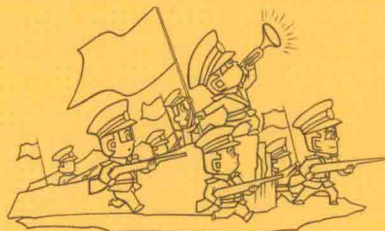


创业励志启智读本系列



天生我财

袁海军 著



大多数人在关注**创业者的成功**
可每一位成功者又何尝不是经历了
太多的财迷阶段



创业励志启智读本系列

天生双财

袁海军 著



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

天生我财 / 袁海军著. — 北京: 企业管理出版社, 2016.9

ISBN 978-7-5164-1349-4

I. ①天… II. ①袁… III. ①创业—研究 IV. ①F241.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第219135号

书 名: 天生我财

作 者: 袁海军

责任编辑: 尤颖 徐金凤 李蕊

书 号: ISBN 978-7-5164-1349-4

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路17号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 总编室(010) 68701719 发行部(010) 68701816 编辑部(010) 68701638

电子信箱: 80147@sina.com

印 刷: 北京宝昌彩色印刷有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 170毫米×230毫米 16开本 9.25印张 120千字

版 次: 2016年9月第1版 2016年9月第1次印刷

定 价: 39.80元

版权所有 翻印必究 • 印装有误 负责调换

序

亲爱的读者朋友：

感谢您偶然翻阅此书！

有朋友问我：“为什么想写书？”

我回答：“一是因为很多人在写书，二是因为自我感觉准备的差不多了，三是因为创业后略有些积蓄，四是因为在此期间打击我的人比鼓励我的人要少，五是因为理想和现实PK暂时打了胜仗，六是因为山东烟台是个适宜居住写作的地方。”

有朋友问我：“为什么想给青年创业者写书？”

我回答：“一是因为我还没有那么老，二是因为现状中青年人对此有主动需求，三是因为青年人或多或少向往创业，四是因为大多数的青年人此时自己挣的银子还不多，五是因为我和他们有很多相似的地方，六是因为我水平在逐步提高，还不敢涉足其他话题。”

有朋友问我：“为什么把创业分成四个阶段？”

我回答：“第一阶段，涉世之初，年轻人对社会充满无知、彷徨、迷茫甚至是恐惧，但毕业了他们只能被动地去面对和融入社会。虽然他们研究、探索、学习、实践、行动、总结着自己能听到触到的一切事物，可无论他们走到哪里，他们一定是那群被批评、被教育、被训斥、被充电的人，说白了就像一只无知、无奈、无胆、无识，但还需硬着头皮勇敢学着往前飞的菜鸟，所以第一本书被命名为《天生我菜》。”

“第二阶段，三五年的社会实践，经历了更多的就业和创业的起起伏伏，终于可以让自己站在新人面前吹嘘一番，而刚有了一点社会常识和社会经历就想当然地总结自己的认识和看法，‘一切向着钱’‘一切朝业绩看’成了青年创业者的座右铭，现实中因为有了钱自己就可以吃喝玩乐，出入高档场所，穿名牌玩时尚，甚至还会吸引美女的追随，于是财迷心窍，一切钱说了算，所以第二本书被命名为《天生我财》。

“第三阶段，十年的创业经历，会拥有更多的感受和心得，本质上善良、热情、

真诚、好学、上进的年轻人，在经历了金钱的无数次考验和洗礼之后，终于明白人生的价值不仅仅是为了钱成为钱奴，其中一定要尽情展现自我才华得到民众的尊敬和认可，于是第三本书被命名为《天生我才》。

“第四阶段，人生十五年二十年的就业与创业经历会让自己升华，这时有的人会思考‘人为了什么而活着’‘人生的终极目标到底是什么’‘人生的伟大意义在哪里’‘自己需要到达一个什么样的人生境界才会真正在未来的那一天不会感到遗憾和后悔’，所以人生的定位和使命，才是我们一生真正追求的东西，只有明白了这一点就会领悟人生真谛，也就能发挥各自的优势并且取长补短，为世间万物造福，诗人李白‘天生我材必有用，千金散尽还复来’的诗句，就是在表达人生的价值和豪迈，所以第四本书被命名为《天生我材》。”

有朋友问我：“就不担心你的作品被当成废品一样扔进垃圾堆？”

我回答：“担心，但也不担心。与市场同类书比较，一是因为本书语言真诚自然、朴实励志、通俗易懂、诙谐幽默，力求大道至简启智开慧；二是因为内容形式采取对话，紧扣就业与创业中的上千个疑点、难点、困惑进行解答，立竿见影；三是因为格式图文并茂，语言精练，彩图精美，画工精湛，插图可爱，创意新颖，表现丰富；四是因为定位人群在18~45岁的就业与创业者；五是因为渠道发行可以通过纸质书、画册、有声书、电子出版物多种形式进行全球传播下载阅读购买；六是因为纸质书电子书价格建议定在中等价位，下载格式的书也是采取大量让利。”

朋友回答：“愿我们能喜欢！”

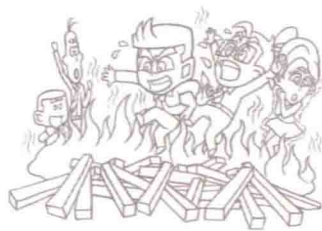
我回答：“创业道路上会遇到各种各样的困难，但真正的困难不是别人，而是自己，只有战胜了自己，才会勇往直前，朝着梦想前进！”

再次感谢您仍在翻阅此书！

袁海军
2014年初春



亲爱的朋友们大家好！感谢您随手翻阅此书，其实这是创业励志读本系列书的第二本《天生我财》，讲的是为了生存与发展，创业中的我如何看待业绩、金钱、财富的种种态度和心理变化，以至于我成了一位名副其实的小财迷……那既然有二，一在哪儿呢？向各位大人们汇报，第一本已经在一年前出版发行，书名叫《天生我菜》。猜出是什么意思了吧？对！就是说初创阶段时的我，就像一只菜鸟一样，在创业的狂风暴雨中怎样地艰难挣扎、犹豫、无耐、彷徨……好了！不说那么多了，敬请各位男神女神们赏脸，继续往下阅读《天生我财》吧……谢了！



001 问：你真是疯了，在那种时候你也敢冲上去，那是“老鼠过街，人人喊打”的局面呀！

答：我也没有办法，只能再次勇敢面对了……

002 问：当时你怎么想的，第一反应是什么？

答：反正到嘴的鸭子不能让它跑了，该我挣的钱一定不能放弃！



003 问：啊，原来全是为自己着想呀，我还以为你见义勇为，奋不顾身呢！

答：当然，要是我不能讲出效果，不仅挽救不了这次会议，还会损失我本应该挣的钱。



004 问：你不是一位计较金钱得失的人啊，这回怎么会这样反常？

答：因为这回的培训费很高，所以我绝不能放弃。

005 问：才四十分钟，能有多少，能让你冒着丢人的风险去为此搏弈？

答：两个小时1500元，这是我头一次签到这么大的培训合同，具有重要的里程碑意义！

006 问：什么？两个小时1500元！你真行啊，怎么已经涨到这个身价了，不是一天500元吗，水涨船高了还是“通货膨胀”了？

答：是身价涨了，你说我能临危放弃吗！

007 问：不能，坚决不能，两小时能抵我一个月工资了，不过万一讲砸了怎么办？

答：顾不了那么多了，不讲百分之百失败，冲上去还有百分之五十的成功。

008 问：所以你冲上去了，结果获得了100%的成功，对吗？

答：短短四十分钟我不仅赢得了在座雷鸣般的掌声，而且那些站起来要去就餐的客户也重新坐了下来，并一直坚持到了最后。



009 问：于是你成功了，挣了四十分钟的培训费500元，是吗？

答：不，是四十分钟1500元，我没有违约，是他们给我的时间不够用，但我完成了培训任务并且还很出色，第二天我的助理就去那家公司很顺利地拿到了1500元，回来后兴奋地跟我说“袁老师，你真厉害，就像你说的一样，他们肯定会付全款，而且会感谢我们！”

010 问：果然是这样吗，甲方很满意？

答：商业不相信过程只承认结果，我拿到了全额培训费就足以证明一切……



011 问：我发现你已经是一位很专业、很出色的培训师了，真替你高兴，那你的收入一定不错吧？又有保险提成，还有较高的培训收入，还有了自己的助理。

答：其实我当时的收入并不算高，只是我的人生选择方向发生了改变，因为我已经开始渐渐地脱离了保险业务的范围，越来越专注于我的培训事业了。





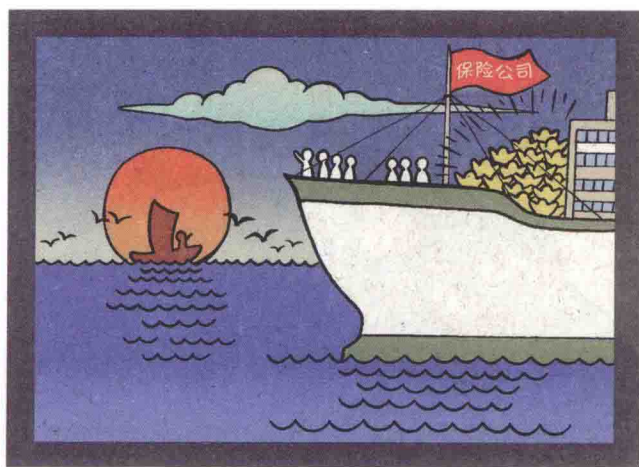
012 问：那这样你不会影响保险客户对你的信任度吗？大家居于对你的信任才把钱交给你并在你这儿上了保险，而你又打算另谋高就，这有些不太好吧！

答：其实这个问题我也曾咨询过我的老师和我原通讯公司的经理，而他们的答案几

乎是一样的，这让我更加明确了自己的方向，坚定了自己的立场。

013 问：他们对你说了些什么，对你有如此大的作用？

答：他们说，只要我没有在保险业务上欺骗客户，是全心全意为客户的利益着想，那我将来即便有了更适合我的工作，客户他们也不会埋怨我，因为是我让他们认识并接受了保险这个好商品，而且保费是上交给公司而不是交给我由我随便乱花的，我相信我能更进一步地优秀成长，也是所有相信我的那些客户的最大心愿。你说不是吗？



014 问：嗯，非常有道理，是这样，可我觉得你在保险公司做得很不错呀，离开这里真是太可惜了，好不容易自己有了这么多光环和荣誉，又要去另辟蹊径，我真的很想不通！

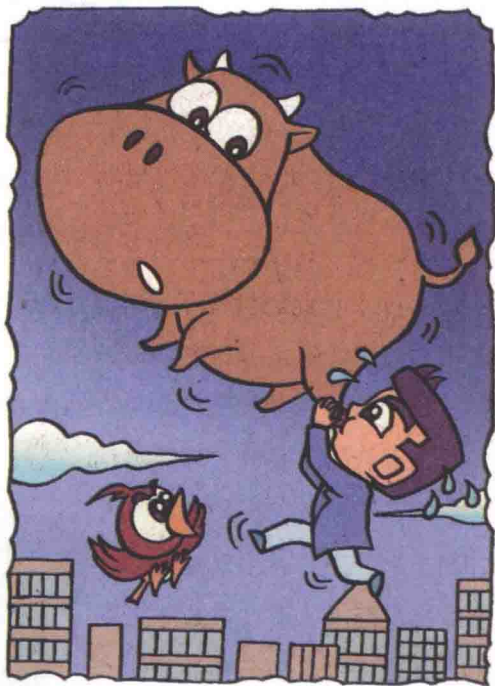
答：好了，你就不要替我担心了，这条路是我自己选的，我不后悔，再说坚持下来的同仁也不少，有的还当了高级主任、经理等职务，年薪都已经超过了十万！

015 问：对啊，这也是你的梦想啊，当初你不是也为这个才来的吗，怎么这么轻易就放弃自己的梦想呢？

答：我放弃这个梦想不是因为我达不到，而是因为我有了更大的梦想。

016 问：啊，你别吓唬我，十万还实现不了呢，还想有更大的梦想，记住了，创业者最忌讳的是吹牛皮，眼高手低，不切实际！还是脚踏实地一些为好。

答：是啊，要没有这么多年的脚踏实地、扎扎实实、勤勤恳恳，我还真不敢有这样的想法，但人往往最难的是什么？



017 问：是什么？是安份守己地过日子。

答：是自己不了解自己的实力。

018 问：那你了解自己的实力吗？

答：去保险公司之前我觉得自己有些实力，但在保险公司一年之后，我终于发现做保险我根本没有太大的实力。



019 问：且问哪个创业者天生就有实力，哪个不是苦中挣钱乐中花，一步一个脚印做起来的，真的坚持不懈才能成功啊！

答：是啊，起初我也是这么干的，但无数个事实证明我做保险根本就不是什么好手，有自身性格上、道德上的许多约束。

020 问：那是因为你入行时间太短，还不太适应，以后会好起来的，不过你做培训的悟性确实很高噢！

答：是的，本来我只是想用培训的方式来提高自己在客户面前的地位，以图将来谈保险打下基础，可是最终保险谈得不多，而培训安排却越来越广泛，并且我接触到了更多的商业人群、高收入人群、做老板的人群，他们的年收入很多都超过了十万，有的甚至百万、千万！





021 问：所以说我刚开始就跟你说过，三百六十行，行行出状元。不让你去做保险你非要去，现在看别人挣钱你又眼红，还是做一行干一行爱一行的为好，保险行业也有年收入上百万的人啊。

答：是啊，起初我也没有这样打算，可是我要是有了一家自己的公司，你说怎么办？

022 问：什么，你有了一家自己的公司，哪来的公司？天上掉下来的，再说开公司哪来的钱啊，你有吗？

答：我没有钱开公司，但我真的拥有了一家自己做主的公司，于是我的想法真的又变了。

023 问：先别说那么多，先告诉我你这家公司是哪来的，怎么你不出一分钱就有了自己的公司？

答：事情也很巧，你还记得当年我做广告业务员时的那个公司吧。

024 问：记得呀，怎么不记得，月薪六十的那家。

答：对对对，就是那家，你还记得我跟你说的那位会计吧？



025 问：你好卖关子啊！知道，快说怎么回事？
答：后来她成立了一家小小的广告公司，有四个业务员，但业绩也不是太好。我当时推销保险，给自己所有留过电话的那些人都打过电话并去见过他们，还好，去她那儿没有白去，她在我这儿买了保险……



026 问：这挺好的呀，可和你的公司有什么关系呢？
答：后来我经常出去给很多公司培训，再加上自己工作之余不断地学习，渐渐地自己的营销水平有了很大长进，成为了许多公司经理的座上客，经常和他们在一起共同探讨公司管理等诸多问题，当然也开始和她谈论起经营公司的很多事情……

027 问：于是你就接管了这家公司，对吗？
答：没有，后来朋友发现了我的培训能力，也渐渐地加深了对我的认可，再加上业务上我经常帮他们出谋





划策，后来我在此公司就拥有了一定的话语权，并且由于广告业务的原因，我们合作得日益默契。

028 问：于是你就自然而然地提出了要一起合作这家公司，对吗？

答：没有，我只是非常尽心尽力地去参与这个公司的发展，当然也因为公司实在是实力太弱，经常没有

大活儿，只是零星的一些小业务，但还能维持，就是在这种情况下，我的朋友和我商量，如果愿意一起做，就请我做这家公司的总经理，但没有底薪。

029 问：没有底薪的公司，你还去那儿干什么？白浪费时间。

答：因为她说虽没有底薪，但我是公司老板，所以挣了钱除了员工的的就是我和她的，而且她的工资我看着给……

030 问：不可能吧，这不是天上掉馅饼吗？人家老板不做了，让你来当老板，工资让你给人家发，有些开玩笑吧？



答：我也觉得不可思议，所以我没有立刻答应当这家公司的老板，但我得知广告公司竞争太激烈，这家公司很难运转，要是我不接过来，朋友也不想干了，于是我让她保留下这家公司，替她交上公司的相关费用，以图将来发展。

031 问：就是这样一家公司，也值得你去参与，一分钱也挣不到，还倒贴上年审等其他工商费用，你能告诉我为什么吗？

答：因为我想当老板，一个名副其实的老板。



032 问：哈哈，所以你选择了一个这样的公司，当了一个空架子的不挣钱的公司老板，对吗？不可理解呀。

答：不管怎么说，我真的好想拥有自己的公司，虽然眼前它没有给我挣到钱，但我依然精心呵护着它的名称和合法实效性。因为我有一种预感，这个公司一定会给我带来好运气，成就我“当老板挣大钱”的梦想！那是2001年夏天，我已经辛苦创业了四年多，保险公司也呆了一年半，渐渐看清了自己的某些实力。



033 问：是啊，过得真快，一眨眼已经四年过去了，而你也经历了由量变到质变的过程，也不知未来的路该怎么走，我替你捏了一把汗。

答：是啊，创业时最害怕什么？那就是没有钱！而有了些钱最害怕什么？没有方向和目

标：当有了方向和目标最害怕什么？那就是孤独和无助！那个时候的我一边在维持着部分企业的培训业务，但心中一直在想着我的路在何方，何时才能成为名副其实的老板？

034 问：怎么样，贪心了吧，这样的公司底子太薄，起步艰难，现在知道

贪多嚼不烂了吧！什么也别想，做好本职工作就是好样儿的！

答：有些时候真是苍天不负有心人，一个偶然的机会竟然改变了我的命运！

035 问：是什么机会对你如此有意义？

答：我刚从省职业经理人培训中心主任那儿出来，在临街的店铺门口，有一位穿着很洋气的小伙子正在锁自己的自行车，他手里拿的一样东西，立刻引起了我的注意。

