

港澳台三地本年度商业畅销书

# 拒绝野蛮创业

黄永宏 / 著

理性面对创业路上的四大节点  
**REFUSE TO**  
**SAVAGE ENTREPRENEURSHIP**

# 拒绝野蛮创业

黄永宏 / 著

理性面对创业路上的四大节点  
REFUSE TO  
SAVAGE ENTREPRENEURSHIP

## 图书在版编目 (CIP) 数据

拒绝野蛮创业 / 黄永宏著. —北京: 经济日报出版社, 2011. 1

ISBN 978 - 7 - 80257 - 268 - 3

I. ①拒… II. ①黄… III. ①企业管理 IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 244611 号

书 名: 拒绝野蛮创业

著 者: 黄永宏

责任编辑: 徐建雨

责任校对: 韩会凡

出版发行: 经济日报出版社

地 址: 北京市宣武区右安门内大街 65 号 (邮编: 100054)

电 话: 010 - 63567960 (编辑部) 63567687 (邮购部)

网 址: [www.edpbook.com.cn](http://www.edpbook.com.cn)

E - mail: [jjrh58@sina.com](mailto:jjrh58@sina.com)

经 销: 全国新华书店

印 刷: 三河市祥达印装厂

开 本: 710 × 1000mm 1/16

印 张: 13.75

字 数: 180 千字

版 次: 2011 年 8 月第一版

印 次: 2011 年 8 月第一次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 80257 - 268 - 3

定 价: 28.00 元

特别提示: 版权所有·盗版必究·印装有误·负责调换

本书中文繁体字版本由红橘子文化事业有限公司在台湾出版, 今授权经济日报出版社在中国大陆地区出版其中文简体字平装本版本。

## 前 言

创业是一个理性思维的过程，无论你的企业属于传统行业还是新兴行业，经过理性思维确立的观念，可以极大程度上避免创业的盲目性和结果的不确定性。担任创业辅导顾问以来，无论在什么场合，我都反复强调要改变观念。我认为一个人只有确立正确的观念，才能让自己的创业取得成功。

一个教育机构的承办主管有一天我：“黄老师，您还有没有一些比较实用的创业课程呢？”我听后丈二金刚摸不着头脑，紧张地问：“主任，您的意思是学生反映我的课程不太实用吗？”主任笑笑说：“没有没有，只是现在比较风行的创业课程，都是教大家如何写创业企划书、如何申办创业贷款或教大家法律风险的处理，很少有像您这样的课程。我想说，您是不是也能讲一些时下比较流行的课程呢？”听后我决定挑明我的观点：“主任，是我的课程卖得不好吗？”他摇摇头连忙说：“老师您误会了！只是我担心，因为学生就这么多，大家大都听过，会没有新鲜感了，是不是请您再规划几堂较实用的课程呢？”

于是我答应了这位黄主任，在这里多开网络营销和企划书写作。我本来是想把这些课程留在学校和职业培训班上讲的，因为毕竟几个小时内，是讲不清楚这些基本技巧的，而且我也不认为缺乏技巧会阻挡一个充满热情的创业者。我觉得创业最基本的还是在观念，技巧是留给职员的。一个具备老板头脑的创业者很快就能熟悉技巧，举一反三地应用到自己的新创事业上。只有职员才会靠一两个技巧来做好自己的工作。老板需要的是理性判断的头

脑，需要拥有不同于职员的价值观。

有不少创业者直到自己真正投入创业中，才会惊觉自己缺乏一颗当老板的头脑，于是才急需一个老板师傅来教导。这是因为大家普遍认为，对于创业来说，钱是第一位的，只要有钱，创业不是问题。而社会上大多数的创业指导课程，又几乎都是有关成功案例的分享。譬如餐饮业背景的老师分享餐饮业成功案例与自身经验，服饰业讲服饰业经验，科技业提供科技业经验。但是问题是：难道所有的企业没有共通的原理吗？

如果没有，就不会有企业管理这门课。但是为什么没有创业成功的共通课程呢？一大部分原因就是大家受观念的影响；其次每个成功创业案例中都有许多独特的因素，尤其是在创业初期，每个创业老板光是忙着救火都来不及，谁还有时间去把创业点点滴滴都记录下来呢？往往都是到了事业有一定成就的时候，才去“回忆”过去发生了什么事，所以只能“经验”分享。只是这些经验分享中，通常含有太多抑恶扬善的企图，和真实的情况差距太远。或者，也有可能是在回忆当中缺乏详细数据，无法完全显示整个创业的历程，这也是创业无法被大规模科学化研究的主要原因。

所以当有学生建议我：“老师！你为什么不先创立个有成就的公司，再来教创业的课程呢？”我摇摇头说：“现在这个就是我的事业了啊！”未来的社会发展变动极快，而科技的发展尤其是网络技术的发展，让创新创业越来越容易，因此未来很快就会产生一批创业者，而这些创业者因为刚开始很容易，但在接下来出现的问题就不知道该如何处理。这就是为什么我专注于新创事业初期问题的研究，而不能再分心去经营其他我有兴趣的事业。因为那样一来，很快地我也会像一般创业者，陷入忙乱的生活当中，而无暇兼顾这类的研究。等到事业有成，我又变成“成功人士”般的经验分享者，那么谁来做这个研究呢？与初次创业者一路成长，才能让我有第一手资料，不是吗？专注核心事业，是创业成功法则的第一条，研究就是我的核心事业。

个案研究要靠时间和辅导案例的累积，如果没有足够的辅导经验，很难从复杂的创业经验当中理出头绪，归纳出成功的法则。有些创业老师甚至在

课堂上寻找学生当作自己其他事业的投资者，更是区区以为不可的。如果要客观地研究与教学，就不能事必躬亲，自己还涉入案例里面。还记得我在《无本生意》（作者另一本谈创业观念的书，简体中文版书名是《零成本创业》——编者注）里面讲的观念吗？不是想着赚钱就能赚大钱，如果被金钱与名利的迷雾迷住，那么原来创业时的核心价值就会被摧毁。我如果想要做生意，迷失了自己，那么研究和教学就会做得不好；反之，有的老板在事业有一定规模之后，就想担任讲师，到处讲课以增加自己的知名度，炫耀自己的成就，那么最后也会因为疏于照顾自己的企业，造成不好的影响。

随着辅导个案的累积，我归纳了创业者在新创事业时，应该彻底理清楚的四个关键性节点，以及其应对的原理：

第一个是不知从何时开始。即使我在前一本书里面讲了许多从无到有的观念，但是很多读者在看完拙作之后，问的第一个问题还是“怎么开始”。因此我只好再把“从何开始”的观念与技巧，依据每个人所处的不同情境做出分析，再次引导他们自己思考开创事业的办法。幸运得是，这也让我整理出更多检视自己的方法，让大家能够按图索骥，思考自己的创业途径。当然，例子不是重点，学会思考的方法与逻辑，才是本书的目的。

第二个是坚持还是放弃？更多的学生都是在事业面临生死存亡的关头，才出来找资源，找启发，因此才来上课。但是上了许多的课，他们还是不能判断到底是要继续坚持，还是要断然结束。在许多辅导案例当中，我也发现了这当中的奥秘与判断标准，这也是我要和大家分享的。

第三个是事业版图面临扩张时的应对，是从一家店变两家店，或者是要增资，请人？是从一人公司变两人甚至多人公司，还是要扩大公司营运项目，从贸易、研发到创立品牌？根据我累积的不少个案经验，在本书中写出来供大家参考。

第四个是原本稳健经营的企业遭遇危机，该如何应对。这类公司几乎都已经上了轨道，但是面临极大的冲击，他们希望寻求新发展。我意外的在政府辅导案当中，找到不少案例，有规模极大的公司，也有事业刚刚步入顺利

# 拒绝野蛮创业

Refuse to savage entrepreneurship

的公司。百年一遇的金融海啸，让各家公司使出的浑身解数，一切尽摊在我的眼前，因此让我有了更多的心得。

虽然我们很难还原已经具备规模的公司当时成功的基础，但还是可以理性地总结他们的既往，以给我们一些启发。尤其是我们要如何度过难关，继续生存下来，或者在毫无头绪的情况下，如何理出逻辑来。

鄙人写成的这本《拒绝野蛮创业》，就是希冀创业者能在创业之前，对自己所要从事的事业进行一番理性审视，从而使你无论处在创业的哪个阶段都能应对自如，即使遇到困境，也能无所畏惧。

因为观念一旦确立，一切已尽在你的掌握之中。

# 目 录

---

## CONTENTS

|          |   |
|----------|---|
| 前言 ..... | 1 |
|----------|---|

### 第一篇 一片荒原上，为何开始你的新创事业

|                     |    |
|---------------------|----|
| 第一课 从心开始 .....      | 5  |
| 第一堂 诚实面对创业的动机 ..... | 12 |
| 第二堂 相信自己的力量 .....   | 26 |
| 第三堂 孤注一掷地执行 .....   | 51 |
| 第二课 审视事业 .....      | 61 |
| 第一堂 事业的本质 .....     | 65 |
| 第二堂 机会还是陷阱 .....    | 70 |
| 第三堂 职业还是事业 .....    | 77 |
| 第三课 顾客在哪里 .....     | 82 |
| 第一堂 看清顾客的脸 .....    | 84 |
| 第二堂 顾客在为什么付钱 .....  | 86 |
| 第三堂 顾客实验室 .....     | 90 |
| 第四课 其它成功要素 .....    | 94 |
| 第一堂 善待投资人的钱 .....   | 96 |



|                     |     |
|---------------------|-----|
| 第二堂 理性选择你的合伙人 ..... | 101 |
| 第三堂 需要有愿景的员工 .....  | 106 |

## 第二篇 难以为继时，如何判断坚持或是放弃

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 第一课 决定成败的关键时刻 .....  | 114 |
| 第一堂 自己就是关键指标 .....   | 115 |
| 第二堂 顾客是唯一判断的标准 ..... | 121 |
| 第三堂 下定决心、迅速行动 .....  | 124 |
| 第二课 放弃的艺术 .....      | 127 |
| 第一堂 善待自己就是一种解脱 ..... | 127 |
| 第二堂 放弃前必做的几件事 .....  | 130 |
| 第三堂 东山再起 .....       | 133 |
| 第三课 坚持的后盾 .....      | 136 |
| 第一堂 改弦易辙 .....       | 137 |
| 第二堂 寻找资源 .....       | 141 |
| 第三堂 关键指标 .....       | 146 |

## 第三篇 在机会面前，如何平稳扩张你的事业

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 第一课 SOP 是求稳的基础 ..... | 148 |
| 第一堂 好制度胜过好老板 .....   | 151 |
| 第二堂 新人不能被冷落 .....    | 154 |
| 第二课 扩张时刻 .....       | 158 |
| 第一堂 扩张是为了顾客的利益 ..... | 159 |
| 第二堂 掌握金钱才是关键 .....   | 162 |

|                                 |            |
|---------------------------------|------------|
| 第三堂 做没有创始人的公司 .....             | 167        |
| <b>第三课 速度与耐力 .....</b>          | <b>170</b> |
| 第一堂 质与量的选择 .....                | 171        |
| 第二堂 分享的价值观 .....                | 175        |
| 第三堂 衍生性的问题 .....                | 177        |
| <br><b>第四篇 遭逢危机时，从何处寻求创新与发展</b> |            |
| <b>第一课 大环境的危机 .....</b>         | <b>180</b> |
| 第一堂 活着才能谈明天 .....               | 181        |
| 第二堂 这是个好机会 .....                | 185        |
| <b>第二课 来自对手的危机 .....</b>        | <b>189</b> |
| 第一堂 创新的追赶 .....                 | 191        |
| 第二堂 “拐大弯”求生存 .....              | 194        |
| <b>第三课 意外都是自己造成的 .....</b>      | <b>198</b> |
| 第一堂 事故不可能没有责任人 .....            | 199        |
| 第二堂 必须追求卓越 .....                | 202        |
| 第三堂 舆论不能逃避 .....                | 204        |
| <b>后记 .....</b>                 | <b>208</b> |

## 第一篇

# 一片荒原上，为何开始你的新创事业

我遇到很多学生想要创业，但是却不知从何开始。其实这个问题分三个部分。很多成功企业都强调问对问题，甚至还有强调“问题背后的问题”（QBQ——Question Behind Question），但是很少有人告诉你怎么解构问题，也就是把问题拆开来问。因为大家没有搞清楚创业的复杂性，所以才把问题简单化。当然，解构问题是一门大学问，我没办法在这里教大家详细的方法，但是我可以帮大家把创业如何开始的问题拆解好，让你对照这三个阶段，去了解自己属于哪个阶段，思考该怎么解答。

该如何开始创业，应该分为三个阶段思考：

第一个阶段：摸索我要开创什么样的事业，也就是自己该在哪个行业出人头地。

第二个阶段：我怎么开始组成我的事业元素，也就是事业该怎么建立。

第三个阶段：我怎么开始获利，也就是如何找到我的顾客。当然这里不单指买我们的产品或服务而已，而是愿意支付足够的利润，让我们能够获利的“真正顾客”。

第一个阶段最难，因为大部分的人都把创业和致富混杂在一起。他们总是希望能找到一条致富的捷径，却没有思考过自己为什么要创业。我跟我的学生们讲：“创业是一种自我实现，是追逐自己理想的职场实现。”但是大部分学生都觉得我这个老师在唱高调。其实我在讲一个很简单的道理：创业的

目标就在你的基因里，只要找到自己生命中的矿脉，你就会豁然开朗，至于具体的方法我们后面再讲。

第二个阶段次难，尤其这个阶段大家会笼统地把事业的种种因素归为一个困难因素——缺乏资本，也就是我们说的“没本钱”。其实事业的组成，不是只要本钱，还有创意、眼光，或者是人脉等其它方面。具体的部分，我们在审视事业这个部分时再谈。

最不难的就是找到顾客，但是这牵扯到许多技巧，尤其是销售技巧。很多人急急忙忙地想要创业，却没有把卖东西的本事学好。所谓先学会走再学会跑，要先会卖东西，才能创业。过去是推销，现在则是建立信任，譬如过去是挨家挨户拜访，现在这样做通常会被当成诈骗集团。那么是不是销售东西越来越难了呢？当然不是，反而是网络提供了另一个能够快速建立信任的园地。在网络上，我们的信任可以快速累积，让创业越来越容易。即便不是网络销售能够做的事业，但只要你能解决前面两个关键因素，那到了这个阶段，问题也不大。

问对问题，才可以解开疑惑。但是大多数的人却舍弃思考这个康庄大道，妄想用别人成功的模式，来解决自己的困境，当然那就是缘木求鱼了。“以铜为镜可以正衣冠，以人为镜可以明得失，以史为镜可以知兴替”这段话大家都朗朗上口，但是在创业的领域中，为何总是依样画葫芦呢？

每个创业者都会遇到不同的困境与机遇，所以会做出不同的选择。譬如我们无法遇到如同王永庆石化工业起步的时代，但是我们却拥有过去企业家所没有的网络工具，每个时代都有不同的成功背景。我们也不一定在遭遇困难时能像郭台铭一样获得太太娘家的支持，但是却有可能获得目前流行的天使基金创投挹注的资金，或者政府、银行积极推出的信用贷款。虽然每个人的机会不同、产品不同、市场不同，但是我们还是能找出共通的元素，来帮助我们更接近成功。在我辅导的企业和创业者当中，我发现他们几乎都从四个方向去寻找获胜的可能。

第一个是成功的机会，也是必备的要素，而它就在我们自己身上。世界

上的每个人都是不相同的：不同的个性、不同的成长背景、不同的兴趣与专长。但是每个人都有开创事业的潜能，因为人类还是有一些共通的特质：我们会思考；我们对于自己感兴趣的事情会充满热情；我们懂得分享，也懂得感激；我们会利用彼此的不同，各自交换所长来满足自己的需要，不论它是生存上的目的或是其他用途。这就是我发现的奥秘：每个人都有属于自己的金矿。这个金矿不是俗语当中所说“一个人吃多少是天注定的”而是有着无限可能。

但是，为什么大部分人都没办法开发自己无穷的金矿呢？原因在于我们从小所受的训练。学校与一般家庭的教育并没有教导我们如何开发潜能。譬如我们的金钱观一开始就被零用钱领取的方式所制约，而零用钱又被父母的薪水所制约。所以很早我们就习惯领零用钱的金钱时间感。如果是周周领，就被七天的时间所制约，每个月领就和一般上班族没两样，如果不定期领、有需要再领，那么我们对于金钱就更没有观念。我问过我辅导的创业者，如果他们今天赚到一些钱，会拿出多少来支付生活所需的费用呢？从小就没领过零用钱的人，几乎都是赚多少就花多少，直接就拿来付账单，不会规划较长的时间。如果是每个月领零用钱的，会把赚来的钱以月为单位，依据每个月的需要来规划使用，付供货商的费用也会采用月结的方式。而很少的创业者会规划年度预算，一方面他们都认为创业的不稳定性很高，不可能做年度规划，一方面也因为他们没有受过年度预算规划的训练，也就是没有领过一年份的零用钱。

《商业周刊》的何飞鹏社长曾经发现一个秘密，他说：“好的主管会看一季（三个月）的状况，更好的主管会看到半年（两季），糟糕的主管通常连一个月的业绩都追得很辛苦。”他认为这是企业透明度的重要指标，也取决于主管能力的高低。和我的观察类似，我发现好的创业者已经想到一年后的事，而企业的发展也几乎按照他规划的步骤进行；糟糕的创业者则是直到企业创立的当天，都不知道明天在哪里。

就如同我在《无本生意》里面讲的，老板金钱观、时间观和业务观的从

小制约，就限制我们创立事业的基础。而接下来的第一课，我们就要探讨如何破除制约，增加创业成功的几率。

第二个机会在我们想做的事业上。事业的开创来自我们观察到的需求，但是往往我们却不了解自己所要创立事业的本质是什么，而且由于太关注短期获利，尤其是暴利，造成我们经营方向失灵，无法分辨什么是机会，什么是陷阱，致使创业失败。尤其当我们把职员那套工作态度拿到创业上来时，更容易让我们失去真正的机会。第二课我们则要探讨这个问题。

第三个机会则是顾客身上，大部分的创业者，都是从自己的需求出发来开创事业。喜欢喝咖啡的开咖啡店，喜欢喝茶的开茶店，喜欢打扮的就会卖服饰或化妆品。这的确是正确的选择。但是他们却搞不清楚别人对于这个嗜好的要求如何，愿意花多少钱来换取服务，甚至应该这样讲，我们都从家人、朋友这类亲友团身上去寻求创业的意见，但是这些人却夹杂了许多情感因素，不像真正的顾客那么理智与务实，所以认识顾客的方法是我们的第三课。

最后的成功机会则在与事业相关的周边人身上。我们都知道现在社会知识爆炸、分工极细，没有任何事情能够靠一个人就完成。即使我们是独资创业，也会牵扯到与供货商的合作和聘请员工的问题，如果我们有合伙，那么更有股东的问题。或者我们可能有资金调度的协助者，他们有可能是家人、朋友，或是其他投资者。因此要把握一些基本的观念，我们才不会把助力变成阻力，才能让我们在创业时更加顺利，所以第四课我们将谈谈这个部分。

首先我们先来谈谈自己。我辅导的学生分布于各行各业，我发现成功的创业者，其成功的关键因素几乎都在他自己身上，而原本担心的资本、原物料供应，甚至营销方法反而都会迎刃而解。电影《食神》里面，最著名的名言就是：“只要用心，人人都可以是食神！”创业也是如此，只要用心，就能立于不败之地，所以就让我们从心开始吧！

## 第一课 从心开始

大多数创业者的目的都是想要致富，很多人都想象创业像中彩票一样，最好明天公司成立、新店开张，后天就能腰缠万贯。但是创业不是这么回事，除了时间因素之外，创业还有很多困难要克服。如果单单只想着致富赚钱，其它都不想动脑筋，那么我劝你不要走创业这么麻烦的路，因为创业是致富的路径当中最复杂的，最需要花脑筋的。

很多人知道致富有很多种方法，其中投资理财和创业是两大途径，但是很少有人知道两者的操作观念却截然不同，思考方向甚至完全相反。投资理财必须“先”看风险，“再”找机会。而创业刚好颠倒，要“先”找机会，“再”看风险。

2008年的金融海啸，就是一群金融数学天才，把“风险”包装到他们自己都看不出来，从而让一大堆投资者只看到“机会”，终于膨胀到不可收拾的地步。投资总是有风险的，例如我在年初的时候去看房子，但是始终找不到自己喜欢的。周边的朋友，包括房屋中介所都告诉我，这波房价涨上去，大概不会再跌回来。虽然我的理智告诉我台湾的房价已经过了狂飙期，但我还是挺担心大陆资本的大举哄抬，因为毕竟相较于亚洲各地，台湾的房价还是普遍低很多。没想到才到年中，原本喊涨的房价又应声下滑。我在犹豫之际，意外躲过了一场房价过高的风险，前一波投入的朋友，除了要付较高的贷款，又不甘心认赔出场，资金几乎都套住，动弹不得。

大部分人在面对投资理财的时候，通常会被高获利的“机会”所引诱，而忘了要先看看“风险”，毕竟投资理财是以钱滚钱，一不小心自己的钱就被陷阱滚走。投资风险的知识，大家可以参考其它坊间的相关书籍，我就不再赘言。至于创业，我发现一般人的想法又刚好跟投资理财颠倒，大家都是先看风险。所以我们在想创业的时候，常常会有很多人出来阻止，并告诉你：“创业很危险的，不要冒险。”但是很多创业成功者却告诉你：“勇气是最大的

创业元素。”除此之外没有人真正和想创业的你讨论讨论“机会”是否存在。

创业和投资理财最大的不同，就是它不是以钱滚钱，而是用东西或者服务去换别人的钱。我在《无本生意》这本书当中提出做生意最根本的三个交换元素就是时间、态度和信用，其它的都只是增强这三个元素的效力而已。尤其是钱，也就是资本，只是扩大了时间、态度和信用的功效。因为资本能请人，不过只是有更多人的时间可以弹性运用；有钱当然也能提供更好的服务，但也只是增加服务态度（质量）的优势；至于信用，通过用钱购买更好的技术，提供更多的担保，当然也就大幅增加了自己的信用。但是拿掉本钱，个人不能用自己的时间、自己的态度和自己的信用做“小规模”的生意吗？当然是可以，所以生意的本质还是那三个，资金只是催化剂罢了。

但是很多人还是不相信，课堂上有学生问我：“有没有成功案例可以复制？”因为他们习惯上的创业课程，都是成功案例分享。餐饮业背景的老师分享餐饮业成功案例与自身经验，其它行业也有相关“成功人士”会分享他们的成功经验。我这样讲可能会得罪很多人，但是难道没有人怀疑过，他们为什么要让别人复制自己的成功，来增加自己的竞争对手呢？是不是“成功模式”其实很难复制，所以他们讲讲没关系？还有，我们的条件与机会，和这些成功人士都一样吗？

当然我不是讲吸收别人的经验，再寻找新的机会不可能，反而这样做其实很重要，因为最起码我们能知道这个行业有哪些风险或陷阱可以避免。只不过，我想说的是：想要模仿或者复制别人的成功，是很困难的，至少在创业的路途上是这样的。很多知名学者，包括熊彼得、彼得杜拉克、大前研一、克里斯汀生……以及许多成功创业者，包括松下幸之助、比尔·盖茨、Google的创办人布尔和佩吉等都说过类似的话，他们都认为新事业的成功，来自提供比现今市场上更好的服务。如果我们听这些成功人士的演讲，再仔细检视现在的市场上是否还有创新的机会，然后思考自己的创新策略，那么这样的课程对你是大有帮助的。不过，实际上我却很怀疑在短短的几个小时内，我们能在这些成功经验中挑出多少毛病。有更多的人甚至根本不是用这样的心



态去听演讲，而是希望能复制别人的成功。而且讲师短短几个小时的传授，最多只能让你获得部分启发，而非通盘的领悟，这一来常常只让大家学到皮毛。如果急急忙忙想要复制，最后就会像蛋塔街的盲目模仿一样，变成热潮之后纷纷倒闭的企业的其中之一家。

就像我一直在强调的：创业要成功，最重要的还是在于基本的思考模式的训练。如果我们真的换一颗创业者的头脑，或许在这短短的几个小时，你真能有惊天动地的大发现。问题是你是否已经掌握了这样的诀窍。

《无本生意》这本书当中，我并没有提到观察机会的训练，在这里就要好好讲一下察觉机会的能力怎么培养。不过，讲到察觉机会的能力，要分两个层次，第一个层次是价值观，第二个层次则是视野的开拓。我先讲讲第一个层次。

### 颠覆你原有的价值观

有一次，我到回龙去辅导一家制造业，黄色的出租车卡在工地和各式车辆之间。以前能快速飙车的二省道，目前正处于交通拥堵期。出租车司机看到我频频看手表，想要缓和我的情绪，突然开口说：“路边这些卖二手车的，因为不景气都纷纷收起来，铁皮屋都快拆光了。”虽然担心客户的辅导面谈已经要迟到了，但是我连头也没抬，脱口而出：“应该是机场捷运将近完工，纷纷在盖大楼吧！”就在离目的地只差两个路口，而车子还是缓缓前进时，隔壁车道刚开走一辆卡车，路边就是正在建筑新大楼的工地。出租车司机恍然大悟地说：“对耶！先生，你是做建筑的吗？怎么这么了解？”

我当然不是从事建筑业的，也不是我有多厉害，能够一下子看出问题的症结，而是出租车司机和我的心态有极大的不同。畅销书《秘密》里面说：“悲观的人看事情总是从悲观的角度着手，所以他们只看到困难；乐观的人因为充满希望，因此往往看到机会。乐观的人不仅常常会看到机会，而且遇到困难通常也不会轻易放弃，所以成功人士通常是乐观的人。”

出租车司机可能因为金融海啸导致生意不好，经济上遇到了困难，所以在他的心里充满了衰退的威胁，因此即使旁边就是捷运工地，他也看不到未