

全球数以万计人
梦想成真的秘密——就在《答案》里



答案

THE ANSWER

〔美〕约翰·亚萨拉夫 墨瑞·史密斯 著
李璞良 译

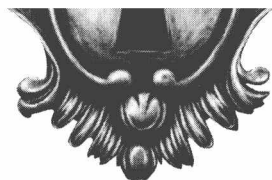


中国城市出版社

答案

THE ANSWER

[美] 约翰·亚萨拉夫 墨瑞·史密斯 著
李璞良 译



中国城市出版社

· 北京 ·

北京版权局著作权合同登记

图字：01—2009—7418

图书在版编目(CIP)数据

答案/(美)亚萨拉夫(Assaraf,J.), (美)史密斯(Smith,M.)著;李璞良译.——北京:中国城市出版社,2013.1 (2013.4重印)

ISBN 978-7-5074-2722-6

I. ①答… II. ①亚… ②史… ③李… III. ①成功心理—通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第282535号

THE ANSWER: Grow any Business, Achieve Financial Freedom, and Live an Extraordinary Life

by John Assaraf and Murray Smith

Copyright © 2008 by Ria Ventures, LLC

Simplified Chinese Translation copyright © (year) China City Press

Published by arrangement with Atria Books, an imprint of Simon & Schuster, Inc.

through Bardonia-Chinese Media Agency

ALL RIGHTS RESERVED

策 划	王 立
责 任 编 辑	唐 卉 伍四运 申 海
装 帧 设 计	7拾3号+谷亚丽
责任技术编辑	张建军 张雅琴 张美欣 沈永勤
出 版 发 行	中国城市出版社
地 址	北京市西城区广安门南街甲30号 (邮编100053)
网 址	www.citypress.cn
电 话	(010) 63275378 (营销策划中心)
传 真	(010) 63489791 (营销策划中心)
总 编 信 箱	citypress@sina.com 电话: (010) 68171928
投 稿 信 箱	world66@263.net (营销策划中心)
经 销	新华书店
印 刷	北京中印联印务有限公司
字 数	200千字 印张19.75
开 本	710×1000 (毫米) 1/16
版 次	2013年2月第1版
印 次	2013年4月第2次印刷
定 价	38.00元

版权所有, 盗版必究。举报电话: (010) 68171928

目 录

作者序	问题	1
第一章	箱子里: 约翰的故事	9
第二章	寻求这世界的运作之道	17
第三章	吸引力法则	29
第四章	头脑中的宇宙	42
第五章	如何转念	61
第六章	你的梦想事业	79
第七章	神奇的神经	110
第八章	解除心中的疑惑	147
第九章	重要的事物: 墨瑞的故事	165
第十章	愿景, 聚焦, 行动	173
第十一章	你的理想顾客	183
第十二章	创新你的事业	204
第十三章	找出你事业的DNA	227
第十四章	打动你的理想顾客	243
第十五章	思维的格局要大	262

结论	人生之路	276
谢辞	满满的收获	279
附录1	顾客调查表	282
附录2	五个主要产业的共同热点	287
附录3	营销方式、策略和战术	298
附录4	五个主要产业的共同配销方式和营销策略	306

作者序

问 题

The Question



先把眼睛闭上片刻，想象一下在获取非凡成就时所得到的最大报偿。不管它是令人称羡的生活形态、梦想的家、财务上的解脱、慈悲的施舍或是慈善工作，也无论这梦想在你看来是什么样子，都不妨想象自己正沐浴其中——感谢私人喷气客机的司机，在家人和你共度一次充满异国风情的假期时，愿意额外等待一两分钟；当进到宽敞又洒满阳光的新厨房后，兴奋地以微颤的双手抚拭着高雅的橱柜和流理台；或者无论账单上的金额大小，都知道自己永远都有足够的钱支付时，一种足以快慰生平和感谢上苍厚爱的感觉便油然而生；抑或你只是贡献出一个具有历史意义的小礼物，便接受到国际救援机构的殷切感谢。

噢！这就是梦想，然后获得了实现。现在再睁开眼睛，你实际的日常生活像是什么？你所看到的是否只有担忧、紧张，或充满不确定？还有，每件事是否都不是自己想要的那样？如果是的话，那么这本书就是为你而写的。

或许你是创业不久的中小企业主，虽然拥有崇高的目标和远大的梦想，如今却坐困愁城、进退维谷。你是否愈来愈辛苦地工作，但实际上却没有看到任何成果？如果是这样的话，你并不孤单，光是北美地区，像你这样的中小企业主便超过2500万人，他们绝大多数都和你一样走入了穷途末路。

或者你是一家大型企业的总经理、部门主管或经理，正积极寻求各种方式让企业从萧条中走出来，让自己从内部竞争中脱颖而出，或是让个人所得大幅增加而迈入另一个境界。也或许，你是大型企业的执行长或财务长，正希望对公司的未来发挥重大影响力。

有37%的美国人想要自行创业，但面对风险时却犹豫不决。或许，你正是其中的一分子。你一定听说过，有95%的新创事业会在5年内关门大吉，相信你不愿让自己也列在这样的统计数据内。还有，你一定会担心自己不具备成功的条件，竞争局势过于严峻且风险太高，抑或是在钱都烧光之后，才发现实际状况远超过自己的了解。

自行创业，趁着赚大钱时让人生变得更加美好——通过行善而丰富人生、荣登《财富杂志》（Fortune）的封面，让公司的喷气客机或加长型礼车等着载你去和下一位客户会面，或是成立一个基金会以善用自己的财富来解决全球的重大问题，甚至在辞世后仍遗爱人间等，都可能是你的梦想。你一定不希望到最后坐视自己的事业垮台，而让美梦就此如镜花水月。

人生有梦想也有现实，对无数人而言，这两者看来似乎始终都无法充分配合。可是，它们却应该是相辅相成的，同时，也一定可以达成此一理想，而这就是我们写这本书的原因所在。

2006年，通过《秘密》的影片及书，我们已把“吸引力法则”这套概念推广给数百万人。借由聚焦在心思意念上，我们真的可以筑梦现实，也就是把我们人生中最期盼的那些事物吸引过来，甚至把最疯狂的梦想转变成真实。本书作者之一约翰·亚萨拉夫，有幸作为《秘密》中的一位导师。自从该片公开上映起，有许多人曾不断询问我们：“从实用及明确的角度来看，我们要如何运用这个概念，以创造出成功的工作和事业生活？”

在过去几十年间，我们已与数千位企业界人士共事过，深知这句话背后所隐藏的期望、恐惧、抱负以及苦闷。对我们而言，每年所遍及在这片土地上的数百万桩事业失败、破产、失业以及未充分就业的悲惨案例，其实这些都不只是统计数据，而是一页页有名有姓的人间故事，所牵动的是一张张悲凄的面容，以及一声声摧人心肝的呐喊。因此，我们不难听出来，隐藏在上

面那个问题背后的，其实是下面这个更令人省思的问题。

我要怎样做才能获得取之不尽的丰饶和富足？

《答案》一书并非出自于拥有傲人学历的专家（我们两位作者都不是），或是什么企业家之后（我们两位作者也没有这方面的养成训练）。我们从未上过大学，也非腰缠万贯，更非衔着金汤匙出生，因此无法从父母那儿传承到任何事业成功的秘诀。事实上，我们皆出身寒微，似乎命中注定要步入穷途末路。

约翰·亚萨拉夫是位中东的移民，居住在加拿大的一处穷乡僻壤，年幼时代的美好时光大都在与不良少年的厮混中虚掷。到了高中，他终于从这种毫无方向与目标的人生中找出另一条出路，就是做个职业运动员，而且锦绣前程似乎就在眼前。无奈造化弄人，一场离奇的车祸让他职业篮球员的希望就此破灭，原本一片美好的前程也似乎永远地画上了休止符。

至于另一位作者墨瑞·史密斯，自幼便被贴上学习障碍的标签，在遭到同班同学排挤后，被安插在一间全是特殊学生的职校，并打算顺着这条路走进工厂，以了此蓝领阶级的一生。在踏出校门后，他的第一份工作便是爬到地下一百英尺深的地方清水沟。

然而基于某些原因，我们两位都找到了自己的成功之路。这到底是如何办到的？通过不断地摸索和反复地试验，我们终于在强大的决心的支撑下，学到了一些可以协助自己创造事业成就的基本法则，并且逐步去芜存菁，雕琢成可以再三发挥作用的一套手法。在过去的30年间，我们俩都忙着运用本书所提的这套手法，从一无所有开始打造自己的事业。到后来，共有18家企业在我们手中一一出现。从贫穷失败到卓然有成，那种成就感固然令人欣慰，但环顾周围，却发现不少人以失败收场。我俩所学到的一件事，就是在他人与我们一起分享成功的喜悦时，那种滋味会分外的甜美。因此，我们在这儿想要与各位一起分享这一路走来所学到的成功经验和秘诀——而且和我们分享的人愈多愈好。

这些年来，我俩成了最好的朋友，也携手打造出若干成功的事业。2005年，我们在退休后决定复出，把余生奉献给全世界所有有抱负的企业，希望

能对他们有所帮助。

《答案》一书汇聚了各式各样的资源，在研读本书的过程中，各位可以学习到各种经营之道，从重新指挥脑力的一些简单手法、如何把普遍性的生活法则应用到事业上，一直到根据公司的独特价值精心制作出一流的营销讯息，以及组成自己的智囊团并展现出和亿万富豪一样的思维等，都涵盖在内。在这个过程中你会了解到，促使事业不断成长的三大关键性问题为何、理想的客户何在，以及如何在数以百计的可能性中有效掌握住最具决定性的企业经营活动。当然，这些都是绝对不可疏忽的，否则代价我们负担不起。

和我们合作以解决问题的委托人不下数千位，至于所目睹到的企业兴衰以及商场上的起伏成败，更是不计其数。不过，构成这本《答案》所有答案的，却是从中脱颖而出者的数百次访谈，对象包括科学家、推销员、商界领袖以及亿万富豪，他们全都提供了本书的关键性要素。

物理学上有一套大家所熟知的原理，叫做“海森堡测不准原理”（Heisenberg's uncertainty Principle），它教我们认识到，**当你改变了看待某些事物的角度时，你所看待的那些事物就真的会做出改变以作为响应。**这套理论适用于亚原子粒子（subatomic particle）的世界，但对于我们的人生和事业也同样准确。总之，《答案》要向你说明，如何以不同的目光检视自己的事业，无论是受雇的或是自己当老板，全都适用。这样一来，事业便会朝着自己梦想的方向改变，而且一旦事业有了改变，人生亦随之改变。

《答案》一书所谈的，就是重新取回自己人生与事业的所有权。另外，它也谈到因果关系的原则是如何在事业上产生作用，以及又该如何设计并执行你的行动，好让自己成为“因”，而并非只是“果”。也就是说，我们会向你说明，如何才能在全然澄澈和明确的自我中创造一幅图像，以从内心深处建立起自己的梦想事业。接下来，还要向你说明，如何为了让营收尽可能增长而遵循一些已通过层层战斗考验的策略，以真正打造出这个事业。

不管你是单打独斗的企业家或是老板，也无论你是民营事业的专业人才，还是负责某家《财富杂志》五百大企业旗下某部门的执行主管或经理，更不管你是正打算开始创业或想要成为现有事业中一名无可替代的操盘手，

只要打算让自己享有财务上的自由并拥有一个惬意的人生，那么这本书便是为你而写的。换句话说，我们想要借助本书鼓励各位拥有自己所需的信心、信息，以及为了建立梦想事业而必须循序渐进的一些步骤。

我们会把人生所经历的故事和各位分享，向你述说我们是如何得到本书所指的那些洞察力以及其他商场人士的成功故事。那些商界人士都是我俩熟识，也曾应用同样的概念创造出梦想事业的人。

《答案》只有一个目的，那就是帮助各位回答疑问——不过并不只是回答而已，还会以明确、有力及无可撼动的确定方式来回答。在这情况下，你的人生从此便会大不相同，至于你的梦想事业，也不只是仅仅有可能或是有希望，而是会毫无阻碍地出现。

我要怎样做才能获致取之不尽的丰饶和富足？

你会在本书的字里行间找到“答案”。

写给各位读者



你们有梦想，伟大的梦想
你们就像大多数的人一样，会碰到一些问题
而且也像大多数人一样，会产生疑惑

我们鼓励各位且把疑惑搁置一旁
为你们的问题找出答案
并且热切投身于圆梦的工作中，以完全实现自己的梦想

我们谨以此书献给各位

第一章

箱子里：约翰的故事

Inside the Box: John's Story



2000年5月的一个星期二上午，我趁着和儿子基南坐在一起，打开了一个尘封5年的箱子，并在里面找到曾永远改变我人生的东西。

我不知道这件事会发生，事实上，我完全不知道在打开这个用硬纸板做成的箱子时，会在里面看到什么东西。时光飞逝，毕竟已过了5年，在这些岁月里，我们搬了几次家，且历经不少改变。

20年前我就开始在商场上滚打，那时才是个刚从高中毕业的社会新人，担任房地产经纪人。打职业篮球的美梦早已逝去许久，根本就不知道人生要如何走下去。而从事房地产业则是我所能想到的惟一差事，否则势必得在小小的杂货铺里了此残生。就这样，在1980年的6月20日，我这名19岁的大男孩参加了房地产的资格考试，并获得了经纪人执照。接着在一两个月内，又从一些关于目标设定的工作研讨会和讲习会中，认识到若干有关个人成长的技巧，技巧的内容有些奇怪，叫做视觉想象（visualization）和肯定（affirmation）。

对于这样的训练，在直觉中，我一直都有相当的认识，甚至从其他人口中听到它们之前，便已耳熟能详了。在十几岁时，我并不想只是当个成功的篮球巨星，事实上，我还想要在这个事业上功成名就。由于几乎快想疯了，

使得我老是想象自己在各种比赛中夺冠；也由于一直沉浸其中，于是不时想象自己在倒数前一秒钟投入制胜的一球，甚至在踏入场子之前，那些画面便像影片一样不停地在脑海中反复播出。真的，一点也不夸张，那时就连晚上睡觉，都在被子里抱着一个篮球入梦。后来，一直到受伤前，我都是有影响力的球员。

现在，在球场上打赢已不再重要了，一切的关键在于如何在商场上制胜。于是我开始用心观察办公室里那些成就非凡的同事到底都在干什么，当时就像老鹰那样紧紧盯着他们不放，侧耳倾听他们在电话中究竟谈些什么，甚至开会时也紧挨在他们身边，只是为了要完全了解他们说话的内容，以及如何把它们给表达出来的。不久我的求知欲开始发作，于是贪婪地阅读各种著作，吸收手边所可能握有的每一样东西，因为它们很可能带来一些线索，好让我透彻了解到底要怎样做，才能在新的事业前程中功成名就。当然，一有空闲我就听录音带，并参加各种现场制播的节目。还记得其中一位讲师就是我日后的好友、良师兼事业伙伴，他名叫鲍伯·普洛克特（Bob Proctor）。

20世纪60年代初，鲍伯便从出生地多伦多搬到芝加哥，和一个名叫厄尔·南丁格尔（Earl Nightingale）的人一起打天下。南丁格尔则早在十年前便投身于个人成长事业，所出版的著名励志类录音带《最奇妙的秘密》（The Strangest Secret），亦成为除了流行音乐之外，首个销量突破100万卷的录音作品。南丁格尔的哲学理念师承拿破仑·希尔（Napoleon Hill），而希尔所著的《思考致富》（Think and Grow Rich），则可能是所有励志文学中最广为人知的一本巨著。

从拿破仑·希尔一直到厄尔·南丁格尔和鲍伯·普洛克特，这些良师益友的所有训诲都贯穿了一个主题：**成功的秘诀在于掌控我们的思维**。他们都对我谆谆告诫——成就的唯一限制，便是我们所加诸在自己身上的那些自我限制的思维。仿佛当头棒喝一般，这些话我完全能理解。虽然不知道它是如何发生作用以及何以会如此，但对我来说，其作用犹如真理。

我立刻十分严肃而慎重地写下自己的人生目标（事实上，从1982年夏

天一直到现在，我仍保存着那张写有人生目标的纸）。就这样，我开始写下一些肯定的词语和鲜活的“文字画面”，以勾勒出自己所想要的那种成功景象，再以这些目标的新形象不断灌注在潜意识中，同时心里反复播放一些新的影片——在屡屡创业有成时凯旋而归的画面。

那一年，也就是在踏入房地产这一行的头一年，我终于赚到了约3万美元。对一个初出茅庐的20岁小伙子来说，这成绩已经不错了。到了第二年，我总共赚进15万美元。这无疑一再证明那套目标设定、视觉想象以及肯定的手法很管用！

第二年之后，我决定拨出一些时间评估一下当时的处境，并开阔自己的视野，于是拿出所赚的钱来了趟环游世界之旅。一年多之后，旅程结束。在环游世界的行程中，我学到其他文化，并扩大了自己的认知，进而意识到什么事都是可能发生的。1984年年初，我回到多伦多，再度重拾房地产的老本行……但显然无法在那儿待太久，因为它再也不能满足自己了。我求知若渴，总想了解更多事，做更多工作，并拥有更多身份。

几年后，也就是在1986年年末，加拿大东部房地产领军企业RE/MAX的两位大股东瓦特尔·施耐德（Walter Schneider）和法兰克·鲍兹勒（Frank Polzler）跑来找我，同时带来一个消息：RE/MAX会把印第安纳州的再加盟权给弄到手（到了今天，瓦特尔和法兰克已是全世界最成功的再加盟业主）。两人说他们知道我正渴望成长，所以如果我能搬到印第安纳州，帮他们在那儿建立事业，他们俩就决定提供我一个合伙人的机会。

“约翰！”他们问道，“你愿意搬到印第安纳州吗？”

“当然愿意。我什么时候动身？”接着又补充一句，“对了！你们说是什么地方来着？”原来我根本就没听到“印第安纳州”这几个字，而只是听到“你愿意搬到……”就忙不迭地点头了。因为我知道，他们所提出的是个根本不容放弃的天赐良机。

我在印第安纳州的第一个礼拜，就有一位《印第安纳波利斯商业日报》（Indianapolis Business Journal）的记者跑来询问我的计划。“在五年内我们就会成为印第安纳州最大的房地产公司。”我侃侃而谈，“事实上，我们会

卖掉价值十亿美元的不动产。”

只见他潦草地把我的每句话都记了下来，然后又随口问道：“所以您和……谈过吧？”他飞快地一连提了好几个人名，原来那些都是该区一些最大的房地产公司老板。

“为什么这样问呢？”我竭力避免直接回答这个问题。

他露齿而笑道：“我想你大概已经知道了这件事，他们的公司在这儿80年了，掌控了七成的房地产市场。”

我并不知道这件事，也从未听过他所提过的那些人，对于印第安纳州的房地产更是一无所知。事实上，连如何经营自己的事业都懵懵懂懂，也别提如何建立自己口中所提的那家大公司以及产生那么惊人的营业额，更遑论怎样在占尽优势且地盘稳固的竞争对手面前做到这点。

那名记者哑然失笑，情况很明显了，我真是大嘴巴，落得个进退维谷的窘境。看来的确没错，几天后我的照片便上报了，旁边还有介绍我的故事，标题赫然是“五年内抢攻十亿利润的小伙子”。我顿时沦为全镇的笑柄。

结果如何呢？5年之后的那一年，我的公司创下了12亿美元的营业额。这种视觉想象和肯定的玩意儿真的很管用！为什么它们会发生作用以及又是如何发生作用的，对我来说仍旧是个谜，可是有谁在乎呢！重要的是它们真的很有效！

1995年，我开始制作出那些良师益友口中所称的“愿景板”，再裁制一张张的图像，以代表我所渴望达成的一些目标和梦想，并贴在板上。这个主意的目的是要弄个可以每天提醒自己的东西，好让我别忘了自己的人生方向。虽然我还未曾牢牢抓住过这个练习的所有要点，但不久后情况便有所改变。

当时我已在该区负责RE/MAX的业务长达10年，在锐意经营下它不断成长，办事处已逾75个据点，旗下的房屋中介超过1000名。不过，睡不着的时间也再度变得愈来愈长，看来该是寻求崭新且更大机会的时候了。于是我聘用了一名接班人，并着手训练他，然后打包走人，离开了印第安纳州，重新回到加拿大。在往后的几年我和家人四处漂泊，一直在找寻下一个大好机