

完全

傻瓜
IDIOT

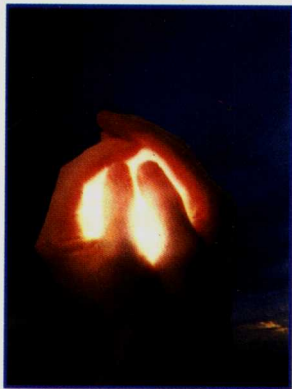
“南希·罗莎诺夫提供了大量素材，让你相信直觉……本书更可贵之处在于，它教给你如何训练直觉、使用直觉。”

——罗伊·罗恩，

《直觉经理》作者

凭直觉赚钱

- ◆ **便捷指导**:帮你挖掘赚钱潜能
- ◆ **简易步骤**:教你使用直觉,增加财富
- ◆ **实在建议**:助你事业成功,生活幸福



南希·罗莎诺夫 著
李长栓 张军厚 译



辽宁教育出版社

完全

傻瓜
IDIOT

凭直觉赚钱

南希·罗莎诺夫 著
李长栓 张军厚 译



辽宁教育出版社

版权合同登记：图字 06-1999-252 号

图书在版编目(CIP)数据

凭直觉赚钱 / (美) 罗莎诺夫 (Rosanoff, N.) 著; 李长栓
等译. - 沈阳: 辽宁教育出版社, 2001. 10

(完全傻瓜指导系列)

ISBN 7-5382-6124-9

I. 凭… II. ①罗…②李… III. ①企业管理 - 普及读物 IV.
F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 056764 号

Simplified Chinese Language Translation Copyright © 2001 by
Liaoning Education Press.

Complete Idiot's Guide® to Making Money Through Intuition
Copyright © 1999 by Nancy Rosanoff

All Rights Reserved.

Published by arrangement with the original publisher Macmillan
General Reference.

本书中文简体字版由美国麦克米兰出版公司授权辽宁教育出版社独家
出版, 未经出版者书面许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。

辽宁教育出版社出版发行

(沈阳市和平区十一纬路 25 号 邮政编码 110003)

沈阳新华印刷厂印刷

开本: 850 毫米 × 1168 毫米 1/32 字数: 195 千字 印张: 10½

印数: 1-10 000 册

2001 年 10 月第 1 版

2001 年 10 月第 1 次印刷

责任编辑: 严中联

责任校对: 王 莉

封面设计: 吴光前

版式设计: 赵怡轩

定价: 17.00 元

亲爱的读者：

一天早上，我正走出纽约一火车站的时候，偶然听到两名男子正在上班途中聊天。其中一名男子对另一名说：“我根据直觉判断，我本应该在GM投资的。可我为啥没投资呢？”那时GM刚完成结构调整，其股票正在攀升。作为直觉研究者，偶然听到他们的谈话并不感到意外。我插了一句问道，“你为什么没有投资呢？你能告诉我原因吗？我的工作就是帮助人们相信直觉。”那名男子解释说，他考虑投资设计的时候，总是不时地感到“肠胃的震动”。他明白直觉的忠告！但因为缺乏具体的证据证明之，所以他通常轻易放过，结果发现他最初的“肠胃感觉”是正确的。

我问他，倘若他相信自己的直觉的话，在过去几年中能挣多少钱。他停了一会儿，一副若有所思的样子，然后说：“比我想象的要多得多。”我又进一步追问道：“假如是你的经纪人给你提的建议使你白白丢失了那么多钱，你又感觉如何？”显然，他们觉得我越来越讨厌。我马上加了一句，“大多数商界人士认为直觉怪里怪气，可有可无。然而，不听从直觉后果往往是难以设想的。”

每个人都有直觉，你也不例外。无论你称它为“经验之声”、保护天使，或其他什么，它都是存在的。只需稍加训练，你就可以在需要它的时候，挖掘它的力量。

炒股时使用直觉保你赚大钱。阅读拙著，你就能学会如何凭借直觉发展你的事业，找工作以及更有效地管理你的企业。另外，你将学会如何在积累财富的同时过更加满意和平衡的生活。

我是怀着极大的热情写作这本书的。把我的想法嵌入一个有意义的框架真正激发了我的直觉。我希望阅读本书对你来说也是一种乐趣。我祝你好运，但是通过阅读本书，你会发现运气本身只不过是直觉时机的问题！

真诚地，祝你成功！

南希·罗莎诺夫

序 言

“直觉”一词在经理们使用的词汇中并不冷落和常见。然而，对于创造性决策过程最大的障碍在于忽视直觉。南希·罗莎诺夫在本书中提供了大量素材，让你相信直觉，并且跟随那些潜意识深处某个“回声室”发出的微弱但清晰可辨的信号。

依赖那些来自内心的信息需要勇气，因为它们往往无法解释。《完全傻瓜指导系列：凭直觉赚钱》帮你理解直觉的科学基础，使你对相信直觉充满勇气，把它变成有用的工具。

直觉本身是个捉摸不定的话题。以直觉为题材写书，首先要找到一个坚实的框架，也就是说，要有一个强大的骨架，然后把肉填上去。从目录看，罗莎诺夫精心设计了一系列章节，内容丰富，有血有肉，按部就班地教你如何训练直觉，如何利用直觉改变职业，投资，克服个人或生意方面的障碍，以及如何培养“精神自我”。

我一直相信被称为直觉的这个神秘而神奇的人体官能，它是我们的保护天使。让它发挥作用，倾听它的声音，它就能以令人惊奇的方式照顾和保护我们。但是，直觉来自于潜意识层，因此很难用语言表达。尽管如此，那些潜意识觉察到的因素被整理出来，和指导我们未来行动的保留印象融为一体。本书明确指出，让潜意识力量为你所用时，不要有畏惧感。

商界领导者很少有敢承认受直觉指导的。他们称自己信奉逻辑与分析，喜欢捣弄数字，有能力防止情感因素潜入他们的策划过程，并以此为自豪。不偏不倚和一致性被称为经理的关键品质。但是当他们不得不就几个下属作出选择时，为什么偏偏选这个，而不选那个呢？甚至他们自己也毫不掩饰地说，“我有一种内心感觉。”

在当今瞬息万变的社会，管理研究已经表明，公司经理如果一味追求一致性而冷遇直觉，那么经常会吃苦头的。

科学家们也把“Eureka 因素”称做科学发现过程中的关键因素。大多数科学家都承认，科学突破好像并不是从一大堆推论中慢慢产生的。

但是，你可能还不明白，直觉有什么值得大惊小怪的？有必要读一本有关这方面

的书吗？难道直觉不是自然产生的本能性的东西吗？

其实，直觉并非本能。就像健身一样，发展和强化直觉能力需要指导和训练。罗莎诺夫在本书中很有说服力地证实了这一点。通过学习，才能掌握锻炼直觉肌肉的方法。本书更难能可贵的是，罗莎诺夫系统地教给你如何有效地锻炼你的直觉肌肉。

罗伊·罗恩

《直觉经理》一书作者

简介

有一次我为某些成功的企业家举行了一期研讨会。他们确实是成功的，因为每个人在35岁之前就成为百万富翁。在研讨会期间，有一位企业家不停地打断我的谈话，拍着双手说，“这简直不可能！”

会后，我去会见他。他为当时的不雅之举向我道了歉。“我在会上让你为难，很抱歉，”他说，“但是，我确实不相信你说的话。”

“那没关系，”我回答说，“不过，请你告诉我：究竟是什么使你成为成功企业家的呢？”

“你的问题很有趣，”他说，“事情发生之前我就知道要发生什么了。我做出最佳决策的时候最成功。”

我惊讶得张口结舌。他就属于那种人，明明成功地使用了直觉，却偏偏不相信它。我振作起来问了他一句，“那么，你管直觉叫什么呢？”

“我称它为紧张后的精神歇息。”

听起来是不是很奇怪？好好想想吧，我们的文化是反直觉的。这种文化鼓励创业精神，颂扬通过个人努力而成功的人，但是，对于不能被证明或不能被统计数字证实的东西，却不予接受。难怪我的那位企业家朋友宁愿用“精神歇息”也不用“直觉”之说，因为前者更容易解释。

现在让我们把直觉从阴影中带到现实世界中来吧。亲爱的读者，你有机会亲自体验一下，让直觉帮助你积累财富，增长智慧。我设想你符合下列情形中的一种或几种：

- 对赚钱和过满意的生活同时感兴趣。
- 具有“精神”性质的东西对你有吸引力，但是你又是注重实际的。
- 对使用能使你更加成功的实用工具很感兴趣。
- 准备让你的生活变得更加有意义，有价值。

本书恰好能够满足你的需要。它把“直觉”这个抽象的话题直接带入具体的现实生活中。直觉是你的信息，力量和信心之源，而要在当今激烈的社会中取胜，这些都是至关重要的。

第一部分：“直觉101”。从直觉的基本事实入手，从不同的视角对直觉概念加以界定。这一部分介绍你是如何利用直觉的（女人比男人更有直觉吗？），直觉在你体内的位置，等等。你可以马上行动起来，强健你的直觉肌肉，并运用到你的生活中。

第二部分：“实现生活与职业目标”。这一部分把你直接带到现实世界中，交给你一些绘制生活与职业蓝图所用的实用工具。你可以把直觉带到你的工作中去，协助你建立更好的团队，更有效地交流你的想法，抓住良机，以及获得理想的生活方式。

第三部分：“培育你的摇钱树”。这一部分帮你消除赚钱路上的心理障碍，拟定满足你具体需要的计划。任何人都不能单独致富，这一部分帮你建立你理想的财富团队。然后，你将运用直觉做出成功的投资，创立自己的企业。嘎！然后进行力量型修整。

第四部分：“对付恐惧，贪婪与自我怀疑”。在积累财富的过程中，对付恐惧，贪婪与自我怀疑的游戏属于心理游戏。这一部分教你如何对待恐惧，如何停止寻找借口，走向成功，等等。

第五部分：“享受你的直觉成果”。这一部分教你如何巩固成功。你将学会如何避免自暴自弃，无私地与他人分享你的成果，以及对已取得的成就心怀感激。

本书每一章都配备有“直觉练习”，帮你即时运用新得的知识。不要跳过这些练习！读本书时坚持做直觉日记，每完成一个练习都做笔记。有些练习要求用干净的白纸，若使用彩笔则更有趣。

本书旨在帮助你制定一份积累财富的计划。我建议你先浏览一遍，接着细心研读每个章节，完成直觉练习。然后把本书作为参考，以备随时使用其中某些练习。

此外，本书从头至尾还设计了大量的阅读提示框，与正文内容相得益彰，其中丰富而有价值的信息激励和指导你在现实生活中使用直觉。



经典实例

零零碎碎的直觉历史，轶闻趣事和名人名言为成功提供充足的范例。



实用智慧

字字闪烁着智慧的建议帮你在现实生活中使用直觉技巧。



黄灯警示

关于直觉误用或误解的警告，帮你走上正轨。



第六感觉

界定你不熟悉的词语，某些你熟悉的词语重新界定，使之适合培养直觉技巧这一特定情景。

目 录

第一部分 直觉 101

- | | | |
|-----|---------------|----|
| 第一章 | 基本概念 | 3 |
| 第二章 | 基本情况：你的直觉“电脑” | 15 |
| 第三章 | 丢失的直觉之城 | 30 |
| 第四章 | 呵护和培养你的直觉 | 41 |

第二部分 实现生活与职业目标

- | | | |
|-----|-----------|-----|
| 第五章 | 绘制生活与职业蓝图 | 57 |
| 第六章 | 让你的美梦成真 | 69 |
| 第七章 | 做出有力的选择 | 82 |
| 第八章 | 在工作中使用直觉 | 93 |
| 第九章 | 直觉与职业选择 | 108 |

第三部分 培育你的摇钱树

- | | | |
|------|--------------|-----|
| 第十章 | 你想要多少钱？ | 127 |
| 第十一章 | 相信自己，做你喜欢做的事 | 138 |
| 第十二章 | 建立理想的团队 | 148 |
| 第十三章 | 运用直觉投资 | 166 |
| 第十四章 | 企业家的直觉 | 182 |
| 第十五章 | 碰壁后的自我调整 | 198 |

第四部分 对付恐惧、贪婪与自我怀疑

- | | | |
|------|--------|-----|
| 第十六章 | 对付恐惧心理 | 213 |
| 第十七章 | 超越极限 | 226 |

第十八章 对付自我评价	239
第十九章 步入直觉境界	253
第二十章 当你产生怀疑时……	267

第五部分 享受你的直觉成果

第二十一章 暴风雨天气的启示：选择成功	279
第二十二章 做宇宙的主宰者	290
第二十三章 分享你的财富与智慧	305
第二十四章 让我看到钱	314

第一部分

直觉 101

“‘了解自我’是一名优秀的领导者最重要的品质。在完成所有的准备工作之后，一个人应该依照自己的直觉行事，而不要被分析和推理所干扰。”

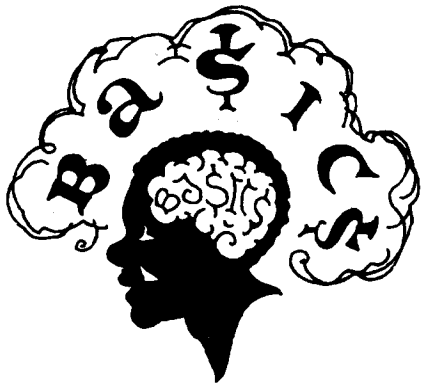
硅图公司总裁爱德华·麦克拉肯的这席话听起来十分简单，但究竟什么是直觉？直觉起什么作用？我们又怎样才能避免爱管闲事的大脑对它的干扰呢？

第一部分将对什么是直觉，为什么要使用直觉，如何使用直觉，以至于直觉存在于何处等问题一一进行阐述。适量的训练，即“直觉训练”，不仅能帮助你解决目前所面临的问题，还将扶助你走上直觉致富之路。经过训练，就能够像爱德华·麦克拉肯一样轻松自如地应用直觉。





基本概念



本章提要

- 了解你的直觉及它的作用
- 分析思维与直觉思维的区别
- 男孩与女孩在直觉上的区别
- 三种训练直觉的方法

康拉德·希尔顿讲述了他第一次投标购买宾馆的故事。“我第一次投标做得很匆忙，出价16.5万美元。投标之后我总觉得有点儿不对劲儿。另外一个数字老在我头脑里打转：18万美元。这个数字令我十分满意，而且显得更公平。就是它！凭直觉我把投标价码提高到18万美元。开标时，同我最接近的竞买价格是17.98万美元。这样，我仅仅以200美元的优势购得了史蒂文斯公司。结果这项投资使我盈利200万美元。”

你是否也曾目睹过类似这样的奇事？有些人明明是冒险行事，却偏偏能化险为夷，大获成功。他们似乎拥有一颗“超凡的心”来指导他们何时行动，何时等待。虽然这些指导不见得总是正确，但却会使他们频繁获得成功。一次错失良机并不会妨碍他们利用好下一个机会。难道你不想克隆点儿这种“基因”，让自己也成为成功人士吗？

事实上，每个人生来就拥有这种直觉基因。这点是公认的。但是直觉能力作为人类的本能却常常被忽视，甚至还会在教育过程中被扼杀。毫无疑问，直觉因素造成了

如下区别：有的人只能勉强度日，有的人却能事业有成，实现个人理想。现在就开始挖掘你的直觉能力还不算晚。赶快加紧训练直觉能力，充满信心地利用它，实现你的梦想吧！

本章讨论直觉的构成基础。直觉究竟是什么？它与其他获得信息的方法有什么不同？女人的直觉性比男人强吗？本章末尾将提供第一套直觉“训练”，来帮助你即刻开发自己的直觉能力。

直觉的多面性

直觉到底是什么东西呢？《韦氏词典》将直觉定义为“即刻的理解或认识；直接或立即的认识，包括神秘的、感性的、理智的和道德的等各方面”。

这种解释太笨重了！我们来看看另外一种解释。《直觉管理》一书的作者韦斯顿·艾格把直觉定义为“人类利用不充足的信息做出决定的能力”。

好了，轮到我了。我对直觉的定义是“认识事物，却不知自己是如何认识的。”

虽然关于直觉的定义不胜枚举，各不相同，但是所有定义都围绕着相同的原则。主要原则是：直觉是个人深层的潜能，是一种不经思考而直接认识事物的方法。我敢肯定你对直觉及它在你和你周围人的生活中所起的作用早已有所认识了。



经典实例

一家电力承包公司的业主巴里B告诉我，他父亲总是问他：“你认为这怎么样？”以此激发他的直觉能力。这个简单的问题在巴里B年轻时被反复提问，促使巴里相信自己内心对事物的感觉。

直觉“看门狗”

我最喜爱直觉深深地植根于现实之中这一特性。很多人都认为直觉有点儿“虚无

飘渺”，事实上直觉很实用，它会随时随地帮助你。

直觉就像一只睡着了的看门狗，只要没有东西招惹它，它会一动不动，睡个不停。然而一旦有情况出现，它会在瞬间进入警戒状态，随时准备出击。当一切结束之后，它又会马上回到它的狗窝里去。关键在于发现直觉，应用直觉。具体事例是解释何为直觉的良师。或许下面的故事会打开你记忆的大门，使你回忆起自己是如何与直觉打交道的。

佩顿·巴丁格正在拐角处等着交通指示灯变绿。灯变绿了，可是她却踩不下油门，顿时好像全身都僵住了。突然间，交叉路口有一辆车闯红灯，恰好从她的车前疾驶而过。如果佩顿像往常那样，红灯变绿就往前行驶必然会发生一场恶性交通事故。Peyton 听从她内心的指示。她的“看门狗”帮助她避过了危险。

哈德恩电力公司的前任副总裁理查德·霍普特讲述了这样一个故事：“有五家大钢铁公司都建议多采用硬质材料制造集装箱、模具、刀具和其他工具，而我却认为软质刀具会更好。总裁指示我遵从钢铁公司的决定。我没听，相反依照自己的直觉投入两倍半的资金研制软质材料。结果软质刀具大获成功。它的使用寿命是硬钢材的六倍。现在整个产业都在采用我这种制造工艺。”

我研讨班中一位女学员讲述她的经历：“我和我丈夫六年来一直想要个孩子。我们试过各种方法，花了有上千美元，却始终毫无结果。最后，医生劝我们放弃这个尝试，考虑领养个孩子。可我内心深处有一种感觉，我应该再找一位医生。好心的家人、朋友和医生都以为我想孩子想疯了，在幻想自己能够怀孕。我还是遵循自己的直觉找了另外一位医生。他检查出我患有的一种罕见却极易不治愈的阴道炎。三个月后我果真怀孕了。”

另外一位研讨班学员讲述了她的故事：“当我自豪地让我母亲看我的订婚戒指时，突然间十分伤心，忍不住哭了起来，抽抽泣泣好几分钟。当我平静下来之后，我和母亲对视了一下，匆匆做出结论，认为这是‘神经紧张’所至。此后半年的婚姻生活真是一场灾难，我离了婚。那场哭泣深深地铭刻在我的记忆中。”

安讲述了15年之前发生的故事。“当时我刚刚做完体检，各项结果都呈阴性。然而内心深处总有一个声音不停地劝告我再去看看医生。我有



实用智慧

直觉和记忆一样——有的东西我们从未见过，但是凭记忆我们知道它是真实的。因此，像对待记忆一样，我们应当承认直觉，而不应逼迫直觉。

一份全职工作，没有时间去医院。可那个声音总是唠叨个不停。最终，为了让那个声音闭嘴，我又去了医生那里。她给我重复了大部分检查，可仍旧什么也没发现。我把一直令我烦恼不已的直觉告诉她。她相信我的感觉，给我拍了乳房X射线照片，这比定期拍照的时间提前了很多。使我俩惊奇的是照片显示出乳腺癌的早期症状。肿块立即被切除了，并且此后一直也没有复发。而那个声音在我做完那次检查之后就再没来过。”

这些故事乍听起来令人惊奇。这些人怎么会未卜先知呢？从通常的视角出发，这种预知能力的出现有些神奇离谱。但是，从直觉的角度看，这种现象却惊人地少见。

毕竟，我们生活在我们的躯体之中。出了差错，谁能知道呢？

不依赖直觉悟性，怎么能创造新事物呢？历史证明人类的头脑最会创造新思想，最善于解决问题，也最擅长做出巨大、惊人的发现。直觉性强的人经常会迸发直觉的火花。实际问题是，为什么不是所有的人在任何时候都有过这种经历呢？其实，如果我们都听从直觉的指导，那就完全会有这种体验。

或许你曾经有过相同或类似的经历。但是由于未受过使用直觉的训练，你的直觉“看门狗”只会偶尔出现，尤其是在危急关头出现。同创造力一样，到六七岁时，直觉会随着我们所受教育的增加而减弱、消失，要么也只能作为获取信息的基础存在。我们与生俱来的直觉能力就这样在学习过程中被忽视、被消除。

没有盒子能装下直觉

我们一上学就开始学习分析思维这种技能了。分析思维是一种十分有用的工具。它之所以能发展起来，是因为我们需要一种方法各种结论简单化。举例来说，一位银行贷款负责人正在决定哪一位买房贷款申请者有偿还贷款的能力。她不是



实用智慧

信念并不能够替代内心感受。

——卡尔·G·强



第六感觉

分析思维是一种技能。它通过收集关键数据对所处情况作出评价并将这些数据代入一种公式，从而得出可应用于类似情况的答案。比如，你可以通过比较各种麦片每盎司的单价，分析判断它们的价格，购买最便宜的一种。