東西而已。所以上帝說不可偷竊，因為你的未來會越來越棒，因為上帝對你的未來計畫是越來越發光，越來越美好，阿們。告訴自己，上帝對我的計畫是越來越美好。所以不要偷竊。不可偷竊真正要處理的是盤踞你我心中的思想，為什麼現在一定要買？為什麼一定要擁有？不可偷竊直接衝擊這些事。思想，為什麼不能等？我人生在追什麼？當你思考一下，冷靜一下，你要問自己，為什麼不能等？我人生到底在追什麼？  
讓我告訴你，別人能偷的，上帝要給你的，他偷不走。能偷走就不是要一直給你的。你以為擁有的，其實只有機會。我們擁有愛家人的機會，但沒有擁有家人，對不對？擁有跟男友女友愛他機會，照顧他，讓她感受到愛的機會，讓她今天感受到溫暖的機會。擁有的只有機會。錢、車子、資產，有一天掛掉就沒了。所以擁有的只有機會。講，機會。而機會沒有人能偷走，只有你能不能抓住機會。從這角度幫助你了解。沒有人能偷走你的機會，除非自己抱怨、不爽，開始怨天尤人，機會就會從口中失去。要緊守你的口。不可偷竊幫助我們學習，OK，透過禁食禱告，學習節制。禁食禱告目的是今天不吃，把吃飯的錢幫助別人，買東西、探訪人，OK，這叫做林可自己不吃給別人。要學習節制，講節制。禁食禱告操練靈可以不吃，可以幫助你頭腦清楚，今天為什麼吃，為什麼不吃？不要說12點到了就吃，六點到了就吃，沒吃就開始低血糖，不要惹我。被低血糖控制，你有很多生意要談，可能就沒辦法談了。當學習不偷竊，相對也積極學習節制，時間方面節制、情緒方面節制，你就可以掌握更多機會了。不可偷竊，讓你活在上帝給你預備的資源，能享受資源，而且期待更美好未來。當我們栽種，講，栽種。當栽種蘋果樹，不會期待明天長出蘋果，栽種蘋果樹，會等個五年、八年。牧春先生的蘋果樹就等了八年才長出來，八年前什麼都沒長出來，他都灰心，差點自殺，但第八年長出來，牧春先生的蘋果樹在東京、台灣成世界有名的蘋果樹。有些東西就是要等，而你等不到，就掛了。然後它長出來了，很尷尬。所以不可偷竊。積極面是學習等候、節制。當懂得節制，你的未來更好。別急著吃棉花糖的研究，超過三十年的研究，從小朋友到他們發展，那些不急著吃棉花糖，老師說不可以吃，老師回來才能吃，或十分鐘後才能吃，老師故意delay，有些小朋友看著棉花糖心裡吶喊，為什麼試探我？有小朋友老師一出去就吃了，那些立刻吃的，後來社會發展地位比較低落，能節制的比較美好。當學會節制，你會更有未來。這是一個科學實驗。  
一起讀經節，請。你們要給人，就必有給你們的，並且用十足的升斗，連搖帶按、上尖下流地倒在你們懷裡，因為你們用什麼量器量給人，也必用什麼量器量給你們。OK，等下用人生拼圖幫大家更容易了解，為什麼不可偷竊，什麼是分享，到底要怎麼做？為什麼世界這樣，人生運作要這樣？這是很重要的原則，要給人，就有給你們的。看這裡，所謂給人，我給人不是他就給我。上帝原則是你給人，別人那裡會給你。而且你用什麼量器給人，上帝就用什麼量器透過，可能上帝直接透過人來給你。你想收到美好的東西嗎？對你來說一杯水，對上帝來說是一杯水，不一樣。你用什麼量器量給人，上帝就用什麼量器給你。你希望上帝拿過來的是好東西嗎？是更豐盛的嗎？所以大方給予吧。當上帝挑戰給予時，大方給予，講，大方給予吧。  
還有一個原則，倘若你們在別人的東西上中心，讀。倘若你們在別人的東西上不忠心，誰還把你們自己的給你們呢？要在別人的事上忠心。來，講別人的東西。自己的東西。別人的東西，自己的東西。耶穌說，如果在別人的東西不忠心，誰還把你的給你？當你在別人的東西忠心，上帝就會把你的東西給你。喔，所以有別人的東西、自己的東西。談到分享還是偷竊，東西嘛，誰的？讀經節，請。因為凡有的，還要加給他，叫他有餘；沒有的，連他所有的，也要奪過來。OK，透過這兩位帥哥一起來，手上都有不同東西，當我們出生的時候，手上有一堆別人的東西。人生拼圖有三種，一種是自己的拼圖，講，自己的拼圖，第二種叫別人的拼圖，講，別人的。還有一種叫通用的，講，通用的。這三種拼圖是什麼？自己的拼圖是我的工作、本分、職責、生活費、人生使命、特質、能力，講，自己的。當自己東西越多，就越清楚人生可以走到哪。別人的拼圖是該引薦給別人的機會、肯定、鼓勵。當他在我們店裡吃飯，要給餐費，這叫別人的東西。上級交代的事、奉獻十分之一，一定給別人的。講，要給別人的。最後一個，通用拼圖，藍色，任何人都可用的，可以用在自己身上、別人身上。例如生活費之外的花費，一個月生活費5000夠了，收入8000，3000是通用的，可以買衣服、送給別人，話語可以肯定自己、肯定別人。還有職責之外，下班後時間可以自由運用，講，自由運用。那叫做通用的。定義後，在我們人生，一開始，手上都是自己的拼圖。我希望手上有這些，與願違。剛出生，有記憶，從國中來看，國中時，人生大概這樣，手上有一堆別人的工作。數、歷史、地理、考不完的試，每天早自修都要考試，一堆東西要給別人，一堆功課。要幫忙掃地、照顧弟妹。講別人的。我自己的時間、玩電動的時間不多，我自己的才能是什麼？大概只知道跑很快。跑很快可以幹嘛？糟樓嗎？沒辦法透過一個東西知道人生往哪發展，所以這過程，如同聖經所說，要做的，是把別人的給別人。把老師給的功課交給他，當在老師事情上用心，老師會給你算數的能力、理解力。當發現理解力很強，又跑很快，可以擺攤、警察來又跑，反應快、算速快，可以做夜市，了解嗎？手上的拼圖越來越多，你越來越了解自己人生，重點是，當你給出去，早上起來，又多了黃色拼圖。當你到大學時，會發現手上的別人的東西越少，自由度高。大學時大概這樣，這叫大學的暑假。想幹嘛就幹嘛，只要把弟妹照顧好就好。然後突然進到職場，沒時間休息，都是責任，要繳帳，一堆都是別人的事，這就是人生。  
當你搞清楚，不可偷竊是在別人的事情上忠心，該給誰就給誰，不要抱怨，漸漸上帝會給你。在別人的事上中心，你就會越多，漸漸到35歲、40歲，你手上就變成這樣，叫財務自由，擁有時間、各種資源、團隊、愛、豐富人生。從哪來的？你用什麼量器給人，上帝用什麼量器給？你在別人事上忠心，該給的給，紅色是上帝給你。發現，原來還可以做這個。放在那，發現人生越走越寬廣。聽懂嗎？拍手給兩位帥哥。不可偷竊，主要表達，你要給予，不止不可以偷，要給該給的。在這過程價值觀被建立，不要用未來換現在。一起讀。不要用未來換現在，在節制並給予的過程，正走在天父對你美好計畫中，所以分享能栽種未來。偷竊偷不到東西的，要偷別人的，偷不到，只會失去機會，或讓應該是你的被偷走，被自己丟掉。你會結出聖靈的果子，叫做節制，講節制。這就是不可偷竊幫助我們了解的積極面。  
第九誡，不可作假見證陷害人。講，不可做假見證陷害人。聖經說，做假見證要兩三個人一起，兩三個人一起說對方怎樣怎樣的。這在談的是，不可以一起陷害人，相對的，要一起幫助別人成功，講，一起幫助別人成功。換句話說叫做服務。服務能夠創造三贏。第九誡不只不要陷害人，還要一起幫助別人成功，創造三贏。表格是7-ELEVEN從1980年到2009年整個過程，店數成長跟營業額成長狀況，前面七年，都在虧損，但強調服務，算台灣服務業的老祖宗。1980年代，去買東西是柑仔店，他們強調服務，一開始砸很多錢，冷氣裝潢，人們笑他們，笑八年後，沒人敢笑。八年後負債轉成正成長，一直到現在有4800多家，因為7-ELEVEN引發全家、Hi-Life等服務業。台灣便利商店至少萬家以上，為什麼？因為有商機，服務走前面。服務重點是給予，一起幫助別人成功，不是今天透過這個賺你什麼。7-ELEVEN一直強調這個。看到7-ELEVEN我們的好朋友，不管喜歡全家也OK。他們不斷研發，怎麼樣讓我們更快拿到，提供方便。大家都知道他們東西比較貴，但還是會買，因為送藍寶堅尼小車子，會有一些東西。這些加起來，講PL，意料之外的東西叫服務。如果在開店，提供服務。講，創新。有些人說創新是重點，了解一下，創新有研究。100間店創業，三年後只有七家留下，十年後只有1.7家留下，這是創業研究。創新大家都會，但留得住嗎？能不能經營，那叫關鍵，那就是服務。服務好才能累積老客戶，成為小眾傳播。講，服務，關鍵點，事業能不能發展，不是一天一年，是整個發展，或者這個人，我們的人生，要越來越豐盛，如果期待這樣，一定要學會服務。朋友會越來越多，越來越多人喜歡跟你在一起，會累積起來。這叫三贏。服務能創造真實的三贏。  
價值觀是，一起幫助別人成功，要尊重前輩，站在前輩的肩膀而非頭上，成功時肩膀也要給後輩站。這叫一起幫助別人成功，服務創造三贏。  
記得有次跟陪真去吃西堤，吃吃，隔壁桌員工端菜時打翻，陪真嚇一跳，他們說對不起，對不起，是上錯桌的，然後他們處理，突然送香檳說對不起，剛打翻嚇到你們。我們說，還好。結帳時，又送杯子，說不好意思，剛用餐影響情緒。回到家，接到電話，他們主管打來說抱歉，剛造成你們困擾。在那通電話，我知道，這叫做服務。服務不是做到你想要的，是做到超乎你期待的。寶貝兔牙醫診所，外面候診時，請說故事的超強大嫂跟小朋友說故事，請魔術師變魔術給小朋友看、摺氣球，花錢聘請他們，因為他們值得被珍惜，因為他們優質，創造環境給客戶，來看牙齒，期待是看到牙醫、牙齒不痛就好。我們改變模式，小朋友有事沒事跑進來，甚至下課拿作業來寫。要看牙齒嗎？沒有，我來寫功課。了解嗎？服務能創造新商機，覺得小朋友會想進牙醫診所嗎？不會，因為服務。他們來聽故事，很多小朋友看完牙齒不走，要聽故事，因為服務。小朋友回去跟同學講，那有氣球，小眾傳播就開始了。這就是為什麼寶貝兔能在兩年半成為頂尖牙醫診所，因為服務走在前頭，創造三贏。跟旁邊說，我可以怎麼樣幫助你嗎？要學會這樣問。從他聽到的只是一個開啟，做到那件事還沒到服務。服務在於他會不會為你免費廣告，當他願意為你免費廣告，表示服務超強，我免費幫王品廣告一次，因為服務超強，讓我很感動。令人感動的服務。鼓勵，如果以後開店，在定價，賣東西，多少錢可以自己規定，台灣法律沒規定一定要賣多少，你可以賣2000，賣200，沒問題。鼓勵你，不管賣什麼，不要加服務費。不要加服務費，一堆小吃加10%服務費，我不懂，因為服務不該收費。收費就不是服務，只是商品。收費是商品，希望頭腦搞清楚。一邊加服務費，不知道哪天才發明這詞，因為根本不懂服務，可以定價2000，沒問題，沒犯罪，但不要說東西200，服務費算到2000，會讓人覺得挖洞給人跳。那不是服務，是陷害人。不可陷害人，不可一起做假見證陷害人，要做的是一起服務別人，創造三贏。講，服務創造三贏。  
接下來講，直銷。直銷強調服務，不了解服務走不下去。我要講的是，我鼓勵大家在30歲前不要做直銷，這平均值，有些特例會波動，談30歲是因為聖經中，30歲有特殊意涵，30歲是建立的年紀。如果累積人生、經營人生，30歲是轉變點，有很大突破。直銷非常適合，當你很棒、有各方面特質，直銷會讓你飛起來，一種銷售方式，但如果沒有健康服務心態，去做直銷，會炸乾人脈。王子書提到更多，這裡不多講，鼓勵你直銷。耶穌是直銷之父。在FIGHT.K，有做安麗的、Nu Skin，都有。有些教會反對直銷，我覺得很奇怪，直銷很OK，因為耶穌的直銷概念是，要去使我的門徒，奉父子聖靈的名給他們施洗，教導你們的，就教導他們遵守。所以不只是要使一個人成為顧客，而是使他成為銷售端，這就是耶穌講的。講，耶穌是直銷之父。但鼓勵你不要用現在大多數的直銷方式認識耶穌講的直銷。耶穌講的直銷是服務，不是立刻簽單，耶穌講的是栽種，天國。保羅栽種、亞波羅澆灌，上帝讓成長。現在很多直銷的問題是，一直說要幫助人成功，但為什麼安麗員工不能賣Nu Skin？為什麼不能幫Nu Skin成功？很奇怪。現在很多直銷不是耶穌的方式，直銷是很好概念，一起幫助別人成功。直銷的未來，我們來玩這東西，直銷未來是什麼？我們這些family，一起在小組，轉介紹給認識的人，賣水果的、二手車的，有人要買二手車就介紹，中間不會抽佣金，這叫family，這就是耶穌講的，直銷需要在family概念中發揮。再強調，耶穌講的直銷是要在family體質中發揮直銷的功能，我們就是一直幫助別人成功。舉例，今天一家LINE給我，他很高興，看到他們在左營的蛋餅、早餐店，上網有人PO美食節目，台灣之光。一家Po給我，其實要跟我開心，看完跟他說，哇，great，然後把連結放到第一圈連結給大家看，好多人按讚、以你為榮，我也PO到FB，台灣之光，一家開的早餐店，一堆人在FB說，這是我的朋友，又跑去吃。這叫一起幫助別人成功，而這消息觸及幾千人，大家會知道明天早餐去吃那家蛋餅。過程中，我沒拿任何佣金。這叫family，叫創造三贏。一家很開心，看到他興起，我也很開心，大家吃到好吃的蛋餅，也開心。這叫服務。真實服務會創造廣告力，真實服務會讓服務對象很自然的為你免費廣告。就像我免費幫王品廣告一次，因為他們服務超強，讓我感動，令人感動的服務。  
鼓勵，如果以後開店，在定價上，要賣東西，多少錢可以自己規定，台灣法律沒規定一定要賣多少，你可以賣2000、賣200，沒問題。鼓勵你，不管賣什麼，不要加服務費。一堆小吃加10%服務費，我不懂。因為服務不該收費。收費就不是服務，只是商品。收費是商品，希望你頭腦搞清楚。一邊加服務費，不知道哪位天才發明，因為根本不懂服務。可以訂價2000，沒問題，沒犯罪，但是不要說東西200，服務費算到2000，會讓人覺得挖洞給人跳。那不是服務，是陷害人。不可陷害人，不可一起做假見證陷害人，要做的是一起服務別人，創造三贏。  
來，一起讀，一起幫助他人成功，要尊重前輩，站在前輩肩膀上而非頭上，成功時肩膀也要給後輩站。這叫一起幫助別人成功，服務能創造三贏。  
記得有次跟陪真去吃西堤，吃吃，隔壁桌員工端菜時打翻，陪真嚇一跳，他們說對不起，對不起，是上錯桌的，然後他們處理，突然送香檳說對不起，剛打翻嚇到你們。我們說還好。OK，結帳時，又送杯子說不好意思，剛用餐影響情緒。回到家接到電話，他們主管打來說抱歉，剛造成你們困擾。在那通電話，我知道，這叫服務。服務不是做到你想要的，是做到超乎你期待。寶貝兔牙醫診所，外面候診時，請說故事的超強大嫂跟小朋友說故事，請魔術師變魔術給小朋友看、摺氣球，花錢聘請他們，因為他們值得被珍惜，因為他們優質，創造環境給客戶。他們來看牙齒，期待是看到牙醫，牙齒不痛就好。我們改變模式，小朋友有事沒事跑進來，甚至下課拿作業來寫。要看牙齒嗎？沒有，我來寫功課。了解嗎？服務能創造新商機，覺得小朋友會想進牙醫診所嗎？不會，因為服務。他們來聽故事，很多小朋友看完牙齒不走，要聽故事，因為服務。小朋友回去跟同學講，那裡有氣球。小眾傳播開始。這就是為什麼寶貝兔能在兩年半成為頂尖牙醫診所。因為服務走在前頭，創造三贏。跟旁邊說，我可以怎樣幫助你嗎？要學會這樣問。你從他聽到的只是一個開啟，做到那件事還沒到服務。服務在於他會不會為你免費廣告。當他願意為你免費廣告，表示服務超強。我免費幫王品廣告一次，因為服務超強，讓我感動，令人感動的服務。  
鼓勵如果以後開店，在定價，賣東西，多少錢自己規定。台灣法律沒規定這隻一定要賣多少，你可以賣2000，賣200，沒問題。鼓勵你，不管賣什麼，不要加服務費。不要加服務費，一堆小吃加10%服務費，我不懂。因為服務不該收費，收費就不是服務，只是商品，收費是商品，希望你們頭腦搞清楚。一邊加服務費，不知道哪位天才發明，因為根本不懂服務。可以定價2000，沒問題，沒犯罪，但是不要說東西200，服務費算到2000，會讓人覺得在挖洞給人跳。那不是服務。  
所以創造三贏。講是創造三贏。  
來，一起讀，一起幫助他人成功，要尊重前輩，站在前輩的肩膀上而非頭上，成功時肩膀也要給後輩站。這叫一起幫助別人成功，服務能創造三贏。  
記得有次跟陪真去吃西堤，吃吃，隔壁桌員工端菜時打翻，陪真嚇一跳，他們說對不起，對不起，是上錯桌的。然後他們處理，突然送香檳說，對不起，剛打翻嚇到你們。我們說還好。結帳時，又送杯子說不好意思，剛用餐影響情緒。回到家接到電話，他們主管打來說抱歉，剛造成你們困擾。在那通電話，我知道，這叫服務。服務不是做到你想要的，是做到超乎你期待。寶貝兔牙醫診所，外面候診時，請說故事的超強大嫂跟小朋友說故事，請魔術師變魔術給小朋友看、摺氣球，花錢聘請他們，因為他們值得被珍惜、他們優質，創造環境給客戶，他們來看牙齒，期待是看到牙醫，牙齒不痛就好。我們改變模式，小朋友有事沒事跑進來，甚至下課拿作業來寫。要看牙齒嗎？沒有，我來寫功課。了解嗎？服務能創造新商機，覺得小朋友會想進牙醫診所嗎？不會，因為服務。他們來聽故事，很多小朋友看完牙齒不走，要聽故事，因為服務。小朋友回去跟同學講，那有氣球。小眾傳播開始。這就是為什麼寶貝兔能在兩年半成為頂尖牙醫診所。因為服務走在前頭，創造三贏。  
OK，今天到這邊，下禮拜會再繼續談。