羊皮卷传说

内容提要：

别赖在床上，除非你是在床上赚钱。你的一生就从现在开始了，首先不要被现代急促的快节奏生活之学雾所笼罩，勇敢地走出尴尬的阴影，从各个方面各个层次——尤其是心态和观念——武装自己，时刻准备着：向财富和快乐进军！

需要全本请访问 www.ertongbook.com

目　　录

第一部曲　装备自己

第一乐章　有关准备与认识 …… 2
一、如何拥有一个有准备的大脑？ …… 2
○成功来自内心 …… 2
○循序渐进，培训大脑 …… 3
○善于发现之道 …… 3
○让你的感觉变得敏锐 …… 3
○重视知识善于运用 …… 4
○把注意力放在未知上 …… 4
○向大脑补充营养 …… 5
○智慧〉智商 …… 5
○留心数字 …… 6
○你有金钱的眼光吗？ …… 8
○你卖的是什么？ …… 9
○记自己处在走运的位置 …… 10
二、如何充分认识自己？ …… 11
○按照你自己的标准择业 …… 11
○揭下自我的面纱 …… 11
○考虑你的气质 …… 13
○你扮演什么角色？ …… 14
○你可以同时胜任多少工作？ …… 16
○你具备这些素质吗？ …… 16
○如何使自己得到提升？ …… 20
○你有情绪问题吗？ …… 22
○考虑你的性格 …… 23
○你怀有热情吗？ …… 23
○注意，不可狂热 …… 24
第二乐章　有关心态与观念 …… 25
一、如何培养健康成熟的心态？ …… 25
○学会乐观 …… 25
○赚钱的乐趣 …… 26
○培养时间观念 …… 26
○把哀叹打入冷宫 …… 27

○相信自己的想法 …… 27
○健康成熟的赚钱心态 …… 28
○赚钱与"忍" …… 30
○保持耐心 …… 31
○要有毅力和恒心 …… 31
○抛弃侥幸心理 …… 32
○切莫急功近利 …… 32
○考虑好再作决定 …… 33
○学会反省 …… 34
二、如何确立全新的金钱观念？ …… 35
○不要把车了放在马前面 …… 35
○你如何看待金钱？ …… 36
○纠正错误的观念 …… 36
○肯定金钱 …… 39
○一笑值千金 …… 40
○找借口与赚大钱你选择哪一个？ …… 41
○金钱是个中间商 …… 41
○按照你的真实价值收钱 …… 42
○金钱是一场赛局 …… 43
○你现在值得什么？ …… 44
第三乐章　有关开始与勇气 …… 46
○现在就出发 …… 46
○行动是投资致富的关键 …… 46
○从现在做起 …… 47
○现在不干，更待何时？ …… 47
○千里之行始于足下 …… 50
○从年轻时就开始 …… 51
○万事开头难 …… 53
○从小步到大步 …… 53
○如何挖掘创造潜能？ …… 54
○付诸行动更有效 …… 54
○明确你的金钱目标 …… 55
○一小时的妙用 …… 55

第二部曲　享受自己

第一乐章　有关享受与投资 …… 58
一、如何让钱成为富裕的人生？ …… 58
○赚钱就是为了享受生活 …… 58
○你明确你的投资目标吗？ …… 60
○说一句"我配" …… 61
○学会处理与金钱有关的问题 …… 62
○在消费中体现自信 …… 62
○个人风格与职业角色相逢 …… 63
○善于确认自己的成就感 …… 64
○懂得用钱才能成为快乐的富翁 …… 66
○如何将财富转化为人生目标？ …… 67
○一种感恩的方式 …… 67
○付出，你将回收更多 …… 69
二、以钱生钱：如何管理钱财？ …… 69
○选好管钱人 …… 69
○怎样管理资金？ …… 70
○向自己捐款 …… 70
○讨债妙法 …… 71
○敢问钱投何方？ …… 72
○注重节约 …… 74
○让金钱生辉 …… 76
○小钱不去，大钱不来 …… 77
○如何进行个人投资？ …… 80
○长期投资股票市场 …… 81
第二乐章有关财富与生活 …… 83
一、如何确立全新的财富观念？ …… 83
○扩大你的享受 …… 83
○何为富有？ …… 83
○拥抱健康 …… 88
○放松的财富 …… 89
○寻求充裕 …… 89
○开一张支票给你自己 …… 90
○一种重要的财富观念 …… 91
○大抱负是一种财富 …… 92
○明晰心灵的欲求 …… 93

二、如何在金钱之外成为生活的主人？ …… 93
○别太忙碌 …… 93
○你有业余爱好吗？ …… 94
○欣赏与感激 …… 95
○从工作中找乐趣 …… 96
○如何调节工作与休息？ …… 96
○处理好对立面之间的关系 …… 97
○变则通 …… 98
○做自己的主人 …… 98
第三乐章　有关财富与平衡 …… 100
什么样的生活才是真正幸福的生活 …… 100
○保持平衡的价值 …… 100
○平衡 …… 100
○拒绝让小事缠身 …… 101
○关于幸福 …… 101
○放慢脚步 …… 102
○美满家庭和健康是幸福生活的保证 …… 103
○平衡是一种幸福的生活方式 …… 103
○恐慌要不得 …… 104
○过安详而快乐的生活 …… 105

需要全本请访问 www.ertongbook.com

第一部曲　装备自己

别赖在床上，除非你是在床上赚钱。你的一生就从现在开始了，首先不要被现代急促的快节奏生活之学雾所笼罩，勇敢地走出尴尬的阴影，从各个方面各个层次——尤其是心态和观念——武装自己，时刻准备着：向财富和快乐进军！

第一乐章　有关准备与认识

一、如何拥有一个有准备的大脑？

○成功来自内心

当你相信某件事情时，通常是因为别人如此告诉你——你的父母、指导家、明友、同事、伙伴、老板或员工。你受到别人的话影响，通常是正面的。结果，你的信仰系统就此形成、改变了、或以某种可以衡量的方法巩固。例如，你的父母试图说服你，拥有一份大公司的工作比较重要，比较有地位，也比当一个园丁有保障。如果你相信他们的话，你就会把这个观念纳入职业的抉择，以及你所遵循的方向中。我们每个人都有信仰，这并没有什麽不对。

从另一方面说来，明了的本质是直觉。当你知道某件事情时，你可以感觉得到它。你很确定。你或许不一定都能够解释或阐释自己为何会有这种感觉，可是、门心的某个东西——智慧、常识、指引、不论是什麽——都提供了你所需的答案，只要你倾听，他们就会指引你方向。

例如，我总是知道我会成为老师。我晓得我的召唤或成年角色，就是透过写作和演讲跟大家分享我所知道的真理。这很难解释，因为我以前认为自己是一个不合格的作者，而且很怕在大众面前公开演讲。事实上，我的高中英文差点就被当掉了，而且尝试在一群人面前演讲时，真的昏倒了！或许我做对的唯一一件事就是倾听了内在的声音————知识的来源。它不断坚持，尽管外表上看起来完全相反，我却注定了要教书。它花了好几年，可是就像大部分的情况，明了比相信更有力。最後，我还是迈入了我的事业生涯——写作、演讲和教书。

所有人都对自己有所认识——我们的梦想、我们希望与人分享的天份、想追求的特殊才华。可是，我们却常常用自己的信念埋没了我们所知道的这些事，最後他们变成了我们自己的限制。我们的信念说服自己像一逗样的事情：我做不到，这是别人的事，或这跟我的本性不合。或者提供我们方便的藉口：我没有时问，我从来没有休息时间，或我的人生还没有定好计划。

好消息是，你自觉的那一刻起，比你被教导应该相信什麽更重要，你将会改变致富的方向。成功来自内在，而非外在。它从倾听你的内在呼唤和智慧开始。你真正珍惜和喜欢的是什麽？你的心想告诉你什麽？有没有什麽是你的内心需要追求的？这些问题都会将你送上康庄大道。一旦上路以後，你就会发现自己独特的方法，让这条路迈向成功，同时乐趣无穷。我亲眼目睹有人把嗜好变成财富，完全改变生涯规划，开始了副业，或藉由改变态度而改变了他们现有的事业。一而再，再而三，我见到人们藉由观念的单纯转换，让梦想变成真。这个过程如何显露全在於你，当你倾听内心的声音时，道路就会自然

浮现。

○ 循序渐进，培训大脑

在现代经济社会中，依靠苦干的时代已经过去了，现代需要的是头脑和感觉。丰富的知识，灵活的思考，速变的大脑，敏锐的直觉，丰富的感性——这些都是通向胜利的法宝。所以想要成功的每一个创业者都应当集中努力磨练头脑和感觉！必须不惜努力，

首先对于创业者来说，进行训练和学习的自主性很重要。创业者是以自己的意志做主的人。因此，从学习的阶段开始，如果不是以自己的意志为基础，那么就不能培养出最为重要的作为创业者的感觉，所以创业者应当主动地学习，自费向自己投资。

其次对于创业者来说，所谓的头脑、感觉并非一朝一夕能够掌握的，需要日积月累的努力。例如，磨练头脑需要学习知识。吸收知识可以短期集中进行，但知识要变成为自己的血肉，成为自己头脑中的一部分则只有靠每天的积累。比起一个星期的集中学习，一天抽出十分钟，二十分钟都是有效的。总之，每天不间断地坚持下去，掌握的内容会更多。即坚持就是力量。正因为坚持，知识才会变成智慧，头脑才能变得聪明起来。

另一方面，从感觉来说，一点点地积累和培养更为重要。创业者应学会从日常的生活方式、生活态度、意识等方面去培养。对每天所遇到的事物怎么看待、怎么吸收，对眼前的事物怎么感受，怎么思考，要从这些当中一点一点地磨练下去。你会逐渐意识到，这样一来，即使说彻底努力，也不像地狱般黑暗的，那是积极的，不需要装模作样就能做到的努力。

○善于发现之道

财富不会来挑选你，你必须去追寻。要从今天起，声用这条赚钱之道，使你的每一项工作都成为走向致富而迈出的一步。看报时，留心业余致富的机会；研读经济栏目时，注意能引导你走向富裕的线索。读一读富人的传记，你可以从这些人的发迹中吸取有益的提示。

随身携带一个简易记事本，不对记下你新近发现的赚钱之道，不必将它们分类，只需在笔记本上注上日期。无论在何时何地，如何得到的信息，只要不停地记下去，在你读书、谈话、洽谈生意或干其他事时，留意赚钱的方法。一旦你打定主意要发现它，你的脑子就会非常灵敏，因而也就不难捕捉到新的信息。

○让你的感觉变得敏锐

创业者能否成为创业者的关键，还在于对事物的感受能力。若无其事地在街上漫步，无心人往往什么也感受不到，而有心人，如经常寻找新事业发展契机的创业者，对其事物和现象就会有所印象，而且牢牢地刻印在大脑里。糊里糊涂过日子的即使有所感受，也不过是停留在表象上。具有目的意识的人会将它用为"情报"来接受。根据不同的情况，从其说到底，要紧的不是我们有什么或做什么——而是我们从我们所有与所做的里面得到什么、我们将什么化入内心、将什么化为已有。将某种东西化为自己所有的过程，就是学习。

就像那个"因为里面必定有一只小马什么的"而努力铲那堆马肥的男孩子，无论人生可以变得多像粪肥，里面一定有个教训可学。"无论我处境如何，我就是要从里面学到一点有用的东西"是一个根本的财富态度。

我们未必是在谈高等教育机构（很可惜，高等教育机构已 经成为愈来愈多人逃避他们必须知道的事情的地方），我们谈的是我们在最伟大的教室——人生——里得到的学问。

"真正的教育，其整个目的，"拉斯金（John Ruskin）写道，"不是只要使人做对的事，更是要使他们以对的事为乐，不是只要使他们勤奋，更是要使他们爱好勤奋，不是只要他们有学问，更是要使他们爱知识。"

知识能比金钱更有力。有一点很有意思；tip 这个字的含意里有两个值得一提。第一，它指的是为了一件做得很好的事而付给的额外金钱，第二，它指一件重要的消息而言。如果我们愿意学会后者（卿消息），其用处会比能者（金钱）大得多。

愿意学习，并且应用所学——一言以蔽之，"成长"——是财富的一大标志。

○重视知识善于运用

我们仍然要强调一点的就是知识和学习的问题，虽然现在已有了"知识经济"的明确提法，但是在商品经济和市场经济的浪潮冲击之下，还是有不少人对知识有一种非常轻视的态度，甚至"知识贬值"的论点曾一度甚嚣尘上，气势颇大。还有人举出不少人没上过几年学却一样在事业上取得非凡成就的例子，例如世界知名的企业家和亿万富翁松下幸之助和李嘉诚先生，以及国内许多的农民企业家。

然而，事实上，我们应当明确一点就是"没上过学"和"没有知识"二者绝不是同义词。有些人虽然没有上过学，但是他们通过自学一样获取了丰富的知识。正是通过自学，才使他们成为事业上的佼佼者。

正如日本一位著名企业家盛田昭夫所说："一个人能否取得成就，关键要看 8 小时之外他都做了些什么。只有能够充分而有效地利用业余时间努力学习，不断提高自身素质的人，才会变得出类拔萃。"

因此，决不能轻视知识，特别是随着"知识经济时代"的到来，掌握丰富的知识对创业者的经营感觉有着异乎寻常的重要意义。在国内，随着市场经济不断向规范化发展，没有知识的人将很难立足，最终会被淘汰出局。仅靠运气和胆量就可以发财的时代已经过去，随之而起的必将是一个由具有丰富知识和智慧所主宰的经济时代。

○把注意力放在未知上

家父以前读我在学校写的别脚作文时，总是告诉我："你的拼字不在行没关系。重要的是，你晓得你对拼字不在行。那样一来，不确定的时候，你就可以查字典。"乖乖！他说得对极了！我从这一点小智慧中得到的收获远比其他智慧部多。

家父绝对正确，而且还不只是拼字这件事而已。同样的想法几乎可以应用到每件事情上。例如，在我的工作上，我并不必是专业编辑，只要我晓得自己的弱点和极限就行了。在我最弱的部分，我可以雇用别人来代劳。同样的，我也不是一位绝佳的协调人，可

以把公开演讲的所有细节组织在一起。没问题，我可以雇用胜任的人选。这麼做总是聪明点，长期下来，这总是比较便宜而且种益更多。唯一有问题的一次是，我不晓得自己对某件事不在行，或不愿意承认。

你可能真的对某些事很在行，对其他事真的极不在行。那又如何？你何必浪费自己的时间限你不在行的事情挣扎，让自己大感挫折呢？这并不表示你无法学新技艺或改进现有的技术。它只是建议你把大把的时间花在你最擅长的事情上，以及对你的成功来说最重要的事情上。效你既不享受也不在行的事，容易陷入泥沼，被打败。当然了，这些工作即使不是大部分也有许多需要完成，可是不一定非要你亲自去做不可啊。如果你可以每天多花两 2 个小时专注在你真正喜爱而且真正在行的事情上呢？你的生产力、创造力和潜力又会发生什么事呢？不试试看你永远不会知道，可是我可以向你保证，对我和许多我所认识的人来说，这个简单的想法一直是一个极有收获的洞见。

○向大脑补充营养

"不能仅凭知识搞经营，但没有知识也搞不了经营。"作为一名创业者所必需的知识范围是相当广泛的。从与经营直接有关的法律，财税计算机的知识，到经济、市场、商品、心理学等等，实在无止境。所以如果一名创业者知识不足就可能导致其企业不能顺利运作。至少不能使公司成长壮。例如，如果没法律方面的知识，也许就会不自觉地违犯了法律。也可能没有经济方面的知识，就抓不住市场行情的波动，错误地操纵了经营的方向。再者，如果缺乏商品、市场、技术革新等方面的知识，就抓不住商业机会，难于扩大事业的发展。而对于员工而言，一个没有知识的创业者是极不可靠的。

有成功的企业家说过："人为生存下去一天要进三餐，生意人要生存下去就必须向大脑进三餐。"可见人如果不向大脑补充营养，大脑就会退化，退化就会丧失智慧。在商业竞争变成了智慧决胜的当代经济社会，这样的创业者就会不断地被逼人败者的困境。根据科学文献介绍，成年人的细胞大约由 140 亿个组成，其中有效利用的仅占 1/10 到 l/8，即使获得诺贝尔奖的学者也不过 1/4 或 1/3。不使用脑细胞一天天死掉。为了预防只有尽量增加用脑的机会。通过读书等活动不断输入新知识，思考新问题。只有通过向大脑施加营养，才能防止脑细胞的死亡。

所以，每一个创业者，一刻也不能懈怠向大脑补充营养。这时防止大脑退化，经常活跃其功能是十分重要的。而且创业者要常备不懈地努力，为着自己的目标和理想进行必要的学习。例如，实习中的演员，为了不管自己什么时候出场都能胜任，每天就必须反复地训练。然而一旦机会到了，们就会将角色演得很出色，由此获得好评，而出场的机会就频频而至。每一个人其实都在为着不久的目标理想拼命地准备着，创业者亦不例外，必须不断地掌握知识，磨练经营感觉。

○智慧〉智商

如果一切条件都相同，聪明才智可算是一项美妙的特质。不过，如果你必须在两者当中择其一，我敢说在你追求喜悦和财富时，智慧可比聪明才智重要多了。有许多高智商的人未能善用他们的聪明才智。还有许多极端聪明的人过著非常不快乐的日子。可

想而知的是，在许多情况下，兼具高智商与智慧的人似乎少之又少。

人虽然可以依智商来归类，可是你给他们的分数却无法预测他们的成功或幸福程度。不过，我们这个社会虽然尊敬智商，却很少停下来考虑智慧。

智慧不像智商，无法精确潮量。它是无形的。它包含人生的层面，像透视力、自发性、创造力、和社会技能。智慧是你认知的感觉，一种直觉。经常被视为"现代心理学之父"的威廉·詹姆斯(William James)说："智慧是以非习惯性的态度去看待某件事。"它是用新鲜的目光去观看一个老问题，当你发现并且开始信任你的智慧时，你就会将自己从固定的惯性思考模式与解决问题的方式中释放出来，而且可以更轻易地遥向喜悦与繁荣。简单的说，智慧就是不必"思考"就"看见"答案的能力。它存在於你的思考心灵的界限之外。通常，智慧是看见显而易见的事。与思考心灵不同的是，智慧没有忧虑。

我最喜欢的一个示范智慧的故事，是一辆大卡车卡在天桥下。这辆卡车太高了，所以看不清楚路况。警察把城中最优秀、最聪明和身价最高的工程师都找来，集思广益看应该怎么处理。他们带来了电脑、笔记板和滑尺。他们彼此讨论这个议题。他们想破头想了好几个钟头，就是想不出来如何能在不破坏上面的高速公路的条件下移动卡车。一切看起来似乎都太复杂了。然後有一个小男孩，大约七岁左右，走向这群男士。他扯拉其中一人的裤管。"对不起，先生。"小男孩以尊敬的口吻说。"你们为何不把轮胎的气放掉？"一句童语解决了一个大难题。

最会赚钱或事业最成功的人入目定不是最聪明也不是受过最高教育的人。有许多哈佛高材生虽然受过良好的教育，却不一定赚得到大钱。通常，赚最多钱和得到最多赚钱乐趣的人，都是高度具有创意，有高度动机，有敏锐的直觉，有胆量反应稳，直觉灵敏，而且/或有能力看见机会的人。这些特质和其他特质，不是来自智商，而是来自智慧。我不是反对制式教育，或者反对标准智商。然雨，晓得你不需要用缺乏教育当作火药来攻击自己，是非常重要的。教育很重要，也很有用。但是千万不要让任阿人说服你，没有受过正式教育就注定要失败，因为你不会的。

取得智慧的最佳方法就是，晓得它存在，并且信任它。让你的心灵尽可能保持澄明，晓得有一种更深刻、更聪明的思考——你的智慧——是唾手可得的。当你觉得自己的思绪太恐慌、反应过度、或者你太努力时，实验一下後退一步的绝招。你将会发现，善用心灵就可以得到一个比较柔和的焦点，比较不费力，而非更费力，放轻松就会成功。

○留心数字

并不是每一个对数字敏锐的人都会成为优秀的创业者，但是，优秀创业者会牢牢地把握企业的数字。相反，使企业倒闭的创业者则几乎都是数字盲。

有些创业者一说到"数字"两个字就不行。他们对预算表之类的几乎毫不过目，全部都托付给财务负责人，而只过问"总的说本季度或本年度赚了多少钱"就完事了，即使他们知道企业的金库和银行存款上还有多少现金，但对有多少借款和欠款，有多少赊帐和收受票据等，全然没有任何把握。当然，对目前企业有多少固定资本，负债多少等等更是一概不知，即使他们了解月度、年度的大概销售额，但大脑中出全然没有成本等费用的数字。这样的创业者显然别人对其企业的去向将不得不抱着极大的不安。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

经营与数字有着密不可分的关系。商人们很早就使用了算盘。现在用算盘的人少，但算盘感觉却是创业者不可缺少的。也就是说，金钱和物品的出入要如数清点，从数字方面要正确地加以把握。

在计算机已经普及的当今，替代算盘的是在自己的办公桌上放置电脑和终端机，在监控画面上检查数字。实际上，不少中小企业的领导办公室的桌子上的确放置着电脑，不过，当作装饰品的情况却屡见不鲜……

不论在什么时代；创业者都非和数字打交道不可。可以说经营可以全部概括为数字。讨厌数字的创业者，连公司现在的所在地都把握不住，却在掌舵。对于创业者自身，对于员工，这都是非常可怕的事。

日本曾有家进行品牌投机的企业。它的创业者常常把钱比喻为鱼看待；例如 10 亿日元就相当于一条金枪鱼，100 万日元就相当于一条沙丁鱼等。那位创业者对此有独特的想法，他认为如果把钱当作钱来看时，心里害怕不敢下决心动用。作为一个销售额大约只有 30 亿日元的企业，该企业的创业者却为了一时的夸口筹措了 70 亿日元修建新的工厂，且把筹措到的资金看作七条金枪鱼，以避免动用时身体发颤，结果该企业新的工厂竣工后不久，就悲惨地倒闭了。原因是为了平衡 70 亿日元的资金的利润并没有上涨。一言以蔽之，该企业对销售情况的估计过了头。

其实干事业有时必须下定失败了就会面临丧失一切的那种极限性的决心。但往往正是那种时候必须仔细，诚实地关注数字。70 亿日元就是 70 亿日元，而不是七条金枪鱼。不是像金枪鱼那样填进肚子里就完事了的东西。不管怎么说它是必须从卖出的商品利润中偿还的。为了还清这 70 亿日元究竟得卖出多少商品呢？创业者的感觉必须首先转向这儿。当钱成了金枪鱼，重要的数字感觉就变得淡薄了，自然企业决策就会失误。现在很多企业的年轻创业者们好像一般感性都很丰富。凭着敏锐的感觉预先掌握市场的需求，开发出至今谁都没有注意到的划时代商品而于举成名的情况不少。人们一般都非常惊讶他们的成就，却不知道背后他们所付出的努力。不知道他们对自己大脑所进行的各种磨练。从生理学上说，人的头脑分为右脑和左脑。

右脑掌管非逻辑能力，音乐、绘画等艺术经右脑创造。相反，左脑掌管逻辑能力，数字的世界属于左脑，对数字敏感的人据称左脑很发达。

过去曾经流行"右脑革命"的词语，据说今后的商业社会右脑很重要。因为右脑是思考和计划能力的源泉。右脑敏锐的创业者们的确思考和计划能力方面很优秀。但是，经营仅靠右脑不行。右脑是很重要，但经营的基础能力在于左脑。如果没有对包含数字在内的事物做客观、逻辑和科学的分析，就不能对经营进行正确的掌舵。应该是在右脑之前锻炼左脑。如果左脑没经过磨练，仅依靠右脑搞经营的话，可能会落入出乎意料的陷阱之中。不管怎么说，数字对于科学地分析事物是绝对不可缺的。在竞争激烈的当代，是否具有经营的基本条件的计数感觉，将会越来越成为评价企业好坏的重要因素。

另一方面，对于一个成功的创业者而言对数字不仅仅只作为数字看待，还能靠直觉捕捉其背后所隐藏的事实和现象。例如，翻看帐本，创业者会对公司在此期间进行过什么活动了如指掌，也能把握事业的整体动向。职工们怎样拼命地工作，经营活动的重点放在哪一点上等等，都会一目了然，同时也能抓住异常和不自然的动向。这就是一种真

正的数字感觉，那么怎样才能掌握这种感觉呢？

(1)看到数字时要有意识地思考其背后隐藏的事实和现象。为此，作为前提，有必要充分地把握公司整体的活动。开始也许会多少花些时间，但是，经过多次反复，时间会逐渐缩少，不久则会在一瞬间就能把握。

不但对公司内的数字，对生活中的数字也要留意。让家人记录家庭收支，有时一边翻看，一边具体地回想一下过来的日子。看存折时可以猜想一下现金的使用情况。对街头看到的数字，也可以与具体的事实和现象联系起来思考。

(2)尝试与这相反的事，即把现象转换成数字的训练。在这方面机会不可胜数。比如，挂长途电话后，算算电话费多少。加班的人多了，算算自己部门的加班费多少。更为简单的是，浏览各类物品，想想看其价格、成本多少，现在折旧到何种程度，等等。把所有的现象换算成数字看看。可能的话，不只在大脑中，在纸条上写上实际的数字，更能增加训练的效果。

○你有金钱的眼光吗？

金钱感觉是创业者必须掌握的一个部分，是非常重要的感觉。创业者对公司的金钱必须严格把关。公司的金钱不仅限于现金，原材料、商品、设备，必须把这所有的一切都反映为金钱。创业者动用的金钱数目越大，人对金钱的感觉就会变得越麻痹。创业者所动用的金钱当然很大。公司的规模越大，必然其金额就会增大。日常动用巨额金钱时，小额钞票常常显得像垃圾一样不予重视。如果每天操纵着 10 万、100 万那样巨额的现金，那么对一两万变得无所谓，则并不足以为奇。

有一位创业者在公司资金筹措紧迫时，却每天将 1000 至 2000 的钞票扔在酒馆里。一边说着还差二三百万，一边却将公司的钱如汤水般抛撒。的确，对于 100 万来说，1000 算不得什么。那一天即使节省了 l000，对于筹措的 100 万算不了什么，但是如果人们探究其资金筹措紧迫的原因之后，必然会考虑借或贷款的风险，而断绝借其款项的念头。

果然，这位创业者最终使公司倒闭了。俗话说，一分钱憋死英雄汉，不会珍惜小钱的人干不了事业。

不是说要吝啬，也不是说对金钱要总是做精细打算。对自己囊中的金钱稍微大方一点没有什么关系，但是，对公司的金钱一分也不能浪费。

一分也不能浪费并不仅限于现金。不用说商品，就连原材料、燃料、劳动力都不能浪费。它们虽然没有露着金钱的面孔，但在公司的经营活动中与金钱相同。

对金钱以外的东西，不少人都不具备以金钱的眼光去看待的感觉。因此，不少人看重金钱，却在不断地浪费商品和原材料。这些人也属于金钱感觉薄弱型。

举一个身边的例子。假设借给了邻居 1 万元，到了约定的日子却没有还，心情非常坏。不论过了多久仍然没还。于是怒上心头，"从此不再理那邻居"。

再者，假设某一家商店向邻家赊了 1 万元的商品。买东西的这方因为听到"什么时候付钱都可以"，不久就把这事完全忘记了，没去付钱。邻家的商店不久也忘记了，到结算的时候才想起。但是，已经是好几个月前的事了，碍于难索取。于是，店主便说："唉，算了吧 2"不了了之。

前者对现金不得到偿还怒上心头，后者因为不是现金是商品而变得慷慨大方。可以说这完全是感觉的问题。实际上两者都遭受1万元的损失。后者由于不是从金库支出的1万元，没有感到那么心痛。店主在计算损失时，不是1万元，而是进价的6000元吧2从金钱感觉来说，太过于迟钝。

把商品看作与标注的价格相等的现金，才是敏锐的金钱感觉。1万元的商品贷款呆帐了，必须看作是1万元的现金呆账了。一般在货款不能收回时，创业者常以进价和制造成本来计算，这种感觉实在太天真。如果接受了100万元的票据，应该有借出了100万元现金的感觉；如果具有了这样的感觉，就不会那么简单地接受票据了。

退货也一样。如果有100万元的商品退货了，那么就等于是从公司的金库支出了100万元现金。这样的感觉往往使业者有一种深刻的危机意识，将会更为谨慎的面对自己企业的经营活动。

○你卖的是什么？

在任何行业中，重要的关键是知道你真的卖出去了，通常事实与外表不是同一回事。就拿卖房子来说好了，你卖的显然不是木头、砖块或钢筋水泥。相反的，你敲响的是一个人的梦想——他或她一旦住进这个家以后，会有什么感觉，如何生活。你卖的是这些概念。

这弥足珍贵的一课是一位好朋友最先教给我的。以前他在加州一座可爱的小镇拥有一座美丽的高级公寓住宅群。有一次，我去镇上时，他带我去参观了他的房地产。里面有网球场、两座美丽的游泳池，一间运动房，和一片野餐区。"哇，"是我的反应。"我敢打赌人人都喜爱使用这么棒的设备。""基实，你可别吓一跳，根本没人使用这些设备。我真希望他们会用，可是事实是，他们根本不用。"这是他的回答。用过任何设施的住户远不到百分之十，经常使用的则不到百分之五。这对我来说是一大震憾，因为我向来都属于那百分之五。我的朋友继续解释说，尽管事实上几乎没人使用这些公共设施，每个人搬进来以前，却都以为他们会用到这些。事实上，这正是他们选择高级公寓的主要原因，也是他们愿意付出最高价钱的惟一理由之一。在这个实例中的"牛排"，就是高级公寓。"嘶嘶声"则是豪华的环境和完善的公共设施——嘶嘶声才是销售的吸引力，不是牛排。所以，我的朋友卖房子给潜在客户的最佳方法，就是带每个人去参观完善的公共设施。不可避免的，这将使他的潜在客户梦想着，他们终于可以好好放松，学会打网球，游泳，跟朋友一起享受烤肉，等等。卖烤牛排的嘶嘶声，而非卖牛排的比喻，也可以应用到其他行业。我必须承认，我通常决定住哪一家旅馆的根据是，他们是否有室内游泳池和客房服务。不过，我鲜少享受这些奢侈。挑选餐厅也是如此。我和内人偶而会因为点心菜单而选中一家餐厅，我们梦想着享受一块巧克力蛋糕，可是，除了极少数的场合，我们通常都会省略了点心。我们要不是吃得太饱，就是担心体重，所以多半不吃点心。重点是，我们并非出于理性的思考才进餐厅，我们就像大部分人一样，都是受了我们的想法和梦想的影响。

想想每年卖出的几百万件运动器材吧。调查显示，人人都相信，他们会变得有纪律，可以经常去使用运动设施。新顾客梦想拥有一个平坦的小腹，和肌肉强壮的臂膀。不过，统计数字显示，百分这九十的顾客在买了运动器材以后十天内就停止使用了，至于余

下的百分之十，过了一、两个月后也中断了。只有一小部分的人继续使用运动器材。制造这些器材的公司晓得，想卖掉这些机器，就要打动顾客的梦想。所以他们把美丽健硕的女人以及强壮健康男人的照片，放在器材的包装盆上。"牛排的嘶嘶声"，就是你我变成照片中人物外观的可能性。

重点是晓得人们爱做梦。所以，如果你想卖什么东西，你一定要先确知梦想的是什么，把这项因素纳入你所卖的东西之中，不管是产品或服务都一样，你将会诧见自己变得更有效率。

○记自己处在走运的位置

有些人似乎囊括了所有的运气。不过，仔细一看，你会诧异有多少"运气"是自己创造出来的。实情是，运气有时虽然是成功的因素，"走运的人"也分享了某些不变的特性。

走运的人不断让自己处在走运的位置。换句话说，他们占上风，他们参与，他们告诉别人他们愿意接受帮助。好多年前我"有幸"在派伯汀大学(pepperdine University)上过一门财政学。我的朋友们都不相信教授会在这门课程上给了我一个 A，他们认为我顶多只能拿到 B。他们不晓得我善用了他的每个办公时间去拜访他。毫无疑问的，教授知道我很用功，也知道我熟悉课程内容。是我走运吗？当然是，可是我要是没有展现强烈的学习欲望也不可能这么幸运。教授根本不可能认识我，更不会在乎我是否能成功。不过，我的教授是真的喜欢我。他希望我成功。事实上，这对他来说，几乎和对我一样重要。他晓得我很真诚，不只是学习上很努力，还包括我对他为人的喜欢以及师长的敬重。当然，我处在一个幸运的位置。

从那一次起，我已经又走运了好几百次。我真的很幸运，例如，我上了全国某些广播和电视节目促销我的作品。当他人抱怨缺乏促销机会或等待电话铃声时，我却忙着寄书，发新闻稿，向全国的制作人提供我的点子，有时候每天做了好几次，连续了好几个月。我幸运吗？当然是啦！可是我让人们晓得我已经做好准备，愿意走运，因此为自己创造好多运气。

我有位熟人刚刚在企业界"大大走运"。"他真的走运了"，人人都这么说。他们说得绝对没错：他是很幸运。但是这纯粹只是撞上的，还是因为他早在大部分人都还没起床前就到达办公室，或他记住老问的(以及他的孩子的)生日，或他犯错时愿意道歉，不单独居功，总是与人分享，碰到好事时总是不忘说声"谢谢你"，而且在其他人全部放弃后还不屈不挠？我想都有吧。他确实很幸运，可是他也让自己处在一个幸运的位置。创造自己的运气，就好比在理想的环境中开垦一座花园。如果你提供最肥活的土壤、水分、阳光和生长的条件，你的植物将会"更幸运"。如果你不做这些事，你还是可能走运，可能有极好的收成，可是机率就小多了。

本书的秘诀是设计将你放入一个有利的幸运位置。当你展望本书的其他篇章时，你就会注意到大部分的秘诀都是设计来给你一个优势，改进你的态度，帮助你成为一位比较亲切或比较不冲动的人，锻炼你的智慧，拓宽你的视野。实情是，你永远不晓得运气会从何处降临。走运的人知道这一点，所以他们总是表现得好像运气就在前面的转角处。或许你选择对他绽放笑容或帮助的人，而非皱着眉头或忽略的人，正好可以帮你一

把——或者有一天会帮得上你。你永远都不晓得。当你牢记本书的劝告时，你会发现运气已经开始向你走来了。然后就换别人说你走运了。

二、如何充分认识自己？

○按照你自己的标准择业

有多少人根据其他人——父母、亲人、教授、朋友一的意见，选择他们的职业和生涯方向。"你应该做医生、律师、飞机驾驶、音乐家"，这是非常强而有力的讯息，尤其是当他们经常一再重复，跟地位、特权、社会认可、和其他心理赞赏连在一起时。

下面这个简单的实例是我所认识的人：史帝芬从小就被告知，将来他要做律师让父母以他为荣。他成长时知道这是他对好妈妈和爸爸的唯一方法。所有的亲戚也都期等他会选择这条路。这些年来，家人常常提到这位"未来的律师"。家族成员中也有两位律师。这两位都功成名就，家中每个人都很景仰他们。

时候到时，事实上，史帝芬的确变成律师。问题是，他不但讨厌法律圈，而且也为赚不到大钱的困难感到挫折不已。他的朋友和同事觉得有趣而兴奋的法律层面，他却觉得枯燥而困难。他挣扎了好多年，终于觉得自己快发疯了。

透过短期的温和谈商，史帝芬发现，由于害怕教父母失望，他被迫进入一个无法给他任何成就感的行业。他的顾问说服他，害怕他人反对会干挠我们成功的大好良机。

在谈商过程启发了他这个恐惧来源以后，他拜访了一位职业顾问，透过一系列的测验后发现，他的法律适任在所有受测律师中是最低的四个百分比。难怪他的职业会失败！他只能勉强合格。测验显示，他比较适合市场行销和促销这些行业。他决定乘机改变方向。现在他不但喜欢他的新行业，而且生产兴隆。他的许多行销点子都是天生赢家，他很快就变成了"热门的抢手货"。他的经济生活很快就有了极大的扭转，如今，他十分富有，更重要的是，他很快乐。

这项策略所传达的讯息极为重要：我们想要取得最好的成功机会，必须先消除恐惧，包括害怕别人反对的恐惧。请检查你进入你选择的职业生涯的原因。究竟是不是出于真正的喜悦和兴趣？这才是致富的所在。有没有一项因素是为了取悦父母，或别人？你有没有得到你以为你会得到的注意力？如果这些问题的答案是肯定的，你大概就该调查新行业了。如果有必要，找个心理学家或职业生涯顾问，他们可能可以在这件事情上给你一些启发，或者提供你一些有用的指引。不论需要做什么，都值得你努力一试。如果你改行去做别的，因为这才是你真正喜爱的，而非你以为这是"该做的事"，你难成功之路可能就比你所梦想的要接近多了。

○揭下自我的面纱

人们常说"人贵有自知之明"。那就是既不高估自己也不低估自己。认识到这一点容易，但做到这一点，却非人人能及。

想自己的权力更大，想到更能发挥自己才能的岗位上去，要做出比别人更大的成就

……几乎所有人都有上进心，都有改善现状的欲望。但是，正确估价自己的人，完全有能力接受自己目前所处的现状和环境，这对于想成功的人来说是关键之一。

世上没有十全十美的人，有些缺点和性格是与生俱来并要带进坟墓的。这一点只要看看那些伟大的成功者就能立即明白，他们都接受了自然的自我。

接受自己，对于正确的自我评价非常重要。对自己所做的一切都要勇于承担责任。

名著《哈姆莱特》中，莎士比亚让宰相波洛涅斯这样说"最重要的是忠于自己。你只要遵守这一条，剩下的就是等待黑夜与白昼的交替，万物自然地流逝；倘若果真有必要忠于他人，也不过是不得不那样去做。"

提高自我评价的有效方法之一，是把自己平时的优点大声地复述给自己听。对自己性格中的长处，出色的成绩，都要给予肯定的评价，并把这些评价贯注到自己的大脑中。

这种评价人你的印象越强烈，那个潜在的自我就越会被发掘出来。这种评价中的自我形象，还应随着时代的推移不断地更新，使其总是适合于你的最高基准。

目前，世界上正在进行语言和形象对身体机能的影响研究。根据研究成果显示，即使胡乱说出的话，也会对身体机能发生惊人的影响。

因此，很有必要控制自己的言语。在强者的语言里是不会出现轻贬自己的话语的，即使是自言自语。败者却不然。情绪一低落，语言就立即变得微弱，"我嘛，本来就不行，""天生就不成器"，"要是能有那么个条件嘛……""不过……""那时候本应该……"，云云。

强者每天都在对自己说"我行"，"我已经准备好了"，"这次没问题，"比上次精神状态好得多"。他们的自言自语，是为了勉励和激发自己。

在运动场上，在企业经营方面，在科学技术领域，几乎一切胜利的成功者都是明朗地承认着自己。他们对自我形象感到满意，对别人能够客观评价自己而感到高兴。更有趣的是，他们的性格几乎都有魅力，能够极自然地把友人和支持者吸引到自己身边，从不孤立。

诺贝尔和平奖获得者鲍尔奇曾经受托为一个晚宴确定宾客座次。在宴会前，他告诉大家，请宾客自便，喜欢坐在哪儿就坐的哪儿，他说："重要的人都是不在乎的，而在乎的人都是不重要的。"

鲍尔奇这个法则可以说适于一切场合。清醒认识自己"位置"的人，没必要为争位置而不顾一切；也没有必要把自己置于有利地位而出风头 。正确的自我评价只是默默地给自己指示着该努力的方向。

胜者相信自己的能力，他们为自己而自豪。因为他们确信自己有价值，所以才能像爱自己一样去爱大家。

但是也不要过高地估计自己的能力。就犹如一个胃口小的人吃下一块大饼会撑着一样，如果一个能力低的人干的事超过他的能力，那么他一定也一事无成，不如干自己力所能及的事，这样不仅会成功，而且也会提高能力增强信心。

要认识我们自己的力量和非力量，有五个主要方法，它们是：

1. 利用心理方法，客观地测试你的能力。

2. 留意朋友、同事、老板、顾客对你的反映。

需要全本请访问 www.ertongbook.com