

大脑银行创始人从0到年入5000万的传奇经历

设计 你的人生

苏引华 著

屌丝变土豪的 6大原则

梦想 贵人
行业 绝活

团队

分钱
下一个传奇就是你



设计 你的人生



苏引华 著

图书在版编目 (CIP) 数据

设计你的人生 / 苏引华著. — 北京 : 九州出版社,
2014.7
ISBN 978-7-5108-3127-0
I. ①设… II. ①苏… 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 165260 号

设计你的人生

作 者 苏引华 著
出版发行 九州出版社
出 版 人 黄宪华
地 址 北京市西城区阜外大街甲 35 号 (100037)
发行电话 (010)68992190/3/5/6
网 址 www.jiuzhoupress.com
电子信箱 jiuzhou@jiuzhoupress.com
印 刷 三河市天润建兴印务有限公司
开 本 787 毫米 × 1092 毫米 16 开
印 张 14.5
字 数 180 千字
版 次 2014 年 7 月第 1 版
印 次 2014 年 7 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978-7-5108-3127-0
定 价 35.00 元

人要成功必须学会规划，设计什么都不如设计自己的经历，
把自己变成一个故事，让足够多的人去传播，就可以成为传奇。



很多人在开始梦想时发现，别人已经实现了自己要实现的梦想，于是就开始怀疑自己追不上了，就放弃了梦想，最终成为了普通人！



想要得到别人得不到的荣耀，就要忍受别人耐不住的寂寞，华丽蜕变的光环背后，总会饱含常人难以承受的辛酸。一生中，总有那么一段时间需要你自已走、自己扛，不要感觉害怕、孤单，这只不过是成长的代价。





创世纪

(代序)



这是一个充满了创业激情的年代，这也是一个饱含着奋斗困惑的年代。《设计你的人生》的横空出世，好比天空的一盏明灯，必将引领无数渴求建功立业、实现自我梦想、追寻人生荣光的年轻人。

作者的创业传奇故事，百转千回，历尽坎坷。《设计你的人生》，既是一条光芒四溢的成功之路，也是一本现代青年创业的经典教材。归纳总结其中的成功原则，共6大秘诀，也是6大步骤，如果你愿意按此步骤进行，相信下一个精英就是你：

一、确立远大目标及梦想

1. 最初拥有的只是梦想，以及毫无根据的自信，但是，所有的一切，都从这里出发！

2. 我们的人生取决于我们看过的书和遇到的人，生命的质量开始于我们决定自己想要成为什么样的人。

3. 人生最怕的就是失去“老虎的眼睛”，没有目标的人生犹如没有航线的船，任何一个方向吹过来的风都会是逆风。

4. 成功是结果，目标设定是原因，计划是在给成功买保险，没有计划就是在计划失败。



二、找寻贵人及良师益友

1. 一生中一定会遇到某个人，他打破你的思维、改变你的习惯、成就你的未来，称之为贵人。

2. 人生当中所经历的每一件事，所认识的每一个人，都或多或少的会影响到你的人生，有些人的出现只是为了给你上一堂课，然后匆匆离去。

3. 人生最大的失败莫过于交错朋友和选错合作伙伴。交错朋友可能让你走上不归路，选错合作伙伴将会让你一无所有。

4. 成功路上不仅需要贵人相助，更需要小人刺激。没有人会无缘无故地出现在你的生命中，每一个出现的人都值得感恩。

三、投身富有前途的行业

1. 每颗珍珠原来都是一粒沙子，但并不是每一粒沙子都能成为一颗珍珠。起点可以相同，但是选择了不同的拐点，终点就会大不相同。

2. 与其与马赛跑，不如找一匹好马，骑在马上，当马到达时我们也就到达了，这种骑在马上成功的方法叫“马上成功”。

3. 没有不赚钱的行业，只有赚不到钱的人。但并不是所有行业赚的钱都一样多，在特定的时期人们需要特定的产品或服务，只有提供符合人们需要的产品或服务，才有可能赚到钱。

4. 领先一步是先烈，领先半步是先驱。如果没有找对方向，花费只能是徒劳。

四、修炼一绝活儿成为专家

1. 很多时候，不是我们想飞就能飞的，更多的时候是看我们自己准备好了没有，同时要看看自己是不是长有翅膀，否则我们是不可能飞的。

2. 想要得到别人得不到的荣耀，就要忍受别人耐不住的寂寞，华丽蜕变的



光环背后，总会饱含常人难以承受的辛酸。一生中，总有那么一段时间需要你
自己走、自己扛，不要感觉害怕、孤单，这只不过是成长的代价。

3. 人生就像在大海中游泳，困难会像浪潮般汹涌而来，只有当我们学会游
泳时，才能笑傲江湖！

4. 你还没有成功是因为需要你的人太少，为何别人不需要你？因为你没有
绝活儿，可以随时被替代；当别人开始依赖你时，你就离成功不远了，依赖你
的人越多，你就越成功！

五、学会团队合作 $1+1 > 3$

1. 一生中，一定会遇到一群人，他们点燃你的激情，觉醒你的自尊，支持
你的全部，称之为团队。

2. 拿破仑·希尔说：没有平台，能力无足轻重！一个人若想成功，不是组
建一个团队，就是加入一个团队！在这个瞬息万变的世界里，单打独斗者的路
就越走越窄，只有选择志同道合的伙伴，才会走向成功。

3. 用梦想去组建一个团队，用团队去实现一个梦想。人因梦想而伟大，因
团队而强大，因感恩而充满力量，因学习而改变，更因行动而成功。

4. 一个人是谁并不重要，重要的是他站在哪里；一个人站在哪里并不重要，
重要的是他身后站着多少人；一个人身后站着多少人并不重要，重要的是他身
后站着的是什么样的人。

六、培养高情商舍得分钱

1. 沮丧是昂贵的浪费，低落是致命的伤害，抱怨是最大的无能，成功的速
度取决于你从低谷中快速跳出来的速度！

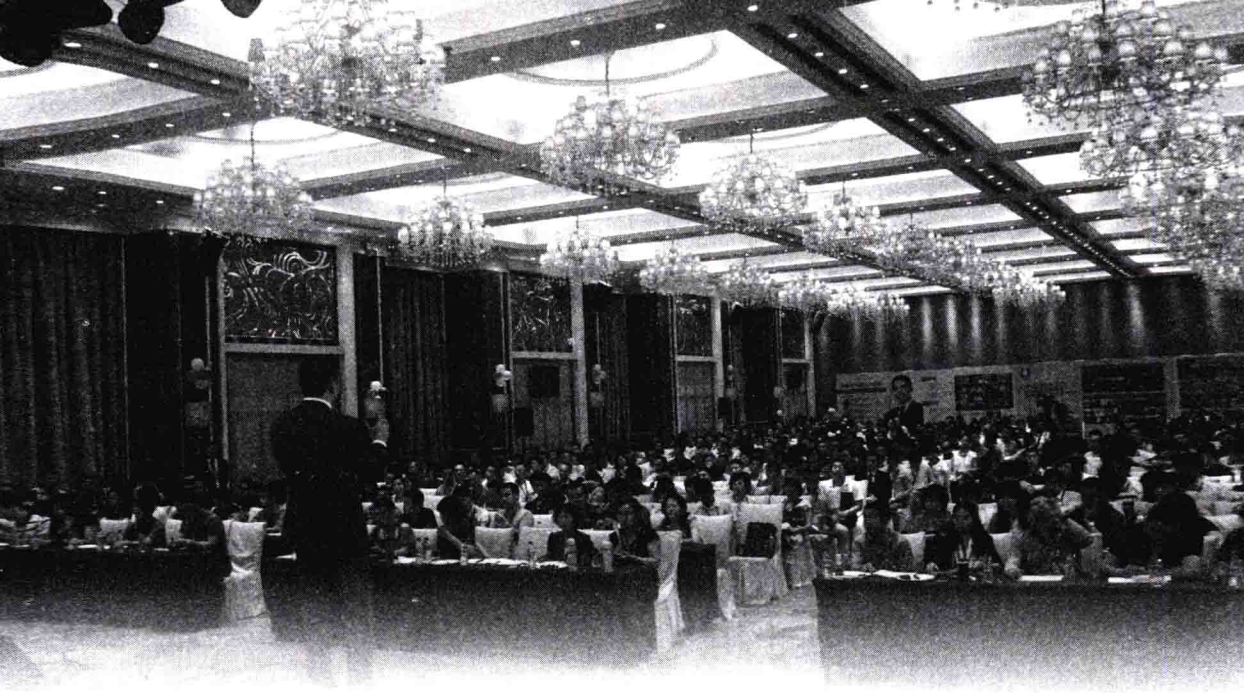
2. 商业的本质是“交换”，只有创造被利用的价值才有资格和别人交换，



你能让多少人获得利益，就有多少人帮助你成功！

3. 这个世界上有很多人有能力帮助你，但为什么他们没有帮助你？你需要给他们足够的理由，告诉他们帮助你就等于帮助他自己。

4. 影响我们成功的最大因素不是智商，而是境界。合作的本质是“分”，只有“分”得清楚，才能“合”得愉快。一切没有建立在共同利益基本上的合作，都不能称之为合作。



自序

十年之前我是谁，十年之后谁是我

一辆白色宾利敞篷跑车在苏州的大街上飞驰而过，引来了无数羡慕的目光，车子缓缓地停在一个五星级酒店门口，一位安保人员立刻上前慢慢地打开了车门，下来的是一位 30 出头的年轻人，周围的所有人都睁大了眼睛，微张着口，露出不可思议的表情……

为什么呢？因为一个年轻人开如此名贵的车无非有两个原因：一是老爸很有钱，二是年轻人取得了非凡的成功。

十几位安保人员前呼后拥地把这位年轻人引入酒店会场，会场里坐着来自全国各地 1500 多名疯狂的粉丝。当年轻人进场后，伴随着激情的上场音乐，所有的人都站在椅子上疯狂的鼓掌，嘴巴里高喊着年轻人的名字。

当年轻人走进人群里，所有的人都拿出了相机、手机等拍摄设备对着年轻人的身影不停地按快门，在走道边上的人都伸出了双手，渴望能与这位年轻人握手。

年轻人左手拿着话筒，热情洋溢、面带微笑地伸出右手和周围的人打着招呼，一步步走到了演讲台上。他在台上的举手投足都是那么的自信、儒雅、有魅力……这一切只能用魅力四射、光芒万丈、无懈可击来形容。

年轻人用一个手势示意 DJ 把音乐停下来，所有的人都屏住了呼吸，1500 多人的会场安静的连根针掉在地上都能听得到，因为所有人都伸长了耳朵、把注意力百分百地集中在讲台上、双目注视着年轻人、认真地等待着年轻人的演讲。

这个年轻人就是我，真想不到这十年来我的人生发生了如此巨大的改变。

我终于让千百双手在我面前挥舞；

我终于拥有了千百个热情的笑脸；

我终于让人们被我深深地打动。

但我始终没有忘：我来自哪里，我要去哪里。

每一个优秀的人，都有一段沉默的时光。在那一段时光，你付出努力，忍受孤独和寂寞，不抱怨、不诉苦，最终度过了这段感动自己的日子。

十年之前我是一个不折不扣的“屌丝”，而现在，我却在不知不觉中变成了名副其实的“土豪”。

十年之前，我到福建省宁德市工作，小卖部的售货员曾恶狠狠地骂我“乡巴佬”；现在，我已在全中国大大小小的城市做巡回演讲，并且自由自在地飞往世界各地。

十年之前，我每天早出晚归，是为了躲避房东向我催缴房租（早上房东还没有起床，晚上房东已入睡）；现在，我住豪宅，并已拥有多处房产而成为了房东。

十年之前，我每天都在为生计发愁，穿的是 5 元钱一件的 T 恤，只有一套稍微正式的服装；现在，我穿的都是量身定制的礼服，打的都是全球限量版领带。

十年之前，我每天花 1 元钱挤没空调的公交车，甚至还想着是否能蒙混过关不用买票；现在，我出入任何地方都有豪车接送，再也不用为等车而花费时间。

十年之前，我刚学驾驶汽车的时候，看到别人开着桑塔纳、捷达，我都羡慕得流口水，看到本田、丰田就要停下来好长时间地行注目礼、看到奔驰、宝马就更是羡慕地合不上嘴巴；现在，我可以像买白菜一样地买车，奔驰、宝马、



保时捷已经是我助理开的车子，而我的宾利敞篷跑车也只是偶尔才开。

十年之前，我在创业路上找不到突破口，每天起早贪黑、苦苦挣扎、过着拆东墙补西墙的日子；现在，我是创业者的楷模、受万人景仰的演说家、畅销书作者、甚至是无数电视台邀请的嘉宾、不知不觉中我已影响了无数人。

在这十年的时间里，我经历了很多没有经历过的人生坎坷，当然这些坎坷，也丰富了我人生的内容和生活的阅历，使自己对人生和命运有了更深的认识，总结我创业的，可以分为三个阶段：

第一阶段：摸索期——2010年之前

这个阶段可以说是无知者无畏，有着很大的梦想，但没有方法；有过成功，有过失败，浮浮沉沉地过了近十年时间。

这个阶段我心里想得最多的就是我要如何。根本没有想过市场需要什么，更没有想过创业究竟是为了什么，心里想得更多的是证明自己。

第二阶段：生存期——这个阶段是2010 - 2013年

这个阶段可以说是诚惶诚恐，小心翼翼。心中不但有一个梦想，而且有了一个初步的蓝图，知道该做什么不该做什么，一步步寻求证明，要的不是大成功，而是小成绩，然后再加以复制。

这个阶段我心里想得最多的是我要如何活下来，市场到底需要我做些什么，市场到底需要我变成什么样的人。这时候创业想得更多的是如何在市场上立足，没有想过证明什么，只是想能取得一些成绩。

第三阶段：发展期——2013年1月开始到现在

这个阶段可以说是迈开步伐向前冲，心中不但有梦想，而且有蓝图，更主要的是有明确的行动计划，知道用什么方法可以达成目标，知道如何用团队的力量而不是用一己之力。

这个阶段我心里想得最多的是如何让团队成员更好的发展，如何帮助团队成员实现目标，现在我没有想过我要如何成就自己，而是想着如何成就我的员工，成就我的团队，如何让我的顾客因为我们公司而受益，如何让员工的家人因为我们公司而受益。

到底这十年来我做对了什么，让我有了今天的成就？本书将要把我是如何从屌丝变成土豪的方法和不为人知的秘诀分享给你。

目录 CONTENTS

01

➤ 确立远大目标及梦想

最初拥有的只是梦想，以及毫无根据的自信，但是，所有的一切，都从这里出发！

.....2

我们的人生取决于我们看过的书和遇到的人，生命的质量开始于我们决定自己想要成为什么样的人。

.....7

人生最怕的就是失去“老虎的眼睛”，没有目标的人生犹如没有航线的船，任何一个方向吹过来的风都会是逆风。

.....17

成功是结果，目标设定是原因，计划是在给成功买保险，没有计划就是在计划失败。

.....21

02

➤ 找寻贵人及良师益友

一生中一定会遇到某个人，他打破你的思维、改变你的习惯、成就你的未来，称之为贵人。

.....34

人生当中所经历的每一件事，所认识的每一个人，都或多或少的会影响到你的人生，有些人的出现只是为了给你上一堂课，然后匆匆离去。

.....36

人生最大的失败莫过于交错朋友和选错合作伙伴。交错朋友可能让你走上不归路，选错合作伙伴将会让你一无所有。

.....43

成功路上不仅需要贵人相助，更需要小人刺激。没有人会无缘无故地出现在你的生命中，每一个出现的人都值得感恩。

.....55

03

➤ 投身富有前途的行业

每颗珍珠原来都是一粒沙子，但并不是每一粒沙子都能成为一颗珍珠。起点可以相同，但是选择了不同的拐点，终点就会大不相同。

.....78