中国羊皮卷全书

富裕人生三部曲超越尴尬

——现代人金钱自救心理方案

目　录

第一部曲　走出尴尬，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迷雾所笼罩，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——武装你自己，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？

〇知识拥有一个有准备的大脑？

〇循序渐进，培训大脑

〇善于发现之道

〇让你的感觉变得敏锐

〇你愿意学习吗？

〇重现知识，善于运用

〇把注意力放在未知上

〇向大脑补充营养

〇智慧＞智商

〇留心数字

〇你有金钱的眼光吗？

〇你卖的是什么？

〇让自己处在走运的处置

二、如何充分认识自己？

〇按照你自己的标准择业

〇揭下自我的面纱

需要全本请访问 www.ertongbook.com

〇考虑你的气质
〇你扮演什么角色？
〇你可以同时胜任多少工作？
〇你具备这些素质吗？
〇如何使自己得到提升？
〇你有情绪问题吗？
〇考虑你的性格
〇你怀有热情吗？
〇注意，不可狂热

第二乐章　有关心态与观念
一、如何培养健康成熟的心态？
〇学会乐观
〇赚钱的乐趣
〇培养时间观念
〇把哀叹打入冷宫
〇相信自己的想法
〇健康成熟的赚钱心态
〇赚钱与“忍”
〇保持耐心
〇要有毅力和恒心
〇抛弃侥幸心理
〇切莫急功近利
〇考虑的再作决定
〇学会反省
二、如何确立全新的金钱观念？
〇不要把车子放在马前面
〇你如何看待金钱？
〇纠正错误的观念
〇肯定金钱
〇一笑值千金
〇找借口与赚大钱，你选择哪一个？
〇金钱是个中间商
〇按照你的真实价值收钱
〇金钱是一场赛局
〇你现在值得什么？

第三乐章　有关开始与勇气
你懂得“千里之行，始于足下”的道理吗？

〇现在就出发
〇行动是投资致富的关键
〇从现在做起
〇现在不干，更待何时？

○千里之行，始于足下
○从年轻时就开始
○万事开头难
○从小步到大步
○如何挖掘创造潜能
○付诸行动更有效
○明确你的金钱目标
○一小时的妙用

第二部曲　跨越忧惧的，投入自己
因为忧虑和恐惧而迟疑的人会贫穷，穷到无法享受生活。那么，让忧虑和恐惧滚蛋吧，把自己投入到寻找财富的行列中去——快乐地投入，轻松地获取财富。

第一乐章　有关忧惧的积极防备
一、如何消除忧虑和恐惧
○如何消除忧虑和恐惧
○认清金钱和情绪
○焦虑的害处
○不要因噎废食
○害怕摔倒就无法致富
○记住成功的故事
○你能控制恐惧吗？
○信任沉默
○发现‘ 当今 ”这块大地
○如何处理回应与反弹之间的关系？
○摆脱负面信念
○扩大财富的容量
○时势烘托英雄：不要抱怨环境
○你学会感恩了吗？
○感到恐惧时，就鼓起勇气做下去
○抛开恐惧，勇敢改变
○好好观察机会
○你的头脑是否被‘ 机会只敲一次门 ”所惑？
○筋疲力尽的讯号
○享受已有，追求未有
○努力和自然
二、如何处理好风险与投资之间的关系？
○你了解投资的风险吗？
○你充分认识投资风险了吗？
○行动出于智慧，崦非惯性
○风险可以躲避吗？
○风险与报酬的辩证关系
○别犹豫
○投资要大胆冒险

○让恐惧滚蛋
○不要盲目冒险
○紫色雪花代表什么？
○提高报酬，降低风险
三、别担心钱的事：如何做到‘ 拿得起，放得下 ”？
○一句座右铭
○从坚持到放弃：这就是成功
○放掉财产
○别太计较后果
○不断抉择
○改变与接受的策略
第二乐章　有关财富的轻松获取
一、如何轻松致富？
○你只研究问题而不跨越问题吗？
○你有质量意识吗？
○如何深入分析？
○听起来好得离谱，那是真的吗？
○别把事业焦点放错地方
○增加财富的日常技术
○退一步，进两步
○你善于规划吗？
○你会在计划中规划吗？
○制定完美的策略
○不要沉溺于过去
○你是推销员吗？
○你了解长期资讯的力量吗？
○提高你的生产效率
○别让忧虑干扰财富的创造
○你的保险金是高还是低？
○另类的投资
○注意别迷失在资料之中
二、你会储蓄与节俭吗？
○节省你的生活费用
○带午餐去上班
○恪守节俭的富人
○如何让你的假期更有价值？
○别买全新的东西
○家庭理财如何节俭？
○你会购买谦价物品吗？
○买家俱乐部：节省之所
三、如何战胜失败和捕捉成功？
○你善于从失败中总结经验吗？
○如何战胜失败？
○你了解自己的缺点吗？

○如何捕捉成功？
第三乐章　有关合作的广泛展开
一、如何成功地与他人合作？
○胜利拍档三黄金
○好帮手能助你成功
○你适合合伙吗
○实行全伙计划
○学会合作
○同乘一辆车的好处
○合买东西的好处
○理想的合伙人应具备哪些素质？
○如何与合作伙伴融洽相处？
○鼓励他人，相信他人
○如何组建队伍？
○如何任用人才？
○如何恰当安排职工的工作？
○不要推卸责任
○合伙需要恰当时机
二、如何向他人学习和求助？
○如何直接向成功人士学习？
○如何正确向成功人士学习？
○寻求你的精神导师
○向赢家求教
○劝告就在外面
○“兼听则明”的道理
○找人荐举并非难事
○大胆请求
○别害怕向人求助
○让员工参加进来
○你是否把别人的话当作耳边风？
三、如何注意与人为善？
○要想成功就必须与人为善
○建立人际关系要未雨绸缪
○让人们对你大有好感
○如何建立高层次的人际关系？
○已所不欲，勿施于人
○多关心他人
○注意取信于人
○给你的雇员以好处
○精神的成功捷径
○你愿意与人分享吗？
○你会道谢吗？
○学会表达歉意
○多考虑员工的利益

需要全本请访问 www.ertongbook.com

○奖励的策略
○你会祝福别人取得成功吗？

第三部曲　驾驭财富，享受自己
寻求财富是为了什么？好好享受。积聚更多财富就是为了获得更美妙的生活乐趣。财富不止于金钱——远远不止。财富是一种看人生的方式，是一种幸福的心态。做一位善于驾驭财富的骑手，好好享受你所拥有的吧，这样你才算拥有了富裕的人生，在现代尴尬的生活状况中真正实现了金钱自钱的目的。
第一乐章　有关享受与投资
一、如何让钱成为富裕的人生？
○赚钱就是为了享受生活
○你明确你的投资目标吗？
○说一句‘ 我配 ”
○如何让金钱成为精彩的人生？
○懂得用钱才能成为快乐的富翁
○如何将财富转化为人生目标？
○一种感恩的方式
○付出，你将回收更多
二、以钱生钱：如何管理钱财？
○选好管钱人
○怎样管理资金
○向自己捐款
○讨债妙法
○敢问钱投何方？
○注意节约
○让金钱生辉
○小钱不去，大钱不来
○如何进行个人投资？
○长期投资股票市场
第二乐章　有关财富与生活
一、如何确立全新的财富观念？
○扩大你的享受
○何为富有？
○现代人的娱乐与健康观念
○拥抱健康
○放松的财富
○寻求充裕
○开一张支票给你自己
○一种重要的财富观念
○大抱负是一种财富
○明晰心灵的欲求
二、如何在金钱之外成为生活的主人？
○别太忙碌
○你有业余爱好吗？

○欣赏与感激
○从工作中找乐趣
○如何调节工作与休息？
○处理好对立面之间的关系
○变则通
○做自己的人
第三乐章　有关财富与平衡
　　什么样的生活才是真正幸福的生活？

○保持平衡的价值
○平衡
○拒绝让小事缠身
○关于幸福
○放慢脚步
○美满家庭和健康是幸福生活的保证
○平衡是一种幸福的生活方式
○恐慌要不得
○过安详而快乐的生活
二、如何向他人学习和求助？

○如何直接向成功人士学习？

风行一时的畅销书《没有风险的财富》的作者查尔斯○吉文（Charles Givens）曾经说过："如果你想知道金钱的秘廖，就跟有一大堆钱的人学。"所以，许多人跟'成功"人士、赚钱'专家"、以及比他们富有的人在一起。然而他们却被这些人唬住了，怕这些比较成功的人不愿意浪费时间或跟他们分享心得。事实恰好相反，其实有成就的人最喜欢别人对他们的成功感兴趣；他们乐意与人分享他们的智慧、点子或商业秘诀。这让我们感到有人重视他们、需要他们。

我在这个世界上最喜欢的两个人都极为富有。一位是白手起家，另外一位则是继承家产。这两个人都非常乐意会下来跟我或任何开口求教的人，分享他们的想法。不过，有趣的是，他们两人都宣称极少有人鼓起勇气向他们求救。多浪费啊！我个人就认识超过一百位以上的超级成功人士，我想不出那一位的大门不是几乎随时为他人而开的。我在其他著作中跟某些十分著名的成功人士合作过 。当人们问我："你究竟是如何说服他们参加的？"他们通常会对我的答案感到震惊。我坦白回答："我只是邀请他们而已。"你会为愿意帮忙的人数感到惊讶，不论对方是生意兴隆的杂货店主人、顶尖的保险员、知名的作家、工程师、律师、或优秀的教师。大部分人都想要而且也愿意提供建议。事实上，要求某位你心仪且敬重的人提供他们的回馈和点子，是你所能给他们的最大恭维。

虽然不是全部，但是（任何行业的）大部分高度成功人士都肯帮他人的忙。通常是奋力想往巅峰爬的人最害怕、最没有安全感、或不愿意提供指引。如果你要求帮忙或建议，却被回拒了，你可以打睹下一位一定乐意伸出援手。如果你想要绝佳的建议，想回避铸下大错，请寻求帮助，跟赢家为伍。不要向查理叔叔寻求寻议，除非他也是成功人士。直接攻顶吧。

○如何正确向成功仕学习？

1.从收上看到的绝不是成者的绝招

向成功者学习，这是所有想搞点事业的人都要经历的过程。但必须明白一点，从别人的

成功经验里学习一些东西是可以的，但切忌将别人成功的做法生搬硬套地运用在自己的事业中。因为：

天下任何事情都有它自身的特点。

别人的办法只适合别人的事业。

一旦公之于众的办法，已经成了普遍规则，它就不是智慧的精华了，也就不实用了——何况很多人创业的秘密是绝对不会告诉别人的。也就是说，成功者创业最关键的“招数”永远不可能公之于众。

因此，对于所有成功者的经验和办法，一定要抱着一种警惕的心态去接受它。

2.步成功者后尘只能是空热闹一场

社会上有太多太多这样的例子：

看见别人开饭店挣了大钱，自己也跟着开一家饭店，最终却赔钱。

看见别人开服装店搞得很红火，自己于是跟着去做，但自己的店里就是没有光顾。

看见别人搞房地产成亿万富翁，自己也铺开摊子干，结果搞得自己倾家荡产不说，还得像过街老鼠一样到处躲债。

看见别人做书商，出了几本书，便又买汽车又买房，自己于是也搞书，结果一本也卖不出去。

……

于是有人大叫“这真是邪门了！”也有人说“这都命。”其实每个人都有自己的才能，也有自己固定的关系网，更有自己特定的性格，而成功者在选择项目和确定经营方式时，都会注意使各方面都适合自己特点。你和他们主客观条件都大相径庭，怎么能生搬硬套，步其后尘呢？

3.经商绝不是“诗人”的事

有一位诗人，在诗歌界闯出了一点名声，还有很多商界的朋友（当年都是他的学生或崇拜者）。由于文人下海潮的冲击，再加上也想体验一下现代生活的滋味，提高自己物质生活的档次，所以，他决定办一家公司。

诗人认为自己可以稳操胜券，理由有三：

第一，人类复杂的以灵世界自己揣摩已久，并能描述得那样逼真，一家区区商业公司，还能做不好！

第二，周围有那么多商界的朋友，平时听他们谈生意谈得多了，没吃过猪肉，也见过猪跑。况自己也常常参加他们的讨论，由于见解高明，主意新颖，朋友照着去做，挣了不少钱。自己开家公司还不是小菜一碟？

第三，自己朋友多，崇拜者也多，要开家公司，是一句话的事，很多人都会毫不犹豫地帮忙。

还有一点，这位诗人不想对人说——他怕得罪人——他认为，自己学识渊博，见多识广，观念也比较现代，做起公司来，绝不会比自己的那些商界朋友差，而只会比他们高明。

所以，他的文化传播公司一开张，生意还没做成一笔，先招聘二十来个人，一个人发了一个大哥大。然后他派这些雇员气派地走上社会，先在传媒和社会上层下功夫，以期制造声势，扩大影响，最终目的是要垄断本市的文化传播行业。他手上每天捧着亿万富翁的传记，忙里偷闲还上几行诗，满心想做一个对人类有杰出贡献的人，而不仅仅是赚点钱。生意还没做，他已经开起沙龙和讲座，侃侃而谈如何做一个“高层次有文化的商人”。结果不到三个月，他从朋友那里筹集的 100 万元花了精光。

他没有想到，他的朋友、他的学生和崇拜者，竟然争先恐后地向他讨债。他想再筹集一笔资金，东山再起，却借不到钱。有人为他编了一段顺口溜：

“诗人经商，杂乱无章。钱没挣下，老本赔光。”

他极端愤怒而失望之极。

以后的很多年里，诗人的生活中好像只有一个内容：逃债。以至他出了诗集，都不敢用自己的名字。他深有感触地对朋友说：

“ 看来干什么事，都像写诗，只能自己写，而不能学。”

○寻求你的精神导师

如果有人想要做个学徒期满的铅管工，一般常说是，他或她应该放聪明点。找个已经退休或即将从铅管业的退休的前辈，来做他的指导、建议和启发的师傅。找个可以偶尔跟你喝杯咖啡、讨谕意见的人——一个你可以求助、问问题、寻求指引的人。

我从未见过或听过任何人因为找到精神师，结果还退步的。然而，当我四处打听时，却很少有人承认他们有这样的导师。

我这一生中有过好几位精神导师，在生活的许多方面给了我莫大的帮助——工作、赚钱投资、市场行销、公开演讲、甚至身体保健。老师与学生教学相长，是非常理想的交换。学生得到长处头而易见：信心、友情、好主意——一张可以遵循的地方。封道师来说，他得到是助人的快乐，感激与需要，教学的乐趣，回头过去成就的特权，以及听从有人的欣慰。知道自己的想法还有人使用是一种幸福。

你通常可以透过自己的社交圈来寻找精导师——一位老朋友，这些年来跟你建立关系的人，一个你所尊敬而且也喜欢共处的人。一般说来，精神导师是喜欢跟别人分享他或她的主意的人。你并不需真的称呼这个人为[老师]只要你们有默契，愿意定期一起坐下来，或者在电话上交谈——一个月一次，两个有一次，都好。说清楚你的意图是学习你所学到的一切。这些日子双来比过去更容易找个精神导师。虽然没有什么可以取代面对的接触——跟爱你开心你成败的人联张中——但是如果有需要，辅导机构也可以安排安排合适的老师。不要让任何事妨碍你去寻找优秀而有爱的心的老师。在未来的几月中，你将可以因此避免许多不必要的错误，得到更多的收获。通常，你回报老师的最佳方法是，答应他或她，将来你一旦也处在同样的位置时，你也会为别人做同样的事。

○向赢家求教

1982 年美国哈雷摩托车的主管前往日本本田摩托车设在俄亥俄州的工厂访问，结果令他们大吃惊。当时本田在美国重型摩托车市场拥有 40%的占有率，是哈雷最强劲的对手。因为骑摩托人都认为本田的摩托车不但价廉，而且比哈雷耐用好骑。

哈雷当时只想学学本田用来打败他们的科技，但是他们在本田厂内却看不到电脑，也没有机器人，没有特别的作业系统，而只有少量的纸上作业。他们看到除了 30 名职员领导着 420 名装配工人外，再没有别的了，只是这些员工对工作显得很满意。

本田的赢，赢在它会活用常识，而这也是哈雷可以学习的地方，5 年以后，哈雷生振旗鼓，在美国重型摩托车的市场占有率从 23%倍增到 46%。一切都是因为俄亥俄之旅使哈雷的态度有了革命性的转变，从美国式的好勇斗狠变成卑微可亲，到处求知的形象。在一年之内，哈雷采用了最好的人事管理制度和品牌策略，这些使哈雷得以脱胎挽骨。

要想出人头地就要学习。各行各业的从业者想成为未来的霸主，就必须有外出向同行学习的胆量。他们必须铁面无私地评估自己的目标和能力，然后模仿学习，调整适应，甚至如果肯努力的话，有时还能超越他们原来学习的对象。

各行各业都有模仿的对象。没有苏格拉底就没有柏拉图；俄国冰上曲棍球队学加拿大队；马谛斯取法高更的绘画技巧。

向赢家求教的效果是十分惊人的。以眼镜制造商‘ 西柏视力 ”的前董事长东尼为例。虽然从未碰上哈雷那样的破产危机，但还是因为肯向赢家学习而获得彻底的改变。他学习的数十家对象包括礼来药厂位于加州圣地亚哥的子公司 先进心脏导管系统 ”公司，他发现耐心，再加上以顾客为导向的作业管理，才是置身世界领袖之林的途径，这使他的经商理念完全改

观。

东尼说“ 我们常说,‘ 我们做不到 ’，因为我们只接触到一般人，一般人都以他们眼下的成就为荣。”

创业者应谨慎地拟定自己的学习计划，下列学习的 9 个步骤可供企业主参考：①找出问题所在；②选择能替你解决问题的公司；③做好事前准备；④出门拜访；⑤归来后简要汇报；⑥化学习为行动；⑦将所学传遍全公司；⑧以成绩向老师证明；⑨重复循环。

吸取他人经验是第一步，愈学愈会发现强中更有强中手。把企业中每一个环节的表现与各地的同类表现相比。制造福特 金牛星 ”轿车的工程师在设计 400 多个元件时，立志要使这些元件成为‘ 同级冠军 ”，在福特看来这个目标他们达到了 77%，但是还在继续改进其他部分。日本制造商现在已无法在设计上超越福特，但是在生产时间上仍然占有优势。

创业者变成赢家之后更要潜心学习。美国康州诸瓦克的史都李奥纳，是全球管理最好的超级市场之一。史都李奥纳有一辆巴士，公司就利用这辆巴士定期载员工出去参观别的同业，有时还到 400 英里远以外的超级市场参观。他们把这种实地参观叫作‘ 一个点子俱乐部 ”。每个员工至少要找到一处别家超市比李奥纳强的地方，而且要提出如何可以迎头赶上甚至超过的点子。

观摩与比较，通常会促使一家公司采取并实施最有效的改进措施。立即树立原认为不可能，但实际上是可能达到的目标，摩托罗拉于 1981 年订不似乎难以达成的目标：在 5 年内将品管统计方法改进十位，结果在 1983 年底，他们就比预定期限提早两年达到这个目标。摩托罗拉的副总裁诺克斯说“ 我们现在明白，一个人必须树立高远和不可能的目标，以前我们年成长率维持在 15%，如果我们将成长率提高到 20%，大家会多流一些汗，达到公司的要求，但不会在作业方式上有真正的大改进。如果现在我们说要达到 10 倍的协长，那么大家就知道这样非得痛下苦功不可了。”

任何人都能找到赢家并加以模仿，也许创业者可以从自己的最佳供应商或最佳顾客开始。美国第一芝加歌公司发起一项品管运动的时候，他们知道这跟许多著名的大公司 3M IBM 雨屋、福都有关系，于是主要去向这些公司求助。有些公司甚至向他们的日本关系企业学习。

小公司刚开始可以先向美国飞递公司或施乐这些供应商学习，其实，大部分杰出的公司都很乐于助人，但是，如果你的对手不肯帮忙，没关系。整理出公司内需要协助的部分，然后找一家不是竞争者的其他行业的企业。这样的企业同样可以给你带来启发和指导，关键看您会不会学。

总之，研究同行高手可以帮助创业者推动自己的的企业，让那些老是说‘ 我们一直都是这么干 ”的人闭嘴，让心存怀疑的人知道改革可为所有人带来更好的生活。

〇劝告就在外面

一般说来，人们是不接受劝告的，即使是再好的劝告也一样。甚至当这个劝告是免费的，贿出于爱心，也还是如此。想想你自己吧：你多常真心诚意地接受别人劝告？你多常对自己说，或大声说“ 这个主意太棒了。这个方法可比我原来做事情的方法好多了。”在我闪的文化中，几乎从未听过这一类的谦虚，可是其中的智慧却值得我的深思。为了成长，我们必须用不同的方式来看待事情。我们不想要一再重蹈覆辙，如果它们并不奏效的话。相反的，我们想要打开眼界，接纳改善的新方法。可是，如果我闪拒绝衷心接受他人的建议，我们如何能用不同的方法来看待事情呢？这个道理似乎再明显不过了。

有时候，我闪不愿接受劝告纯粹是出于固执。我们想用自己的方法来做事情——即使它根本行不通！还有时候，我们是出于害怕，所以？避劝告。我们可能是害怕在他人面前出糗，或者显得笨拙。还有，我们也可能是怕我们所得到的劝告帮不上忙——如果我们自己都想不出来，就没人想得出来了，有时候，我们得到差劲的建议，或是太多建议，我们发誓绝对不

重蹈覆辙。

我在这方面的建议简单而直接：接受劝告。当你肯藉用他人的力量和长才时，人生就变得简单多了。毕竟，如果你绝对知道如何让人生变得更好，或更成功，你就已经开始了。可是，如果你的人生有任何一面还在苦苦挣扎（ 我们都有这一面），你就需要劝告。

我很确定我的人生能得到某种程度的成功的主要原因是，我绝对愿意去搜寻、倾听、而且通常都接受劝告。这一点让我的人生变得如此顺利，有时候甚至对别人不太公平。我喜欢徵询劝告，尤其是向能干的人请益。我深信，如果有人辛辛苦苦得到某种程度的成功，而且乐于助人，我一定是笨蛋才会不听他的心得 !你大概早已知道，几乎每个人都爱给别人劝告。倾听另人，真的接受他们的劝告，你不但可以得到好结果，而且对他人的喜悦也有贡献。

不幸的是，许多人都错过了最有把握的致胜捷径之一：接受劝告。通常，当一个人苦苦托儿所时，他或她已经接近主要的突破点。他们其实离达成目标和梦想只有‘ 一寸之遥 ”。只要他们肯张开双眼看看自己的盲点。用一点不同的或新方法来看待自己的作法，他们的成功就会惊人而确定。我有朋友和家人也属于这一类。我相信他们才华横溢，在频临伟大的边缘，或者频临有意义地改善他们生命的边缘。然而这一个小缺点——不愿倾诉别人的谈话，而且绝对不愿意接受劝告——不断阻挡了他们的去路。不要让这个小障碍挡住了你。劝告就在外面。人人都想帮你。允许你自己接受帮助，你的生活品质就会突飞猛进。

❍‘ 兼听则明 ”的道理

在你创业之初，许多想法都是‘ 拍脑袋 ”想出来的，尤其是对新产品的构想。但其是否具有现实可行性，究竟采取哪一种方式为好，这便需要广泛的调查和研究。在你检查自己所将创制的新产品的时候，需要大量的市场调研工作，市场调研可以有两个主要成果：对产品的准确定义和了解确切的市场情况，这将都是你的商业计划的最基础部分。

你如何来收集这些信息呢？渠道有很多。比如各类经济杂志和报刊、商业数据统计表、各类市场报告、各种商业协会团体、专家人员，还可以直接雇佣专业市场调研机构。现在有许多的市场调研专业机构为创业者提供各类的市场调研服务，他们有着专业的调查员和系统的调研方法和分析方法。

但最有效的调研形式还是与潜在顾客的讨论和座谈，几次高质量的面谈所给你的启发要超出大量的文字资料。当你与潜在顾客会谈时，一定要把自己的目的描述得对他们有利，这样会获得更多的合作，并且使之确认不会占用他们太多的时间——一般在一小时内。准备好你所要讨论的全部问题的清单，以备遗漏，在会谈之前自己要有充分的预想，以找到一个正确的逻辑顺序。在面对面的座谈中，被调查人往往倾向于给出较积极的答案，这需要你用进一步的问题来检验。有时，被调查者所列的购买欲望未必都能转化为需求，这与客观的收入水平有关。

市场调研的侧重因你所要创立的事业的不同而不同，但一般其目的都是为了获取以下方面的信息：

□顾客的需要。需要的原因、动机、程度和需要哪些特定的性能

□对购买决策的影响因素——哪一个是决定性的

□市场规模和增长情况

□竞争者的优势和弱点

□进入壁垒和条件

□相关的市场趋势

□可利用的流通渠道

在获得这些信息之后，你要广泛征求各方面的意见，包括各类潜在顾客、市场管理者、各类专业人员、你的同盟者、甚至于将要成为竞争对手的人。他们会提出种种设想和意见，也会就各个侧面和角度来发表见解——尽管这些人的结论可能是完全矛盾的。但这些因素都

需要全本请访问 www.ertongbook.com

是你做出一个全面决策所要注意的问题，所谓兼听则明。

○找人荐举并非难事

在任何一种你想要扩张的生意中，推荐都是关键。不论你是想要私人开业，建立一份事业，甚至为非营利性的基金筹募而努力，请求协助都是最根本的。找别人来参与，请别人为你说些好话，并且传育好口碑，是很重要的。

许多商业专家都同意，失败的单一最大来源可以追溯到请人推荐的恐惧——要求生意、要求帮助、或是要求买卖。我出同意。一般说来，人们都害怕开口求助。他们宁可保持小而安全的事业，也不愿冒险成长。不过，事实上，如我们所知，继续害怕一点也不安全。最后，恐惧会成为大多数生意灭亡的祸首。再谰次，想赚钱，关键是不要忧虑。

这里有一个简单的例子，可以看出找人推荐可以帮上多大的忙。我们全家是本人和厨师。我们让他们知道我们多么欣赏他们的技术和努力。而且我们不断回去捧明显，他们又完全没做任何宣传。

下面是最有趣的部分，虽然我们已经证明我们是站在他们那一边的，我们也一再展示我们希望他们成功的心意，店主却从未要求我们帮忙。他从未开口请我们带其他朋友去捧场，代发菜单，甚至告诉其他人这家好馆子。

你是否想像得到，他若是向我们和其他本地熟客开口，他的生意会有怎样的改观？我猜，他的餐厅门口每天史是一定都会有一长串的等待名单：人们会挤在门外苦候进去的机会！他大可以对我说“ 理查，我晓得你真的喜欢这家馆子。以后你来的时候，可不可以带些朋友来试试我们的菜？如果可以的话，工只收你半价（ 或者他也可以送一瓶酒，还是一餐免费，抑或给一张下次可以使用的折介券，等等）。”

有许多人会为别人的成功感到高兴（ 我就是其中之一），因此别人一旦开口，就不好意思不帮忙。你可能会想，“ 如果你真想带 朋友上馆子，你不是早就带了吗？ ”那倒未必。人们上馆子的理由有千百种。我们的理由之一只是想轻松一下，自在一点。当我想到餐馆时，我通常想到的是我自己和家人的需要与喜好。不过，只要别人开口，我也很乐于助人，尤其是当我真的很喜欢那个人时。

要我打个电话找一、两个朋友跟我一起吃饭并不麻烦。我大概也想找个藉口跟他们聚聚。这正是最佳良机。我既可以见到好朋友，又可以帮餐馆老板一个忙，一举两得，何乐而不为。只要用推荐做为新生意的来源，这个老板（ 以及百万个像他一样的人），就可以在短期内增加一倍甚至两倍的顾客人数。

事实上，这项原则适用于任何一种你想扩大营业的生意。大部分人真的都想帮忙，虽然不是全部。勇敢开口吧。你的生意成长的速度会快得教你哧一跳！

○大胆请求

当我们被完全调和于我们的最高善与一切有关者的最高善，我们就不必请求了。一切都被给我们。我们的需要在成为需要之前就得到满足。我们的需要在成为需要之前就得到满足。我们的欲求不只是得到满足而已。我们觉得完整、完全。

当我们不是顶调和——我们必须承认这是大部分时候的情况——我们就‘ 想要 ”。我们“ 想要 ”——而且这想要合乎前往我们的梦想之路——那最好还是满足这想要。不过，即使这是在前往我们的大梦的路上，我们也经常拿不到我们想要的。

我们拿不到，又经常是因为我们不请求。我们可能会请求一个人，我们仔细熟虑之后认为此人会是协助我们达成我们之之所以欲的适当人选。此人如果说不，我们就放弃。这给我人一种丧失了什么的感觉，觉得开口请求只把事情弄得更槽。我们不但得不到我们所欲，还遭到拒斥。

我们该做的不是少问一点——我们的心理程式告诉我们，遇到‘ 不行 ”这句话，就别再问——而是‘ 多 ”问一点。

有趣的是，当我们问了而且有所得，我们就开始明白这宇宙是个充裕的地方，走进一家店铺并且认为“我的钱足够在这里买我想要的任何东西”的人往往什么也没买。知道了自己能拥有想要的任何东西，他们却又明白自己什么也不想要。

另一方面，觉得自己穷得什么也买不起的人往往一切都想要。他们的贫穷意识在他们内心里造成一股更大的贫穷感。看来矛盾，但这是实情：我们知道自己会有愈多，想要的东西就愈少。

要明白这是个充裕的宇宙有个法子，是要求、要求、要求到我们获得我们所欲。即使我们没得到我们要求的东西，我们每问一次，也会扩大我们的舒服区，并且在如何得到我们要求的东西方面又学到一个教训。

也许我们会学到，问一个人要十块钱，效果不如向十人每人要一块。也许我们学到与此相反的事：我们要求愈多，我们的要求曾受到愈诚挚的考虑。

身心调和之后，请明白福份已在，并且请明白，我们受到某人或某个无论叫什么的非常好的照顾，我们这辈子无论到了何处或做了什么，那人或那个无论叫什么的都确保我们周围有了充裕的氧气供应。我们可以松一口气，享受当前，觉得有财富、知足。

想要什么，倒不是一件坏事。想要什么，正好表示这是再学几个的时候——又开学了。

所以，尽管要求吧。

○别害怕向人求助

《心灵鸡汤》（Chicken Soup for the Soul）的作者杰克○肯菲尔德（Jack Canfield）和马克○维克特○韩森（Mark Victor Hansen），称呼这个简单的策略为“阿拉丁因素”（The Aladdin Factor）只要求你想要的——协助、加薪、原谅、点子、另一次机会、休息、或任何事——就能得到惊人的成果。不但只要开口就能得到你想要的，而且你所要求的对象通常还会感谢你先采取主动。

如果要求我们想要的事情是如此有用而且重要，那么我们为何很少这么做？答案再一次是因为害怕。我们担心后果。我们害怕遭到拒绝，或是得到负面的答覆。我们不值得别人的协助。为了无数的理由，我们让过去的负面经验和/或我们自己制造出来的恐惧，阻碍了目前的机会。

好几年前，我领悟到我最大的资产之一，就是我乐于助人的意愿。有好几百次，我回电话给完全陌生的人，或是写信回应他们的问题。对朋友和家人，我的助人意愿就更高了。只要有空，有道理，我都会赶去救援。我明白助人、提供协助、给别人一点恩惠，感觉到有人需要你，是人类深刻而重要的需求，被需要的感觉很美妙。

我明白，其他人也有同感。尽管我们的恐惧和顾忌是相反的，假设别人并不乐于助人，共实是相当自大而自以为是的。我并非世上的唯一好人。我究竟在想什么。向别人要求某个东西，不论大小，关键在于真诚相信他人的内心深处，也乐于助人。你提出要求时，必须假设你所求助的对象就跟你一样——他或她内心也渴望帮助别人。

这个关于他人的好意的简单见解，剧烈地加快了我迈向成功之路——你的也一样。它表示我不再事必躬亲。我不必独自发展我所有的想法和计划。许多人都很乐意加入来提供他们的专长、协助及建议。今天，当我要求某个人坐下来跟我分离一个想法时，它通常可以激发出更多点子，回过来又帮了他们。循环的东西会去而后返。那些愿意帮助别人的人总是会在其他地方得到回报。显然的，我并不是要你跑出去占别人的便宜。你要是这么想的话就会错失这项策略的整个重点。你自己的良好判断会阻止你这么做。一旦你消除向人求助的恐惧时，你的智慧和常识将会教导你在何时如何开口。

不要害怕向人求助，记住这一点：当你向某人求助时，你其实是给他们一个机会，给他们一个恩惠，让他们感觉到有人需要他们。就从今天开始，擦亮你的神灯，实验“阿拉丁因素”。

○让员工参加进来

这仍是一个集权和放权之间的均衡问题。作为管理者，你要对自己的公司有一个有效的把握，但是你无论如何也把握不了所有的事务；你的资智即便再高，也不可能会考虑到企业经营过程中所有的问题。所以你需要广开言路，以“咨诹善道，察纳雅言”。这一点上，丰田公司的做法可给我们许多启示。

丰田成功的秘诀，一是“统一意志”，二是“发挥全体人员的创造力”。所谓“统一意志”，即从首脑部门到各级领导骨干对公司的发展大计、重大的改革措施，都做以心中有数，分工明确。公司经常召集领导骨干开“社务会”，打开天窗说亮话，务求下情上达，上下通气，尽量避免和减少上下级之间的隔阂。所谓“发挥全体人员的创造力”，就是鼓励下级员工提合理化建议。总厂及分厂 130 多处设有绿色的意见箱，并备有提建议的专用纸，每月开箱 3 次。在丰田公司所得的建议中，最多的是技术上的建议，有的是堵塞浪费方面的建议。这些建议即便不被采用，丰田公司的有关部门也会付以 500 日元作为“精神奖”，最高合理化建议的奖金可达 20 万日元。此外，对技术上的重大革新创造，自然另有重奖。公司有专人负责收集、整理合理化建议，研究其价值，评级发奖，并尽快采用。丰田公司的作法就很有全员参与管理的味道。所谓“兼听则明，兼视则清”，要让每一个员工都成为你的耳朵和眼睛，那么，你就会对公司的各个方面都有全面清楚的了解。一个组织是永远需要在革弊创新中前进的，如果领导者对现有的问题采用堵塞视听的办法，眼不见心不烦的态度，那么，随着问题的积留和矛盾的加深，终有一天颓败之势将一发不可收拾。敞工言路是一个很有效的办法，坦然诚恳地接受员工的参与意见，择其利者而行之，不利者而导之，这是一个公司强化自身素质的最佳办法。如果能让你的员工欲谏而“无可谏者”，那么也就是你的公司辉煌之日了。

参与式的人事管理的另一个作用就是要完成员工的心理换位。这有点类似原来提到的“主人翁”一词。我们在日常生活中会接触到成千上万的人，这些人大致可分为三种：第一类人纯粹的“自我中心”意识，与他接触时，我们只会觉得这类人只关心自己，态度冷漠，很不友好，总想让别人在心理上成为自己的附庸。第二类是很有两极意识的人，与这种人相处时会觉得两人之间有一道明确的分界线，在这种人面前你不会觉得心理上被侵犯，但同时也不会有成就感。第三类人在心理上却有“利他”的倾向，和这种人相处，我人经常觉得自己 是谈话的主导者，很容易表达自我意见，心理感觉很舒畅。这种人能经常让对方觉得自我很重要，很有存在价值。毫无疑问，我们都更愿意与第三人相处。采取参与式管理的方法，就是要在员工面前充当第三种人。每个人都很看重自己的存在价值，我们反对那些可能会让员工感到自己只是一个微不足道的附属的管理办法，也应尽量避免员工和企业之间形成一种各自独立的出卖与购买者的关系（虽然，在某种意义上说，员工和企业之间最本质的关系就是一种劳动力商品的交换活动活动），那种赤裸裸的劳资交换的感觉不会使你的员工愿为企业付出更多一点的精力与心力，而且会斤斤计较所得的多少。应想尽办法让员工站在你这一边来思考问题，让他们觉得自己是这种关系的主导者，自己是企业的主人而非利益对立方 。这样，员工所付出的将不再是有限的简单劳动，而且还有他们的精神和情感。员工积极性和创造性的发挥，必然会带来巨大的经济效益，同时增加企业和个人的收入。这种两全其美的事情，你何乐而不为呢？

比利时的康维尔公司是实行参与式管理的典范，该公司的管理者对参与式管理提出了十四点注意事项很值得你借鉴：

○确定参与的适当时机

○要求有心者参与

○对现行工作充分沟通

○必须坦诚公布目前现状，所受限制和未来的期望

○发挥集体的精神

○开动脑筋，尊重各种意见

○收集适合群体共同努力的各种资源

○对行动计划在公司内作计分的沟通

○传授各种有利于参与决策的技巧

○必须给予个别指导和鼓励

○示范各种成功的组织的作法

○随时随地听取各个成员的意见，并及时给予反馈

○对参与管理的工作必须予以充分评价，对有贡献的员工给予丰厚奖励

○对员工参与情况及时总结，作为个人绩效和考评的依据之一

参与式管理并不是‘ 无为而治 ”，，关键在于如何在必要的集权管理下尽可能大地发挥每一个员工的才能，达到‘ 将能而君不御者胜 ” 的目的。

○你是否把别人的话当作耳边风？

回顾这一生，我有点不好意思承认，以前我是个不太懂得倾听的人。如今我的功力虽然比五年前好一点，但是仍然有好长一段路要努力。不过，当我环视（ 并倾听）四周的人们时，我觉得自己还有好多同伴。

人都喜欢别人倾听他们的心声。事实上，他们甚至愿意付出巨额的费用给治疗师去倾听他们的故事和抱怨。浪费者也同样喜欢得到倾听，他们很乐意付最高价值钱给那些聪明到了解这下百他们想要的人——以及他们的要求。不幸福、的是，只有一浊部分的生意人懂得，或者愿意施行，这个重要观念。

你的遍顾客或客户真正要的是什么？你晓得吗？你是猜测的吗？你问过吗/如果你问过，你给他的是他想要的吗？或者你给他的是你认为他想要的或需要的？你回答这些问题的差别，可能正是成功与失败之宰的差别。

一个有趣的开眼练习是这样的：假装你是治疗师。小心倾听你的客户在说什么。问一些试探性的问题，比方你真的想要的是什么？以及怎样才可以让你对这项产品或服务感到更满意？要像前所未闻般真诚的倾听。打从心底去倾听。让你的客户明白，你唯一在乎的是她的满意，以及她能否得到她恰恰好想要和期待的东西。好比，你若是经营一家小馆子，请教顾客是否愿意陪你坐下来聊五分钟。告诉他们，你想知道怎样才可以让他们的用餐经验更美好。问他们究竟喜欢馆子的哪些地方，不喜欢的又是什么，他们为什么进来，等等。谨慎而敬重地倾听，当你用这种态度去倾听时，你可能会被正面的回应哧一跳。当人们感觉得到倾听时，他们也得到被欣赏和珍惜的感觉。得到倾听是罕见的经验，所以当某个人感觉自己得到倾听时，他们都会告诉别人。当你的耳朵真诚倾听时，你就会创造出狂热的迷人顾客，他们会爱上你，想跟你打资产。倾听就像一个神奇秘方，将平常人变成忠心耿耿的快乐顾客，最后和秘廖是：如果你已婚而且/或有小孩，同样的原则也一样适用。如果你想要跟配偶或小孩建立一份更紧密的关系，最好就从变成一个更好的倾听者开始！

三、如何注意与人为善？

○要想成功就必须与人为善

1.成功者追求的总是‘ 成事 ” 二字

做任何事，成事就意味着成功。但成功的本质从某种意义上说是人的成功，而不事的成功。策划好一件事当然需要才华，但这与成功相比，总还是容易得多。成功需要什么呢？需要人。不仅是自己一个人，或者自己的周围那个小小的团体，而是很多很多的人，其中既有自己的合作者，又有自己的同伴和下属。所以一个抓不住人的人，也就抓不住成功。

2.卡耐基之所以成功就因为他通晓人性

美国钢铁大王卡耐基可能是世界上最通晓人性的人了。他不仅在实业上成功，而且是成功学的鼻祖。当今世界上，因袭其理论的著作铺天盖地。从西方到东方，几乎每一种语言都

有他的著作的译本。他从人如何成功的角度创造出一套独特的成人教育的方法，从而使卡耐基成人教育机构遍布全球，多达 1700 多所。而接受过他的理论教育的人，不乏各界名流、各国军政要人、内阁成员以及总统这样的人物，当然还有一批又一批的富豪。由于他的启发，越来越多的人大脑中都萌生了成功梦。

但是，卡耐基关于发财的秘密却是“ 人 ”。

“ 一个人要是对别人真心感兴趣，在两个月之内，他所得到的朋友，就能比一个总要求别人对他感兴趣的人，在两年内所交的朋友要多得多。”

这是卡耐基的一句名言。

3.以我为中心是我们人性中最大的缺陷

可是，人类却有一种几乎是天生的缺陷，就是对“ 我 ”过于关注，从而导致成功者总是少数。世界上有一个统计数字，在每 500 个电话中，“ 我 ”字就被使用 3950 次。所以奥地利著名的心理学家亚佛○亚德勒说“ 对别人不感兴趣的人，他一生中的困难最多，对别人的伤害也最大。所有人类的失败，都出于这种人。”

我有一位朋友，一家著名文学杂志的主编，曾这样对他的学员说过：“ 如果作者不喜欢别人，别人就不喜欢他的小说。”他这里指的不是别的，而是说一个作家如果不喜欢别人，他就会然会把这种人性的弱点带到他的小说中去，那么读者读了就会很反感。

所以卡耐基总是劝说一个企图成功的人：“ 要学会微笑。”

所以，中国人也常说：“ 和气生财 ”。

这是什么道理？无非是强调用一种宽容的态度紧紧地抓住跟着你干事的那些人罢了。

4.人们在赞美中会获得无穷的工作热情

林肯说过：“ 每个人都喜欢别人的赞美。”

威廉○詹姆士说过：“ 人性最深切的禀性，是被人赏识的渴望。”

所以，很多成功者都得出这样一个结论：一个想做大事的人，或者一个想做群体事业的人，或者一个想做领导的人，他最需要的才华不是他的业务能力，而是他“ 粘合人 ”的本领。

美国商界年薪超过 100 万美金的人并不算多，但其中有一个就是查尔斯○史考伯。他曾被卡耐基聘为总裁，他这样谈过他被器重的秘密：

“ 我得到这个位子，主要是因为我跟人相处的本领。我认为，我有能够使员工鼓舞起来的能力，是我拥有的最大资产。而使员工发挥最大能力的办法，就是赞赏和鼓励他们。再也没有比上司的批评更能抹杀一个人的雄心了。我从来不批评任何人，我赞成鼓励别人工作……而讨厌挑错。”

“ 我在世界各地见过很多大人物，不过还没发现任何人——不论他多么伟大，地位多么崇高——不是在赞许的情况下，崦是在被批评的情况下工作得更卖力、成绩更佳的。”

而卡耐基在他的墓碑上都要称赞他的伙伴和下属：

“ 这里躺着的是一个知道怎么与比他更聪明的下级打资产的人。”

5.请肯定你的合作伙伴吧

上述故事给了我们什么启示呢？

起码告诉我们这样一个结论：

要想成功，你必须在肯定对方能力和品格的前提下，紧紧抓住你的合作者和你的下属，尤其是在事业最关键的时刻……

○建立人际关系要未雨绸缪

我们之中有许多人，一直等到急需别人的某样东西时，才肯花时间去认识他们。说实话，这大概是认识人们的最糟时机。如果你需要别人的某样东西，人家也晓得这一点，他们就会有戒心，甚至提防你，试着决定你是否有诚意。说实话，当你不需要他们任何东西时，人们会比较和善。

多少人（在需要贷款前）真的花时间坐焉，跟银行经理谈谈或喝杯咖？说真的，没有人这么做。然而，在人们认识了你而且信任你之后，在你认得他们的配偶和小孩、在他们知道你关心他们的幸福，也晓得你是一位真诚可靠的人以后，要跟他们一起共事或打交道就容易多了。

我的目标是在自己的社区里尽量多认识一些人。我跟银行家、餐厅及咖啡馆老板、本地的技工、药师、花店老板以及各行各业的人都很友善。结果是，我如果需要贷款，银行家认识我的面孔和我的名字。他信任我。如果我想贷款，他大概在电话上就会答应了！如果我的孩子当中有一个病了，本地的药师会很乐意花点时间跟我讨论。他真的很关心我的家庭，就像我关心他的一般。如果我想送花给某个人，我可以打电话给花店老板说“你是否能够送点特别的？”每次她都会尽力让我满意，因为她晓得我关心她。如果我有朋友来了，想在餐厅订张好席位，我在餐厅里服务的好友都很乐意帮我留张好椅子。

此事并非占人便宜。生活本如此。人们喜欢帮助他们认识而且信赖的人。这些人以及其他许多人每一个都晓得，我也会特别帮他们忙。事实上，我绝对会毫不迟疑这么做的。

虽然人们会这么做，却没有人真的愿意在你对他们有所求时认识你——接受你的好意。那看起来似乎太没有诚意了，仿佛你只是因为有所求才想表现得友好。当然了，友好总比不友善好，呆是如果你所需要的人早就知道你是一个友好真诚的人，那就更好了。何不现在就让人看看你有多好？

显然，有些时候你需要在不利的环境下会见某些人——你也有求于他们。例如，你的车子若是抛锚了，你大概不会认识拖车司机。在这些情况下，尽力而为，留下一个好印象。但是一有机会，试着在你有求于人之前多认识并享受人们的真诚。你将会对他们的用处大感诧异。

○让人们对你大有好感

我猜，你可以说这个秘诀是“不要过河拆桥”概念的相反面。他人对你的感觉可能是成功的关键要素。在任何情况下，当人们对你有好感时，就会大力支持你，在你所做的一切上面给你一个道德上的、应得的好处。这并不表示你应假装成一个不像你的人，只要你明白，你的存在、行为、正直和仁慈，将会在你周围的人心中留下一个不可磨灭的印象就好。

我会经听过有○布朗克德（Ken Blanchard）的录音带，叫做《疯狂著迷》（Raving Fans）。在录音带中，他用创造一个不只喜欢你的产品或服务，而且真的为它——及际版。当人们想起你的时候，你希望他们真的想跟你做生意，愿意花时间来帮你。你要你的顾客、客户、同事、甚至竞争者，看重你，并且向他人推荐你。

做这件事的方不地很简单：用正直和仁慈做为你人生的绝对第一优先。尽可能把他人放在第一位。要真心对他人的生活感兴趣。要真的把此刻的注意力放在他人身上。直视他们的眼睛，专心聆听他们在说什么。关心他们本身。问候他们的家人。倾听，倾听，再倾听。最后，让你的行为符合你的好意。从群众当中站出来。做那个感谢你的顾客以及同事的人。如果合适，送一张谢卡或纸条，甚至送花。让人们记得你美好的一面。

如果用这个秘诀来补充自己特殊的作风，如果想法和行动都出于真诚，长期下来，你将会在你所接触到的每一个人心目中，创造出一份极佳的“万中选一”名声。人们将会挤破你的大门，只为了有机会与你共事，或与你相处。还有，你的人生将会充满比你想像得到的更多喜悦及慈爱心。

○如何建立高层次的人际关系？

“感谢周围的人对我的帮助”，这是多数成功的创业者常常挂在嘴边的话。

需要全本请访问 www.ertongbook.com