第一部曲

走出尴尬，装备自己

别赖在床上，除非你是在床上过完一生。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

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、老师、朋友、同事、伙伴、老板或员工。你受到别人的影响，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,这并没有什么不对。

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，内心的某个东西——智慧、常识、指引,不论是什么——都提供了你所需的答案,只要你倾听,他们就会指引你方向。

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，最后他们变成了我们自己的限制。我们的信念说服自己像这样的事情：我做不到，这是别人的事，这跟我的本性不合。或者提供我们方便的借口：我没有时间，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，从你自觉的那一刻起，比你被教导应该相信什么更重要，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么？你的心想告诉你什么？有没有什么是你的内心需要追求的？这些问题都会将你送上康庄大道。一旦上路以后，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。

◯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精力磨练头脑和感觉！必须不断努力。

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，创业者应当主动地学习，不断地为自己投资。

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能力，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。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，这种努力是积极的，是不需要装模作样就能做到的努力。

◯作一个有心人

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。具有明确目的意识的人会将它作为“情报”来接受。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，将什么化为己有。将某种东西化为自己所有的过程，就是学习。

“真正的教育，是整个目的”，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：顶部这个词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即消息，其用处会比前者（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

需要全本请访问 www.ertongbook.com

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蹩脚作文时，总是告诉学生：“你写字不在行没关系。重要的是，你晓得你的拼写不在行。那样一来,不确定的时候,你就可以查字典。’他说得对极了！从这一点小智慧中得到的收获远比其他智慧都多。

这位老师绝对正确，而且还不只是拼写这件事而已。同样的想法几乎可以应用到每件事情上。例如，工作上，并不必是专业编辑，只要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。这么做总是聪明点，长期下来，这总是比较便宜而且获益更多。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跟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。做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两三个小时专注在你真正喜爱而且真正在行的事情上呢？你的才能、创造力和潜力将会发生什么变化呢？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大。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入败者的困境。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 1/8，即使获得诺贝尔奖的学者也不过 1/4 或 1/3。不使用的脑细胞会一天天死掉，而为了预防，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，他们就会

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，培养磨练经营感觉。

◯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着非常不快乐的日子。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，无法精确测量。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。被视为“现代心理学之父”的威廉·詹姆斯(Willian 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，而且可以更轻易地迈向喜悦与繁荣。简单的说，智慧就是不必“思考”就“看见”答案的能

力。它存在于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、笔记本和滑尺。他们彼此讨论这个议题。他们想了好几个钟头，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。这时有一个小男孩，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肯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,都是具有高度创意,有高度动机,有敏锐的直觉,有胆量,反应稳健，直觉灵敏，而且是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。然而，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。但是千万不要让任何人说服你，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，实验一下后退一步的绝招。你将会发现，善用心灵就可以得到一个比较柔和的焦点，比较自如，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，但大脑中却全然没有成本等费用的数字。这样的创业者显然会让别人对其企业的去向不得不抱着极大的不安。

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

需要全本请访问 www.ertongbook.com

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。

◯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，那么对一两万而无所谓，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 1 000 至 2 000 的钞票扔在酒馆里。一边说着还差二三百万，一边

却将公司的钱如流水般抛撒。的确，对于 100 万来说，1 000 算不得什么。一天即使节省了 1 000，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习惯。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!”就此不了了之。

前者对现金得不到偿还怒上心头,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6 000元吧!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,这种观念实在太天真。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。这样的感觉往往使创业者有一种深刻的危机意识,将会更为谨慎地面对自己企业的经营活动。

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

驶员、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，与地位、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：张三从小就被告知，将来他要做律师让父母以他为荣。他成长时知道这是他讨好妈妈和爸爸的唯一方法。所有的亲戚也都期待他会选择这条路。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。

后事张三真的成了一名律师。但是他讨厌法律圈，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。

透过短期的温和咨询，张三发现，由于害怕使父母失望，他被迫进入一个无法给他任何成就感的行业。

发现了这个恐惧来源以后，他拜访了一位职业顾问，透过一系列的测验后发现，他的法律适应度在所有受测律师中是最低的。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，他乘机改变方向。如今他不但喜欢他的新行业，而且生意兴隆。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”,你离成功之路可能就比你所梦想的要接近多了。

◯人贵有自知之明

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，莎上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。

这种评价带给你的印象越强烈，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。弱者却不然。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

需要全本请访问 www.ertongbook.com