

A duck is shown from the chest up, with its head turned to the right. Its body is a large, light-brown egg shape. The duck's legs are visible at the bottom, and its feet are spread apart. The background is plain white.

让生命从内打破

成功者教会你的10堂人生课

陈 群◎著

写给所有年轻人的梦想与行动指南
华人商界最杰出的商业智慧和人生哲学

鸡蛋，从外打破是食物，从内打破是生命；
人生，从外打破是压力，从内打破是成长。

中国华侨出版社



让生命从内打破

成功者教会你的10堂人生课

陈群◎著

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

让生命从内打破:成功者教会你的 10 堂人生课 / 陈群著.

—北京:中国华侨出版社,2014.6

ISBN 978-7-5113-4706-0

I. ①让… II. ①陈… 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(2014)第113841 号

让生命从内打破:成功者教会你的 10 堂人生课

著 者 / 陈 群

责任编辑 / 茶 靡

责任校对 / 孙 丽

经 销 / 新华书店

开 本 / 787 毫米×1092 毫米 1/16 印张/17 字数/235 千字

印 刷 / 北京建泰印刷有限公司

版 次 / 2014 年 8 月第 1 版 2014 年 8 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-4706-0

定 价 / 32.00 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层 邮编:100028

法律顾问:陈鹰律师事务所

编辑部:(010)64443056 64443979

发行部:(010)64443051 传真:(010)64439708

网址:www.oveaschin.com

E-mail:oveaschin@sina.com

前言

亚洲首富李嘉诚说：鸡蛋，从外打破是食物，从内打破是生命。人生亦是，从外打破是压力，从内打破是成长。如果你等待着别人从外打破你，那么你注定成为别人的食物；如果你自己从内打破，那么你会发现自己的成长相当于一种重生。

纵观李嘉诚的奋斗历程，我们不难发现，他的成功史就是一段破壳而出的过程。他生于普通的教师之家，14岁辍学，开始打工，20岁成为经理，22岁开始自主创业，32岁事业进入高峰，当他84岁的时候，他进入2013福布斯全球富豪榜前10位。李嘉诚依靠自己的力量，完成了从小学徒到商业大亨的转变。他用自己的亲身经历证明了，想要成功靠的是主动地争取，而不是被动地等待，只有自己变得强大，才不会被淘汰。所以，我们看到的李嘉诚

一直都在以主动的姿态让自己成长、成熟、强大。

如果我们只从“商人”这个角度来看李嘉诚，那么未免有些片面。在世人眼里，他不仅是个商人，而且也是个慈善家，是个好的合作者，好的领导，好的父亲。无论在哪个领域，他都在尽心尽力地做好自己的角色。这也是世人尊敬他的原因之一，也是他“从内打破”的见证。

对于每一个想要像李嘉诚一样成功的人来说，李嘉诚的“从内打破”是最应该学习的地方。这也是本书的主要目的，帮助那些想要成功的人了解“从内打破”的秘诀。本书共十章，分别从眼光、胆识、学识、苦难、得失、勤勉、经营、竞争、领导、教育十个方面，介绍了李嘉诚的成功理念，结合李嘉诚及其他成功人士的真实经历，分析他们成功的内在因素，详解了他为人称颂的为人处世的方式和原则。让每位读者都能够从中发现自我改变的方向和方法，学会做事，学会做人，让整个生命都会发生巨大的惊喜，这就是让生命“从内打破”的意义。

成功不是等来的，它需要人的主动。所以，与其守望成功，不如从现在开始，像李嘉诚一样从内改变自己，让自己从内成长，获得重生。



目录 CONTENTS

第① 堂课 | 选择理念： 将他人不敢想的变成可能

- 003 / 将眼光从小口袋挪到大世界
- 006 / 只要思路不偏移
- 009 / 处处留心皆商机
- 013 / 人弃我取，人取我弃
- 016 / 多研究“天方夜谭”
- 018 / 只要看准，就迅速出手
- 021 / 跟着时代走
- 024 / 发现身边的机遇
- 029 / 保持准备状态
- 032 / 三百六十行，行行都是热门
- 034 / 海内、海外都可行

第② 堂课 | 胆识理念： 能成功的都是有胆量的

- 041 / 不冒险才有最大的风险
- 044 / 走别人不敢走的路

- 048 / 花开堪折直须折
- 050 / 在竞争中慢慢成长
- 052 / 拿得起，更要放得下
- 055 / 在困境中另辟蹊径

第③ 学识理念： 堂课 做生意比的是谁学得多、学得新

- 061 / 书中发现“黄金屋”
- 063 / 学习、总结，再学习、再总结
- 066 / 知为上，识为先
- 069 / 奔跑在科技浪潮的前端
- 072 / “抢学问”就是“抢未来”
- 074 / 不是空想家，而是实干家

第④ 苦难理念： 堂课 每段苦都是在铺垫足下的路

- 079 / 苦难来了，成功近了
- 082 / 走过才知道低谷里有什么
- 085 / 能吃苦，更要会吃苦
- 088 / 逆袭也是一种人生
- 091 / 多数人都是从零开始
- 093 / 坚持，成功就在眼前
- 096 / 关心关心自己的“本钱”

第⑤ 堂课 | **得失理念：**
世人皆醉的时候，你要醒着

- 101 / 不计较蝇头小利
- 103 / 就是要：根本停不下来
- 108 / 凡事预则立，不预则废
- 111 / 进中求稳，稳中求进
- 113 / 在“谦”与“傲”间不迷失
- 115 / 下雨之前把伞准备好
- 118 / 世界在变，你也得会变
- 122 / 别等运气，不靠谱

第⑥ 堂课 | **勤勉理念：**
时间在追，你要更用力地奔跑

- 127 / 不努力，就没资格抱怨不成功
- 131 / 时间要靠挤一挤
- 134 / 总比对手多做一点
- 139 / 捷径到不了终点
- 142 / 志向，知识，恒心
- 145 / 运气往往昙花一现
- 148 / 把时间当对手，你将占据主动权

第⑦ | **经营理念：**
堂课 | 赚的不仅是利，更是人格魅力

- 155 / 达则兼济天下
- 158 / 走自己的正途
- 160 / 细微之处守信用
- 162 / 保卫你的诺言
- 165 / 产品质量绝不出问题
- 168 / 对人诚恳，做事负责
- 170 / 德不孤，必有邻
- 172 / 有的生意可以做，有的绝不能做
- 176 / 站在对方的立场考虑问题

第⑧ | **竞争理念：**
堂课 | 成功是让你的对手都相信你

- 183 / 一块蛋糕要分着吃
- 186 / 是对手，也是盟友
- 189 / 让生意主动来找你
- 192 / 厚道即商道
- 196 / 留个面子也不难
- 198 / 不打无准备之仗
- 201 / 与人为善很重要
- 204 / 诚信也是一种资产
- 207 / 商场重在“诚交”

第⑨ | **领导理念：**
堂课 | **精神领袖靠的是“以心换心”**

- 213 / 感谢辅佐你的下属们
- 216 / 满足员工的心理需求
- 219 / 给员工改正错误的机会
- 222 / 关爱员工像关心家人
- 226 / 授人以鱼，不如授之以渔
- 230 / 任人唯贤，而不要任人唯亲
- 233 / 领导者也要养成好习惯

第⑩ | **教育理念：**
堂课 | **严而有格、爱而不溺**

- 239 / 让孩子亲身体会父母的艰辛
- 243 / 保持勤俭、低调的家风
- 247 / 先学为人处世，再教生意经
- 250 / 温暖的爱和良好的教育
- 253 / 有一种爱叫放手
- 257 / 让孩子独自去“闯荡”

第 1 堂课

选择理念： 将他人不敢想的变成可能

李嘉诚有一项超越他人的长处：

投资的眼光。

他似乎总是能够准确抓住投资的项目，

选对时机。

对于想要在商界一展拳脚的人来说，

投资的眼光是首要学习的内容，

选对商机将事半功倍。

◆ 将眼光从小口袋挪到大世界 ◆

李嘉诚说：“眼睛仅盯在自己小口袋的是小商人，眼光放在世界大市场的是大商人。同样是商人，眼光不同，境界不同，结果也不同。”

在很多人眼里，一个成功的商人的标志就是赚很多的钱。毕竟，经商如果不是为了赚钱，那商人也就不是商人了。但一个成功的商人，眼里看到的，心里想到的，远远不止赚钱这么简单。如果说物质上的追求是基础的话，一个成功的商人往往会有更高的追求。这种追求，也许在外人看来比较傻，没人能理解，但这正是他们成功的不二法门。

很多人都问过李嘉诚：你都已经赚这么多钱了，还工作是为了什么？李嘉诚总是淡淡一笑：为了自己，也为了社会。这才是真正有气度的商业大家，为了自己，是因为经商是自己的一项事业；为了社会，是为了把钱集中起来办回馈社会的大事。

有这样一个小故事，在一个建筑工地，老板分别问三个包工头，你们在干什么。第一个人回答，我在为了工资而工作。第二个人回答，我在砌砖。第三个人回答说，我在建造最美的房子。一场地震过后，只有第三个包工头建造的房子是完好无损的。原因很简单，他把自己的工作当成了一项事业，一项可以近乎完美的事业。

历史上真实的晋商乔致庸，也是一个非常优秀的商人，虽然他是半路被

迫经商，但一旦认准了道路，他便义无反顾地投身其中。

他没有小富即安的心态，在那个动荡的年代，虽然他只是一个普通的商人，但他依然有着其他商人所不敢想的追求。从历史上讲，他不是山西最富有的商人，但他一定是知名度最高的，因为他有着比其他商人更高的追求——汇通天下。

他接手家族生意的第一件事就是疏通茶路和丝路。这项貌似简单的任务其实是非常具有危险性。

这两条商路不仅利润巨大，而且关系着无数茶工、丝工、驼队和山西商人的命运和生计。由于社会的动荡，商路被破坏了，但乔致庸凭借着惊人的勇气，毅然将商路疏通。乔致庸在这一过程中体会到了票号的重要作用。

在那个时候，乔家还没有涉及票号生意，平遥的日升昌是全国票号的领头者。但日升昌有一个致命的缺陷就是不和中小商人打交道，在一定程度上影响了它的发展。乔致庸意识到票号的广阔前景之后，他立刻意识到这是一个多么艰难的决定。

汇通天下不仅仅只是他的一个梦想，更是一种实际行动。他进入票号业之后，把每年的利润都投入到资本中去，最终乔致庸的票号也得到了发展，也很大程度上促进了中国金融行业的发展。

商人，在中国往往是人们指责的对象。见利忘义、为富不仁是商人的标签。其实，一个成功的商人是受人们尊重的，在任何人的心里，对品德高尚的人总是充满敬意的。对于一个商人来讲，他最成功的时候不是他拥有多少财富，而是他用这些财富做了什么。有人花天酒地，声色犬马，有人却艰苦朴素，回报社会。

李嘉诚先生所讲自己工作是为了社会，这是一种大商人的追求。把经商

当成毕生的事业来经营可以体现出一个人的能力，把经商当作回报社会的方式则是一种气度。

华夏集团的董事长夏春亭，以手工作坊创业，逐渐发展成为塔机和制药的综合性企业集团。就在人们为他的事业喝彩的时候，夏春亭做出了一个人所有人意想不到的举动，全力投资旅游业。旅游业投资大，见效慢，这是人所共知的。但夏春亭有着自己的打算，他把旅游项目看作是一次战略投资。在他看来，战略投资是今天栽树明天摘果子，战术投资是今天摘不到果子就不投资。夏春亭所看重的，是5年乃至10年后的回报，而不是眼前。更加令人费解的是，夏春亭没有选择已经成熟的旅游景点，而是一片荒山，由于长期的山石开采，大面积的山林遭到砍伐，最初的景象只能用山体裸露、乱石成堆、一片疮痍和荒凉来形容了。

夏春亭几乎用上了自己所有的家当，开始向大山进行挑战。山石被开采了，那就填土修山，树被砍了，那就退耕种树，山里洪水泛滥，那就拦水筑坝……

经过不断的努力，山青了，水绿了，旅游的效益也慢慢体现了出来。而这一切，夏春亭心里只有一个信念，即使我投资失败了，也要给城市留下一片绿水青山。

钱没有了可以再赚，但如果没有了精神上的追求，那么赚钱也将缺乏动力。如果一个商人只是把赚钱作为最重要并且唯一的目的，那他永远也只能是一个商人，成不了企业家。商人凭借着自己的劳动占据着社会的财富，可以去享受美好的生活，但更应该去实现自己更高的追求。能力越大往往也就责任越大，成功的商人不乏过人的能力，如果能够配上更高的追求，那就更加完美了。

◆ 只要思路不偏移 ◆

在现代社会中，人们往往会这样说，思路决定一切。经商之人往往畏惧失败，因为商场如战场，一旦失败，翻身的机会就很微小了。但成功的商人往往会觉得失败是一种锻炼，只要有成功的经营思路，东山再起就不会遥不可及。支持这些人重整旗鼓的动力就是经商的思路，坚定不移地执行自己的经商思路，所有的困难和失败都是暂时的。

在中国，有一个创业者的传奇，那就是史玉柱。在史玉柱创业的时候，虽然是以汉卡打下了自己的第一桶金，但最终使他被全国人民所熟知的产品却是保健品。1993年，史玉柱进军保健品市场，通过大规模的宣传，史玉柱创办的公司不到两年就实现了销售额上亿元的好成绩，他也成为了受人追捧的明星商人。

然而，到了1995年，全国保健品市场全面萧条。1996年，巨人推出的“巨不肥”产品失败。更为致命的是，巨人大厦建设资金告急，导致巨人集团财务严重告急，庞大的“巨人”轰然倒塌。1998年元月，巨人集团已经负债高达2.5亿元，史玉柱成为了全国最穷的人，成为了世人眼中不折不扣的失败者。

但做统计出身的史玉柱知道，自己的失败不是因为产品思路的问题，而是产品质量的问题。中国广泛的保健品市场是一个巨大的宝库，只要有适合

的产品，自己一定能够东山再起。于是就有了“脑白金”的出现，也就有了史玉柱的二次创业。

没有人能确定自己一定能够成功，也没有人能保证自己不经历失败。人们常说，失败并不可怕，可怕的是被失败击倒。而心中成功的思路就像一个人在黑暗航向中的灯塔，虽然可能会有狂风暴雨，但只要能够看到方向，坚信自己的航向，最终一定是能够到达目的地的。

在困境之中，多数人想到的是坚持，总会有种信念在支持自己：总有一天，一切都会好起来。然而，这是值得商榷的一种做法。在坚持之前必须要考虑清楚，自己的思路是不是正确的。虽然很多企业有过成功的历史，但在时代变化的过程中，由于思路的错位，它们最终走向了彻底的失败。也有一些人选择了坚持自己的思路，最终达到了别人无法达到的高度。

在吉利集团老总李书福的心目中，一直有着一个造车的梦想。他看准了中国的巨大市场，更希望可以让每个低收入者都能开得起汽车。

在创业的最初阶段，人才少得可怜，所有懂汽车的，全公司加上李书福本人也就三个人，而这个“汽车”的范围还包括货车和农用车。面对这种情况，李书福想到了当初自己组装照相机和电冰箱的套路。他花了几百万元买来奔驰、宝马等名车，拆卸了自己研究。自己动手，自己画图，自己装配，没有模具，只能用水泥浇铸、胶水黏合。可是，一辆汽车有上万个部件，不可能每个部件都自己生产。一次，李书福到上海区采购零件，对方一听要造轿车认为这人有病，抬腿就走了。

在万般无奈之下，李书福只好选择与有生产权的德阳汽车厂合作，开始了自己艰难的造车生涯。按照李书福的设计生产，下线的第一批汽车表面粗糙、密封不好，上了检测台之后发现在雨天能够在汽车里养鱼，只能报废。