

向失败挑战



向失败挑战

失败

是经常遇到的现象

胜败乃兵家常事，也是商家之常遇

然而，从失败中吸取什么

怎样使其为成功之母，

只能是毅然决然

向失败挑战

ISBN 7-5387-0965-7



9 787538 709650 >

ISBN 7-5387-0965-7/I · 922

定价：13.80元

冯两努著

向 失 败 挑 战

时代文艺出版社

(本书若遇质量问题, 请直接向承印厂调换)

向失败挑战

出版社: 时代文艺出版社 (邮政编码: 130030)

著 作 者: 冯两努

责任编辑: 张国健

发 行 者: 吉林省新华书店

印 刷 者: 长春新华印刷厂

850×1168 毫米 1/32 印张 7 插页 2

字数: 200, 000 1997 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

印数: 1-8, 000 册

标准书号: ISBN 7-5387-0965-7/I·922

定 价: 13.80 元

代 序

——读书拾遗献读者

执笔写报章专栏，不经不觉已经超过2年时间了。最初的时候，抱着一试的心理，希望尽自己所长，写满3个月来交功课。殊不知一试之下，越写越有兴趣，写出了一门外快的收入。不过写专栏是一个挑战的任命。从今之后，写的文章，要踏实一些，要多读一两本书，才可以塞满栏子。讲到读书，我也有点兴趣，但读书之后，没有机会发表的话，等于少了一种诱因。今日读书，一方面有机会和人分享，将脑中的念头，总结一下，得益极大。另一方面，写稿有稿酬，对于改善生活方面，有很大的帮助。自写了稿之后，手头也比较上松动了一些，出粮时候，又可以加菜斩料。

写专栏给我更大的自由度，可以根据时事，发表一下愚者千虑之一得。有时，我的思想，因为被知识塞得死了，变成转不了弯，请读者诸君原谅。不过，错误的地方，也有些积极作用，因为反面教材是好

的。话说美国在 1929 年时，出现了第一次股票狂潮，当时有一位股票大鳄，叫约瑟·甘乃迪，即是总统约翰·甘乃迪的父亲，他当时拥有极多股票。同时，他对后市非常乐观，因为和他一起的智囊和朋友，也抱着同一心态和思想，看到的，只是美好的一面，思想方面，变得狭窄了一点。

某日，他路经一条横街，即如中环的横街，趁等人之便，乘机擦鞋，当时的擦鞋仔，告诉他做股票有前途，大市仍有机会。精明的约瑟·甘乃迪，从擦鞋仔的教训之中，醒觉到现实的社会，原来股票太流行了，他便借势调整，由大揸家变成大沽家，将手上的股票脱了手，避过了当年的股灾。这个故事，告诉我们，切勿和自己思想相近的人走在一起，否则，自己的世界观便变得狭窄。

我涂的文字，虽然及不上专家，也希望向各位提出一点思想，希望为你们扮演一名“擦鞋仔”。诗人杜甫，曾经担任过一个小官，叫做“拾遗”的，意思是怕皇帝忘记了东西，为他拾起，我亦希望如此，为各读者提供一点忘了的东西。

冯两努

目 录

第一辑：不败之道 1

愚公智在实践·····	3
勤力最能把握幸运·····	6
Cold-call 经验·····	9
“幸运儿”的背后·····	12
努力创造奇迹·····	14
人心难测·····	17
藏器于身待时而动·····	20
扭转败局·····	23
事在人为·····	26
你有人生目标吗？·····	29
抛开心理包袱·····	32
别和他人比较·····	35
算人者多失败·····	38
心无旁贷不害人·····	41
哀莫大于心死·····	44

小心幸运之神降临	47
化解心中抑郁方法	50
第二辑：潜能致胜	53
建立自信	55
人生乐章如何谱	58
六亿神州尽尧舜	61
天生我才	64
人贵乎自知	67
如何实现理想	70
梦幻成真	73
灵山只在汝心头	76
发挥潜能要慎独	79
金银财富脑中寻	82
成败得失非天定	85
第三辑：知己知彼	89
战胜自己	91
克服弱点	94
知己知彼	97
靠人家推一把	100

朋友诉苦怎办·····	103
避开软弱朋友·····	106
第四辑：领袖才能·····	109
甚么是领袖才能·····	111
领袖人才分两类·····	114
成为领袖的要素·····	117
切勿埋没领袖才华·····	120
人生真正价值·····	123
人生最大机会·····	126
第五辑：善用知识·····	129
教育有助发掘潜质·····	131
知识就是力量·····	134
最有实效的投资·····	137
秦国如何崛起·····	140
读书回报率高·····	143
毕业后须实践·····	146
证书多反成害·····	149
大学滥可亡国·····	152
成功不靠大学·····	155

积极进取·····	158
不必妄自菲薄·····	161
下驷斗上驷·····	164
第六辑：劈开僵化思想·····	167
轻商心态遗毒·····	169
商人并非特丑·····	172
毒素祸及桃李·····	175
征服狭隘妒忌心·····	178
歪曲伦理观念·····	181
古代成功商人不易为·····	184
读书人的“奸”·····	187
劈开僵化思想·····	190
中了日本的计·····	193
一盘散沙成藉口·····	196
并非散沙·····	199
好领袖是黏贴剂·····	202
· 调查研究身先士卒·····	205
挑战撩起斗志·····	207
太完美招天妒·····	210
西人比我们出色？·····	212

第一辑：

不败之道

愚公智在实践

移民最大的收获，是我的失败经验。从痛苦之中，我才明白成功的基本条件，世人误解了这一个道理，正是世上本无事，庸人自扰之，西人说：“Sale is simple and easy, if you don't make it sophisticated.”（推锁其实既简单又容易，只要你不把事情复杂化）。世上的事，是简单容易的，可惜，我们将平凡的事变为繁琐，以致夹缠不清，军师多皇帝乱，变成了误己误人，自己作了茧也不知道。

经过成功、失败和成功之后，我自己总算不冤枉了失败给予我的积极教训，在我心中，很想将自己走过的路子，和人家分享一下，本着胡适之先生说：“告人此路不通行，可使脚力莫浪费。”既然有了目标之后，我便变得更积极起来，狂啃见到的书本，因为有了指导的思想和目标，读书便事半功倍，左抄右写之下，我写了2本小书。在我的心目中，我很渴望将西方的营商致富思想，介绍给我的同胞，纵然是愚者

千虑，我也有一定的“心得”。

讲起写书，也是闲得无聊的事罢了。最初的时候，我是一点信心也没有的。某一天，读到一本叫《南北极》的杂志，内里有一段征稿启事，因为他们希望海外读者投稿，介绍一下外国的生活，生活既然闲得无聊，我便只好偷偷一试。因为写文章是生平第一次，压力极大，投稿而不刊出来，肯定会被太太笑死，真奇怪，胡适之先生说：“自古成功在尝试。”一试之下，《南北极》又居然将我的稿件登了，既然我的文字有人识读，我便继续斩多“四两”，一口气写了几篇文章，篇篇也获刊登。

《南北极》将我的胆子练大了，既然自己识写，为甚么不多写一点呢？在这种欲望推动之下，终于写成了2本小书，作为我回港创业的踏脚石。有一天，和一位朋友相遇，他是一位发梦也想回港的会计师，他了解香港人的情形，相当通透，曾经下过几百次决心，一定要卖掉回港搏一次“劲”的。因为他和我一样，已经踏入中年，也和我一样，总以为自己壮志未酬，正是“人到中年两不堪，生不容易死不甘”，面对下半世的挑战，的确要激发一下自己。这位老友，决定虽多，计划虽好，但却少了一种东西，这便是

“行动”。他见我回港在即，便问我成行的之法，我告诉他写几本书，充一充专家，最方便的，是向《南北极》投些稿，老友即时问：“稿费多少？”我告之不单没有稿费，连邮票也蚀掉，他即时说：“没得赚你都肯做！”

我的朋友之所以回不到香港，因为他是会计师，太聪明，往往因为香港公司的条件低了一些而不肯回来，结果，等了十多年，也等不到机会。

勤力最能把握幸运

生意淡薄，不如再博。

为了打破近月来生意的闷局，我试过很多方法，其中有些值得向各位读者分享。

有位朋友，专门将《南华早报》招聘广告剪下来，研究哪些公司是新开张的。查了电话之后，便直接地自我介绍，这是一个好的生意泉源，希望各位试试。

我有一个习惯，将星期三见报的公司员工动向的资料剪下，查完 108 之后，便直接去电恭喜他们升了职。因此而认识了不少朋友，对于眼前的生意，虽然未有帮助，但我总相信这是一个好的投资。

有位做人寿保险的朋友，专门将那些聘请奶妈工人的小广告剪下，直接去电联络。既然请奶妈，一定是有添丁之喜，买人寿保险或加码，是在所必行。

记得当年初入人寿保险行时，限于面子，不肯和亲戚朋友接触。但亲戚朋友是生意的扶手棍，理想的

“就手”生意。但碍于心理障碍和自卑感，总不肯开口。为了打破这个框框，当年的我，逢放工时候，便在尖沙咀码头前等待，盼望碰上朋友，一等便是2个小时，当年还未有地铁，正是食正条水，兜正放工潮，终于因为碰见熟人，讲开又讲，便倾成了几单生意。近日来又故技重施，午饭时候，专往人来人往的地方钻，刻意地碰上一些“朋友”。结果，皇天不负有心人，虽然未必有即时效益，但闷局是打开了，总好过呆在办公室内怨天尤人。

我每日又会拿起电话，主动地去和一些久违了的朋友闲谈，目的是互相问候，做一些联络的工作，总好过自己发闷。每天9时多开始，一直打电话，一个一个地问候一番。第一天没有结果，第二天也没有结果，到了第三天，我仍然不停地打下去，一直打到下午4点45分，找到了一位姓潘的广告界名人。

互打哈哈之后，对方即说：“我正想找你，想不到你却自动献身！”

“甚么事？”

潘先生不徐不疾地说：“我有位姓吕的朋友，负责传呼工作，他手下有许多推销人才，想找个人教他们推销……”