



张一楠“励志大师”系列
全心全意励志人民！

为了梦想，嚣张地奋斗！

嚣张奋斗

——从草根青年成长为美国上市公司管理者的36个秘密——

I came, I saw, I conquered. 张一楠 著



山东人民出版社

斗张嚣

—— 从草根青年成长为美国上市公司管理者的36个秘密 ——

I came, I saw, I conquered. 张一楠 著



山东人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

器张奋斗/张一楠编著. —济南: 山东人民出版社, 2011. 12

ISBN 978 - 7 - 209 - 05959 - 6

I. ①器… II. ①张… III. ①成功心理—青年读物
IV. ①B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 238477 号

责任编辑:苗 壮

封面设计:张 晋

器张奋斗

张一楠 编著

山东出版集团

山东人民出版社出版发行

社 址:济南市经九路胜利大街 39 号 邮 编:250001

网 址:<http://www.sd-book.com.cn>

发行部:(0531)82098027 82098028

新华书店经销

莱芜市华立印务有限公司印装

规 格 32 开(170mm×230mm)

印 张 7.25

字 数 300 千字

版 次 2011 年 12 月第 1 版

印 次 2011 年 12 月第 1 次

ISBN 978 - 7 - 209 - 05959 - 6

定 价 29.70 元(赠《器张奋斗》绘本)

如有质量问题,请与印刷厂调换。 电话:(0634)6216033



作者简介

张一楠

美国上市公司职业经理人、优秀管理者、集团
演讲师

英国伦敦城市行业协会 国际演讲师

全国多家企业 董事长特聘顾问、首席培训师

中国草根奋斗者必读书《凶猛成长》《露张奋
斗》(“励志大师”系列)作者

座右铭：再牛 B 的梦想，也抵不住傻 B 似的
坚持。

我用灵魂演讲，我的演讲有灵魂。

持续，是一个人最牛的才华。

 新浪微博：张一楠 - 老九

 renren 人人网：公共主页“张一楠”

序

年轻人，为了梦想，嚣张地奋斗！

楠爸、楠妈

这是一楠的第二本原创励志书，也是他的开山之作“励志大师”系列图书的第二部。

一楠正在实现他小时候当作家的梦想，作为他的父亲，我年轻时也想成为作家，并为此笔耕不辍。儿子经常说，他是我们最好的作品。现在他实现了自己的梦想，就等于让我也实现了多年前的作家梦，我们当父母的发自内心地为他开心。

一楠经常对我们说：“爸、妈，我要救人！我要救中国数千万的大学生和年轻人！”

现在，生活好起来了，但是很多大学生、年轻人失去了奋斗的渴望，失去了孝顺父母的心灵，失去了被别人爱和爱别人的能力，甚至有些孩子已经麻木了、绝望了、堕落了……

太可惜了！我们做父母的不愿意看到这样的景象，相信天下所有的父母都不愿意看到这样的情景。

我们做父母的希望看到社会上出现更多有上进心的孩子，更多奋发向上的大学生，更多孝顺、有爱心的年轻一代。只有这样，我们的国家才有希望，我们民族才有希望。

本书的主题是“为了梦想，嚣张地奋斗！”就是鼓励年轻人奋发图强，勇敢地向前走，不回头。

一楠，希望你继续朝着自己的梦想，嚣张地奋斗！爸妈做你最坚强的后盾！

年轻人们，叔叔阿姨也希望你们嚣张地奋斗，为了你们心中的梦想，也为了你们父母心中的梦想！

目 录

- 001 第1个秘密 上帝不要你先成功，只要你先开始！
- 009 第2个秘密 逆境商数
- 015 第3个秘密 你敢动真格的吗？
- 022 第4个秘密 野性，是一个人最高的学历！
- 028 第5个秘密 Change! Yes, you can!
- 036 第6个秘密 一生只经营两个字
- 045 第7个秘密 江湖中最无敌的武林秘笈——I believe!
- 051 第8个秘密 人与人最大的差别是神马？
- 060 第9个秘密 忘记过去，就是清理自己
- 066 第10个秘密 假如今天是你生命中的最后一天
- 073 第11个秘密 当下英雄为无上英雄！
- 079 第12个秘密 曾荫权与鲍笑薇的“裸婚时代”
- 086 第13个秘密 你的口头禅是什么？
- 092 第14个秘密 从厕所清洁工到麦当劳总裁，他们做了什么？
- 098 第15个秘密 毕业五年后，将校友甩出视线的8条思路
- 108 第16个秘密 50年后，哪种男人会成为雕塑？
- 114 第17个秘密 人脉——团队——兄弟——自己
- 120 第18个秘密 要成功，先断绝！
- 124 第19个秘密 一位年轻女董事长的57条忠告
- 129 第20个秘密 让自己变大，让世界变小
- 134 第21个秘密 成为领袖的第一条铁律——人低为王
- 139 第22个秘密 成为领袖的第二条铁律——乐于分享
- 143 第23个秘密 成为领袖的第三条铁律——包容一切
- 147 第24个秘密 成为领袖的第四条铁律——使全员强大

- 152 第25个秘密 有一种标准叫做“天理不容”！
- 159 第26个秘密 知识不是力量
- 165 第27个秘密 吸星大法，就是吸尽世间所有的优秀！
- 171 第28个秘密 八个绝招，治愈你的心灵绝症（一）
- 176 第29个秘密 八个绝招，治愈你的心灵绝症（二）
- 181 第30个秘密 失败之后，牛人和菜鸟分别做了什么？
- 186 第31个秘密 寻找自己的贵人，并成为别人的贵人
- 190 第32个秘密 专业 = 无人企及！
- 198 第33个秘密 你敢在梦想上按手印吗？
- 206 第34个秘密 根本智
- 213 第35个秘密 销售牛人是怎样炼成的？
- 217 第36个秘密 顶尖讲师的五大魅力

第1个秘密

上帝不要你先成功，只要你先开始！

在哈尔滨上大学的时候，有一次与学校的外教一起吃饭，他感叹说：“中国人可以用两根木棍吃东西，很了不起。”我说：“你可以试试。”他说：“我用刀叉吃东西五十多年了，是绝不可能在一个月内学会用筷子的。”在我的再三邀请下，他开始学习，在四五次失败后，他居然夹起了一颗花生米，前后就一分钟。经过十分钟的练习，他已经完全可以用筷子吃饭了。

再看另外一个例子。一天，我让一位员工用毛笔写50张海报，宣传一场演讲活动。她告诉我：“一楠老师，我从来没写过海报，从来没写过毛笔字！”我说：“没事，会写汉字就会写毛笔字，写坏三张海报就练出来了。”于是，她就开始写，写到第五张的时候，她告诉我：“我已经不想停下来了，写毛笔字很爽，写High了。”我瞄了一眼她写的海报，根本看不出这是第一次用毛笔的人写出来的，写得非常好。从她说“不会写”到说“写High了”，中间只间隔几分钟。

由此可见：改变只在一瞬间。

这两件事情都说明了一个道理：有多少次，当我们自己说“我不行”的时候，压根没有尝试过，压根没有开始过。其实，当你勇于开始的那一刻，你已经不是一秒钟前的那个你，在“开始”的那一个瞬间，你已经成长了，已经不在原地了！

楠哥是怎样开始讲课的

我曾是新东方一所分校的写作首席主讲、国内部主任。最好的成绩是连续6年押中了作文题目，帮助无数学生考试成功，我也被学生



今天我的千人演讲，“开始”于8年前只有两人的课堂。
(教室里只有我与一名学生)

称为英语写作的“瑞士军刀”。虽然取得了一些成就，但是大家不知道，我在新东方的职场历程却源于一次小得不能再小的“开始”。

大学毕业以后，我听说新东方老师的年薪达到几十万，这对我这个傻小子来说有着巨大的诱惑力。于是我“开始”在一个极小的机构讲口

语课（当时我不敢去大的机构应聘），不为别的，只为练习讲课。这个机构小到什么程度呢？只有两名员工负责招生、查听课证。讲了一个多月我才见到老板，老板和我是老师，加上两名员工一共四个人。后来，我到了另一家稍大些的学校，在那里“开始”讲授一门土得掉渣的课程，用的教材很多年轻人听都没听说过，书名叫《许国璋英语》。在讲这本书的时候，我不断琢磨新东方的讲课风格和技巧，自己的讲课能力与日俱增，风格也趋于成熟。

讲了两个多月，我就去新东方应聘，试讲了三次，终于被录取。开始讲授新概念英语和中学英语，虽然我非常努力，但是因为不了解学员的需求，一开始就被学员投诉了。讲这么简单的课程我都被投诉，可想而知我当时的水平。**这个世界上哪有什么讲课天才，都是练出来的！**在改进了课程之后，我“开始”讲授大学英语四级写作；之后，“开始”讲授IELTS雅思英语写作；之后，“开始”讲授考研英语写作；之后，“开始”做国内部主任，“开始”进行管理和市场工作。现在，我已经拥有了近十万学员的讲课经历，很多学生是冲着我的写作课来到新东方的。**但是大家绝对没想到的是，如今在几百人的课堂上挥洒自如的我，当初是给一个学生上课，“开始”的我的演讲之路。**

直到现在，我都觉得多年前的第一次“开始”，对我意义非凡。如果没有第一次“开始”，就没有之后一次又一次的“开始”，更不会有现在的工作成绩。因此，第一次的“开始”与此后的任何一次“开始”同样重要。

还有一件不可思议的事情：2009年6月份，我给民营企业家讲了一堂课。听众都是四五十岁的长者，我比他们小十几岁、二十几岁甚

至三十几岁，我自己运营企业的经验和阅历远远不如他们，为什么他们会听一个毛头小伙子给他们讲“企业运营”的课程呢？

事情是这样的：2009年的一天，我无意间看到了一位企业智慧导师的讲课视频，就开始对其课程着迷。他讲课有一个非常大的特点，就是非常实用。于是我狠狠心花了2万元报了他主讲的“运营智慧”课程，还特地飞到西安听他讲“运营智慧”。从西安回来以后，我“开始”作为分享嘉宾在课堂里给一些企业家讲“运营智慧”的知识。再后来，我“开始”给企业里的中高层和员工做简单的免费企业培训，最后，我正式地“开始”给企业家们讲企业运营智慧。

我在企业培训方面取得的成果，也是由一次又一次的“开始”积累起来的。我深有感触：只要你有了一次“开始”，就会有第二次“开始”，这样下去，你接下来的人生将会收获一长串意想不到的“开始”。

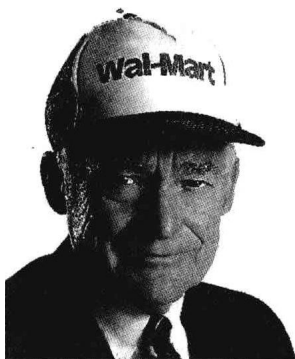
惯性法则

有人问：开始以后，接下来怎么办呢？

问得好！大家都知道，物理学中有一个著名的法则，叫做“惯性法则”。

“惯性法则”的内容是：物体有维持现状的惯性，开始运动或者停止运动都是最消耗能量的时候。我们都骑过自行车，你一定有切身的体会，自行车刚刚启动时是最费劲的。跟骑自行车类似的是，我们开始做某件事的时候，也受到“惯性法则”的影响，总是需要很大勇气和能量才能开始行动。在潜意识里，我们还是想维持现状，对新的事情总有一种不接受、抵触，甚至恐惧的情绪。中国有句古话来描述这种状态——“万事开头难”。不过，当自行车运转起来以后，就轻松多了。做事也一样，只要勇敢地“开始”，后面就会按照“惯性”顺利地前进了。

各位，你们有没有很早以前就想着手去实现自己的梦想？一定有！每个人都有！只是你们一想到美妙的梦想，随之想到的就是“如果实现不了怎么办？”所以很多人都选择了“不开始”，所谓“眼不



山姆·沃尔顿 世界零售超市巨头沃尔玛创始人。创业时，向岳父借了2万美元，加上自己当兵时积攒的5000美元，1951年与妻子海伦在阿肯色州开了一家小商店。1962年，沃尔顿创办了第一家沃尔玛(Wal-Mart)折扣百货店。1992年，沃尔顿获得“美国自由勋章”。沃尔玛能有今天的辉煌，创始人山姆·沃尔顿居功至伟。

山姆·沃尔顿有三句广为流传的名言：“顾客是上帝”、“尊重每一位员工”、“每天追求卓越”。他还有一个著名的“八颗牙”理论：对顾客微笑的时候，尽量露出八颗牙齿，这样做能发出最友善的微笑。

见心不烦”，反正“不开始”，我们活得貌似也很好。

现在，你懂得了“惯性法则”，即使对事情还没有100%的把握，你们至少可以从有把握的地方开始行动。我保证，一旦你开始行动，就会有不可思议的感觉。你们会发现事情的进展远远比曾经想象的简单很多，甚至有人感慨：“早知道这么容易，我早就开始了！”“当初我一直觉得这是不可能的，没想到一开始做才发现这么简单。”

开始以后，按照惯性法则运行，你还要学会“改善和删除”，即：在“做”中不断检验、改进，有效的保留，无效的删除。行得通的继续做下去，并想办法做大；行不通的立刻修改；再不行就淘汰，再想新的办法，再行动。在做的过程中，你会逐渐地找到自己的特长和兴趣，也会逐渐地发现自己人生的真正价值，要永远保持一种“修改人生轨迹”的心态，以适应外界的变化。

几位商界猛人的“开始”

排名在世界500强的企业有几千家，但其中能持续50年上排行榜的只有18家公司。很多人都想知道这18家公司到底有什么与众不同。跟踪调查的结果远远在人们的意料之外：在这18家公司中，几乎没有哪一家开始就有一个长远规划或者伟大的构想，它们只是勇敢地“开始”了自己的业务，并且不断地尝试，好的保留，不好的放弃，像达尔文的进化论所说的“适者生存，不适者淘汰”，不断地进化，不断地演变，不断地改进，最后保持了持续的成功。

沃尔玛的创始人山姆·沃尔顿、索尼的创始人井深大和惠普的创始人休利德都有一个共同点：创业时都没有伟大的构想，他们只是开始往前走，尝试做任何可能的生意。他们创办事业的时候什么也没有，只有要成功的意愿和一股伟大的热情，并准备随时取消、修正或改进一种构想。3M公司是美国明尼苏达州的一家著名企业，产品从家庭用品到医疗用品，从运输、建筑到商业、教育、电子、通信等各个领域。我非常欣赏这家公司的CEO说过的一句话，他说：“我们公司的成功其实是无意碰上了一些新产品，但是，千万别忘记：一定要开始行动才能碰上。”

开始、行动、改正、尝试，如果你使用的方法有效就保留，无效就换新方法，就这么简单。随时随地格式化你的大脑，随时随地颠覆自己。**企业，是逐渐演进的物种，人也是。**

很多人年轻时都很迷茫，他们不知道此生可以做什么，他们不知道自己的生命将去向何方。这很正常，我也曾经这样迷茫过。我想告诉各位：人生的定位不是你坐在那里想出来的，也不是你和朋友们空谈出来的。**要想对人生进行准确的定位，只有开始做，开始尝试，开始在做中找，开始在尝试中找，在一个又一个的开始中寻找，在不断取得的小成就中寻找。**

最近读了一本书《藏锋》，写的是四川新希望集团董事长刘永好与兄弟们创业的故事。刘氏兄弟原来是干什么的？卖鹌鹑蛋的。他们在卖鹌鹑蛋的时候，能想到自己会成为中国的首富吗？他们有长远规划，想到将来要从事地产和金融行业吗？显然没有。起初他们只知道卖鹌鹑蛋赚钱，就开始卖鹌鹑蛋；卖了鹌鹑蛋之后，想到卖鹌鹑不是更赚钱吗？就开始卖鹌鹑；卖了鹌鹑之后，有一次来到广东，发现广东的农民都在排队买泰国正大康地的猪饲料，就想卖猪饲料不是更赚钱吗？于是就成立了新希望饲料厂，开始卖饲料，从此也就开始了他们辉煌的创业之路。

起初，他们没有任何成熟的想法，没有任何壮丽的蓝图，只是看到了机会，就开始做，做着做着，他们才开始思考如何壮大。起步的时候，不具备任何成熟完善的条件，只有一颗永远向上的心，总是在想着如何发展壮大。从小事开始，不断地做大做强，不好的因素淘汰，有利于自己的因素保留下来并发扬光大。

成功者与失败者最大的区别就是——有没有开始。失败者永远在思考，永远在想如何如何，成功者看到一个机会就死死地抓住，从一个不完美的条件开始，边做边完善。

英国牛人丘吉尔的又一次“开始”

二战结束后，丘吉尔不再担任英国首相，他对于退休的生活非常不适应，就去跟邻居一位女画家学画画。在政治上叱咤风云的丘吉尔



温斯顿·丘吉尔 政治家、画家、演说家、作家，1953年诺贝尔文学奖得主（获奖作品《第二次世界大战回忆录》）。曾于1940—1945年及1951—1955年期间两度任英国首相，带领英国获得第二次世界大战的胜利，被认为是20世纪最重要的政治领袖之一。被美国杂志《展示》列为近百年来世界最有说服力的八大演说家之一。2002年，BBC举行“最伟大的100名英国人”调查，丘吉尔获选为有史以来最伟大的英国人。

却迟迟不敢在洁白的画布上下笔。也许是刚从一个战场上败下阵来，就无法再忍受另外一个失败了。正像我们一样，我们总是害怕一切不够完美的开始，我们多么希望等到完美的时候才开始，但是什么时候才完美呢？最后我们磨灭了开始的渴望。

一天下午，丘吉尔面对着画布几十分钟，始终不敢下笔，他在等待一个完美的开始。女画家是一个智慧的人，她拿起丘吉尔的颜料盘，向着干净的画布一甩，所有的颜料都一股脑泼到了丘吉尔的画布上。雪白的画布瞬间变得乱七八糟，像一幅最恶劣的油画。既然画布已经成为这个样子，丘吉尔反而一下子放松了下来，就开始拿起画笔，在上面任意地涂抹起来。

这就是丘吉尔在绘画上的第一个“开始”，一个惨不忍睹的“开始”，但是丘吉尔的心门一下子打开了。从此丘吉尔在绘画上一发不可收拾，一边从政，一边绘画长达十几年时间，留下了很多风格迥异、思维大胆的油画。更加重要的是丘吉尔恢复了自信，在政治上重新找到了自己的位置。

其实完美的开始永远不会来到，我们又何必等它呢？

你应该从哪里开始？

有的人说：我的年龄已经大了，从未开始过，现在开始晚吗？不晚，一点都不晚！开始，就是随时随地开始，不论你多大年纪，不论你的过去怎样。世界第一名推销员乔·吉拉德也是大器晚成，35岁之前默默无闻、穷困潦倒，甚至非常窝囊，因为他连让太太、孩子们吃一顿饱饭都做不到。但是短短几年就一跃成为世界上最伟大的推销员！亲爱的兄弟姐妹们，我为你们提出三点建议：

第一、不管你现在身处何处，你**将要去**何处非常重要！

第二、不管你现在起点如何，你**以后要**达到的高度非常重要！

第三、不管你现在现状如何，你**开始**行动比什么都重要！

如果你没有一个惊人的开始，不妨有一个卑微的开始；如果你没有一个完美无缺的开始，不妨有一个惨不忍睹的开始。一个坏的开始，总比没有开始强上千倍万倍。如果说一个好的开始等于成功的一

半，那么坏的开始至少等于成功的三分之一。

如果你想成为演员、明星，请**开始**练习第一个表情，饱含深情地说出第一句台词；

如果你想成为律师，请认真写好辩词，让哥们、姐们扮演甲方乙方，**开始**运营你的模拟法庭；

如果你想成为下一个乔丹和姚明，请**开始**在每天早晨6:30站在篮球场上，集中你的精神向篮筐投出第一个球；

如果你想成为企业家，成就自己的商业帝国，不要再患得患失，请**开始**做出第一份商业计划书，并卖出你的第一件商品；

如果你想成为一座城市的市长，千万别怕别人嘲笑你的梦想，请**开始**跟周围的人们交谈，关注他们的每一个需求并尽力满足，**开始**建立第一个“为市民服务小组”，你来任组长。然后，你成为一个小区的负责人，成为一条街的负责人，成为城市里最大的那个区的负责人，成为市长秘书，成为副市长，最后成为市长！市长也是人，其他人可以做，为什么你不可以？

英文中有这样一句话：Waiting for life is waiting for die. 等待生命，就是等待死亡。生命不是用来等待的，生命是用来穿越的。与其在等待中枯萎，不如在“开始”中绽放！

请问：谁会背完了整本地图再去旅行呢？旅行的魅力，不在于快速到达目的地，而在于在未知中一次又一次起步。各位草根朋友，我的肺腑之言是：虽然你现在一无所有，虽然现在的条件还不完美，但是拥有此时此刻的行动欲望，这就是你最大的资本！忘记完美，丢掉恐惧，先开始吧，先起步吧！

上帝不要你先成功，只要你先开始！只要你能够一次又一次地开始，必将一次又一次地成为！我断定、确定以及肯定！

奋斗贴士——

以我在新东方负责的项目为例，一开始只有基础班和强化班两个班型。

当年我增设了艺术生慢速精讲班，后来我又独创了全国唯一的写作押题班；

第二年，又有了新创的画龙点睛班、冲刺班；

第三年，有了政治培训和一对一培训；

第四年，有了数学课程和一对六培训；

现在，又增设了词汇项目和大学预科训练营课程……

我负责的部门现在每年的预算上千万，但是也是从百万的预算开始做起的；我现在管理的项目有几十个之多，但也是从三四个项目开始做起的。一次次开始，一次次壮大，一次次新的开始和生长……

我在新东方教育科技集团工作了7年，非常了解这艘中国教育航母的发展历程。新东方是美国纽交所的上市公司，是中国当之无愧的第一名的民营教育机构，每年培训几百万学生。但是，所有的这一切辉煌都源于1993年那个卑微的“开始”。

1993年，俞敏洪老师离开北大，创办了新东方。起初只有两个项目——托福和GRE培训。学生名单上只有几十个名字，其中的大部分姓名还是俞老师为了招生自己偷偷加上去的。招生地点就是北京海淀区中关村沿街的一间四面透风的违章建筑里。

就这样，新东方无声无息地诞生，无声无息地开始发展……

不久，有了GMAT课程，有了听力口语课程，有了雅思课程，有了新概念课程，有了四六级课程；

后来，有了考研课程，有了中学课程，有了泡泡少儿英语课程；

再后来，有了SAT课程，有了国际游学项目，有了留学直通车课程……

就这样，当初那个微不足道的开始，18年后，裂变为一个令人瞩目的成就。

世间的所有创业皆如此，从一个小小的“开始”起步，持续不断地发展，最后就“生长”成一个大大的成功。

请大家记住，创始人最大的本事就是从一个卑微的开始起步，十年后，二十年后，三十年后，这个不起眼的“开始”就变幻成了一个耀眼的“辉煌”。

逆境商数

大家会发现：现在富二代在社会上声望极差，近乎成为了“寄生虫”和“浪荡公子”的代名词。为什么？因为他们的父辈赚取了足够的财富，舍不得再让儿女吃苦受罪，舍不得把他们放到逆境中去锤炼打磨，最后造就了“垮掉的一代”。第一代企业家们经过几十年的辛苦打拼，一手打造了庞大的商业帝国，他们把没有任何创业管理经验的儿女直接空降到公司里，接替自己的位置，这些小祖宗们能接得住吗？就比如爬山的过程，第一代企业家花费了几十年时间，一步一步爬到山顶，他们却想帮孩子省去辛苦爬山的过程，用直升机把孩子运到山顶。这些孩子站在山顶会怎样？就冻死了，高处不胜寒啊。

拿什么拯救富二代？

我们来看一个跟富二代完全相反的例子。今年我去中国石油大学演讲，认识一个小哥们，今年上大三，是全校学生会主席，自从上大学以来得奖无数，最近还代表学校跟随中央团委去日本做交流。我问他怎么看待富二代问题。他说：“小时候我的父亲经商，我也是一个富二代。但是在我参加高考之前20天，父亲突然得重病去世，当时我觉得天塌了。为什么老天对我如此不公平？同龄人有父母的呵护，而我却只能和妈妈相依为命。后来我想通了，我没有人可以依靠，只能靠自己奋斗。现在我的很多同学怕做事，怕吃苦，怕受伤，我不怕！我反而觉得一个男人身上有几条伤疤挺酷的！一个男人最性感的部位，是他身上的伤疤！”



何鸿燊 港澳十大富豪，澳门首富，澳门旅游娱乐有限公司总经理。控制的资产达5000亿港元之巨。个人财富700亿港元，澳门有三分之一的人直接或间接受益于他的公司。澳门人将其称作“无冕澳督”和“米饭班主”，是澳门博彩史上权势最大、获利最多、名气最响、在位最长的赌王。

说得真好！这是他用自己的生命体验得出的结论，挫折、逆境、甚至灾难打击了他，同时也锻造了他。小小年纪就可以成为在大学里叱咤风云的领袖人物，在困难中逆势而上，勇敢的奋斗是他成熟起来的主要因素。

从这位小哥们的人生故事当中，我找到了拯救富二代的解药，而且一定可以药到病除。

药方只有四个字：**摔打他们！**

有一次，记者问成龙是怎么教育房祖名的？成龙的回答只有三个字：“**栽跟头！**”这句话虽然简单，却道出了父辈们教育孩子的真谛：**任何痛苦和磨难，都是砥砺性格和信念的机会。**

大家知道澳门赌王何鸿燊是怎么培养儿子的吗？他的办法值得第一代企业家们好好借鉴。

何鸿燊的儿子何猷龙大学毕业后，被父亲送到香港的一家公司打工。从基层做起，经过摸爬滚打的锻炼，再加上赌王父亲的点拨，何猷龙晋升迅猛，很快就从员工晋升为经理，再晋升为总监，又晋升为副总，最后娶了这家公司总裁的女儿，成为这家公司的掌门人。这时候，何猷龙已经经历了商场上大风大浪的洗刷，成为了一个成熟的商人。时机成熟了，何鸿燊让儿子回来接手自己在澳门的庞大的博彩帝国。这时候的何猷龙不是从山底被空运到山峰，而是从一个山峰（香港公司）过渡到另外一个山峰（何家的澳门博彩产业），他自己经历过爬山（经营企业）的艰辛和危险，经营起自家的博彩帝国就游刃有余了。

折腾=体验，亲身体验是最深刻的智慧。社会是最好的学校，实践是最好的老师。今天不够好，是因为昨天折腾的太少；今天不太好，是过去别人对我们太好。要想未来变得更好，就不要奢求现在对自己太好。小折腾只能磨练出小人物，大折腾才能磨练出大人物。

经营企业靠的是体验。所以要想让孩子长大后可以顺利接班，必须给予他们足够多的失败体验，让他们逐渐成熟，逐渐老练，最后可以坦然面对商场上的疾风暴雨。比如，父辈企业家不要直接给孩子1200万，可以分成两个步骤给。第一次，可以给孩子600万，让他自