

改運王睿智系列 2

# 創業 開運 大書

陳浩恩



- ★精挑合夥人五大秘訣
  - ★借運拓展之道
  - ★如何催旺生意
  - ★揀好員工法門.....等等
- 全彩色 • 淺白 • 實用

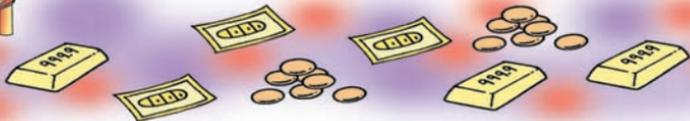
# 前言

大概在2000年，中文大学工商管理学系的同学到访，话题有关做生意的心得。

我当时无备而战，顺口答了几个问题，大概是这样：

「我看事物的角度有点不同，做生意，我注重在人事方面，尤其小生意，开始时，总是三两个志同道合的朋友，因缘际会聚在一起。大家总是想美好的一面，怎样分工合作，各尽所能，却没有想到大家是否性格运气配合，可以长久地合作下去。我看过不少失败的例子，绝大部分和前景无关，和人有关。即是说，生意成功，合作失败，结果仍以失败终结。」

所以我忠告各同学，切勿随意马虎地和别人做生意，除非你视钱财如粪土，又或





无所谓得失。做生意和爱情一样，合时容易，分离痛苦，有时纠缠不清，至为痛苦。」

「古代中国人看事物，将人放为第一位，毛泽东很少佩服人，却对曾国藩推崇备至。曾国藩生平知人善用，著有《冰鉴》一书，教人见微知著，了解四周的人。」

了解人有几个标准：第一、看对方是否好人，会否见财忘义；第二、即使好人，又是否有运行，成为拖累大家的黑仔……」

后来，我将大概告诉学生，他们有的大感兴趣，央我写成书，作为创业开运的指南。

这本书还在一时之兴下完成。

它概括了创业基本运气掌握的秘诀，行文尽量浅白通俗，并应编辑小姐的要求，漫画化、生动化及趣味化。



# 目 录

第一章	千挑细选合夥人五大要诀·····	2
第二章	物色少年李嘉诚做合夥人·····	18
第三章	借运的四个秘诀·····	22
第四章	怎知自己行好运抑或衰运·····	34
第五章	怎样选择适合的行业·····	40
第六章	甚么人不适合创业·····	52
第七章	如何催旺开张时的运势·····	58
第八章	找出与你相旺·相克的人·····	62
第九章	拣好员工的秘诀·····	64
第十章	公司起名有窍门·····	68



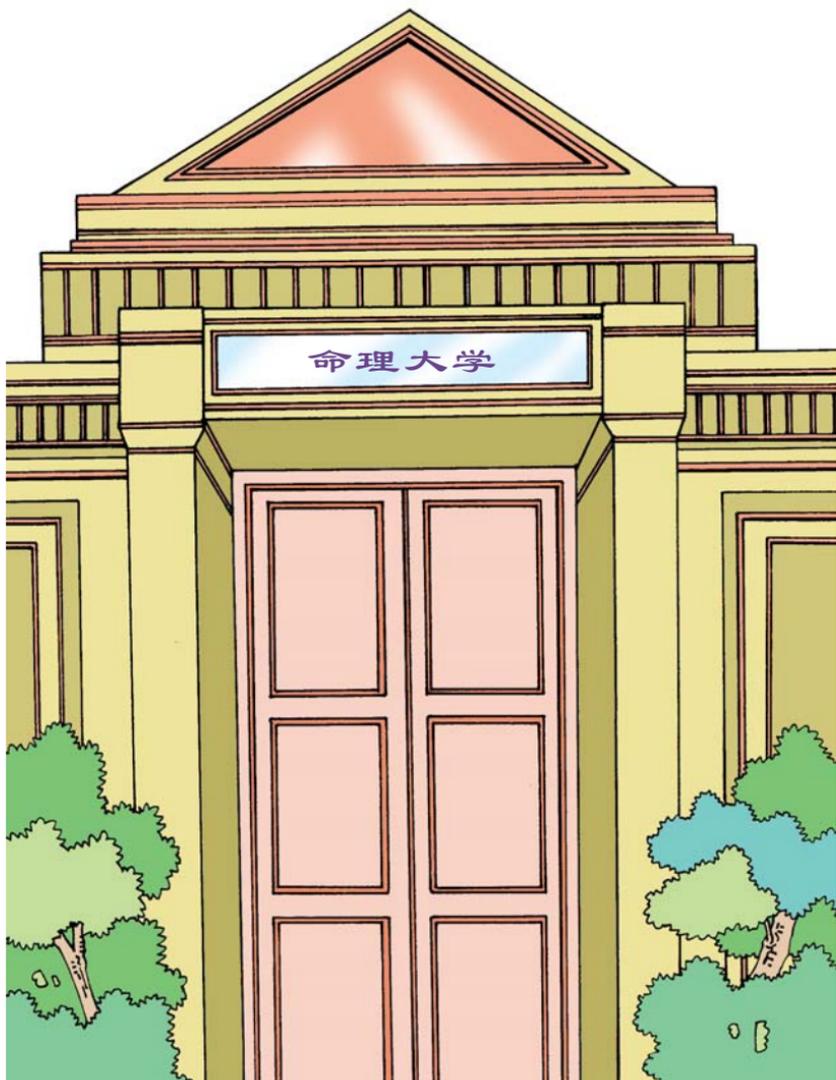
附录一	十天干、十二地支图·····	94
附录二	五行生肖及运气吉凶喜忌自测图·····	96
第十一章	事业催谷绝世好方·····	72
第十二章	创造最佳事业因缘的七星阵·····	76
第十三章	乘风破浪时切戒分散运气·····	84
第十四章	最后心法：创业成功后·····	88





1 第一章 千挑细选合夥人五大要诀

这是为一般追求运气的现代人  
而设的大学，  
认识运气，  
掌握运气，  
是人生最重要的学问之一。





师父



巫小智——  
大学传理系毕业，  
最喜欢寻根究底，  
以激怒师父为乐。



张三峯——  
牛津大学毕业，  
专爱研究命运学。



## 第一章

# 千挑細選合夥人五大要訣



欢迎加入命理大学，在座的两位学员，虽然不大成才，对学问追寻却一片热心，以下书中的问题，有些精彩、有些愚蠢、有些深入、有些胡闹，统统由他们作主——

这一天，风和日丽，阳光普照。忽然，三峯拿着份报纸，大惊失色走进来：「师父，不好了，失业率又创新高。我毕业，即失业，怎么办？」

小智罕有地同仇敌气：「不用怕，一于创业去。说不定，上天注定你白手兴家呢？」

于是，这一天，环绕着创业的运气而展开——



方面的学问。」

彼此却很熟悉，但我仍然不确定他是否一个可以合作做生意的对象？」

● 师父：「认识了很久，你还不能看清楚对方，这代表你不懂得看人，要恶补这方面的学问。」



● 三峯：「我比小智踏实，有一位朋友认识了多年，



投缘可搞一夜情，不可搞生意。」  
失望告终。因为成功率低，聪明人不会做。紧记，一见的运气配合。以一刹那的激情开始，最后十居其九，以



● 小智：「大学毕业时，有朋友介绍我认识一位首饰设计师，大家一见投缘，我曾兴起冲动，合作做生意。」

● 师父：「一见投缘，冲动下做生意是第一大忌。做



正如我在上面说过，观人于微，有两种价值取向。

**第一种，看对方是否诚实，可长久合作的对象。**

**第二种，看对方是否晦气【注】临门，连累自己。**

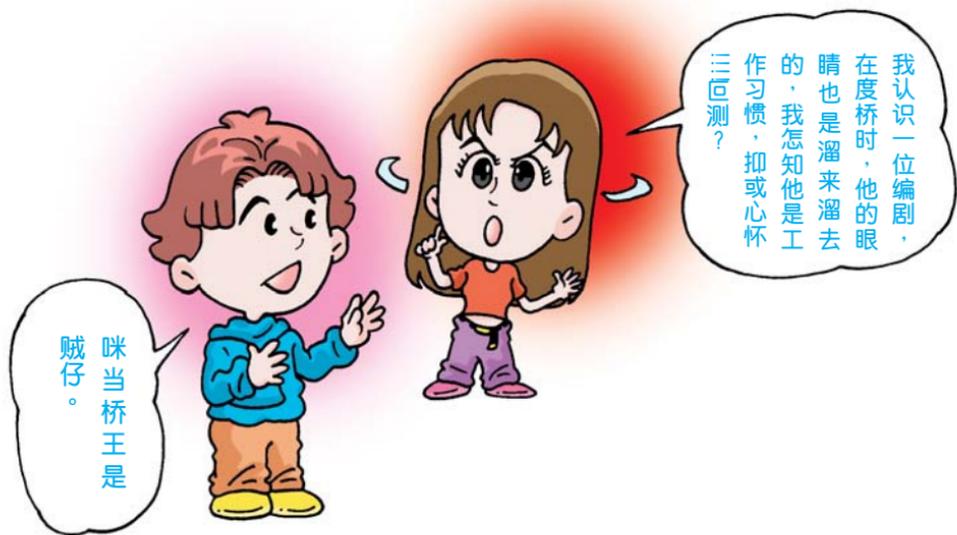
先由第一种说起。市场上有关同类的书，汗毛充栋，「何知其人奸」，古人顺手拈来，起码有一百几十种歌诀。初学者眼花撩乱，根本无从学起。

我研究相学多年，发现一些简单的通则，易学易用，效果非常好。

### **第一诀：留意对方的眼睛**

眼睛反映一个人的内心活动，如果这个人心术不正，满脑子鬼主意，他的眼睛会左右或上下移动，闪烁不定。

如果你的合夥人是这类人，你准备收档，不用做了。因为就算创业成功，也不能久享，他是个可共患难不可共富贵的朱元璋。



很简单，如果他眼睛溜来溜去后，度出一条桥或发展大计，这是思考习惯。眼睛溜动是连系左右脑，不代表心术不正。但溜来溜去后，毫无表示，闷声不响，又或不置可否，这代表他隐藏心中的想法，基本上以「不大妙」定论。

### 第二诀：神情狐疑者不宜合作

有些人心术没有问题，这是说，他不会设计害你、穿柜底、出卖公司等，基本上，你还可以当他是好人一个。

但对方一旦性格狐疑多忌，你便要小

心。他的行为肯定倾向于维护自己，不断设安全堡垒，逐渐过份，便会形成对其他股东的伤害。

而股东之间，一旦没有信任，根本没有发展前景可言。

这种人和第一种人有点分别，他基本上不是坏人，只是不信任人。但最后两者没分别，难以维持长久的合作。

### 怎样知对方是狐疑过份？

第一、留意他在聆听自己说话时，是否一直保持狐疑的神情。

第二、狐疑的人通常不接受新事物，害怕外来的挑战，如果你的合夥人凡新主意都抗拒，你便要小心了。

第三、狐疑的人害怕自己受伤害，所以





对自己的一切，列为高度机密，当自己是国防部，你会发现他从来不告诉你他的经济状况——怕你借钱，诸如此类。

### 第三诀：个性悲观者不宜合作

似乎很矛盾，生意人通常是勇于冒险，敢于投资的，何来悲观的合夥人。

事实不然，有些人个性悲观，凡事向坏一方看，但又抵受不了金钱的诱惑，于是形成了矛盾的决定。

个性略悲观，还有补救余地，个性太悲观，回天乏术。

想一想，做生意，每一项发展都是风险，理论上，风险愈高，收益愈大。对方个性悲观，公司会议上，一定长期投反对票，你向东，他向西，如何是好？

世界事物，从来有两个角度，一是好，一是坏，悲观的人，老是朝坏看，他们一定会有言中的机会，一旦言中，埋怨出现，大家关系破裂必然。

如果你们气味相投，更糟，他悲观，你又悲观，即是说，两个悲观的人走在一块，如何在竞争剧烈的商界闯出一条血路？



他当然不会在额头上「悲」

字，但悲观的人在长时间观察下，一定无所遁形。所以物色合夥人，起码大家见三次，彻底沟通了解。

**注意一：**悲观的人和狐疑的人一样，对新事物有一双怀疑的眼睛。他们通常对新事物抱观望态度，一定不会第一个去尝试。

你提出绝世好桥时，他通常会反应：



(一)「没有人做过嘛。」

(二)「可行吗？好像太高风险？」

(三)「失败了，点算？」

(四)「拿十分一资金试试吧！不要太搏命。」

**注意二：**悲观的人通常缺乏创意，他们不敢想「不可能」的事物，他们可能擅长财务管理，撙数，但绝不适宜当市场开拓，如果你的合夥人是这类人，唯一可能好的组合，他负责财务管理，但在旁提供意见。重要的一点，他不能掌控公司的发展方向。

紧记，所有生意，源自创意、乐观，不乐观，难言前景。

**注意三：**悲观的人身体通常不好。因为悲观的情绪形成压力，干扰轮位的运位。

依我的经验，悲观的人，最易患上(一)肠胃病及(二)头痛。

他们习惯性掌囤积负面能量，因此面色比较差。

#### 第四诀：说多过做的人不宜合作



请大家留意，生意是做出来，不是说出来的。

大多数人习惯说，不懂得做，因此失败居多。

到底说易做难。十年来，我观察过失败的生意人，发觉很多情况下，他们失败在充满幻想，而又欠缺实践执行的力量。

在古代，书生做反，十年不成，便是说这类人。

用能量来分析，他们的大脑非常活跃，充满力量，说话也好，口若悬河，但下身能