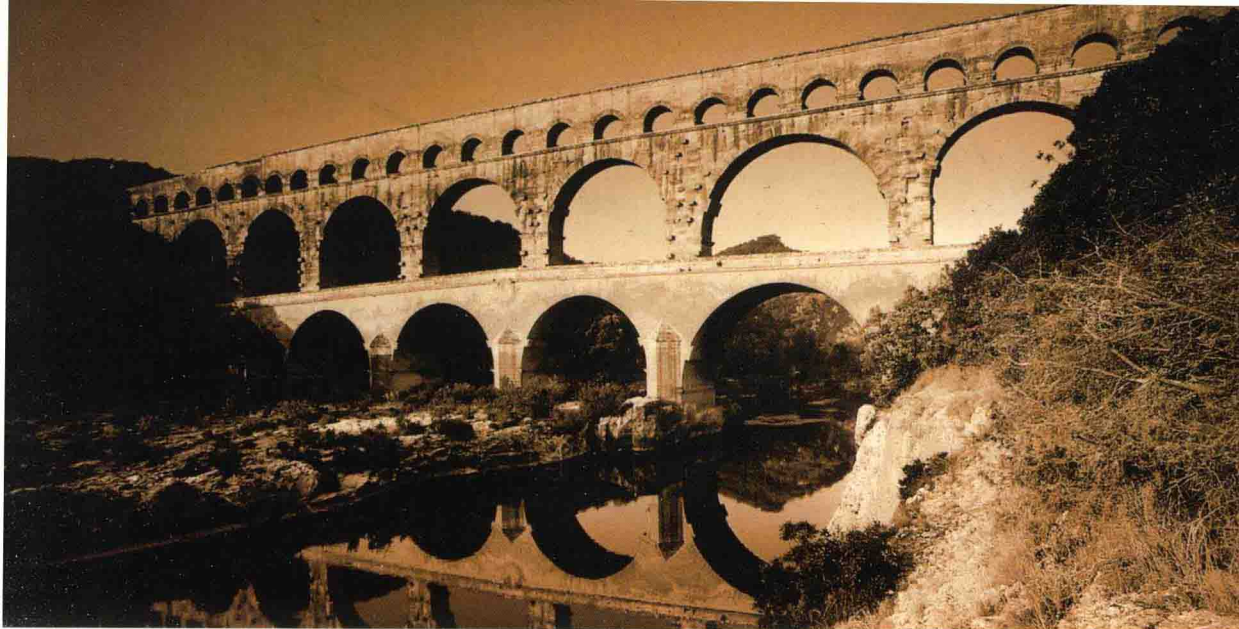




历 练 气 度 创 造 完 美 书 系

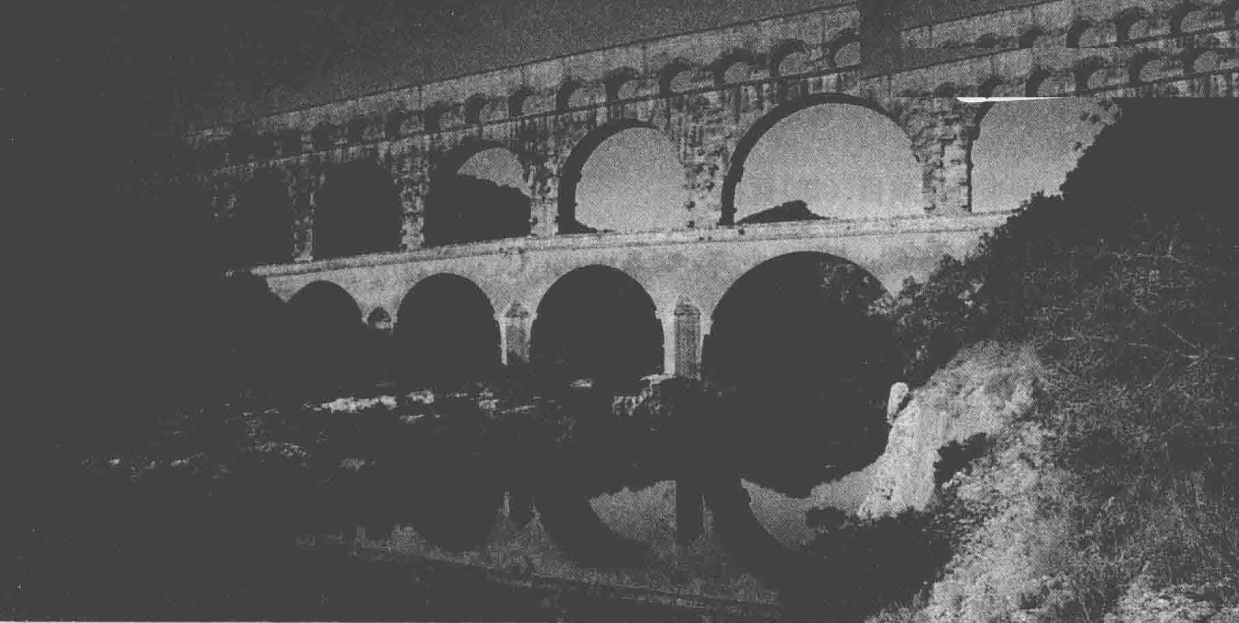
我拿执著赌 成功

执著，就是痛苦过后的清醒，执著，
就是攀登绝顶的决心与意志，执著，就是重新来过的豁达与乐观。

金 实◎编著

LILIANQIDU
CHUANGZAO WANMEI

大众文艺出版社



历 练 气 度 创 造 完 美 书 系

我拿执著赌成功

常州大学图书馆
藏书章

执著，就是痛苦过后的清醒，执著，
就是攀登绝顶的决心，执著，就是新来过的豁达与乐观。

LILIANQIDU
CHUANGZAOWANMEI

大众文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

我拿执著赌成功/金实主编. —北京:大众文艺出版社,2009.6

(历练气度创造完美书系)

ISBN 978-7-80240-325-3

I. 我... II. 金... III. 成功心理学-通俗读物 IV. B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第081826号

书 名 历练气度创造完美书系

主 编 金实

责任编辑 冰宏

装帧设计 新思路

出版发行 大众文艺出版社 发行部电话 64060749

地 址 北京市东城区交道口菊儿胡同7号 邮编 100009

印 刷 北京晨旭印刷厂

开 本 710毫米×1000毫米 1/16

印 张 170

字 数 1500千字

版 次 2010年4月第2次印刷

定 价 298.00元(全10册)

2010年，房价续涨，股市漂浮。失业剧增，钞票贬值。

欲望浮现，热度升腾。有人欣喜，有人踌躇，有人叹息。

这是2009年的渡轮，坐在船上的人们，冷暖自知。

人生就是一个大赌场。

赌博一词，妇孺皆知。

其义贬多褒少，骂者有之，恨者有之，法律限之，公开赞扬者几乎没有。然而在现实生活中，其实际影响，却涉及到社会的每一个角落和每一个人。

赌博，是要付出成本和代价的。付出成本和代价的目的，是要以尽量小的代价换取尽量大的回报。但这个目的不是每个参赌者都能达到的，还要有好的机遇，才能达到。

生命来到世上，即已投入赌场！

这不光是人类，从广意上说，一切生物都是如此。

因此，在这个世界上，人人都在赌博，个个都是赌徒。不信吗？请看事实。

让我们撇开通常人们所认识的通俗意义上的赌博——赌场，在这里有人欢笑，有人疯狂，有人跳楼，更多的是倾家荡产。而在正常的、广泛的社会活动中，又何尝不是如此呢？

做小买卖也好，设立大公司也好，都要先投入成本，企望获取利润。但结果呢，有赚也有亏。赚和亏的幅度有大也有小，这取决于各方面的客观条件（运气）和经营决策、经营方法的优劣。投入的成本越多，风险也就越大，一旦成功，获得的回报也就越高。这和赌场上的赌博有什么两样呢……

想以少量的投入，获得较高的利润！

结果当然是千千万万个人亏了，极其个别的人赚了、赢了。

foreword



与赌场上一样,输的人多,赢的人少。不过,设赌局或开赌场的人是巨大的赢家。只不过开彩票这个赌场的人,不是普通的个人,而是国家。

买股票的人,嘴上说是玩玩的,其实不然,内心是想赚钱的。投其所有,甚至举债累累,与赌场上的赌徒毫无二致;

赢了还想再赢,输了要想翻本,以至越陷越深。在股市上,确实有少数人发了财,但也有少数人跳了楼,大多数人没赚到钱;

股市和彩市一样,与赌场的差别,就在于一个是有营业执照的,是合法的。而另一个没有营业执照,是非法的。

其实际的活动性质都差不多,目的只有一个:盈利!

有句歌词叫“我以青春赌明天”,这是对全人类的真实写照,有谁不是在自己的明天而赌而博呢?即使癌症晚期,靠药物拖延时日,在病床上痛苦挣扎的垂危的病人,仍然以极端痛苦和浪费金钱为代价,希望能有明天啊!

因此可以说,一切人类的活动,都是在赌博,世界是一个大赌场,个个都是赌徒,人人都在赌博。

经过百年激荡,三十年变革,这是一个越来越融入世界大潮、却又相伴着许多难题的中国。

我们不得不问自己,是否因为恐惧和冷漠,而不敢对自己的未来发一声呐喊。

这套丛书将是2010年的渡船,载着梦想和期待,将要重新上路。

当经济危机带来的一丝隐忧弥漫在心头,当寒风吹动落叶和雪的消息从北方传来,我们开始新一轮的赌局。

《我拿执著赌成功》让你在这最单纯和美好的精神传统中相逢,让你在自己的内心中汲取力量,寻找最热诚的信念。

目录

财富篇

真正白手起家的富豪,学历不一定高 /2

财富时代,你一定要用脑子赚钱 /4

赚钱始于想法,富翁的钱都是“想”出来的 /6

不要企图靠耳朵赚钱 /8

未来的竞争是智慧的竞争而不是狡诈的竞争 /9

先下手为强,跟风者瞎忙 /12

当不是别人聪明,而是自己太贪 /13

宁做刺猬不做狐狸 /16

保持饥饿,保持愚蠢 /18

只知道干活的人会错过赚钱的机会 /20

用懒人的思维想问题 /22

赔本买卖也要做好 /25

学会投资而不是投机 /27

积累知识,打好基础 /29

没钱的女人不做“藤” /31

做个有底气的女强人 /33

依赖中的失落感 /35

婚姻中,没钱的女人缺少安全感 /36

- 依赖于人,受制于人 /38
买房最好靠自己 /39
不做婚姻里的“免费劳动力” /41
金钱是维系婚姻的纽带 /43
女人要独立,平等生活才自在 /45
不做只围锅台转的没钱女 /47
不要为婚姻牺牲梦想 /49
女人,没有阳光也能灿烂 /51
有自己事业的魅力财女 /56

沟通篇

- 妻子总是抱怨我,我该怎么办 /60
怎样对待脾气很坏的妻子 /61
丈夫经常训斥我,我该怎么办 /62
妻子太恋娘家,我该怎么办 /64
丈夫偏心他自己家人,怎么办 /66
婚后感情怎么就走样了 /68
我为什么总是担心丈夫变坏 /69
丈夫行为不检点,我该怎么办 /71
丈夫酒后吐隐情,我该如何对待 /73
怎样消除妻子的疑心 /74
如何套住男人的心 /76
丈夫迷球赛而影响夫妻关系,怎么办 /77
妻子跳舞常不回家,怎么办 /79
比丈夫事业出色而影响夫妻生活,怎么办 /80
妻子挣钱比我多,怎么办 /82
如何防止夫妻忙闲不均导致感情疏远 /83
夫妻吵架后,怎样才能和好 /85



- 什么是给婚姻“放假” /87
- 夫妻之爱可由他人补偿吗 /88
- 丈夫把性病传给了我,怎么办 /90
- 重组家庭里如何与新成员相处 /92

智慧篇

- 沉没成本:不要让你的付出成了沉没成本 /96
- 彼得梯子定律:灰姑娘无法胜任的角色 /98
- 投入产出最大化:爱情中的理性选择 /102
- 破窗理论:千万不要考验爱情 /104
- 机会成本:幻想更好的,就会失去最好的 /107
- 囚徒困境:男废耕女废织的纯粹爱情 /110
- 墨菲定律:丘比特是一个盲童 /113
- 投资是创造新资产的过程:综合素质决定爱情命运 /115

美满篇

- 浪漫无处不在 /118
- 把浪漫点缀在生活中 /121
- 学会制造浪漫的氛围 /123
- 调动爱人的浪漫 /125
- 爱情保鲜的秘诀 /127
- 使爱情更有活力的激情对话 /129
- 让爱人心醉神迷 /132
- 让对方心灵颤动 /134
- 婚后更需谈恋爱 /136
- 你中有我,我中有你 /139
- 让爱人永远离不开你 /142

心态篇

- 享乐与现实 /146
- 这是一种平常心 /147
- 大学生择业 /150
- 平衡心态,知足常乐 /153
- 孩子的知足心 /155
- 平淡出真,平淡是爱 /157
- 石油帝国人的知足 /161
- 财富面前保持好心态 /164
- 不要太追求名利 /166
- 富可敌国的下场 /169
- 鱼死的原因 /171
- 天鹅的归宿 /172
- 工作并非只为钱 /173
- 工作乐趣 /176
- 把工作效率看作头等事 /178
- 悲观,把阳光还给我 /180
- 心的天堂 /183
- 绝望中的快乐 /185
- 幸运的宠儿 /187
- 面对不幸的表现 /189
- 远离忧虑,做快乐人 /192
- 生活需要微笑 /194
- 心中美,所以美 /197
- 犹太人的生意经 /199
- 告别爱情悲观 /201
- 只要你有好心情 /203



幽默乐观的元素 /205

你乐观,你积极 /206

方法篇

失败是成功的“襁褓” /210

量身剪裁学会“借” /213

组建个人的“智囊团” /217

团结协作——制胜之关键 /220

业绩篇

多走一步,就是卓越 /226

从优秀到卓越 /227

不要满足于尚可的工作表现 /231

绝不安于眼下的成绩 /234

让自己不可替代 /237

不断给自己充电 /239

向业余时间要业绩 /241

心机篇

宁得罪君子不得罪小人 /246

学会“逢场做秀” /250

夹起尾巴做人 /253

低头因在屋檐下 /257

财富篇

CAIFUPIAN

赌

此为试



※ 真正白手起家的富豪，学历不一定高 ※

穷人的思路：知识经济时代，学历高的人赚钱就多。没有钱是因为学历不高。

富人的思路：做生意，没人会看你的出身，没人会在乎你之前是干什么的，做过什么，只要讲信用，重感情，都可以来往。这叫“英雄不问出处”。

浙商是全国人数最多、比例最高、分布最广、影响最大的投资者、经营者群体。这个群体是非常厉害的，他们的厉害主要不在于叱咤风云的名人大家多得数不清，而在于其深厚的民间基础和庞大的群体阵容。

在各种富豪排行榜上，来自浙江的老板要比任何其他的省市都要多。和其他地方的大老板往往来自转制后的国有企业或者集体企业不同，浙江民企100强里面，约有90%的老板出身于农民、工人、裁缝、修鞋匠等阶层，他们中70%以上只有初中以下学历。有人因此把他们叫做“草根浙商”、“草莽英雄”。

他们的成功不是一步登天，更多的是通过白手起家慢慢从“草根”逐渐长成“大树”。

鲁冠球，万向集团董事局主席，出身于铁匠；南存辉，正泰集团的老板，办企业之前是修鞋匠；雅戈尔集团总裁李如成，发达之前也是农民；华立集团的老总汪力成，干过丝厂的临时工……

浪莎袜业创始人翁氏三兄弟——翁关荣、翁荣金、翁容弟最初也是从“沿街叫卖”开始，通过贩卖袜子、衣服获利。直到1995年10月，义乌浪莎针织有限公司成立，续写了浙商创业做老板的新篇章。



浙商，这个有着行走四方、货殖天下的“特殊群体”在这个新时代如何完成辉煌的商帮文明的继承和发扬？在同时代的“晋商”、“徽商”、“闽商”逐步衰落乃至销声匿迹的今天，为什么“浙商”却能历久不衰、欣欣向荣，而且越来越繁茂，由“草根”长成“大树”呢？

翻开浙商悠久的发展历史，答案是不言而喻的，那就是一种精神，精神不灭，生命之树常青。我们可以归纳出发挥作用的以下几种精神：

(1) 创造精神。浙江先民就极富创造精神，早在史前就创造了独立的充满特色的地域文化，以后又参与了中华民族文化的创造。在浙江的学术史上，涌现了不少极富创造性的文学家和思想家，如黄宗羲和鲁迅。

(2) 开拓精神。浙江是在人口流动、各种文化交流更替中发展过来的，地域文化、中原文化、西方文化特征在浙江混杂并存。浙江人也兼收并蓄，形成了极其活跃的浙江文化。

(3) 思想解放精神。浙江人不保守，勇于以开阔的胸怀和辛勤的创造去改变现实，迎接未来，这使浙江人充满了生机与活力。

(4) 求实精神。浙江人主张在理论上讲求实理、讲实效，在行动上验证是非，反对空洞的说教。

这传统的四大精神正是商业精神的基本要素，影响着一代又一代的浙商，使他们被称为“中国的犹太人”。

现在的浙商大多已经走过了“草根”时代，浙商中的“大树”已经蔚然成林。小草的生长机制和大树的生长机制是不一样的，浙商想要更进一步取得更加长久的进步，还必须转换发展思路，创新运营模式，那么这些逐渐成长起来的“大树”才不至于枯萎甚至死亡。就是要学习、交流、合作和创新。



※ 财富时代，你一定要用脑子赚钱 ※

穷人的思路：只有努力工作，拼命干活才能赚钱。

富人的思路：做企业，就是选择每天都睡不好觉的生活，白天你用前面的脑子想问题，晚上还得用后面的脑子想问题。

思想和智慧，是一个人立足的根本，有了智慧，到哪里你都吃得开，玩得转。即使在古代，一个秀才如果落难，实在走投无路了，让他担水种地打猪草，尽管腰酸背痛，还是能很快适应。但如果一个粗人突然得到意外提拔，让他到翰林院舞文弄墨，可能一辈子都写不出像样的文章。人的智慧高于一切，知识经济从来就有存在的土壤。

在财富时代，你更要用脑子赚钱。你见过谁用四肢赚大钱的？就连迈克尔·乔丹都说：“我不是用四肢打球，而是用脑子打球。”所以他球打得好，也赚了不少钱。

用四肢不用脑子做事的人，只能是别人的工具，是别人大脑的奴隶，是赚不了大钱的！用四肢只能赚小钱，用脑子才能赚大钱。一位商人说：“一流商人是精明加厚道，二流商人是精明加精明，三流商人是厚道加厚道。”就是这个道理。

经商是一门很深的学问，经商不仅需要资本，更需要智慧，需要精明的头脑。用智慧经商不是耍手腕，它只是一种正确的思维方式、操作技巧和办事方法。

著名经济学家，诺贝尔奖得主布坎南说：“对 21 世纪的商人而言，头脑是最大的资本，因为，做对的事情比做对事情更重要。”中国商谚里更有“三年能学套好手艺，一辈子学不够的买卖人”之说。



知识经济实质上是智力经济，是一种以知识的生产和人的智力的充分发挥为支撑的、全面创新的新的经济形态。经商不再仅仅是一个体力劳动，而成为一个有智慧、有技巧、有思考、符合一些客观规律的逻辑过程。在知识经济时代，人的智力、知识、信息等无形资本的投入对经商成败起着决定性的作用。

努力未必成功，智力可以决胜千里。智商高的人未必是经商高手，但经商高手一定具有很高的智商。在竞争日趋激烈的市场中，要么优秀，要么退出。优秀的商人虽都经历过九死一生的考验，但在生意上的敏感性极强，头脑极其灵活，在无商机处看到商机，比别人多迈半步，永远走在利润的前头。

这就要求商人腿勤、嘴勤，更重要的脑袋要勤。只有勤思考，才能及时整理收集到的各方面的资料信息，做到有条不紊地掌握前进的方向。只有勤思考，才能进行战略管理和创新思维，在经营活动中能够另辟蹊径，避免和别人挤在一条船上分一杯残汤剩羹。

你一定听说过这样一个故事：

两个青年一起去开山，一个把石块砸成石子运到路边卖给建房的人，另一个直接把石块运到码头卖给花鸟商人。因为这儿的石头总是奇形怪状的，他认为卖重量还不如卖造型。三年后，他成为村里第一个盖起楼房的人。

后来，山坡成了果园。这里产的鸭梨汁浓肉脆，八方商家纷至沓来，把梨子成批地运往全国各地，甚至再发往国外。就在村里的人为鸭梨带来的小康日子欢呼雀跃时，曾卖过石头给花鸟商人的那个青年卖掉了果树，开始种柳。因为他发现，来这儿的客商不愁挑不到好梨子，只愁买不到盛装梨子的柳筐。五年后，他又成为村里第一个在城里买高级商品房的人。

虽然万物可商，真要做到做好却要商眼锐利，每天脑子转八圈。

世界上所有富翁都是最会用脑子赚钱的人，你就是把他变成穷光蛋，他很快又是富翁，因为他会用脑，只要把脑子用活，失败了还会成功，再赚钱是不成问题的。

人最宝贵的资源是什么？不是有限的那一点点存款，也不是身强力





壮，而是大脑。

经商忌讳脑子不灵，但做奸商却不可取。有人说“无商不奸，无奸不商”，其实是一种误解。智慧本身没有好坏，用之正道则是“阳谋”，用之邪道则是“阴谋”。很多商人相信自己的小聪明能战胜别人的大智慧，所以赢得一点小利，就以为是成功了，其实，这离经商的最高境界还差得远哩。

※ 赚钱始于想法， 富翁的钱都是“想”出来的 ※

穷人的思路：钱是干出来的，不是想出来的，谁都想有钱，光想有什么用？既然没用又何必去想呢。

富人的思路：想赚钱，就要有想法，就要勤于思考，通过思考赚钱和通过体力赚钱，根本就不在一个级别上。

不懂得积极思考，就注定走向平庸。善于变通，使用创新思维进行经营，常能让事业获得更多成功。一个人生存的环境可能突然从正常状态变得不可预期、不可想像、不可理解，“苍蝇”随时会撞上无法理喻的“玻璃墙”。

思路是惟一的出路，不断淘汰自己的旧思路，否则竞争将淘汰我们。

有这样一个故事：有一位盲人以乞讨为生，一年四季不停地奔波，才能勉强不饿肚子。他想，这样下去，等到不能动时，不就饿死了吗？一年春天，他来到一个地方，耳边处处是欢声笑语，突然他来了灵感，写了一个牌子：春天来了，可是我什么也看不见……那一天，他讨到了过去一年才讨得到的钱。

这看似一个笑话，但我们不能一笑了之，这位乞丐为何前后两重天，



这告诉我们思考是工作的眼睛，善于思考可以避免工作的盲目性。一天思考周到，胜过百天徒劳。一次深思熟虑，胜过百次草率行动。一个善于思考的人，才是力大无边的人。

做生意也是如此。有位记者曾问年轻的微软公司总裁比尔·盖茨：“你成为当今全美首富，个人资产高达550亿美元，成功的主要经验是什么？”比尔·盖茨十分明确地回答说：“一是勤奋工作，二是刻苦思考。”

成功学大师拿破仑·希尔在《思考致富》一书中说：“如果你想变富，你需要思考，独立思考而不是盲从他人。”富人最大的一项资产就是他们的思考方式与别人不同。

有一个公司的总经理，创业初期，生意好得不得了，客户要货的电话此起彼伏。于是他一门心思扩大生产，他也因此特别忙，真可谓“两眼一睁，忙到熄灯”。

有一次，一位在美国工作的老同学来拜访他，只见他办公室的电话铃响不断，请示工作的人一个接一个。老同学很奇怪，问道：“你每天都这么忙吗？”他说：“是啊！真没办法。”

在要告别的时候，老同学说：“你这么忙，这样下去，公司很危险！”他一听，微微一笑：“怎么可能呢？”老同学说：“因为每一种产品都有它的使用寿命，你整天忙得晕头转向，无暇思考，这样企业下一步将会面临什么情况，企业如何应对与发展，你却没时间思考，这样很危险。”

听了老同学的这些话，他觉得很有道理，于是把一些具体事务交给了下属去办，自己空出一些时间来思考，思考新产品开发，思考企业下一步的发展……果然，没出两年，企业原来畅销的产品走下坡路了。幸好他听了老同学的话，早有准备，开发了第二代产品，从而使企业渡过了难关。

现在，这位经理不怎么管事，他的主要任务就是“思考”企业的未来。他还经常在企业理念宣导会上给下属讲这个案例，目的是要求每一个员工都要学会思考，每天要对当天的工作进行总结，对明天的工作进行计划。同时，要常常想下一步的发展。

在财富时代，一定要善于思考。美国通用电器公司前总裁杰克·韦尔奇说过：“有想法就是英雄”。

